АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ

Сборник научных статей по итогам IV Всероссийской научно-практической конференции «Актуальные проблемы управления» (30 сентября 2017 г.)
Электронное издание.

УДК33
ББК65.05
А43

Редакционная коллегия:
д.э.н., профессор Яшин С.Н.,
к.э.н., доцент Ширяева Ю.С.

А43 Актуальные проблемы управления: Сборник научных статей по итогам IV Всероссийской научно-практической конференции «Актуальные проблемы управления» (30 сентября 2017 г). Электронное издание/ ред. кол. – С.Н. Яшин, Ю.С. Ширяева. – Н.Новгород: ННГУ им. Н.И. Лобачевского, 2017. – 504 с.

Сборник включает в себя тезисы докладов и статьи, рассмотренные в рамках IV Всероссийской научно-практической конференции «Актуальные проблемы управления» (30 сентября 2017 года).

Материалы публикуются в авторской редакции.

© Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского, 2017

СОДЕРЖАНИЕ

Материалы по итогам работы круглого стола «Управление инновационным развитием и организация производственных систем»

ПРЕДПОСЫЛКИ СОЗДАНИЯ МАГИСТЕРСКОЙ ПРОГРАММЫ «УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТЕННЫХ СИСТЕМ»
Яшин С.Н., Иванов А.А., Кулагова И.А., Коробова Ю.С., Ширяева Ю.С. 9

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ В АО «ННПО ИМЕНИ М.В.ФРУНЗЕ»
Борисова Н.И., Краснодубская С.В. 13

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ (НА ПРИМЕРЕ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ)
Захарова Ю.В., Лапшина Е.Н., Мишина Ю.А. 18

АКТУАЛЬНОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ
Сарнаков Н. 23

ИНВЕСТИЦИИ В ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ
Соменкова Н.С. 26

Материалы предоставленный в рамках участия в конференции

ПЕДАГОГ-МЕНЕДЖЕР УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА
Авдонина Д.С., Бочкарева Ю.В., Кузнецова С.Н. 30

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В 2017 ГОДУ
Алдабаева М.С., Перцева Л.Н., Уманская К.А., Цверова Н.Г. 33

ФОРМИРОВАНИЕ ИММИГРАЦИОННЫХ ПОТОКОВ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ
Александров А.С., Александрова К.И. 37

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВОГО ИНЖИНИРИНГА БАНКОВСКОЙ СФЕРЫ
Александров А.С., Александрова К.И., Кундерёва А.И. 40

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ КРИЗИСНОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ
Удалов О.Ф., Алехина А.А. 43

О РОЛИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ
Алехина О.Ф., Алехина А.А., Куликова Ю.Н., ...45

АТТЕСТАЦИЯ КАК ВАЖНЫЙ ЭЛЕМЕНТ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА
Алехина А.А. 50

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА ЗАТРАТ НА СОБСТВЕННЫЕ НУЖДЫ УНИТАРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ
Баженов А.А., Мизиковский И.Е. 52

МОДЕРНИЗАЦИЯ ПОРТФЕЛЯ ДЛЯ ОДНОФАКТОРНОЙ МОДЕЛИ ШАРПА И ДЛЯ МНОГОФАКТОРНОЙ МОДЕЛИ АРТ
Бакулин С.А. 60

РАЗВИТИЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ДЕТЕЙ И МОЛОДЕЖИ В СФЕРЕ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА В МУНИЦИПАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ (НА ПРИМЕРЕ АНАЛИЗА РАЗВИТИЯ ФЛОРБОЛЬНОГО КЛУБА В МАОУ ИМ. Л.Л. АНТОНОВОЙ ШКОЛЫ №30 Г.НИЖНЕГО НОВГОРОДА)
Белова Е.В., Киселев Я.В. 63

МОДЕРНИЗАЦИЯ СИСТЕМ ВОДОСНАБДЕНИЯ И ВОДООТВЕДЕНИЯ ГОРОДА Н. НОВГОРОДА ЧЕРЕЗ ИНВЕСТИЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОАО «НИЖЕГОРОДСКИЙ ВОДОКАНАЛ»
Березин С.В., Лебедев Ю.А. 67

МАРКЕТИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В АРХИВАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Березин С.В., Николаева В.С. 71

СОСТАВ И КЛАССИФИКАЦИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ В ОРГАНИЗАЦИЯХ
Бобырева А.Д., Невская Д.А. 74

АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ
Богатырева А.О., Грачева Д.Д. 80

ПРИМЕНЕНИЕ СИСТЕМЫ MICROSOFT PROJECT ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ КОМПАНИИ
Борисов С.А. 84

ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЁРСТВА И КОНЦЕССИОННЫХ СОГЛАШЕНИЙ В СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ
Боровков А.Д. 92

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УЧЕТА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ
Боронин О.С., Малов Д.А. 95

БАНКОВСКИЕ ПЛАТЕЖНЫЕ КАРТЫ. ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ В РОССИИ
Будник В.В. 98

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ПО ОЗЕЛЕНЕНИЮ ГОРОДА НИЖНЕГО НОВГОРОДА
Бызова Ж.О. 101

О ПРИМЕНЕНИИ ИННОВАЦИОННЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ОРГАНИЗАЦИИ ВНУТРИФИРМЕННОГО И МЕЖФИРМЕННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ НА МНОГОПРОФИЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ
Визгунов А.Н. 104

ВЛИЯНИЕ МИРОВЫХ ФИНАНСОВЫХ КРИЗИСОВ НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ
Гао Сай, У Цзын, Юань Шимэн 109

ВЗАИМОСВЯЗЬ ОРГАНИЗАЦИИ И ПЕРСОНАЛА- ШАГ К ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ
Гладкова А.М. 115

АНАЛИЗ ДОСТАТОЧНОСТИ КАПИТАЛА БАНКА
Глухов К.Ю. 117

АНАЛИЗ ПРОГНОЗНЫХ ОЦЕНОК ПО АКЦИЯМ
Гонов И.Ю. 121

РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РОССИИ В УСЛОВИЯХ ЗАПАДНЫХ САНКЦИЙ
Горбунова М.Л., Андриянов В.П. 126

АНАЛИЗ БЮДЖЕТНЫХ РИСКОВ РАСХОДОВ В ДОШКОЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ
Горшкова А.С. 131

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ
Грязнова М.А. 135

ДИНАМИКА И СТРУКТУРА ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Гулькина А.С. 139

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В ЗДРАВООХРАНЕНИИ
Деканова О.А. 143

ВЛИЯНИЕ ИНДИВИДУАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ОСОБЕННОСТЕЙ РУКОВОДИТЕЛЯ РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА ПРИ УПРАВЛЕНИИ КОНФЛИКТАМИ
Демина А.В., ...148

АУТСОРСИНГ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА, КАК СРЕДСТВО ОПТИМИЗАЦИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ И РАСХОДОВ ФИРМЫ
Емашова А.С., Варпаева И.А. 151

КАЧЕСТВО РАБОТЫ ОБСЛУЖИВАЮЩЕГО ПЕРСОНАЛА И ЭФФЕКТИВНОСТЬ СЕРВИСНОГО МЕНЕДЖМЕНТА
Ефремова М.В., Чкалова О.В. 154

РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО КАПИТАЛИЗМА НА ПРОТЯЖЕНИИ ТРЕХ ВЕКОВ (XIX-XXI)
Жильцова Ю.В., Жильцова А.В. 157

ВЛИЯНИЕ ГИБКОГО ГРАФИКА РАБОТЫ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАБОТНИКОВ
Зайкина П.И. 162

КОНТРОЛЬНЫЙ ПАКЕТ АКЦИЙ КАК СПОСОБ УПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИЕЙ
Иголкина Т.С., Терехов А.М. 164

ОРГАНИЗАЦИЯ ДОКУМЕНТООБОРОТА В ОРГАНАХ ПРОКУРАТУРЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Казаковцева В.Н. 167

ЭФФЕКТИВНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ РУКОВОДИТЕЛЯ ФИРМЫ
Кириенко А.С. 172

МАРКЕТИНГ ТЕРРИТОРИЙ: ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ, ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ, ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ
Кирюченкова В.А., Молодцов М.В. 179

ПОВЫШЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА РАБОЧИХ В ОРГАНИЗАЦИЯХ СФЕРЫ ТОРГОВЛИ ЗА СЧЕТ УВЕЛИЧЕНИЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ: МИФ ИЛИ РЕАЛЬНОСТЬ?
Кирюченкова В.А., Молодцов М.В. 183

СИСТЕМА СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА МЕТОДИЧЕСКОГО СОСТАВА ГБУДО ЦЭВДНО
Колохина А.А. 186

РОЛЬ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ ГОСУДАРСТВА
Коровниченко Е.В. 194

ОТРАСЛЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ
Костырев А.П. 198

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ ГОРОДА НИЖНЕГО НОВГОРОДА
Котова В.А. 204

МЕСТО СТРАТЕГИИ РАЗРАБОТКИ И ВЫВЕДЕНИЯ НОВОГО ТОВАРА В СИСТЕМЕ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ
Кудрявцева И.С. 206

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ
Куликова Ю.Н., Нестерова Т.А. 211

ПРОЕКТ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ НАСЕЛЕНИЮ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ
Купцов А.В. 215

ОЦЕНКА СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА ФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ (НА МАТЕРИАЛАХ ПАО «СБЕРБАНК РОССИИ»)
Куренкова Е.С. 219

ПОЭТАПНАЯ ПОДГОТОВКА СТУДЕНТОВ К ВЫХОДУ НА РЫНОК ТРУДА: «ПРОЕКТ КАРЬЕРНЫЙ ВЗЛЕТ»
Лебедева С.Ю. 225

ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКОГО РЫНКА КОУЧИНГА
Ломовцева А.В., Илюшина А.С. 227

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ
Ломовцева А.В., Куликова Т.В. 231

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ОПРЕДЕЛЯЮЩИЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ
Ломовцева А.В., Малышева А.А. 235

ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО КЛИМАТА В КОЛЛЕКТИВЕ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ
Лушникова М.С. 239

BLOCKCHAIN КАК НОВЫЙ ВИТОК РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ
Ляпин Г.А. 243

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ СРЕДСТВ ПОИСКА ПРЕДМЕТОВ ТПН ДЛЯ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ РЕШЕНИЯ ПО ЭФФЕКТИВНОМУ ТАМОЖЕННОМУ КОНТРОЛЮ
Маренов Б.И. 245

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ДИНАМИКИ ЛИЗИНГА В РОССИИ. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ
Мартьянов К..А. 249

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМИ ФИНАНСАМИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ
Матвеев В.А. 252

ИССЛЕДОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДИСТАНЦИОННОГО БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ НА ОСНОВЕ РАССМОТРЕНИЯ ЕГО ПРЕИМУЩЕСТВ И НЕДОСТАТКОВ
Матюкова В.С., Роганова С.Ю. 256

МАРКЕТИНГ ПЕРСОНАЛА: НЕОБХОДИМОСТЬ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ В РОССИИ
Мосина Л.А., Чухманова М.В. 262

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ ПО РАЗВИТИЮ ТУРИЗМА НА ПРИМЕРЕ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ
Морозова Н.С. 265

АВТОМАТИЗАЦИЯ ДОКУМЕНТООБОРОТА В ОРГАНИЗАЦИИ КАК КРИТЕРИЙ ПРИНЯТИЯ КАЧЕСТВЕННЫХ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ
Новожилова А.А., Терехов А.М. 270

ПОВЫШАТЬ НАЛОГИ ИЛИ БОРОТЬСЯ С ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКОЙ В НАЛОГОВОЙ СФЕРЕ?
Оношин А.В. 274

ИСКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПАТЕНТНЫЕ ПРАВА: ВОПРОСЫ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В СООТВЕТСТВИИ С АНТИМОНОПОЛЬНЫМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Оранова М.В., Гальперина Д.А., Лебедева К.Э., Самоделкина М.А. 279

ОРГАНИЗАЦИЯ БЕЗБАРЬЕРНОГО КАРКАСА ТЕРРИТОРИИ ДЛЯ МАЛОМОБИЛЬНЫХ ГРУПП НАСЕЛЕНИЯ
Орлова Л.Н. 283

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ
Осипова Е.А., Чекрыгина Н.И. 287

НОВАЯ МОДЕЛЬ ДИАГНОСТИКИ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ
Остахов К.И. 290

СУЩНОСТЬ ФОРЕКС В РОССИИ
Папикян С.М. 294

О ВЛИЯНИИ ПРЕДПОЧТЕНИЙ ИНВЕСТОРОВ НА АКТИВНОСТЬ БИРЖЕВЫХ ПОТОКОВ КАПИТАЛА
Петров С.С., Кашина О.И. 297

АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ
Печникова О.А. 301

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ: ПРЕИМУЩЕСТВА И ПРОБЛЕМЫ
Покровская Е.А. 306

НЕКОТОРЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ НАЛОГОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА, НАПРАВЛЕННЫЕ НА РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМЫ ПОПОЛНЕНИЯ БЮДЖЕТА В 2017-2018 ГОДАХ
Полетаева Д.С., Поломодов З.И. 309

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ СОВРЕМЕННЫХ КРЕДИТНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ
Полтева В.А. 314

АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ И ПЕРСПЕКТИВ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В РОССИИ
Попандопуло И.Д., Роганова С.Ю., ...317

ИННОВАЦИИ КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НАРОДНЫХ ХУДОЖЕСТВЕННЫХ ПРОМЫСЛОВ
Породина С.В., Белов Д.Г. 321

СОСТАВ И СТРУКТУРА ГОСУДАРСТВЕННОЙ И МУНИЦИПАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ
Породина С.В. 324

ЭФФЕКТИВНОСТЬ НЕМАТЕРИАЛЬНОЙ МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА КАК СОВРЕМЕННОГО МЕТОДА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ КОНФЛИКТАМИ ОРГАНИЗАЦИИ
Приписнов С.А., Авагян Г.Г. 328

КОНТРОЛЛИНГ КАК ЦЕЛЕОРИЕНТИРОВАННОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИТИЕМ
Пронина С.В., Нестерова Т.А. 335

ВЛИЯНИЕ МЕГА РЕГУЛЯТОРА ЦБ НА АРХИТЕКТУРУ ФИНАНСОВОГО РЫНКА РОССИИ
Пугачев П.С. 341

ПУТИ ОПТИМИЗАЦИИ ЗАТРАТ НА ПЕРСОНАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ
Рукшина Е.В. 346

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ФИРМЫ
Румянцева Ю.Ф. 350

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ
Рыжакова Е.В. 355

ЖИЛИЩНАЯ ПРОБЛЕМА МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
Рябев В.Ю. 357

ИНТЕГРАЛЬНАЯ ОЦЕНКА ЛИКВИДНОСТИ ПО ВСЕЙ СОВОКУПНОСТИ АКТИВОВ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ВРЕМЕННЫХ ПАРАМЕТРОВ
Салмин П.С., Салмина Н.А. 359

ВНУТРЕННИЕ ПРОБЛЕМЫ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ
Салькина Р.Х. 362

ВОПРОСЫ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ РЫНКОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Самоделкина М.А., Фейзиева А.И.к. 366

РОЛЬ ОФШОРНЫХ ИНВЕСТОРОВ В СТРАНАХ БРИКС
Самсонова Д.Е. 369

ОПТИМАЛЬНОЕ СОСТОЯНИЕ БЮДЖЕТА. СБАЛАНСИРОВАННОСТЬ БЮДЖЕТА И КАК К НЕЙ ПРИЙТИ
Сафронова А.В. 380

ИССЛЕДОВАНИЕ ВОПРОСОВ КРЕДИТОВАНИЯ
Семенов Р.В. 383

ПРИМЕНЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ МЕТОДОВ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ
Семенычева Д.М., Петрова О.В., Перцева Л.Н. 387

ОСНОВНЫЕ НЕДОСТАТКИ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ И ПУТИ ИХ УСТРАНЕНИЯ
Сергеева М.А. 389

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИЙ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА
Скиба И.В. 392

ПАЕВЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ФОНД – НАИБОЛЕЕ ПОПУЛЯРНАЯ ФОРМА ИНВЕСТИРОВАНИЯ
Смирнов А.Е. 395

КАДРОВЫЙ ДЕФИЦИТ НА ДЗЕРЖИНСКОМ ЗАВОДЕ ХИМИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ «ЗАРЯ»
Смурова А.С., Чекрыгина Н.И. 398

ВЛИЯНИЕ ПРОГНОЗА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТА НА ФОРМИРОВАНИЕ БЮДЖЕТА
Солодкова М.А. 401

КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ
Сорокин М.А. 405

НОВЫЕ ПРОДУКТЫ В ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЕ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ
Сундукова М.А. 409

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ В СФЕРЕ ГОСТЕПРИИМСТВА
Николенко П.Г., Терехов А.М. 414

ОЦЕНКА КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА
Торгашева Н.Ю. 422

ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА
Трофимов О.В., Кирюченкова В.А., Молодцов М.В. 428

РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ ДЛЯ ОЦЕНКИ НАДЕЖНОСТИ КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЫ
Устинова А.В. 434

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА
Федорова Г.В., Шишканова Г.А. 440

ИССЛЕДОВАНИЕ ДИНАМИКИ БАНКРОТСТВА ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИИ И США
Федосеева Е.А. 444

АНАЛИЗ РЫНКА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ
Фомичева Д.В. 448

ИССЛЕДОВАНИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА – ПРОБЛЕМЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ
Хлупина А.М. 452

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ РАСХОДОВ НА ОБРАЗОВАНИЕ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ (НА ПРИМЕРЕ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ)
Храмцова Т.В. 455

КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА КАК ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ИННОВАЦИОННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ
Цапина Т.Н., Безрукова Н.А. 460

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭВАКУАЦИИ АВТОТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ НА ТЕРРИТОРИИ ГОРОДА НИЖНЕГО НОВГОРОДА
Царева К.А. 464

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ БЮДЖЕТА НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ
Чикварова Н.А. 468

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК
Шарутина А.В. 472

ОСОБЕННОСТИ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ
Ширяева Ю.С., Лебедев Ю.А., Сорокина А. 477

О НЕОБХОДИМОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА
Шишканова Г.А. 480

ОРГАНИЗАЦИОННОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ КАК СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ
Штыкунова Ю.С. 483

ПРОБЛЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА В НЕКОММЕРЧЕСКИХ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ
Яшин А.С. 490

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ ДИФФУЗИИ И СМЕНЫ ПОКОЛЕНИЙ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ
Кузнецов Ю.А., Макарова С.Е., Умилина А.Ю……..494

Материалы по итогам работы круглого стола «Управление инновационным развитием и организация производственных систем»

Круглый стол организован в рамках выполнения проекта "Магистерская программа «Управление инновационным развитием и организация производственных систем» ("Проект-победитель" Грантового конкурса Стипендиальной программы Владимира Потанина 2016/2017)

ПРЕДПОСЫЛКИ СОЗДАНИЯ МАГИСТЕРСКОЙ ПРОГРАММЫ «УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТЕННЫХ СИСТЕМ»

Яшин Сергей Николаевич
докт. экон. наук., профессор, заведующий кафедрой менеджмента и государственного управления, Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского (Россия, г. Нижний Новгород, пр-кт Ленина, 27)
e-mail: jashinsn@yandex.ru

Иванов Алексей Андреевич
канд. экон. наук., доцент кафедры менеджмента и государственного управления Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского (Россия, г. Нижний Новгород, пр-кт Ленина, 27)

Кулагова Ирина Александровна
канд. экон. наук., доцент кафедры менеджмента и государственного управления Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского (Россия, г. Нижний Новгород, пр-кт Ленина, 27)

Коробова Юлия Сергеевна
канд. экон. наук., старший преподаватель кафедры менеджмента и государственного управления Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского (Россия, г. Нижний Новгород, пр-кт Ленина, 27)

Ширяева Юлия Сергеевна
канд. экон. наук., доцент кафедры менеджмента и государственного управления Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского (Россия, г. Нижний Новгород, пр-кт Ленина, 27)

Аннотация: Статья посвящена вопросам подготовки магистров для реальных секторов экономики, обладающими необходимыми теоретическими знаниями, умениями и практическими навыками управления инновационным развитием и организации производственных систем.

Ключевые слова: магистратура, управление инновационным развитием, производственные системы.

В современных условиях продолжающегося финансово-экономического кризиса и санкционной политики западных стран по отношению к РФ тяжелее всего приходится тем предприятиям, чей производственный процесс не способен адаптироваться к новым сложившимся социально-экономическим условиям хозяйствования. В связи с этим резко обострилась потребность в специалистах (менеджерах, экономистах, аналитиках, экспертах), владеющими новейшим комплексом профессиональных компетенций для внедрения инноваций и создания эффективных систем в производстве при ограниченном составе ресурсов как на федеральном, так и региональном уровнях.

Для решения указанных проблем специалистами кафедры менеджмента и государственного управления ИЭП ННГУ под руководством ведущего научного деятеля в области инновационного развития профессора Яшина С.Н. был выигран грант благотворительного фонда Потанина на открытие программы магистратуры «Управление инновационным развитием и организация производственных систем». Данная образовательная программа призвана обеспечить подготовку специалистов с глубокими междисциплинарными знаниями, а также практическими навыками как в области управления инновационным развитием, так и организации производственных систем.

Актуальность проекта обусловлена ростом интереса иностранных студентов к обучению в ННГУ им. Н.И. Лобачевского, в том числе к таким направлениям, как инновационная экономика, производственный менеджмент. Наличие магистерской программы «Управление инновационным развитием и организация производственных систем», с одной стороны, существенно расширит выбор иностранных студентов, станет серьезным дополнением в системе подготовки Университета, с другой стороны, послужит визитной карточкой Института экономики и предпринимательства для привлечения новых студентов из других стран.

Необходимость разработки данной образовательной программы так же связана с удовлетворением спроса на магистерские программы со стороны бакалавров-выпускников кафедры менеджмента и государственного управления Института экономики и предпринимательства ННГУ им. Н.И. Лобачевского. Ежегодно количество бакалавров, выпускаемых кафедрой, составляет свыше 800 человек, что сопоставимо с выпуском целых институтов. Задача кафедры – удержать студентов, желающих продолжить обучение в магистратуре, а также заинтересовать тех студентов, кто решил завершить обучение на уровне бакалавриата. Расширение ассортимента образовательных программ представляется естественным процессом в сложившейся обстановке. Образовательная программа «Управление инновационным развитием и организация производственных систем» способна обеспечить приток новых студентов.

Образовательная программа основана на актуальных знаниях и опыте в области международной организации производственных систем, а также включает в себя научно-практические разработки и достижения авторов данной заявки в сфере управления инновационным развитием предприятий региона. Владение современной информацией и способность видеть национальный и региональный аспекты в организации производства и управления инновациями позволит выпускникам программы чувствовать себя увереннее как на региональном, так и зарубежном рынке труда.

Таким образом, цель проекта - подготовка специалистов, способных к управлению инновационным развитием и организации эффективных производственных систем.

Для достижения поставленной цели были утверждены задачи проекта:

1. Дать знания, ориентированные на готовность адаптироваться в быстроменяющейся внешней среде организации.

2. Сформировать навык использования различных инструментов построения эффективных производственных систем.

3. Обеспечить готовность внедрять инновации в производственный процесс и умение оценивать их перспективность.

4. Подготовить востребованных на рынке труда специалистов, способных развивать потенциал предприятий.

Подготовку по программе обеспечит профессорско-преподавательский состав кафедры менеджмента и государственного управления.

Практика исследований показывает устойчивый спрос на специалистов по управлению инновационной деятельностью и организации промышленных предприятий как в экономике РФ, так и Приволжского федерального округа, административным центром которого является Нижний Новгород. Нижегородская область является одним из российских центров автомобиле-, авиа-, судо- и приборостроения, ядерной физики и других высокотехнологичных секторов. Город Нижний Новгород занимает пятое место в России по числу научных школ, в области расположены шесть институтов РАН, пять НИИ, шестьдесят шесть отраслевых НИИ и пятнадцать НИП заводского сектора. Гордостью региона можно назвать такие инновационные центры, как Открытый технопарк (Дивеевский район), Инновационно-технологический центр ННГУ им. Н.И. Лобачевского, Инновационный центр ВВАГС, Нижегородское агентство наукоемких технологий, Нижегородский инновационный бизнес-инкубатор, Нижегородский региональный центр наноиндустрии, Нижегородский онкологический научный центр, Технопарк «Саров», Технопарк «Анкудиновка» и другие.

Все вышеуказанные производственные и научные организации нуждаются в специалистах, обладающих знаниями, умениями и навыками, которые будут формироваться заявленной магистерской программой «Управление инновационным развитием и организация производственных систем».

Престиж выпускников ННГУ им. Н.И. Лобачевского:

- ННГУ им. Н.И. Лобачевского входит в ТОП-20 по данным медиаресурсов в РФ;
- вошел в ТОП-800 лучших ВУЗов мира глобального рейтинга QS World University Rankings 2015, заняв позицию «701+»;
- ННГУ им. Н.И. Лобачевского является одним из участников Проекта «5-100» — государственной программы поддержки крупнейших российских вузов.

Таким образом, потребность в выпускниках программы существует у различных структур, таких как:

1. Промышленные предприятия Нижегородской области.
2. Отечественные производственные и промышленные предприятия.
3. Филиалы и представительства международных компаний.
4. Экономические, финансовые и аналитические службы организаций различных отраслей, размеров и форм собственности.
5. Академические и ведомственные научно-исследовательские организации.
6. Учреждения системы высшего и дополнительного профессионального образования.

Список литературы

1. Организационно – экономические факторы инновационного развития корпоративных образований легкой промышленности. Яшин С.Н., Лебедев Ю.А., Салатова М.С. монография / С. Н. Яшин, Ю. А. Лебедев, М. С. Салатова; М-во образования и науки Российской Федерации, ГОУ ВПО "Волжский гос. инженерно-пед. ун-т". Нижний Новгород, 2010.

2. Яшин С.Н., Туккель И.Л., Кошелев Е.В., Захарова Ю.В. Экономика и финансовое обеспечение инновационной деятельности: учебник. – В 2 т. – Т.2: Финансовое обеспечение. – Нижний Новгород: Изд-во Нижегородского университета. – 2016. – 709 с.

3. Яшин С.Н. Актуальные аспекты формирования инновационной политики промышленных предприятий (на примере Нижегородской области) / С.Н.Яшин, Е.Н.Кулыгина.- Управление экономическими системами. №6/2015. Режим доступа: http://uecs.ru/uecs-78-782015/item/3584-2015-06-22-07-20-35

Благодарность:

Статья подготовлена при финансовой поддержке благотворительного фонда В. Потанина ("Проект-победитель" Грантового конкурса Стипендиальной программы Владимира Потанина 2016/2017).

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ В АО «ННПО ИМЕНИ М.В.ФРУНЗЕ»

Борисова Н.И., Краснодубская С.В.
Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Аннотация. Проведен анализ удовлетворенности работников условиями труда и их мотивации к трудовой деятельности. Результаты показали степень эффективности существующей модели системы управления персоналом в АО «ННПО им. М.В. Фрунзе». Выявлен ряд характеристик мотивации сотрудников. Раскрыта основная мотивация персонала. По результатам исследования сделаны предложения по оптимизации системы управления персоналом.

Ключевые слова. Мотивация, анализ, эффективность, управление персоналом, опрос.

Важнейшим условием успешного функционирования любого предприятия является организация системы управления персоналом, так как успех развития организации напрямую зависит от эффективной работы сотрудников. Высококвалифицированный персонал, удовлетворенный условиями и оплатой своей работой, демонстрирует высокую производительность труда. Поэтому грамотно организованный процесс набора, оценки и мотивации сотрудников имеет основополагающее значение.

Для исследования выбрано крупное нижегородское радиотехническое предприятие АО «Нижегородское научно-производственное объединение имени М.В.Фрунзе», которое занимается разработкой и производством современных высокотехнологичных радиоэлектронных приборов военного и гражданского назначения. Основное направление - производство малогабаритных радиолокационных станций, надежных в эксплуатации и по техническим характеристикам, не имеющих аналогов за рубежом.

Цель исследования - проведение анализа удовлетворенности работников условиями труда и их мотивации. Определение эффективности существующей модели системы управления персоналом в АО «ННПО им. М.В. Фрунзе». На основе результатов исследования сформулировать предложения по оптимизации системы управления персоналом.

Для достижения поставленных целей, были решены следующие задачи:

проведен анализ существующей системы управления персоналом на предприятии;

выявлены слабые и сильные стороны существующей системы, которые мешают или способствуют нормальной работе компании;

составлены рекомендации по оптимизации системы управления персоналом.

Анализ существующей системы управления персоналом проводился по следующим методикам:

Методика диагностики степени удовлетворенности основных потребностей [1].

Методика «Шкала оценки мотивации к достижению цели» [1].

Методика оценки мотивации к избеганию неудачи – самозащите [2, с. 630].

Методика диагностики социально-психологических установок личности в мотивационно-потребностной сфере О.Ф. Потемкиной [2, с. 641].

Методика выявления социально-психологических установок, направленных на «труд-деньги» [2, с. 644].

В ходе проведенного анализа было выявлено, что персонал АО «ННПО имени М.В.Фрунзе» считает наиболее важным для себя фактор удовлетворения материальных потребностей. На следующем месте стоит фактор потребности в безопасности жизнедеятельности. Это связано в основном с тем, что уровень заработной платы персонала среднего звена на предприятии не достаточно высокий, и, в связи с этим, сотрудники не чувствуют себя материально защищенными в достаточной степени. Далее по степени значимости для персонала стоят социальные потребности. Потребность в признании и потребность в самовыражении находятся в зоне частичной удовлетворенности. Можно отметить, что весь ряд основных потребностей у персонала определен и удовлетворен. Результаты опроса показали, что у сотрудников нет ни одной неудовлетворенной потребности. Полученные данные представлены на рис.1.

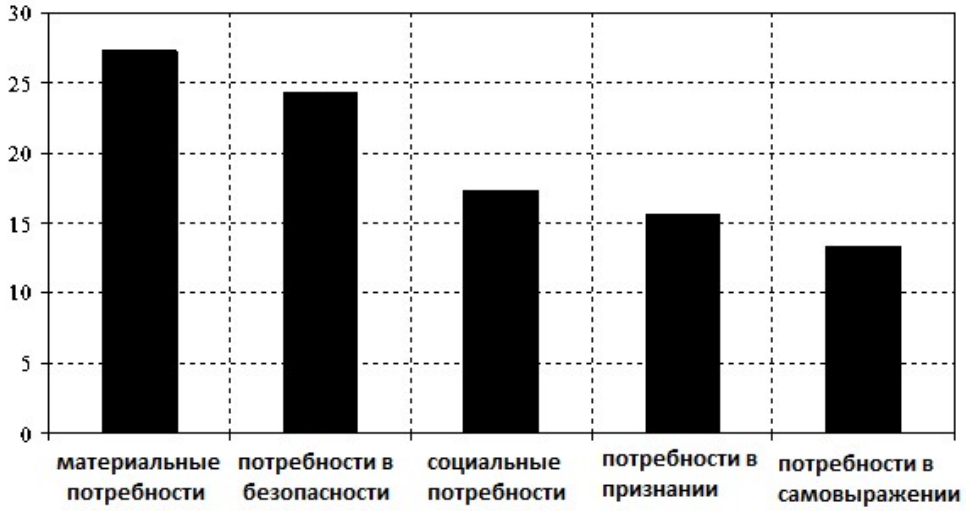


Рис. 1. Степень удовлетворенности потребностей работников.

Результаты опроса показали что сотрудники рассматриваемого предприятия в целом удовлетворены своей работой и мотивированны к труду. Они стремятся достигать высоких показателей в работе. У 3% опрошенных сотрудников мотивация к труду низкая; на среднем уровне мотивация к труду у 43%; достаточно высокий уровень мотивации к работе и выполнению своих трудовых обязанностей у 53% опрошенного персонала (Рис.2). Самый высокий уровень мотивация к трудовой деятельности не отмечен ни у кого из опрошенных.

Рис. 2 Распределение уровней мотивации персонала в АО

Результаты исследования по методике оценки мотивации к избеганию неудач – самозащите показали следующее: низкий уровень мотивации к избеганию неудач выявлен у 3% респондентов, у 34% испытуемых – средний уровень мотивации, у 62% - высокий уровень мотивации (Рис.3). Большинство сотрудников предприятия стремятся к избеганию неудач на работе и всегда выбирают самозащиту и безопасность. Полученные результаты можно объяснить тем, что сотрудники АО «ННПО имени М.В.Фрунзе» не уверены в стабильности своего материального положения, поэтому они стремятся к минимизации всевозможных рисков, связанных с их работой.

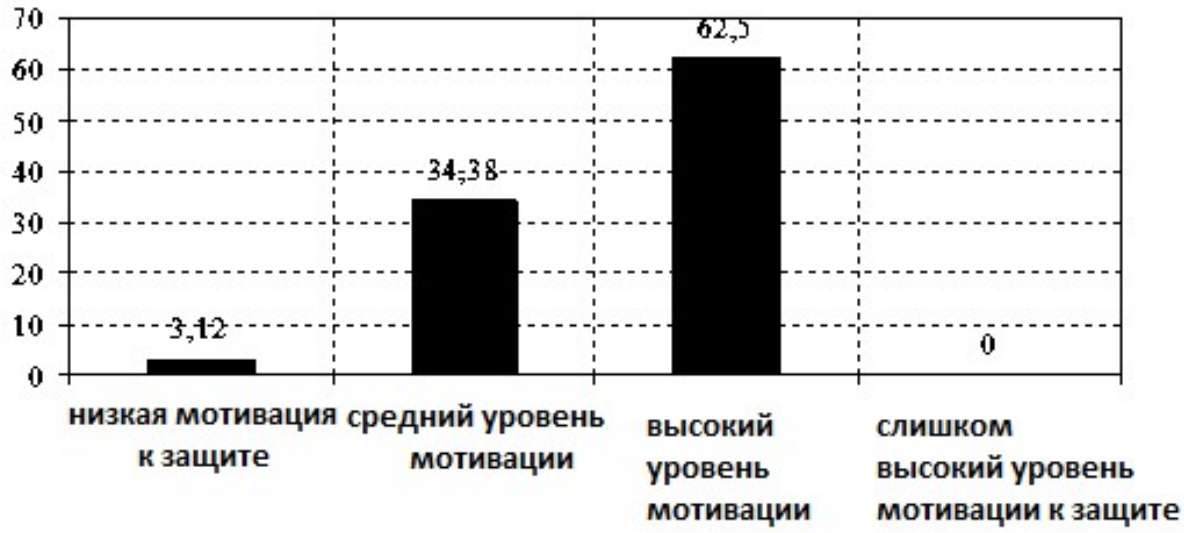


Рис. 3 Распределение уровней мотивации к избеганию неудач

Результаты исследования по методике диагностики социально-психологических установок личности в мотивационно-потребностной сфере О. Ф. Потемкиной представлены на рис.4. По первому шагу методики было выявлено, что сотрудники предприятия не имеют выраженную мотивационно-потребностную сферу. Все показатели данного блока имеют примерно равные размеры. В небольшой степени преобладает категория «альтруизм». Следовательно, можно сделать вывод, что большинство персонала предприятия являются альтруистами. Это отражается на стиле работы и на отношениях внутри коллектива.

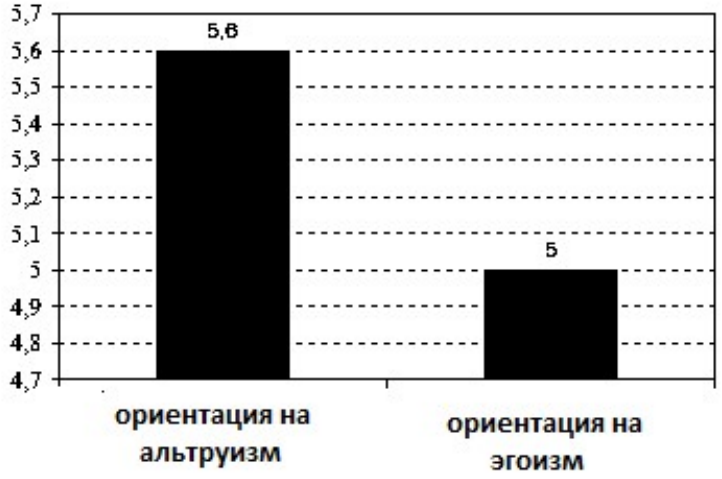


Рис. 4 Распределение направленностей мотивационно-потребностной сферы

На основании проведенного опроса можно заключить, что среди персонала предприятия есть сотрудники, которые настроены на продуктивную и результативную работу, но также есть и те, кто мало заинтересован в результатах своего труда, однако больше заинтересован процессом работы.

Было выявлено, что для сотрудников предприятия важным ориентиром является свобода, затем власть, деньги, и только потом – ориентация на трудовую деятельность. Данные, полученные по этой части исследования представлены на рис. 5.

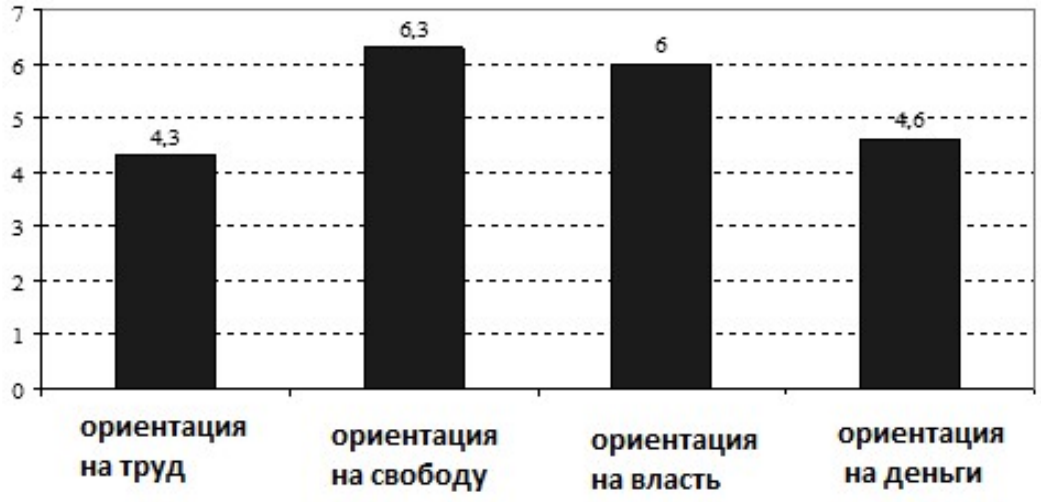


Рис.5 Распределение направленностей респондентов.

Сотрудники любого предприятия испытывают потребность в материальном вознаграждении. В АО «ННПО имени М.В.Фрунзе» материальное стимулирование сотрудников осуществляется с учетом следующих показателей:

- качество произведенной продукции и предоставленных услуг;
- выполнение плана экономии ресурсов и электроэнергии;
- показатель эффективности работы с оборудованием;

- рост показателя производительности труда.

Кроме этого, сотрудники, работающие в составе бригад, получают материальное вознаграждение по результатам выполнения плана.

По итогам исследования можно сделать вывод, что модель управления мотивацией персонала на данном предприятии недостаточно продумана и мало эффективна. Это можно объяснить тем, что руководство предприятия силу своего возраста, не может использовать в своей работе с персоналом современные инновационные методы. Работа по мотивации и стимулированию персонала не проводится, ее принципы являются устаревшими и не соответствуют потребностям современного поколения сотрудников. Это порождает одну из серьезных проблем управления: разрыв между мотивацией к труду и самими результатами труда. В связи с этим возникает вопрос, каким образом необходимо оценивать результаты труда работника. Вознаграждение, которое получают сотрудники только по результатам труда, может сыграть противоположную роль и отбить интерес к работе. Например, сотрудник затратил большое количество времени и сил, но результат получился малоэффективным. Однако даже в этом случае стимулирование работы должно иметь место. В противном случае сотрудник будет демотивирован и потеряет интерес к работе. С другой стороны, если поощрять сотрудника без привязки к результатам его труда, то может получиться не совсем честно, и качество его работы будет постепенно снижаться. Таким образом, мотивация сотрудников должна учитывать эффективность работы, включая оценку конечных результатов, а также и сам процесс работы сотрудников в коллективе и каждого отдельного специалиста.

Для повышения эффективности мотивации сотрудников необходимо проводить регулярные встречи руководителей с сотрудниками, которые практически не проводятся на данном предприятии. При опросе было выявлено, что большая часть молодых сотрудников (в возрасте до 35 лет), удельный вес которых составляет 74% , испытывают потребность в том, чтобы руководство со своей стороны проявляло внимание к ним, способствовало продвижению в карьере. Следовательно, необходимо стимулировать и удерживать интерес к работе молодых квалифицированных специалистов. Это можно осуществить следующим образом. Стимулирование к работе должно базироваться на денежных формах, которые включают стабильную заработную плату, премии и надбавки за различные достижения, а также за работу, выполненную сверх должностных обязанностей. При разработке системы оплаты труда необходимо добиться привлекательных для персонала и экономически оправданных с точки зрения работодателя условий оплаты, которые будут служить эффективным мотивирующим фактором для привлечения на работу ценных специалистов, для их удержания и для стимулирования их продуктивной работы.

Список литературы

1. Психологическая безопасность: учебное пособие / Соломин В.П., Михайлов Л.А., Шатровой О.В., Маликова Т.В. – Дрофа, 2008.

2. Методика диагностики социально-психологических установок личности в мотивационно-потребностной сфере О.Ф.Потемкиной // Практическая психодиагностика. Методики и тесты. Учебное пособие. / Ред. и сост. Райгородский Д.Я. – Самара, 2001.

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ (НА ПРИМЕРЕ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ)

Захарова Юлия Владимировна
доцент кафедры менеджмента и государственного управления ННГУ им. Н.И. Лобачевского

Лапшина Екатерина Николаевна
аспирант кафедры менеджмента и государственного управления *ННГУ им. Н.И. Лобачевского*

Мишина Юлия Артёмовна
студентка 3 курса магистратуры ННГУ им. Лобачевского, экономист ГБУЗ НО «Медицинский информационно-аналитический центр»

Аннотация: сегодня благодаря комплексной работе над инновациями можно достичь серьезных результатов в рамках регионального развития. В данной статье проанализирована инновационная сфера Нижегородской области, в которой наблюдается положительная динамика развития.

Ключевые слова: инновационное развитие региона, инновационная система, инновационный потенциал, кластерная политика, открытые инновации.

Курс на модернизацию российской экономики, основанный на эффективном использовании инновационного потенциала, актуализирует необходимость в изучении условий и механизмов формирования инновационных региональных систем, выступающих как подсистемы национального хозяйства страны в целом.

По данным института статистических исследований и экономики знаний НИУ ВШЭ[1], анализ динамики инновационного развития за 2008 - 2015 годы показывает значительную волатильность позиций регионов. Стабильность состава субъектов РФ, находящихся на полюсах инновационного развития, сочетается с постоянным движением и сменой лидеров в середине рейтинга.

Нижегородская область является одним из первых регионов, в котором была сделана ставка на развитие инноваций. Сегодня Нижегородский регион является одним из ключевых инновационных регионов России. По большинству индикаторов инновационного развития Нижегородская область входит в десятку лучших регионов России. В 2017 году в рейтинге субъектов Российской Федерации по значению российского регионального инновационного индекса, составленного экспертами Высшей школы экономики, Нижегородская область уверенно занимает 4 позицию, после Республики Татарстан, г. Москвы и г. Санкт-Петербурга[2].

Для получения интегральной оценки инновационного развития Нижегородской области применяют методику многомерного сравнительного анализа статистической информации (Росстата). На сегодняшний день Нижегородская область признана «сильным инноватором» независимыми экспертами АИРР [3], в то время как, например, Республика Мордовия – «среднесильным», а Саратовская область – «средним». Это объясняется грамотной политикой, проводимой на уровне региона. В нижегородской области на текущий момент выстраивается целостная система управления инновационными процессами в регионе, реализующая широкий спектр управляющих воздействий, направленных на развитие инновационной деятельности.

Инновационная система Нижегородской области представляет собой совокупность организаций частного и государственного секторов экономики, ведущих исследования и разработки, производство и реализацию высокотехнологичной продукции, а также структуры управления и финансирования инновационной деятельности. Нижегородская область как территория с высокой концентрацией научного, образовательного и производственно-технического потенциала располагает благоприятными условиями для развития инновационного бизнеса, превращения инновационной деятельности в основной долгосрочный источник повышения конкурентоспособности экономики [4].

Основа экономики региона - промышленность, составляющая третью часть в структуре валового регионального продукта Нижегородской области. Общий объем промышленного производства в регионе в 2016 году составил 1 208 793 млн. руб. Доля обрабатывающего производства в общем объеме промышленного производства региона в 2016 году составила 91,70% [5]. Нужно отметить, что уже сегодня по объему выделенных средств на научные исследования и разработки регион в ВРП занимает 1 место в ПФО - более 60 млрд рублей в год направляется на эти цели. Это обеспечивает хорошие темпы развития.

Нижегородская область входит в пятерку регионов, где половина и более средств, направленных на технологические инновации, используется на исследование и разработку новых продуктов, новых производственных процессов. Эти показатели характеризуют направление экономики на развитие инноваций. На территории области в 2017 году располагается 2 индустриальных парка, 2 технопарка. В действующих индустриальных парках в 2017 году зарегистрировано 53 резидента, создано 3319 рабочих мест, в технопарках зарегистрировано 111 резидентов, создано 728 рабочих мест [5].

По-настоящему прорывным стал 2013 году, когда в регионе была принята Концепция инновационного развития до 2020 года. Это дало дополнительный стимул к внедрению инновационных разработок и, соответственно, к росту производственных показателей. По данным министерства промышленности и инноваций Нижегородской области, объем отгруженной продукции всех нижегородских промышленных предприятий в 2013 году перешагнул рубеж в 1 трлн рублей. Темпы развития промышленности региона в 17 раз превысили среднероссийские (+5,2% против среднероссийских +0,3%).

В долгосрочной перспективе инновационное развитие Нижегородской области, несомненно, будет зависеть и от совокупности экономических, социальных, культурных, природно-географических и ряда других, оказывающих значительное влияние, факторов.

Можно выделить следующие основные проблемы развития инновационного потенциала Нижегородской области:

1. преобладающая роль самофинансирования покрытия затрат на технологические инновации на промышленных предприятиях;

2. небольшой удельный вес разработок, доведенных до конечной стадии НИОКР;

3. недостаток собственных ресурсов предприятий для ведения инновационной деятельности;

4. низкая инновационная активность. Большинство предприятий инновационной деятельностью не занимается. Инновационную активность проявляют в основном крупные и средние предприятия с численностью свыше 200 человек. Инновационная активность у малых предприятий в два раза ниже, чем у средних и в шесть раз ниже, чем у крупных. Отмечу, что для инновационно - ориентированных экономик, базирующихся на знаниях, характерна обратная зависимость. Это говорит о необходимости создания в Нижегородской области структур, занимающихся "выращиванием" малых инновационных фирм в массовом количестве;

5. низкий спрос на инновации, а также его неэффективная структура – избыточный перекос в сторону закупки готового оборудования за рубежом в ущерб внедрению собственных новых разработок;

6. низкий уровень показателей технологического обмена, что подтверждает целесообразность повышения эффективности трансфера технологий в регионе.

Важной задачей для власти по развитию инновационной экономики в регионе является создание конкурентной среды с целью роста числа участников в инновационной сфере среди промышленных и научных организаций.

На уровне региона планируется реализация следующих мер:

- создание правового поля для развития инновационной деятельности в Нижегородской области;
- концентрация усилий и ресурсов на реализации приоритетных инновационных проектов.

На основе этого необходимо реализовывать кластерные проекты по развитию инновационного потенциала Нижегородской области. Ученый Майкл Портер одним из первых применил технический термин «кластер» к экономическим процессам, дав четкое определение кластеров как сконцентрированной на некоторой территории группы взаимосвязанных организаций (компаний, корпораций, университетов, банков и т.п.): поставщиков продукции, комплектующих и специализированных услуг; инфраструктуры; научно-исследовательских институтов; вузов и других организаций, взаимодополняющих друг друга и усиливающих конкурентные преимущества отдельных компаний и кластера в целом.

Основной целью создания кластера является обеспечение высоких темпов экономического роста, создание высокопроизводительных рабочих мест, импортозамещение, трансфер в Россию добавленной стоимости и компетенций за счет развития приоритетных отраслей промышленности: автомобильной и нефтехимической. Саровский ядерный кластер, ОАО «ГАЗ» и «СИБУР холдинг» - мощные центры внедрения инноваций в Нижегородской области.

Кластер подразумевает интеграцию действующих предприятий, предприятий, модернизирующих свои производства и вновь создаваемых производств, что значительно расширит круг потенциальных резидентов кластера.

В пилотный нижегородский индустриальный кластер входит порядка 250 компаний-производителей, работающих на территории области. Что касается нефтехимической части кластера, то его ядро — ООО «СИБУР-Кстово», производящее этилен, пропилен и бензол. Полученный этилен по трубопроводам поставляется на ОАО «СИБУР-Нефтехим», а с 2014 года направляется на ООО «Русвинил».

Нижегородский индустриальный кластер автомобилестроения и нефтехимии характеризуется высоким уровнем интернационализации среди инновационных территориальных кластеров России. В разрезе деятельности кластера в целом уровень интернационализации составляет 11,7 %. Кластер занимает сильные международные позиции за счёт привлечения иностранного капитала и развития науки.

Данный кластер и в дальнейшем будет интегрироваться с нижегородскими научно-исследовательскими институтами и национальными исследовательскими университетами. Все его участники будут вовлечены в единую цепочку кооперации, что поспособствует целенаправленности научных исследований, генерации и внедрению инноваций, подготовке кадров необходимых профессий и квалификации.

В Нижегородской области существует высокий потенциал кластерного развития, что создает предпосылки для создания новых инновационных кластеров. Следует рассматривать возможность создания инновационного кластера в сфере информационных

технологий на базе технопарка «Анкудиновка», построенного в рамках комплексной программы «Создание в РФ технопарков в сфере высоких технологий» [6].

В современной кластерной политике и развитии региональных систем значительное место отводится внешним связям. Чтобы быть конкурентоспособным, кластер должен иметь широкую сеть партнерств и кооперационных связей, что позволит ему соответствовать изменениям в технологических и производственных сферах. Соверменной моделью для развития инновационных кластеров может рассматриваться модель «открытых инноваций», которая подразумевает не только создание инноваций внутри кластера, но и использование внешнего инновационного потенциала. Концепция открытых инноваций, сформулированная Генри Чесбро в 2003 году, в настоящее время получает широкое распространение как в зарубежной, так и в российской практике.

Исследованию сферы открытых инноваций посвящены труды таких зарубежных авторов, как Э. фон Хиппель (2005), Дж. Уэст (2006), В. Ванхавербеке (2006), С. Галлагер (2008), О. Гассман (2013).

К публикациям в России, отражающим вопросы открытых инноваций, относятся работы А.А. Трифиловой (2008), Е.А. Монастырного (2010), Я.Н. Грика (2010), В.В. Спицына (2010), М.В. Алексеевой (2013) и др.

Теория открытых инноваций рассматривает организацию процесса инновационной деятельности как открытую систему. Данная концепция является новой парадигмой организации и управления НИОКР и современным подходом к созданию условий для экономического роста и распространения инноваций. Г. Чесбро в книге «Открытые бизнес-модели. IP-менеджмент» (2006) предлагает конкретные бизнес-модели, которые могут быть реализованы при сотрудничестве ряда компаний. Интерес российских ученых к концепции открытых инноваций, в основном, выражается в изучении вопроса возможности применения данной модели к российской практике и выявлении возникающих при этом проблем.

Кроме модели «открытых инноваций», следует выделить такие направления, требующие активизации на региональном уровне, как увеличение экспорта, развитие сотрудничества с другими кластерами, активная интеграция в международное пространство, содействие интернационализации предприятий малого и среднего бизнеса, организационное развитие.

Развитие нефтехимической и химической промышленности также очень важно для региона. НИОКР активно ведутся в этой отрасли, поскольку объем этих отраслей составляет около 50% от всех нижегородских производств. Именно в инновационную отрасль нефтехимии ожидается основной приток инвестиций. В регионе уже реализуются десятки крупнейших проектов – это и комплекс глубокого каталитического крекинга нефти, и комплекс крекинга гудрона, и производство поливинилхлорида. Наряду с региональной поддержкой – налоговыми льготами и административными преференциями – предприятиям нефтехимии ожидается помощь и на федеральном уровне.

Таким образом, итогом инновационного развития Нижегородской области станет создание эффективного объединения ведущих производственных компаний различных форм собственности, лучших исследовательских университетов и образовательных организаций, совместно решающих задачу экономической модернизации в сторону инновационного развития.

Список литературы:

1. Государство выравнивает уровень инновационности регионов. Режим доступа: http://iq.hse.ru/news/177665167.html

2. Рейтинг инновационного развития субъектов РФ. Режим доступа: http://www.hse.ru/data/2017/06/22/1170263711/RIR2017.pdf

Инновации в России. Режим доступа: http://innovation.gov.ru/ru/taxonomy/term/2343

3. Яшин С.Н. Актуальные аспекты формирования инновационной политики промышленных предприятий (на примере Нижегородской области) / С.Н.Яшин, Е.Н.Кулыгина.- Управление экономическими системами. №6/2015. Режим доступа: http://uecs.ru/uecs-78-782015/item/3584-2015-06-22-07-20-35

4. Индикаторы развития промышленности региона Режим доступа: http://www.gisip.ru/stats_passport/Нижегородская%20область/ru/

5. Захарова Ю.В. Инновационный кластер как необходимое условие эффективного развития промышленного региона (на примере Нижегородской области) / Ю.В.Захарова, А.В.Купцов // Теория и практика общественного развития. 2015. № 14. С. 51-53.

6. Ширяева Ю.С. Некоторые подходы к оценке инновационного развития предприятия / Ширяева Ю.С., Перцева Л.Н., Лапшина Е.Н., Лапшипн Е.А. // Креативная экономика. 2017г. №-11-8 С. 855-862

7. Яшин С.Н. Роль анализа инновационной деятельности в системе комплексного экономического анализа / Яшин С.Н., Лапшина Е.Н., Амбарцумян А.Э. // Современные вопросы финансовых и страховых отношений в мировом сообществе: сборник статей по метериалам III международной научно-практической конференции преподавателей вузов, ученых, специалистов, аспирантов, студентов (1 апреля 2017г.): - Нижний Новгород: Мининский университет, 2017г. - 196 с. С.172-179

АКТУАЛЬНОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ

Сарнаков Н.
Магистрант ИЭП ННГУ

Статья посвящена актуальному вопросу внедрения инноваций в российскую экономику. Автор приводит классификацию инноваций, рассматривает элементы инновационного механизма. Особое внимание обращается на необходимость подготовки инновационных менеджеров, а также на причины незаинтересованности внедрения инноваций в деятельность современных российских предприятий.

Ключевые слова: инновации, инновационный механизм, инновационный менеджер, малый бизнес.

Еще с древнейших времен наблюдается стремление человека к переменам (инновациям). В настоящее же время цель инноваций – это радикальная перестройка управления экономикой.

Актуальность внедрения инноваций состоит в том, что на сегодняшний момент на многих предприятиях различных отраслей промышленности наблюдаются морально и технически устаревшие основные фонды, с большой степенью износа. Как следствие этого – недостаточная загрузка части производственных мощностей, утяжеление структуры российской экономики старыми технологиями производства, что приводит к отставанию от мировых товарных рынков с их жесткими конкурентными требованиями в плане производительности труда и качества продукции. Между тем, прямая цель инноваций – это ускорение внедрения в производство самых последних достижений науки и техники для того, чтобы как можно полнее удовлетворять запросы потребителей в выпуске высококачественной продукции, способствовать интенсивному развитию экономики страны.

На сущность инноваций имеется множество мнений как отечественных, так и зарубежных ученых. Но, несмотря на такой разброс в точках зрения, общими чертами этих понятий являются изменения (кардинальные или частичные), новизна и применимость.

Существуют различные виды классификации инноваций, В зависимости от используемых критериев различают следующие виды инноваций (таблица 1) [2, с.175]:

Таблица 1

Классификация инноваций

Критерий	Вид
по видам работ	научные, технические (конструкторские и технологические), опытно-экспериментальные и производственные инновации
по конкретным результатам процесса нововведений (инновации)	патенты, изобретения, новые или модифицированные изделия, прогрессивные технологические процессы, услуги, стандарты, новые методы управления и организации производства
по степени новизны	принципиально новые, новые, модификационные (модифицирующие) и псевдоинновации (псевдонововведения)
по предметному (вещественному) содержанию	продуктовые, технологические, социально-экономические, экологические, информационные, организационные и управленческие инновации
по виду эффекта	научно-технические, экономические, социальные, экологические, информационные и политические инновации

по охвату основных сфер деятельности	производственно-технологические, организационно-управленческие, социально-политические и финансово-экономические инновации

Для успешного функционирования инновационного механизма необходимо взаимодействие его составляющих элементов. Элементы инновационного механизма представлены на рисунке 1 [2, с.175]:

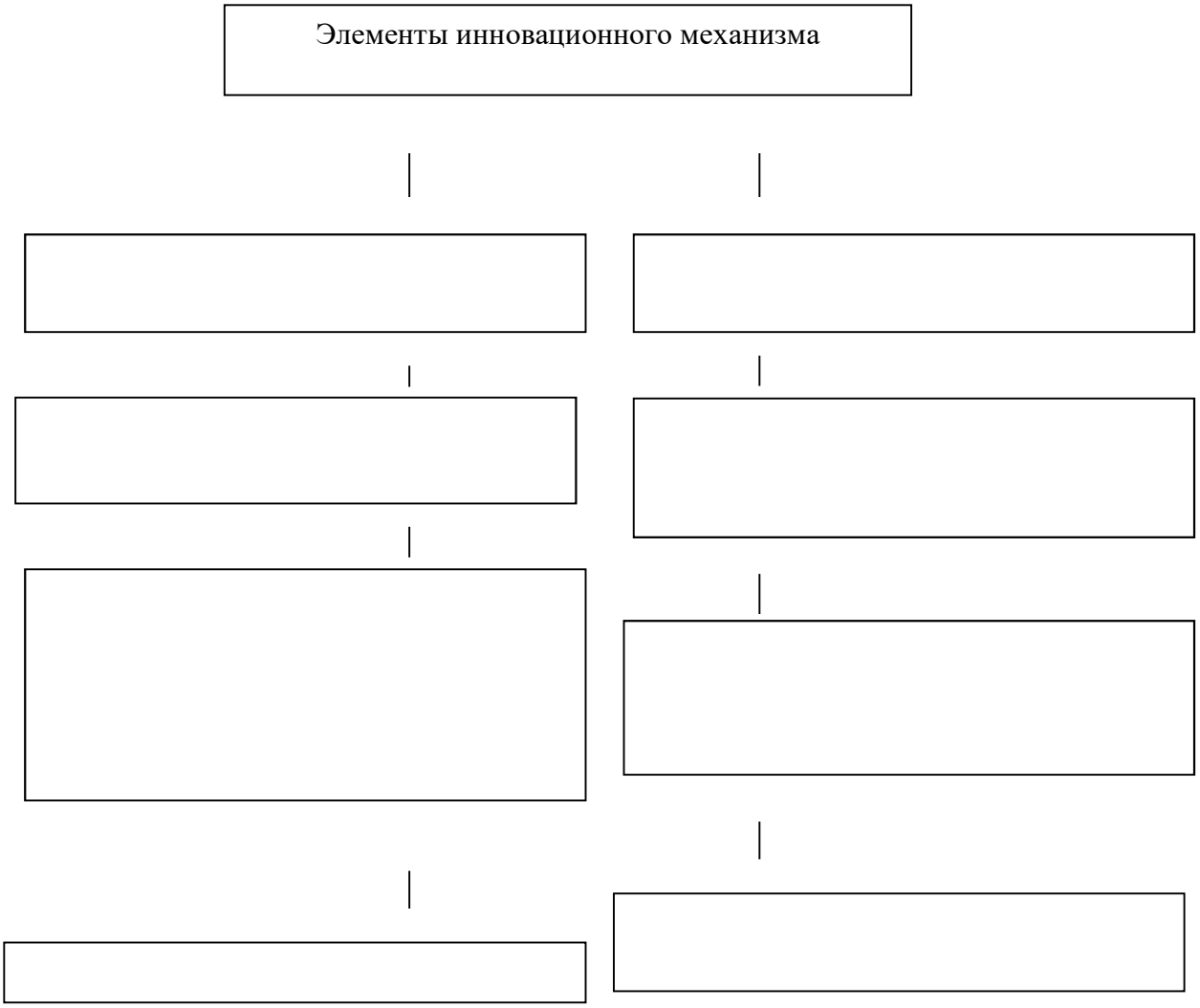


Рис.1. Элементы инновационного механизма

Внедрение инноваций диктуют потребности рынка. И сегодня уже невозможно не согласиться с тем, что современная система образования вплотную подошла к необходимости подготовки инновационных менеджеров. Инновационный менеджер должен уметь разрешать уникальные проблемы, такие как: внедрение новых видов продуктов; освоение новых перспективных сегментов рынка; повышение рентабельности; оптимальное использование имеющихся материальных, научных и человеческих ресурсов.

Для привлечения молодежи, усиления их интереса к инновациям необходимо насыщать информационное пространство примерами как отечественной так и зарубежной практики успешной реализации инновационных проектов, опыте инновационной деятельности, ее лучших форм и практик. Вдохновляюще будут действовать истории успеха сверстников, сумевших реализовать свои инновационные идеи. Необходим поиск

творческой молодежи, которая хотела бы заниматься инновационной деятельностью, но не знает, как это сделать или не имеет средств на воплощение своих идей. Помимо информирования, необходимо устраивать также живое общение в виде круглых столов, конференций, конкурсов творческой молодежи с представителями бизнеса и власти [1, с.211].

Парадокс заключается в том, что при очевидной необходимости внедрения инноваций, не наблюдается заинтересованность российских предприятий в инновационном процессе. Это объясняется тем, что в России, к сожалению, процветают только те предприятия, которые везут крупными партиями сырье за границу – нефть, сталь, чугун и так далее.

Законопослушные предприниматели, организующие бизнес в производственной сфере, сейчас оказались в крайне затруднительном положении, поскольку они работают на грани выживания, так как несут большие затраты, платят высокие налоги и подвергаются всяческому давлению со стороны чиновников и различных контролирующих органов. При этом до сих пор отсутствует четкий механизм реализации государственных мер по поддержке малого бизнеса, есть затруднения в получении кредитов, производственных помещений и материальных ресурсов. Перечисленные неблагоприятные условия для развития поставили малые предприятия в неравное положение по отношению к крупным, что привело к сокращению их роста и к ориентации преимущественно на торгово - закупочную и посредническую деятельность, а вовсе не инновационную. К тому же, если и существует большое количество предприятий, зарегистрированных как производственные, но, тем не менее, они занимаются торгово-посреднической деятельностью как основной, а вовсе не производственной.

Заполнение экономического пространства торгово-посредническими предприятиями не может ускользнуть от взгляда даже обывателя, не говоря уже о специалистах. Подобный факт не может вызывать опасений, тем более, в период наложения западных санкций на экономику России, в то время, как наш страна должна активнее развивать собственное производство, разрабатывать и производить аналоги зарубежных лекарств, оборудования, продуктов питания и как можно быстрее выходить из кризиса.

Выход из сложившейся ситуации представляется автору в планомерной реструктуризации всей промышленности страны. Настоятельно требуется тесное, взаимовыгодное сотрудничестве науки и бизнеса, а также поддержка именно инновационного бизнеса. Необходимо направить его ориентацию на разработку реальных инновационных продуктов по действительно нужным направлениям. Важен также мониторинг предприятий и организаций, творческих коллективов, которые уже участвовали в программах по поддержке инновационной деятельности, с целью определения эффективности оказываемой поддержки, выявления и решения возникших при этом проблем.

Список литературы

1. Копылова Н.А. Значение поддержки инновационной активности молодежи в развитии инновационной экономики [Электронный ресурс]. URL: http://elib.bsu.by/bitstream (дата обращения: 05.11.2017).

2. Мухамедьяров А. М. Инновационный менеджмент: учебное пособие. 2-е изд. М.: ИНФРА-М, 2008. 176 с.

ИНВЕСТИЦИИ В ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Соменкова Н.С.
к.э.н., доцент кафедры менеджмента и государственного управления Института экономики и предпринимательства ННГУ им. Н.И. Лобачевского

Аннотация: В статье проведен анализ инвестиционной привлекательности промышленного комплекса Нижегородской области. Рассмотрены крупные инвестиционные проекты. Выявлены риски инновационного развития предприятий. Рассмотрены меры государственной поддержки инвестиционных проектов.

Ключевые слова: инвестиции, инновационное развитие, модернизация, промышленное предприятие

В современных условиях инвестиции выступают важнейшим средством обеспечения нормального функционирования промышленного комплекса Нижегородской области. Особенно важны для развития экономики области инвестиции в наукоемкое производство. Рост инвестиций в инновационное развитие позволит осуществлять модернизацию производства, внедрять в производство новые прогрессивные технологии, обновлять выпускаемую продукцию, осваивать новые рынки сбыта и обеспечивать постоянное увеличение доходности и рыночной стоимости предприятия.

Более 70% промышленных предприятий Нижегородской области осуществляют модернизацию производства. Среди предприятий активно осуществляющих модернизацию производства такие крупные экспортно-ориентированные предприятия как АО «ОКБМ Африкантов», ПАО «Нижегородский машиностроительный завод», ПАО «Арзамасский машиностроительный завод», ПАО АНПП «ТЕМП-АВИА».

В 2015 году затраты на модернизацию производства АО «ОКБМ Африкантов» составили 353,4 млн. руб., ПАО «НМЗ» - 288 млн. руб., ПАО «Арзамасский машиностроительный завод» - 64,9 млн. руб.

ПАО АНПП «ТЕМП-АВИА» в 2015 году приобрело основных фондов на 69,38 млн. руб., в т.ч. оборудования – 61,76 млн. рублей.

Инвестиции, направленные на модернизацию пищевой промышленности, составили около 3 млрд. рублей, в т.ч. кредитных ресурсов с субсидированием процентной ставки 190 млн. рублей. Новые технологические линии запущены на Городецком молочном заводе, на АО «Павловский молочный завод», на молочном комбинате «Нижегородский».

Стимулировать модернизацию производства помогло предоставление льготных кредитов на обновление оборудования и введение налоговых льгот в региональном законодательстве для предприятий, занимающихся техническим перевооружением. Приобретенные и введенные в эксплуатацию основные средства предприятий в течение первого года освобождены от налога на имущество, в течение второго года – установлена налоговая ставка 0,55%, в течение третьего года – установлена налоговая ставка 1,1%.

Предоставление налоговых льгот предприятиям является весьма действенным инструментом инновационной политики. Проведенное исследование показало, что у нижегородских предприятий, реализующих инвестиционные проекты и получивших налоговые льготы, в 2015 г. по сравнению с 2014 г. налогооблагаемая прибыль увеличилась в 1,7 раза.

Однако, в 2016 г. предприятия Нижегородской области снизили объем инвестиций на 14,2%. За 2016 г. предприятия освоили 219,7 млрд. руб. инвестиций [1].

Проведенный опрос показал, что в 2016 году основными факторами, ограничивающими инвестиционную деятельность промышленных предприятий, являлись: высокий процент коммерческого кредита (35% опрошенных), недостаток собственных финансовых средств (26%), инфляционная политика в стране (21%) и экономическая ситуация (18%).

В основном инвестиции вкладывались в замену изношенной техники и оборудования, приобретение нового оборудования и транспортных средств. Более 45% предприятий области осуществляли вложение инвестиций с целью экономии энергоресурсов, 37% - для повышения эффективности производства за счет автоматизации или механизации существующего производственного процесса, 32% - для уменьшения производственных затрат.

В отраслевом разрезе наиболее привлекательными для инвесторов были обрабатывающие производства (85% от общего объема капитальных вложений). Среди обрабатывающих производств лидировали металлургическое производство и производство металлических изделий (36%) и химическое производство (19%).

Среди промышленных отраслей наибольший интерес для зарубежных инвесторов представляло химическое производство (46%), металлургическое производство и производство готовых металлических изделий (12%), производство машин и оборудования (11%) и производство транспортных средств (10%).

Основным источником финансирования в 2016 г. являлись собственные средства предприятий (прибыль, амортизационные отчисления). Однако, собственные средства ограничены и зависимы от результатов деятельности предприятий. Следовательно, большую роль в инвестировании должны играть привлеченные средства.

Среди наиболее крупных инвестиционных проектов можно отметить: «Строительство и эксплуатация завода АО «Нижегородский завод 70-летия Победы» по производству средств воздушно-космической обороны» - АО «Концерн ВКО «Алмаз-Антей»; АО «Опытное Конструкторское Бюро Машиностроения им. И.И. Африкантова» и АО «ЦНИИ «Буревестник»; «Организация производства легких коммерческих, среднетоннажных грузовых и 21 легковых автомобилей семейства ГАЗель NEXT, ГАЗон NEXT, Mercedes TIN, Volkswagen» - ООО «УК Группа ГАЗ»; «Реконструкция и техническое переоснащение производств» - АО «ФНПЦ «ННИИРТ», Нижегородский авиационный завод «Сокол» - филиал АО «РСК «МиГ».

В 2017 году Региональный фонд развития промышленности Нижегородской области планирует оказать поддержку 15 проектам на сумму 317 млн. руб., что по предварительным оценкам позволит дополнительно привлечь в промышленный комплекс области инвестиций в размере 634 млн. руб. [2].

Большим потенциалом роста обладают высокотехнологичные сферы информационных технологий и телекоммуникаций. Высокотехнологичные отрасли традиционно являются наиболее перспективными для инвестиций в связи с тем, что обладают высокой добавленной стоимостью. Особенно это касается интеллектуальной сферы деятельности по разработке и адаптации специализированных программных решений для различных секторов бизнеса. В Нижегородской области работают крупные компании — интеграторы российского и регионального уровней: СОНЕТ, Апрель-Софт, АЛТЭКС, Техносервис.

Открыты и успешно функционируют представительства таких компаний как Intel, Mail.ru, Orange Business Services, Крок, MERA Networks, МФИ Софт (ALOE Systems), Teleca Russia.

В конце 2013 года крупнейшая интернет-компания России – Яндекс, также открыла в Нижнем Новгороде свое представительство.

К основным особенностям, снижающим инвестиционную привлекательность предприятий Нижегородской области, следует отнести:

отсутствие собственной сырьевой и достаточной энергетической базы и в то же время наличие материалоемкого и энергоемкого промышленного производства;

чрезмерные масштабы развития отраслей военно-промышленного комплекса и связанная с ними структура капиталовложений;

низкий уровень развития потребительского сектора экономики, недостаточная конкурентоспособность выпускаемых в области товаров народного потребления;

исключительная степень монополизации производства значительной части продукции производственно-технического назначения;

низкий уровень производительности труда.

недостаточная развитость транспортно-логистической инфраструктуры;

ограничения энергетической системы (неразвитость магистральных и распределительных сетей; высокая степень изношенности генерирующих мощностей; необходимо дальнейшее развитие инфраструктуры подачи газа, недостаточная степень газификации северных районов области; большинство развивающихся предприятий области сталкиваются с трудностями и задержками в процессе подключения к энергосистеме; получение технических условий на выделение энергетических мощностей сопряжено со значительными сложностями и неоправданно высокими затратами).

Проведенный анализ показал, что механизм государственной поддержки инвестиционной деятельности промышленных предприятий предусматривает адресную поддержку приоритетных инвестиционных проектов, создание благоприятного экономического климата, стимулирующего заинтересованность во внедрении НИОКР и приток инвестиций в основной капитал.

Для дальнейшего развития инвестиционной деятельности промышленных предприятий Нижегородской области необходимо рассмотреть и принять комплекс мер по совершенствованию законодательства, регулирующего вопросы государственной политики по улучшению инвестиционного климата. Например, целесообразно предоставить возможность предприятиям, инвестирующим в технологические инновации применять пониженные ставки страховых взносов (14%). Подобные льготы в РФ уже предоставлены резидентам особых экономических льгот и территорий опережающего социально-экономического развития.

Необходимо предусмотреть в региональных законах предоставление целевых бюджетных дотаций из бюджета субъекта РФ предприятиям, осуществляющим разработку прогрессивных технологий и производство наукоемкой продукции для народнохозяйственных и государственных нужд.

Кроме того, для создания условий роста инвестиций в инновационное развитие предприятий в Нижегородской области необходимо создавать информационно-консультационные службы и центры коммерциализации научно-технических разработок, которые будут заниматься распространением инноваций, оказанием консультационных услуг информационного, маркетингового, консалтингового характера, по экспертизе инновационных проектов, патентованию и лицензированию, страхованию инновационных рисков [3].

Таким образом, дальнейшее развитие механизма государственной поддержки инвестиционной деятельности в Нижегородской области позволит увеличить инвестиции в инновационное развитие предприятий промышленного комплекса и повысить их эффективность.

Список литературы

1. Официальный сайт Федеральной служба государственной статистики [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.gks.ru/

2. Нижегородская область, статистический ежегодник. 2016: Стат. сб./ Нижегородстат. – Нижний Новгород, 2016. – 389 с. [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.nizhstat.gks.ru/

3. Соменкова Н.С. Методы управления рисками инновационной деятельности промышленных предприятий // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. 2012. № 6 (1). С. 218-221.

Материалы предоставленные в рамках участия в конференции

ПЕДАГОГ-МЕНЕДЖЕР УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА

Авдонина Дарья Сергеевна
Студент 5 курса направления подготовки «Педагогическое образование» профиль «Технология и экономика» НГПУ им. К. Минина

Бочкарева Юлия Викторовна
Студент 5 курса направления подготовки «Педагогическое образование» профиль «Технология и экономика» НГПУ им. К. Минина

Кузнецова Светлана Николаевна
Доцент кафедры экономики предприятия НГПУ им. К. Минина

Аннотация: С развитием системы образования деятельность педагога стремительно выходит за рамки образовательной деятельности. Обязанности педагога растут, круг деятельности расширяется, поэтому педагог из ранга учителя переходит в ранг менеджера процесса обучения школьника. В следствии выделилась отдельная теория, объединяющая в себе менеджмент и педагогику – педагогический менеджмент.

Ключевые слова: деятельность, менеджер, менеджмент, педагог.

Актуальность. Быстрые темпы развития экономики в РФ требуют высокого уровня культуры управления, которая является основой нового экономического менталитета. Обществу требуются люди творческие, инициативные, самостоятельные, успешно реализующие свои способности в условиях рыночной экономики и несущие ответственность за ее результаты.

Цель статьи - научно-теоретическое обоснование процесса формирования управленческой культуры педагогов-менеджеров в образовательном процессе.

Каждый день происходят изменений в различных сферах деятельности человека. Современный мир подвергается стремительным изменениям в результате возникновения новых экономических, социальных и политических процессов, непривычных нашему обществу, связанных с переходом на конкурентную основу производства. Все изменения количественно и качественно отражаются на образовательном процессе. В результате чего создана новая, личностно-ориентированная модель образования. Создаются новые образовательные стандарты, к процессу обучения предъявляются новые требования. Всё это требует от преподавателя мгновенной социальной и психологической адаптации, профессиональной мобильности, постоянного саморазвития.

На сегодняшний день российская система общего образования движется от традиционной школы, к развивающей школе. Педагог теперь не просто передаёт учебную информацию ученикам, а наталкивает их на путь поиска и самостоятельного «открытия» новых знаний. Теперь учитель выступает не только в роли «курьера» знаний, а в роли организатора учебного процесса и наставника в процессе поиска истины.

Педагог управляет не только образовательным процессом, но и внеклассным обучением, организуя классные часы, кружки, олимпиады, школьных праздников и родительски собраний. В работах В. С. Лазарева, об управленческой деятельности педагога говорится, как о «непрерывной последовательности действий, осуществляемых субъектом

управления, в результате которых формируется и изменяется образ управляемого объекта, устанавливаются цели совместной деятельности, определяются способы их достижения, разделяются работы между ее участниками и интегрируются их усилия» [2].

Таким образом, педагог является менеджером. Менеджер – это руководящее лицо, основная задача, которого, управление подчиненными, включающая планирование, организацию, мотивацию и контроль, для достижения целей фирмы [1].

Квалифицированный менеджер, как и педагог, берёт на себя большое количество функций, важных для успешной работы: создание благоприятного климата в коллективе, оказание помощи администрации, решение конфликтов, управление рабочим процессом.

В менеджменте понятия «управление» и «руководство» расходятся. «Управление» – более широкое понятие, чем «руководство». В.М. Шепель трактует это понятия так: «Управлять – это значит «озаботить» себя…; «Руководить» – это «озаботить» других…» [4]. При рассмотрении процесса обучения во всех его аспектах, деятельность преподавателя будет объединять в себе, как управление, так и руководство.

Для успешного выполнения функций менеджера педагогу необходимо быть хорошим психологом. Проявление психологической зоркости, гибкости, сдержанности, гуманности, инициативности и изобретательности, позволяют эффективно реализовывать управленческую деятельность.

Концепция педагог-менеджер рассматривается в отдельной теории менеджмента – педагогический менеджмент. Педагогический менеджмент – это комплекс действий, состоящий из методов и приемов, принципов, организационных форм задействованных в управлении педагогическими системами, и направленный на повышение эффективности функционирования и развития.

Система педагогического менеджмента позволяет создать комфортный климат для каждого участника образовательных отношений, что приводит к обеспечению развития каждой личности. Действия современного педагога, рассматриваемые в педагогическом менеджменте, позволяют перейти от вертикальной командно-административной системы управления к горизонтальной системе профессионального сотрудничества, в основе которой лежит корпоративный стиль управления. Который учитывает качества каждого человека и личностно ориентированный подход к деятельности для достижения максимальных результатов [1].

В Российской Федерации получить диплом менеджера в сфере образования можно следующими способами:

- пройти курсы повышений квалификации учителей;
- пройти переподготовку и получить второе профессиональное образование на базе имеющегося высшего образования;
- пройти подготовку на курсах по управлению и курсах менеджмента в школах менеджмента.
- получить диплом по специальности «Менеджмент в социальной сфере» с квалификацией «менеджер образования» в ВУЗе после пятилетнего обучения [4].

Образование менеджера в сфере управления образовательным процессом, позволит освоить пять типов лидерства в образовательном учреждением, что позволит сделать деятельность педагога, при наличии всех личностных качеств успешной.

Техническое лидерство. Руководитель такого типа успешен в составлении бюджета, отчетов, учебного расписания, плана внеклассных мероприятий и экскурсий. Технический лидер разбирается в хозяйственной части школы.

Человеческое лидерство. Руководитель данного типа может легко управляется с конфликтами, как в коллективе педагогов, так и в коллективе учащихся. Его деятельность

влияет на формирование моральных устоев и нравственных ценностей обучающихся. Часто такой лидер становится примером для подражания со стороны школьников.

Образовательное лидерство. Данный тип предполагает успешность педагога – менеджера в диагностике проблем в работе школы и учителей. Ему хорошо дается составление учебного плана, структурирование программ, написание технологических карт уроков.

Символическое лидерство. Этот руководитель, являющийся лицом своего образовательного учреждения. В данном случае многие знают его образовательное учреждение не по названию и номеру, его достижениям, рекламным компаниям и рассказам знакомых, а по фамилии руководителя. Символический лидер присутствует на всех собраниях, церемониях, делает обходы школы, знает по имени всех и каждого. Коллектив ценит его, т.к. видит заинтересованность и вовлеченность в дела учреждения.

Культурное лидерство. Культурный лидер аналогичен «верховному жрецу». Он хранит традиции и символы, поддерживает основные задачи образовательного учреждения и дисциплину в нём. Благодаря его работе окружающие воспринимают учебное заведение, как единую сильную культуру, придавая ей чувство значимости.

Таким образом, педагог предметник, классный руководитель, тем более завуч или директор является менеджером в сфере управления образовательным процессом. Он взаимодействует с малыми отделами (классами), находя подход к каждому классу, подбирая мотивацию для каждого ученика каждого класса. Осуществляет помощь и поддержку администрации и устанавливает контактные связи с родителями обучающихся.

Профессия педагога – менеджера не стоит на месте. Современней мир ставит перед системой образования новые задачи. Педагог – менеджер должен отвечать всем социальным и духовным требованиям, объединять в себе несколько типов лидерства и постоянно саморазвиваться, чтобы быть эффективным педагогом-управителем.

Выводы. Чем эффективнее будет осуществляться управление учебным процессом, тем успешнее будет каждый обучающийся и педагог, через управление реализуются основные цели образовательного учреждения [3].

Список литературы

1. Авдонина Д.С., Бочкарёва Ю.В., Булганина С.В. Педагогический менеджмент // Современные научные исследования и инновации. 2016. № 12 [Электронный ресурс]. URL: http://web.snauka.ru/issues/2016/12/75183 (дата обращения: 20.09.2017).

2. Константин Дрязгунов. О менеджере образования. Образование и общество. 2004. № 4. [Электронный ресурс]. URL: http://www.dryazgunov.ru (дата обращения: 22.09.2017).

3. Кузнецова С.Н. Экономика образования. Н. Новгород: НГПУ им. Козьмы Минина. 2016. 119 с.

4. Шкунова А.А. Технологии коммуникативного взаимодействия в системе педагогического менеджмента//В сборнике: Инновационные технологии управления. Материалы Всероссийской научно-практической конференции. ФГБОУ ВПО «Нижегородский государственный педагогический университет им. К.Минина». Н.Новгород, 2014, С.125-130.

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В 2017 ГОДУ

Алдабаева Мадина Салатовна
канд. экон. наук, доцент, кафедра правового обеспечения экономической и инновационной деятельности, Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского (Россия, г. Нижний Новгород, пр-кт Ленина, 27; e-mail: aldabaeva_ms@mail.ru

Перцева Любовь Николаевна
канд. экон. наук, доцент, кафедра правового обеспечения экономической и инновационной деятельности, Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского (Россия, г. Нижний Новгород, пр-кт Ленина, 27

Уманская Ксения Анатольевна
Студентка магистратуры, Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского (Россия, г. Нижний Новгород, пр-кт Ленина, 27

Цверова Надежда Геннадьевна
канд. экон. наук, старший преподаватель, кафедра Менеджмента и государственного управления, Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского (Россия, г. Нижний Новгород, пр-кт Ленина, 27; e-mail: tsverovang@mail.ru)

Аннотация. Статья посвящена проблемам и перспективам развития легкой промышленности в кризисных условиях. Выводы делаются на основе всестороннего анализа состояния отрасли на период 2015-2017гг.

Ключевые слова: легкая промышленность, текстильное производство, швейное производство, конкуренция, контрафактная, продукция, рост производства, субсидирование.

Легкая промышленность России – отрасль, имеющая довольно сложную и неоднородную структуру. С ее состав входят такие подотрасли как швейное и текстильное производство, меховая подотрасль, кожевенная, обувная. Каждая из подотраслей легкой промышленности развивается самостоятельно, но в тоже время существует тесная связь и зависимость между ними.

Легкая промышленность России за 2016 год добилась убедительных темпов роста (табл.1) – индексы по текстильному и швейному производству составили 105,3% и по производству кожи, изделий из кожи и производства обуви - 105,1%.

Таблица 1

Индексы производства по основным видам обрабатывающих производств [1]

	2016г. % к 2015	Декабрь 2016, % к	
		декабрю 2015	ноябрю 2016
Обрабатывающие производства	100,1	102,6	107,9
Швейное и текстильное производство	105,3	108,8	97,0
Производство обуви, кожи и изделий из кожи	105,1	94,9	97,1

За 2016 г. предприятиями отгружено продукции на 403,4 млрд.руб., в том числе в швейном и текстильном производстве на 344,5 млрд.руб. (темп роста против 2015 г.- 107%). Выручка за 2016 г. составила около 288,5 млрд.руб., непосредственно по швейной и текстильной подотрасли -242,2 млрд.руб.

Однако эти позитивные показатели объясняются сложной экономической обстановкой в стране и существенным повышением цен (по данным за 2016г): текстильной и швейной продукции на 9,7%; кожи, изделий из кожи и обуви – на 19,9%. Причины повышения цен могут быть разнообразными, в том числе улучшение ассортимента и качества, рост курса доллара и удорожание импортных материалов.

Параллельно с ростом потребительских цен, наблюдается снижение реальных располагаемых денежных доходов населения на 5,9% и оборота розничной торговли на 5,2%. По данным ВЦИОМ лишь треть россиян имеют устойчивое материальное положение. Более половины имеют доходы ниже прожиточного минимума (9 956 руб. в месяц). Поэтому на одежде и обуви экономят 75,7% населения. [1] В отличие от продовольственных товаров рынок одежды очень чувствителен к экономическим кризисам. В случае падения доходов люди могут отложить покупку одежды на длительное время.

Легкая промышленность России довольно длительный период времени находится на стадии выживания в условиях жесткой конкуренции со стороны Китая, Турции и стран Юго-Восточной Азии. Кризис в российской экономике в условиях санкций со стороны запада создает двойственную ситуацию. С одной стороны падение покупательской способности и как следствие падение спроса на одежду и другие изделия легкой промышленности, с другой стороны в системе импортозамещения появляется возможность занять освободившиеся ниши. Ситуацию осложняет в первую очередь нерешенная проблема контрафактной продукции. Товары, запрещенные к ввозу на территорию России, завозятся через третьи страны. Кроме того, российскому производителю трудно конкурировать в ценовой политике с Китаем, который не участвует в санкционной войне, но обладает мощными сырьевыми и производственными ресурсами. [2]

Важнейшими проблемами, определяющими состояние легкой промышленности, уже второе десятилетие являются: износ основных средств, отсутствие доступного кредитования, низкая инновационная активность, невостребованность разработок и потенциала научных организаций отрасли, недостаток квалифицированных специалистов. Разрушена система обмена новыми технологиями. [3]

Сырьевая зависимость от импорта в некоторых подотраслях доходит до 90%, что существенно усложняет развитие предприятий в условиях нестабильного курса валют. Отсутствует взаимодействие в области обмена информацией научно-технического характера, касающейся непосредственно производственной деятельности, оборудования, технологий. За последние годы к уже существующим проблемам добавились: санкции, девольвация рубля и падение покупательской способности населения. [4]

Только 30% российских предприятий легкой промышленности обеспечены собственными средствами, подавляющее большинство являются кредитозависимыми. Как следствие, серьезные проблемы с повышением уровня рентабельности. В 2016г ее общий уровень по отрасли составил 8%.

Как видно из табл. 2 просроченная кредиторская задолженность незначительна: на ноябрь 2016 г. она составляет 4,4 млрд. руб. по индексу «А» и 0,4 млрд.руб по индексу «Б». На 01.01.2016 г. оборачиваемость оборотных фондов составила: по индексу «А» - 229 дней и по индексу «Б» - 203 дня.

Таблица 2 - Размер и структура просроченной кредиторской задолженности по видам экономической деятельности [1] на конец месяца

	Ноябрь 2016г., млрд.рублей	В % к		
		Ноябрю 2015г.	Октябрю 2016г.	Итогу
Всего	2626,2	109,6	94,9	100
обрабатывающие производства	1038,8	106,1	96,7	39,5
Из них:				
текстильное и швейное производство	4,4	102,2	101,9	0,2
производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	0,4	3,6	102,4	0,0

К сожалению, несмотря на рост прибыли в 2016 г. инвестиции в основной капитал не увеличились. Так, за 2014 г. по индексу «А» использовано на инвестиции 21,6 млрд.руб, и по «Б» - 1,7 млрд.руб., т.е. 23,3 млрд.руб. За 2015 г. соответственно – по «А» -17,3 млрд.руб., по «Б» -3,4 млрд.руб., что в сумме 20,7 млрд.руб. В 2016 г. инвестиции выросли на 15% против 2015 г.

Социальная значимость легкой промышленности не позволяет государству оставить ее без внимания. Отсутствие существенного ухудшения ситуации, а по некоторым показателям определенный рост достигнут, в том числе, за счет государственной поддержки отрасли. Суммарные значения субсидий в 2016г составили 2,5 млрд.руб., а воспользовались ими 100 предприятий отрасли. Основные направления субсидирования это:

компенсация кредитных ставок на 70%;

компенсация затрат на НИОКР;

субсидирование на производство школьной формы;

компенсация лизинговым организациям (воспользовались 35 предприятий).

Поддержка так же была оказана со стороны Фонда развития промышленности при Министерстве промышленности и торговли РФ, который осуществил долгосрочное кредитование под 5% годовых 10 предприятий отрасли. В 2017г. лимит увеличен почти вдвое, что создает новые возможности для наращивания производства.

В Федеральном бюджете РФ на 2017г предусмотрено 565,45 млн.руб. на субсидирование затрат по обслуживанию кредитов, привлеченных в 2013-2017 гг. на реализацию проектов по увеличению объемов производства.

Российская Федерация, к сожалению, не входит в число ведущих производителей и экспортеров товаров текстильной и легкой промышленности. Несмотря на некоторый рост производства в легкой промышленности, и даже с учетом теневого производства (около 50%) рынок наполнен более чем на 75% импортными материалами. По данным Росстата в этом году в России произведена лишь одна юбка на 25 женщин и девочек (старше 4-х лет). Падение производства этого вида ассортимента в 2014-2916 гг. составило 36%, производство женских брюк в эти же годы уменьшилось на 46%. Еще более остро производство пальто-полупальто, которых в год выпускается одна штука на 65 женщин. Для мужчин-мальчиков – один пиджак на 70 человек, одна сорочка на 20 человек, одно пальто-полупальто на 500 мужчин.

По инициативе производителей школьной одежды в этом году в России впервые появится добровольный стандарт качества школьной формы, что по сути дела знак качества

школьной одежды. Единый стандарт качества школьной формы определит также ткани с содержанием синтетики не более 55%.

Однако по мнению Министерства промышленности и торговли РФ российская одежда способна занять 40% отечественного рынка, заполнив нишу между сегментом дорогих европейских брендов и дешевых товаров низкого качества из азиатских стран. Российские предприятия вполне конкурентоспособны в сфере производства мужских костюмов, пастельного белья, домашнего текстиля и т.д. Сегодня более половины опрошенных положительно оценивают отечественную продукцию по стоимости и качеству и 65% - положительно оценивают ассортимент российских товаров. [1]

О значительных улучшениях экономических показателей отрасли свидетельствует тот факт, что доля прибыльных предприятий за 2015 г. в швейной и текстильной промышленности составляла 70,5%. По данным Росстата РФ в январе 2017 г. впервые с 2014г. зафиксирован рост реально располагаемых доходов населения (с учетом инфляции) - 8,1%. Это позволяет ожидать положительную динамику увеличения потребительского спроса на товары легкой промышленности.

В августе 2016г странами ЕАЭС была внедрена система маркировки меховых изделий. Эта эффективная мера позволила существенно улучшить показатели оборота меховых изделий отечественными производителями. По данным ФНС 8000 производителей заказали более 6,0 млн. марок на меховые изделия, т.е. в 16 раз больше официальных данных Росстата по обороту меховых изделий за 2015 год. За первые три месяца розничная продажа шуб достигла 10 млрд.руб., что превысило показатели всего 2015 года. Поэтому с 1 января 2017 г. введен эксперимент по добровольной маркировке на товары легкой промышленности. Таким образом, может быть решена одна из серьезнейших проблем легкой промышлености - засилье контрафактной продукции на отраслевом рынке. [5]

Список литературы:

1. Итоги работы легкой промышленности 2016 г. – http://www.roslegprom.ru/Go/AllArticles/feed=itog_otr

2. Параметры качества управления инновационными процессами на промышленных предприятиях. Ю.С. Ширяева, И.В. Рыбакова, Н.Г. Молодцова. Российский экономический интернет-журнал. 2008. №3

3. Организационно – экономические факторы инновационного развития корпоративных образований легкой промышленности. Яшин С.Н., Лебедев Ю.А., Салатова М.С. монография / С. Н. Яшин, Ю. А. Лебедев, М. С. Салатова; М-во образования и науки Российской Федерации, ГОУ ВПО "Волжский гос. инженерно-пед. ун-т". Нижний Новгород, 2010.

4. Легпром завтра. Михаил Кичанов. – http://expert.ru/siberia/2016/03/legprom-zavtra/

5. Особенности развития легкой промышленности России в условиях кризиса. Алдабаева М.С. В сборнике: Взаимодействие финансового и реального сектора экономики в контексте становления экономики знаний. Сборник статей Международной научно-практической конференции. 2017. С. 8-11.

ФОРМИРОВАНИЕ ИММИГРАЦИОННЫХ ПОТОКОВ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ

Александров Александр Сергеевич
Аспирант 1 курса, ИЭП, ННГУ

Александрова Ксения Ивановна
Магистрант 2 курса, ИЭП, ННГУ

Аннотация: предложенная к рассмотрению статья носит обзорный характер и посвящена анализу иммиграционных потоков как фактору развития территорий. Основное содержание исследования составляют анализ и оценка статистических данных и событий, существенно повлиявших на становление миграции в РФ.

Ключевые слова: миграция, миграционный поток, иммиграция.

После распада Советского Союза в мире произошли существенные изменения, которые повлияли не только на политические и экономические, но и на культурные, социальные, и даже географические процессы становления стран и народов как на постсоветском пространстве, так и в странах дальнего зарубежья. Несомненно, эти изменения не могли не повлиять и на структуру миграционных потоков, в частности, на иммиграцию в РФ.

Важно упомянуть, что после 1991 года в Российскую Федерацию устремился поток мигрантов практически изо всех стран бывших советских республик (график 1). Из данных графика можно утверждать, что поток приезжающих в страну после распада Советского союза превосходит поток уезжающих из страны. И с 1992 года по 1994 год приток увеличивается, а отток уменьшается, наибольшая разница между притоком и оттоком наблюдается в 1994 году (845 732 человека). Подобные тенденции можно объяснить разными причинами: учеба в новом государстве, отдых, трудоустройство, перемещения беженцев и другие причины, которые повлияли на то, что наша страна вышла на третье место в мире по принятию мигрантов.

График 1 - Общие итоги миграции населения Российской Федерации

Источник: составлено авторами, данные Федеральной службы государственной статистики

Углубимся в рассмотрение количественной составляющей именно иммиграционных процессов в Российской Федерации. Для этого условно разделим общий поток иммигрантов в РФ на две группы: иммигранты из стран СНГ и иммигранты из стран дальнего зарубежья (график 2).

Источник: составлено авторами, данные Федеральной службы государственной статистики

График 2. Иммиграция в Российской Федерации.

Как видно из графика 2, что наибольшее число иммигрантов составляют именно приезжающие из стран СНГ. Данный факт также подтверждается результатами регрессионного анализа: общий поток иммигрантов в РФ на 99,7% зависит от притока в РФ именно из стран СНГ (R-квадрат = 0,99673), следовательно, показателями иммиграции из стран дальнего зарубежья в Россию можно пренебречь.

Вернемся к графику 1. Максимальный прирост иммигрантов пришёлся на 1994 - 1996 года - до 1,19 млн. человек в год. Подобную тенденцию можно объяснить возвращением русского населения из бывших республик СССР в связи с ухудшающимися политической, экономической и социальной обстановками на территориях бывшей периферии СССР.

Последующий десятилетний спад притока иммигрантов - до 0,12 млн. человек в год, обычно объясняется сокращением «русского потока» - «демонстративной невостребованностью потенциала иммигрантов-соотечественников на их исторической родине» [3]; подобное также сопоставляется с неудачами политического и экономического курсов недавно образовавшегося государства, и, несомненно, высоким уровнем криминогенной обстановки – усилением уровня преступности в стране.

Несмотря на негативные последствия, к 2011 году наблюдается вновь увеличение миграционных потоков, что связывают с удачной реализацией социально-экономических программам РФ, а также созданием таможенного пространства между Россией,

Белоруссией и Казахстаном, что выразилось в увеличении доли этих стран в совокупном притоке мигрантов на территорию РФ [2].

Правда, необходимо отметить, что официальные данные по миграционным потокам несовершенны, так как в разные периоды коэффициенты оценки разных статистических категорий, характеризующих миграцию, сильно рознились. Так, например, с середины первого десятилетия XXI века, категория «мигрантов» была расширена за счёт лиц, получивших разрешение на временное проживание; с 2009 года – лиц, проживающих более 12 месяцев, а с 2011 года – более 9 месяцев [1].

Таким образом, можно сделать вывод, что в настоящее время основную долю в иммиграционном потоке нашей страны составляют лица, приезжающие не на постоянное место жительство, а на непродолжительное время пребывания преимущественно из стран Центральной и Средней Азии [4]. На данный факт необходимо обратить особое внимание, так как процент русской иммиграции стал заметно ниже, чем поток титульных национальностей, о которой на сегодняшней день можно говорить как об основном потоке иммиграции в Российскую Федерацию. Как следствие, можно спрогнозировать, что в среднесрочной перспективе, состав населения России может сильно трансформироваться - русское население может оказаться в процентном меньшинстве.

Список литературы:

1. Миграционное движение населения: теория, политика, практика, перспективы: учебник / под ред. Воробьевой О.Д, Топилина А.В. – Московский психолого-социальный университет – М., 2013. – 186 с.

2. Миграция населения. // Демография. Федеральная служба государственной статистики. – М., 2016. Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/demo/migr1_bd.htm

3. Пальников М. С. Иммиграция в Россию из постсоветских республик [Электронный ресурс] Центр исследований и аналитики "Перспективы"– Электрон. журн. – М., 2015. Режим доступа к журн.: http://www.perspektivy.info/book/immigracija_v_rossiju_iz_postsovetskih_respublik

4. Чудиновских О.С. Статистика международной миграции. Практическое руководство для стран Восточной Европы и Центральной Азии. Женева, ООН, 2011.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВОГО ИНЖИНИРИНГА БАНКОВСКОЙ СФЕРЫ

Александров Александр Сергеевич
Аспирант, ИЭП ННГУ им. Н.И. Лобачевского

Александрова Ксения Ивановна
Магистрант 2 курса, ИЭП ННГУ им. Н.И. Лобачевского

Кундерёва Александра Ивановна
Магистрант 2 курса, ИЭП ННГУ им. Н.И. Лобачевского

Аннотация: статья носит обзорный характер и рассматривает основной инструмент финансового инжиниринга банковской сферы - инновационный банковский продукт. Кроме того, в статье представлена методология реализации банковского инжиниринга, а также приведены примеры инновационных банковских продуктов.

Ключевые слова: банки, финансовый инжиниринг, банковский инжиниринг, инновационный банковский продукт, инновационность банковской деятельности, эффективность банковской системы.

В эпоху быстроменяющейся экономической среды ведущем направлением развития рынка банковских услуг является создание инновационных банковских продуктов (ИБП), которые соответствовали бы повышенным требованиям как самих банков, так и их стейкхолдеров в части ликвидности, доходности и управлении рисками. Основным методом подобного формирования ИБП стал финансовый инжиниринг.

Впервые термин «Банковский инжиниринг (engineering)» стал использоваться в США. В России же данное понятие прижилось в двух интерпретациях: путем транскрибирования - банковский «инжиниринг» и путем русификации термина и придачи ему женского рода (вероятно, связано со словом наука) банковская «инженерия». Оба понятия тождественны, однако в данной статье будет использоваться понятие «инжиниринг».

Экономический смысл понятия банковский инжиниринг (БИ) отражает не только процесс создания и реализации ИБП, но и системное изучение экономических процессов, а также поиск творческого решения существующих проблем. Таким образом ИБП будут использованы в качестве перераспределения финансовых ресурсов, показателей и рисков банка в соответствии со стратегическими и тактическими его целями.

Основополагающей целью БИ является получение дополнительной прибыли путем искусного использования свободных сегментов и несовершенств рынка с помощью достижения рационального соотношения между риском, доходностью и ликвидностью в своем продукте.

Дополнительными целями БИ являются:

Создание благоприятных условия для движения капитала, полученного путем кредитной эмиссии (фиктивный);

Диверсификация банковских рисков, то есть не только перераспределение рисков на сторонних инвесторов, но и повышение лояльности инвесторов к рискам для снижения стоимости своих затрат;

Безрисковое извлечение прибыли - налаживание механизма реализации опционные стратегии [2].

Таким образом, из выявленных целей БИ следует, что он предназначен непосредственно для разработки и выполнения опционных стратегий, а также для управление рисками банковской деятельности.

Как было оговорено ранее, основной единицей БИ является именно ИБП, который считается инновационным только в том случае, если он создан непосредственно для контроля за определенными денежными потоками и используется на рынке впервые или же данный продукт мог присутствовать на рынке ранее, однако минимум один из его элементов должен быть инновационен для реализации на том или ином рынке.

Приведем примеры инноваций БИ для российского рынка от самых простых, таких как банкомат, банковские карты и «домашний банк», до операций на фондовых рынках:

1. Международные банковские карты (МБК). Система электронных расчетов основана на использовании (МБК) и включает в себя операции, осуществляемые при помощи банкоматов, а также электронные системы расчетов и системы дистанционного банковского обслуживания (ДБО) клиентов. МБК являются двигающим инновационным процессом безналичных расчетов в платежном обороте нашей страны. Такая разновидность МБК, как кредитные, является важнейшим элементом системы денежного оборота всех развитых стран и оставила в прошлом такой устаревший элемент, как чековые книжки. В мировой банковской практике использование МБК становится ключевым источником прибыли, именно поэтому данный продукт постоянно совершенствуется и динамично развивается, развивая улслуги по модернизации процессинга банковских карт.

2. Дистанционное банковское обслуживание (ДБО) или домашний банк. Начало двадцать первого века характеризовалось ускоренным темпом роста всех отраслей рынка. Самым важным ресурсом человечества признано время и БИ, подстраиваясь под современные реалии, поставил своей целью экономить время клиентов на повседневные банковские операции: оплату товаров и услуг, получение кредитов и выписок по счетам, открытие вкладов и другие подобные операции. ДБО клиентов стало основной формой розничных услуг банков по ведению операций.

3. Овердрафт. Данный вид операций используется во всех видах расчетов, когда денежные средства зачисляются на счета клиентов траншами до наступления срока контрактного платежа и являются одной из форм целевого кредитования. Впоследствии овердрафт закрывается при поступлении собственных оборотных средств на счета, в это же время уплачиваются проценты банку за использование офердрафта. Тенденцией последнего времени являлется предоставление данного вида быстрого кредитования не только среди юридических, но и среди физических лиц.

4. Операции типа «Swap». «Swap» получил широкое распространение в БИ. Эти обменные валютные операции практически исключают наступление рисковых событий по активам и обязательствам. Держатели данных ценных бумаг застрахованы от изменений курсов валют в краткосрочной перспективе. Для банковской сферы своп-операции являются перспективной сферой развития деятельности для модернизации системы управления рисками на фондовых рынках. Кроме того, данных тип операций предусматривает минимальное участие в финансовом контроллинге. Именно по этой причине «Swap» наиболее привлекателен для клиентов банков [3].

Основным гарантом успешной реализации БИ выступает методология, которая включает в себя последующую реализацию следующих этапов:

Формулировка целей и задач банка, который создает ИБП.

Анализ предпочтений потенциальных стейкхолдеров. Изучение тенденций рынка: основных продуктов, предпочтений потенциальных партнеров. Предложение новых идей по развитию работы на представленном рынке.

Создание и апробирование концепции (с оценкой риска и определением количества потенциального положительного эффекта).

Рассмотрение возможных упущенных выгод по формированию аналогичных банковских инструментариев.

Анализ системных качеств ИБП:

не противоречие всем возможных нормативным базам банка;

не противоречие имеющемуся контролю управления открытыми рисковыми позициями;

анализ рисков самого ИБП (использование метода SWOT – анализа);

анализ возможного положительного эффекта от внедрения ИБП.

Анализ соотношения доходности, риска, ликвидности.

Сценарный анализ внедрения ИБП.

Подведение итогов осуществленных анализов и окончательный выбор ИБП. Формирование предварительной структуры производства ИБП и окончательное ее согласование.

Внедрение ИБП в организационно-функциональную структуру банка:

обучение персонала, тестирование маркетинга;

распределение зон ответственности между подразделениями банка, отвечающих за реализацию ИБП;

разработка план-графика работ по созданию ИБП;

разработка первичной документации ИБП.

Реализация ИБП.

Сопровождение ИБП.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о том, что использование финансового инжиниринга в банковской сфере помогает повысить конкурентоспособность банка путем системного подхода к анализу его финансовой деятельности. Кроме того, указанная выше методология разработки и реализации БИ основывается на последовательной реализации 11 этапов. Данная методология может быть использована для производства ИБП во всех спектрах банковской деятельности.

Список литературы:

1. Бригхем Ю., Эрхардт М. Финансовый менеджмент. – СПб.: Питер, 2015. – 960 с.

2. Ван Хорн Дж. К., Вахович мл. Д.М. Основы финансового менеджмента. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2013. – 992 с.

3. Ковалёв А. «Банковский инжиниринг – новый мир финансов»// Финансовый директор, №2, 2014

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ КРИЗИСНОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Удалов О.Ф.
доктор экономических наук, профессор кафедры менеджмента и государственного управления ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского»

Алехина А.А.
студентка 4 курса направления «Экономика» ННГУ им. Н.И. Лобачевского

Аннотация: Дается понятие кризисной ситуации для организации. Рассматриваются этапы определения оптимальной стратегии в организациях, находящихся в кризисном состоянии. Предлагаются тактические направления решения проблем реализации выбранной стратегии в организациях.

Ключевые слова: кризисное состояние, стратегия

90-е года прошлого века характеризовались глубокими преобразованиями российской экономики. На протяжении последующих двух десятилетий происходила стабилизация экономической ситуации. Однако, начиная с середины второго десятилетия XX века, вследствие дестабилизации политической обстановки и введением экономических санкций со стороны многих европейских, азиатских и американских компаний, экономическая ситуация в России опять дестабилизировалась, что вызвало ухудшение финансового положения многих отечественных предприятий. Число компаний перешедших в кризисное состояние резко увеличилось.

Своевременное понимание причин кризиса, позволит предупредить ухудшение экономического состояния предприятия и принять превентивные меры в области финансового менеджмента. Ситуацию, к которой организация не успевает адаптироваться, можно определить как кризисную.

В настоящее время кризисную ситуацию в организации не всегда вызывает неправильно выбранная стратегия или тактические инструменты ее реализации. Сложно при разработке стратегического поведения организации предугадать стремительные политические «интриги» мирового масштаба, которые оказывают непосредственное влияние на политику в области мировой экономики. Вследствие вышеизложенного, в процессе своей жизнедеятельности ни одна компания не застрахована от кризиса, который может проявиться на любой стадии ее жизненного цикла.

В нестабильные периоды существования организации такие мероприятия как диагностика финансового состояния и банкротства на ранних стадиях, раннее выявление путей предотвращения кризисного состояния должны обязательно рассматриваться при выборе оптимальной стратегии, предупреждающей кризисную ситуацию.

Этапы методики выбора оптимальной стратегии предупреждающей кризисное состояние требуют реализации следующих шагов:

- диагностический анализ состояния предприятия, на котором необходимо точно выявить уровень его финансовой устойчивости и риск наступления кризисной ситуации. Данный этап является основой разработки комплексной стратегической программы повышения финансовой устойчивости организации;

- анализ внешней и внутренней среды проводиться с целью определения преимуществ предприятия. На этой стадии необходимо выявить возможные варианты стратегий предупреждения кризиса для организации, путем исследования потенциала ее внутренней среды и силы влияния факторов внешней среды. Данное исследование необходимо для определения конкурентных преимуществ, факторов успеха для постановки реалистичных стратегических целей и дальнейшего их достижения;

- разработка оптимальной стратегии предотвращающей кризисное состояние организации. Этап, как правило, предусматривает корректировку миссии и пересмотр целей организации, которые являются определяющими моментами при разработке стратегии. Их изменение требует пересмотра текущей стратегии с акцентом на приоритетные виды деятельности с целью повышения финансовой устойчивости организации.

- реализация стратегии и оценка результатов ее реализации. Этап реализация предусматривает разработку первичных тактических мероприятий, направленных на повышение платежеспособности компании. В качестве таких мероприятий организации в настоящее время организации осуществляют такие как снижение издержек на персонал (сокращение персонала, уменьшение заработной платы, сокращение финансирования социальных программ и т.п.), снижение издержек на производство (уменьшение объема производства нерентабельной продукции, сокращение финансирования научно-исследовательских работ, изменение политики в области материально-технического снабжения и т.п.). Однако следует учитывать, особенно для промышленного предприятия, что данные меры не должны приводить к снижению качества предлагаемого продукта, поскольку это может нивелировать в долгосрочном аспекте улучшение текущего состояния.

Эффективность реализации выбранной стратегии оценивается динамикой, в первую очередь, финансового состояния компании. И если не наблюдается его улучшений, то, скорее всего, без введение антикризисного управления вывести организацию из кризисного состояния вряд ли удастся.

Список литературы

1. Иванова Е.А. Интеграция экономических и управленческих подходов при разработке стратегии управления предприятием // Управление организацией: диагностика, стратегий, эффективность. Труды XIIIмеждународной научно-практической конференции. СПб.: Изд-во Политехн. Университета – 2005. С. 394- 396.

2. Ильичева Н.М., Бодрикова О.А. Прогнозирование изменения внешней среды предприятия для определения стратегии его развития // Креативная экономика - 2011 - № 10 - с. 15-20.

О РОЛИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Алехина О.Ф.,
доктор экономических наук, профессор кафедры менеджмента и государственного управления ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского»

Алехина А.А.,
студентка 4 курса направления 38.03.01 «Экономика» ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского»

Куликова Ю.Н.,
магистрант 1 курса направления подготовки 38.04.02 «Менеджмент» ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского»

Аннотация. Рассматривается объективный рост значимости прогноза как одной из важнейших функций управления производством. Констатируется, что в современных условиях отказ от прогноза равносилен отказу предприятий от борьбы за выживание даже в среднесрочном понимании. Констатируется, что прогнозирование должно обеспечить решение четырех задач: правильно поставить проблему; рассмотреть возможные варианты ее решения; выявить гипотетические позитивные и негативные элементы в каждом варианте и выдать вышеуказанную информацию должностным лицам, ответственным за выбор варианта решения проблемы. Констатируется, что отказ от прогнозирования в условиях высокой динамичности темпов научно-технического прогресса равносилен отказу от борьбы за выживание. Подчеркивается необходимость подготовки высококвалифицированных специалистов в области прогноза.

Ключевые слова: задачи прогнозирования; концептуальная и информационная роль; альтернативные варианты; иерархически-кадровый аспект.

Поскольку источником информации в процессах оперативного управления производством является реально функционирующий объект управления, то достоверность этой информации в случае каких-либо сомнений всегда достаточно легко можно проверить, если здесь возникают какие-либо сомнения.

Иная ситуация складывается в перспективно-стратегическом управлении. Здесь значимость количественно-качественных характеристик информации для принятия правильных решений резко возрастает, между тем как проверить эти ее показатели весьма сложно, а порой и невозможно либо из-за отсутствия реально функционирующего объекта материального производства, либо из-за отсутствия прецедентных проблем, аналогичных тем, которые предстоит решать в определении перспективы развития предприятия, либо из-за сомнений в достоверности информационного источника и т.п. Вышеуказанные причины снижения качества информации имеют место и в оперативном управлении и они также ведут к неправильным решениям, а следовательно и к снижению эффективности функционирования объекта управления. Однако ущерб от ошибок оперативного управления мало сравним с ошибками стратегического характера. А поскольку «рост цены» времени и «цены ошибки» имеет явную тенденцию к росту, то ошибки стратегического

характера могут поставить предприятие перед угрозой банкротства, если оно неправильно выбрало направление своего перспективного развития.

Таким образом, одной из главных проблем, стоящих перед руководителями в процессе определения перспектив развития объекта управления, является проблема получения максимально достоверной и достаточной по объемным показателям информации, на основе которой можно было бы принимать решения с высокой гарантией их правильности и реализуемости.

Одним из путей получения такой информации является качественное исполнение прогнозной функции управления.

Следует отметить, что при определенном разнообразии наименований (но не их сущности) общих функций управления, наблюдаемом у ученых и специалистов, функция прогноза ими даже не упоминается в качестве функции управления, как не упоминаются и ее задачи, тогда как без качественного исполнения этой функции, невозможно качественная реализация любого процесса управления даже оперативным производством. Поскольку между оперативным управлением и управлением перспективного развития предприятия должна быть тесная связь, обусловленная тем, что реализовывать решения перспективного характера в конечном итоге предстоит системе оперативного управления, а следовательно качество этого управления: и его потенциальные возможности должны соответствовать требованиям, предъявляемым к нему необходимостью решения новых задач.

Таким образом, можно сделать вывод, что прогнозирование должно являться не только первым в последовательном ряду общих функций управления, но и первым в ранговом ряду их значимости вне зависимости от сложности и функциональной направленности процессов управления производством.

Применительно к стратегии развития предприятия, прогнозирование в укрупненном плане должно выполнять две функции: концептуальную и информационную.

Сущность концептуальной функции состоит в правильной постановке самой проблемы, которую ставит предприятие, определяя направление своего развития. И это представляется основополагающим моментом для стратегического развития предприятия.

И здесь мы опираемся на один из главных принципов системного анализа, гласящий, что для того, чтобы правильно определить пути решения любой проблемы, эту проблему сначала нужно правильно поставить, поскольку поиск правильного ответа на неправильно поставленную проблему есть ничто иное, как нонсенс.

Сущность информационной функции состоит в выдаче полной, достоверной, своевременной и хорошо обработанной информации, необходимой для выработки и принятия соответствующих решений.

Любой управленческий процесс всегда реализуется в процессуальном и функциональном разрезе. Процессуальный разрез представляет управление как процесс чисто информационного обмена между различными участниками этого процесса. Функциональный - реализуется путем последовательного исполнения всех общих функций управления в том их количественно - качественном объеме, который необходим для решения соответствующей проблемы. Последнее может означать, что некоторые общие функции управления могут не исполняться или исполняться в минимальном объеме. Но исключение из разряда общих функций прогнозной функции недопустимо, если вести речь о высококачественном управлении не только в перспективном, но и в оперативном аспектах.

Одной из главных сложностей качественного исполнения прогнозной функции применительно к решению перспективных проблем является либо полное отсутствие, либо очень малое наличие прецедентной базы, что минимизирует возможности моделирования гипотетического поведения объекта управления, т.е. исполнения еще одной

предполагаемой нами функции заключительного анализа. Сущность этой функции состоит в том, что анализируется процесс решения какой - либо проблемы или поведения какого-либо объекта управления в ретроспективном плане с целью реального проявления сильных и слабых сторон в этом процессе и определения факторов, вызвавших это проявление. Цель реализации функции состоит в том, чтобы усилить влияние позитивных факторов, и свести к минимуму проявление негативных факторов, если решаемая проблема в той или иной мере имеет сходство с ранее уже решенной.

Вне зависимости от конкретно сложившейся ситуации и конкретно решаемой проблемы стратегического развития предприятий, прогнозирование должно качественно обеспечить решение четырех взаимосвязанных и последовательно решаемых задач.

Первая задача состоит в правильной постановке той проблемы, которую предстоит решать. Применительно к объектам нашего исследования она состоит в правильном выборе направления перспективного развития промышленного предприятия, гарантирующего его эффективное функционирование в достаточно длительном будущем периоде. На практике это означает выбор специализации предприятия, учитывающей реально существующую среду и ее возможную динамику. По сути здесь закладывается фундамент под будущее функционирование предприятия.

Вторая задача, непосредственно вытекающая из первой, заключается в том, чтобы рассмотреть максимум возможных вариантов в поведении предприятия с целью реализации выбранного направления перспективного развития. Это очень сложная задача, поскольку она требует учета всех особенностей, присущих рассматриваемому предприятию, его положение в текущем периоде, динамизм внешней среды, ресурсные возможности, состояние экономики на макроуровне, законодательную базу и т.д.

Весьма сложной является третья задача прогнозирования. Сущность ее состоит в том, чтобы по каждому возможному альтернативному варианту перспективного развития предприятия выявить все возможные позитивные и негативные элементы, которые могут проявиться в процессе реального следования по конкретному варианту. Решение этой задачи несколько облегчается, если имеется возможность использовать прецедентную базу. Но даже и в этом случае учет этих факторов и вероятность их проявления требует высоко-квалифицированной аналитической работы специалистов.

Четвертая задача прогнозирования организационная. Суть ее состоит в передаче всего блока прогнозной информации руководящему составу предприятия.

Следует подчеркнуть, что в функции прогнозирования не входит принятие решений. И в процессе работы над каждой из вышеобозначенных задач конкретные решения должны приниматься соответствующими должностными лицами промышленных предприятий, наделенными соответствующими полномочиями.

Прогнозирование выполняет важнейшую, но чисто информационную функцию. Оно должно обеспечить управленческий персонал предприятий высококачественной информацией, необходимой для определения перспективных направлении развития предприятий. Ориентируясь на это, в зарубежных странах и оценивают значимость прогнозирования, особенно когда речь идет о стратегическом управлении. Отметим что, зарубежные специалисты считают, что в современных условиях отказ от прогнозирования равносилен отказу от борьбы за выживание. Не исключено, что основополагающей базой для такой оценки прогноза зарубежом явился мировой экономический кризис конца 20-х - начала 30-х годов прошлого столетия, поскольку именно тогда, деловой мир и в первую очередь руководители сферы материального производства, начали осознавать необходимость иметь информацию о поведении потребителей на рынках не столь в оперативном, сколько в перспективном периоде. Такая информация давала им возможность своевременно подготовиться к грядущим изменениям в потребностях, населения, и,

следовательно, избежать разрушительных; кризисных катаклизмов в экономике. А такую информацию мог дать только высококачественный прогноз. По мере ускорения темпов и масштабов экономического роста и особенно темпов НТП значимость прогнозирования неизмеримо выросла и в настоящее время оно должно являться важнейшей и первой функцией в ранговом ряду общих функций управления, независимо от его функциональной и временной направленности. Значимость прогнозной функции резко растет и с явно усиливающимися процессами глобализации мировой экономики.

Рассматривая функцию прогнозирования как основополагающую функцию для определения направлений перспективного развития предприятий, следует остановиться на иерархически - кадровом факторе реализации этой функции. Поскольку для ее исполнения необходимо видеть объект управления как целостную систему со всеми ее внутренними и особенно внешними взаимосвязями. Последнее особенно важно подчеркнуть, поскольку в настоящее время явно растет динамичность внешней среды, а она оказывает все большее влияние на составляющие ее объекты.

Прогнозирование практически полностью базируется на потоках информации, слабо или совсем не связанных с материальными процессами, формирующими внутренние потоки информации, необходимой для исполнения функций оперативного управления. И это является главной причиной недооценки важности функции прогнозирования на предприятиях, поскольку ее исключение как таковой из практики оперативного управления фактически не ощущается на результатах функционирования объекта управления в текущем периоде. К тому же информация, необходимая для прогноза не имеет явного выражения, а тенденции развития того или иного технико-технологического, организационно - функционального или социально-экономического процесса могут быть установлены лишь при тщательном и достаточно трудоемком анализе имеющейся информации. А это для большинства руководителей даже высших иерархических уровней сделать весьма проблематично. В связи с этим следует констатировать, что исполнение функции прогнозирования должно осуществляться специальными работниками в рамках подразделений или специальными подразделениями в рамках промышленных предприятий. Работники этих подразделений должны находиться в непосредственном подчинении высшему руководству предприятия, что исключает возможность влияния на их деятельность каких-либо других иерархических структур или функциональных служб предприятия.

Если же говорить о прогнозировании на общегосударственном уровне, то здесь должен функционировать мощный центр высококвалифицированных аналитиков по всем сферам сложного многоотраслевого народнохозяйственного комплекса.

Поскольку отказ от прогнозирования, по зарубежным оценкам, равносилен отказу от борьбы за выживание, то, именно прогноз тенденций развития экономики и запросов потребителей по мнению многих исследователей и мы согласны с их точкой зрения привел зарубежных ученых и практиков к пониманию необходимости широкой диверсификации производства, что после Второй мировой войны резко снизило глубину экономических кризисов.

Отсутствие функции прогнозирования на предприятиях ведет и к более низкому качеству исполнения всех других функций управления. Закономерность этого явления обусловлена тем, что нельзя признать качественным исполнение любой функции без знания того, как отразится это в перспективе на управляемом объекте в целом. Поэтому для руководителей любого уровня очень важно смотреть на свой объект управления как бы через «призму будущего», оценивать свои решения по управлению производством не только с точки зрения того, как они повлияют на поведение управляемого объекта в текущем периоде, но и не будут ли они противоречить его перспективному развитию.

Неправильная ориентация в этом вопросе снижает темпы роста производительности труда, мешает эффективному использованию высокопроизводительного оборудования, повышает фондоемкость и, в конечном итоге, снижает технико-экономические показатели функционирования производства, а, следовательно, и конкурентоспособность выпускаемой продукции как в ценовом, так и в технико-технологическом аспекте.

Современная ситуация в экономике страны не дает оснований сделать вывод о коренном изменении отношения к функции прогноза. А без этого ожидание восстановления и мощного подъема экономики на инновационной основе на промышленных предприятиях и, как следствие, в России в целом является достаточно проблематичным.

Для осуществления качественного прогноза нужны высококвалифицированные специалисты-аналитики, которых никто не готовил ранее и практически не готовит и в настоящее время. И мы считаем, что эта проблема должна решаться в централизованном порядке на государственном уровне.

Список литературы:

1. Смирнов Н.Н. Стратегический менеджмент СПб: Питер, 2002

2. Кочетков Г.Б. Проблема инноваций в экономике США // США-Канада. Экономика. Политика. Культура. 2009г., № 4

АТТЕСТАЦИЯ КАК ВАЖНЫЙ ЭЛЕМЕНТ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА

Алехина А.А.
студентка 4 курса направления «Экономика» ННГУ им. Н.И. Лобачевского

Аннотация: Дается оценка процедуре аттестации в отечественных организациях. Подчеркивается необходимость учета специфики деятельности организации при разработке процедуры аттестации и ее целевых ориентиров. Выявляются типичные проблемы процедур аттестации в отечественных организациях.

Ключевые слова: аттестация, трудовой потенциал, цели аттестации

В условиях нестабильной экономической ситуации в России именно персонал организации будет определять в большей степени возможности ее успешной работы и выживания. Умение руководства максимально эффективно использовать трудовой потенциал сотрудников во многом определяет издержки на содержание персонала и конкурентоспособность организации в быстроменяющихся условиях функционирования. Вышеизложенное объясняет интерес руководителей предприятий к вопросам аттестации персонала.

Процедура аттестации является неотъемлемым кадровым мероприятием в системе управления персоналом. Однако сотрудниками организаций она почти всегда воспринимается негативно, поскольку их ожидания после нее почти всегда ассоциируются с наказаниями и ухудшением их положения в организации. Но цель аттестации для руководителей – заключается в определении уровня использования трудового потенциала сотрудников, особенно когда речь идет о выявлении соответствия их профессионально-квалификационной подготовки выбранной стратегии развития предприятия в целом. В настоящее время, когда происходит реструктуризация организаций, сокращаются финансы и штат сотрудников, очень важно провести анализ всех ресурсов и дать оценку имеющихся рабочих мест и персонала. Следует отметить, что аттестация является формализованной оценкой персонала, по результатам которой документально оформляется.

В ходе аттестации оцениваются не только результаты деятельности работника, но и его трудовой потенциал, т.е. аттестация является комплексной оценкой сотрудника. Поэтому в общем смысле цель любой аттестации является определение степени рациональности использования специалистов, определение направлений повышения эффективности их трудовой деятельности и профессиональной подготовки (обучения), а также выявление кандидатов в кадровый резерв организации.

Имеющиеся в организации положения по аттестации в большинстве содержат общие положения и не отражают реальные требования, которые работа и современные технологии предъявляют к работникам. В компаниях необходимо разрабатывать собственные положения по проведению аттестации, не забывая и о формальных требованиях к процедуре ее проведения. Аттестация является процедурой, которая позволяет принять решение об увольнении сотрудника, и если он считает, что данное решение было принято при нарушении процедуры проведения аттестации, то работник может оспаривать его в судебном порядке.

Следует учитывать, что аттестация является важным элементом обратной связи с работниками. Исследования удовлетворенность трудом сотрудников показывают снижения

его уровня, если сотрудник своевременно не получает информации об оценки результативности своего труда или считает что она носить субъективный характер.

Однако во многих компаниях аттестация воспринимается сотрудниками как чисто формальная процедура, результаты которой вполне ожидаемы. Данную ситуацию следует изменять, особенно если руководители организации действительно заинтересованы в долгосрочном успешном существованию своей компании. Следует пересмотреть задачи аттестации, которые должны тесно коррелировать с происходящими изменениями внутри организации и как следствие, изменениями требований к рабочей силе. Поэтому надо четко понимать цели проводимой аттестации и определить наиболее оптимальные периоды ее проведения.

В зависимости от целей аттестация может быть направлена на оценку результативности и качества труда персонала и такая аттестация должна носить систематический характер. По результатам такой аттестации необходимо обязательно предпринимать действия в области стимулирования персонала, особенно тех, кто успешно прошел аттестацию и показал высокие результаты, т.е. показать взаимосвязь оценки персонала и системы мотивации. При этом следует учитывать и мнение самих работников об оценке собственного труда. Все это будет в будущем влиять на уровень трудовой мотивации персонала.

Если же организация собирается провести внутриорганизационные изменения, то целями аттестации могут быть либо оценка уровня профессиональной компетентности персонала и соответствие их изменившимся требованиям, либо оценка их мотивации к приобретению новых знаний и навыков.

В заключении хочется обозначить ведущую роль руководства организации, которое определяет кадровую политику организации в целом и в области оценки персонала в частности. И то, насколько оно осознает влияние качественной оценки персонала в поддержании и успехе деятельности организации и будет способствовать повышении эффективности процедуры аттестации кадров.

Список литературы.

1.Вучкович-Стадник А.А. оценка персонала: четкий алгоритм действий и качественные практические решения/ Алла Вучкович-Стадник. – М.: Эксмо, 2010. – 208 с.

2. Малышева Л.И., Алехина О.Ф. Некоторые аспекты повышения эффективности труда персонала на промышленных предприятиях. Монография. Екатеринбург-Н.Новгород, Изд-во Института экономики УрО РАН, 2008.- 138 с.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА ЗАТРАТ НА СОБСТВЕННЫЕ НУЖДЫ УНИТАРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Баженов Александр Александрович,
кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры "Бухгалтерский учет, финансы и сервис" Владимирского государственного университета имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых г. Владимир (e-mail: bazhenov@audit-professional.ru).

Мизиковский Игорь Ефимович,
доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой "Бухгалтерский учет" Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского (e-mail: core090913@gmail.com).

NOVATION COST ACCOUNTING FOR OWN NEEDS IN A UNITARY ENTERPRISE

Bazhenov A.A., Ph.D., Mizikovsky I.E.

Аннотация: Предмет исследования статьи - нестандартный подход к учету товаров (работ, услуг), а также затрат, связанных с такой передачей, для собственных нужд. Обозначен качественно новый признак: конечное потребление товаров (работ, услуг), что сделало возможным классифицировать затраты унитарного предприятия на расходы, обусловленные уставными видами деятельности (внешние) и расходы, обусловленные потреблением товаров (работ, услуг) для собственных нужд (внутренние). Доказано, что предложенная классификация расходов делает возможным обособить их учет, в том числе используя нормативную (плановую) себестоимость в целях реализации принципов управленческого учета. В этой связи специфическая организация обособленного учета затрат, произведенных для собственных нужд, также будет формировать прозрачную учетную информацию по налогу на добавленную стоимость с объектом: "передача товаров (работ, услуг) для собственных нужд" согласно п.п. 2 п. 1 статьи 146 НК РФ.

Annotation: The subject of the article research is a non-standard approach to the accounting of goods (works, services), as well as the costs associated with such transfer, for own needs. A qualitatively new feature is indicated: the final consumption of goods (works, services), which made it possible to classify the costs of a unitary enterprise for expenses caused by statutory activities (external) and expenses caused by consumption of goods (works, services) for own needs (internal). It is proved that the proposed classification of expenses makes it possible to separate their accounting, including using the normative (planned) cost in order to implement the principles of management accounting. In this regard, the specific organization of a separate accounting of costs made for own use will also form transparent accounting information on the value-added tax with the object: "transfer of goods (works, services) for own needs" in accordance with cl. 2 paragraph 1 of Article 146 of the Tax Code.

Ключевые слова: собственные нужды, материалы, товары, работы, услуги, добавочный капитал, накладная, бухгалтерская (финансовая) отчетность, расходы, налог.

Keywords: Own needs, materials, goods, works, services, additional capital, invoice, accounting (financial) statements, expenses, tax.

Как известно [4] предусматривает деление затрат на расходы по обычным видам деятельности и прочие расходы [4, п. 4]. Такая классификация построена в зависимости от

характера произведенных расходов, а также от условий осуществления и направлений деятельности организации.

Осуществление и направления деятельности организации, по мнению авторов, обусловливают прежде всего расходы по обычным видам деятельности и прочие расходы, которые будут возмещены при продаже товаров (работ, услуг) потребителем.

Вместе с тем любая организация, в том числе и унитарное предприятие, как сложная бизнес-единица может нести расходы, потребляя ресурсы и преобразуя их в товар (работу, услугу), не получая при этом возмещение из вне.

В этой связи, по мнению авторов, можно выделить качественно новый признак деления расходов организации - по признаку конечного потребления товара (работы, услуги), а расходы по данному признаку классифицировать на:

- внешние, то есть обусловленные уставными видами деятельности. Эти затраты принимают форму себестоимости и как правило покрываются полученной выручкой в целях извлечения прибыли при осуществлении предпринимательской деятельности в силу п. 1 статьи 2 [1];

- внутренние, то есть затраты, обусловленные потреблением товаров (работ, услуг) для собственных нужд. Эти затраты не возмещаются и как следствие подлежат покрытию специальными источниками при обособленном бухгалтерском учете.

Обособление внутренних затрат унитарного предприятия, по мнению авторов, представляется весьма непростой задачей, связанной прежде всего с понятийным аппаратом природы возникновения таких расходов.

В этой связи верификация термина "собственные нужды" может пролить свет на эту проблему.

Анализ специальной литературы не дает четкого ответа на поставленный вопрос, поэтому авторы предлагают считать собственными нуждами – производство и потребление товаров (работ, услуг) внутри организации, стоимость которых не возмещается из вне. При этом добавленная стоимость на такие товары (работы, услуги), возникающая при потреблении, увеличивает налоговую нагрузку по налогу на добавленную стоимость (НДС). Это следует из п.п. 2 п. 1 статьи 146 [2], где определено, что "передача на территории Российской Федерации товаров (выполнение работ, оказание услуг) для собственных нужд, расходы на которые не принимаются к вычету (в том числе через амортизационные отчисления) при исчислении налога на прибыль организаций" [2] является объектом налогообложения по НДС.

Буквальное толкование объекта налогообложения по НДС говорит о том, что появление таких операций в деятельности унитарного предприятия возможно и обусловлено, если имеет место:

- непосредственная передача товаров (работ, услуг) между подразделениями или центрами ответственности, оформленная первичными учетными документами (например, требованием-накладной по форме №М-11 или актом сдачи работ, услуг);

- использование товаров (работ, услуг) для собственных нужд и непредназначенным для внешнего потребителя.

Кроме того, расходы, связанные с такой передачей в виде стоимости товаров, работ, услуг, а также иные связанные с этим процессом затраты не должны отражаться в регистрах налогового учета при генерации налоговой базы по налогу на прибыль организаций. Это возможно, если товары (работы, услуги) и затраты указаны в перечне статьи 270 НК РФ, а также не удовлетворяют основным критериям, поименованным в статье 252 НК РФ, а именно:

- при анализе расходов должны быть обеспечена их обоснованность, то есть они должны быть экономически оправданными;

- расходы должны быть документально подтвержденными;

- признание расходов для целей налогообложения прибыли должно коррелировать с их направленностью на получение дохода.

Иными словами, если в деятельности унитарного предприятия усматриваются необоснованные расходы или которые должным образом документально не подтверждены, а также если расходы понесены не для деятельности, направленной на получение дохода, то можно говорить о наличии расходов для собственных нужд. Такими расходами, например, могут быть затраты на ремонт и поддержание в исправном состоянии объектов социально-культурного назначения, находящихся на балансе унитарного предприятия, деятельности которых не приносит дохода, выдача материальной помощи в натуральной форме работникам унитарного предприятия, расходы на отдых, развлечения и т.д. [7].

Авторам представляется что расходы для собственных нужд можно в первом приближении считать факультативным элементом затрат, наряду с имеющимися элементами затрат, поименованными в п. 8 [4], а, следовательно, для их отражения и обособленного учета использовать вакантный счет 35 "Расходы для собственных нужд" в свете положений нормы [5], предусматривающей учет расходов по элементам расходов на счетах 30 – 39.

Счету 35 "Расходы для собственных нужд" авторы предлагают придать следующее экономическое обоснование.

По дебету счета 35 "Расходы для собственных нужд" подлежат отражению товары (работы, услуги), переданные для собственных нужд унитарного предприятия в корреспонденции со счетами учета материальных ценностей, затратных счетов, готовой продукции и налога на добавленную стоимость. По окончанию отчетного периода суммы отраженные по дебету счета 35 "Расходы для собственных нужд" подлежат закрытию на счет источника покрытия – добавочного капитала.

Такая организация учета расходов, произведенных для собственных нужд, по мнению авторов, также обусловлена и требованиями действующего законодательства по налогам и сборам в части исполнения обязательств по НДС.

Так, в соответствии с п. 1 статьи 159 [2] "при передаче налогоплательщиком товаров (выполнении работ, оказании услуг) для собственных нужд, расходы на которые не принимаются к вычету (в том числе через амортизационные отчисления), при исчислении налога на прибыль организаций, налоговая база определяется как стоимость этих товаров (работ, услуг), исчисленная исходя из цен реализации идентичных (а при их отсутствии - однородных) товаров (аналогичных работ, услуг), действовавших в предыдущем налоговом периоде, а при их отсутствии - исходя из рыночных цен с учетом акцизов (для подакцизных товаров) и без включения в них налога" [2].

Таким образом, налоговая база по НДС в случае передачи товаров (работ, услуг) для собственных нужд определяется по формуле:

$$НБ = С + Н_П, \qquad (1)$$

где НБ – налоговая база;

С – себестоимость товаров (работ, услуг) для собственных нужд;

$Н_П$ – норма прибыли по аналогичным товарам, работам, услугам, обращающим на рынке.

Использование в качестве источника покрытия добавочного капитала в этой ситуации, по мнению авторов, обусловлено тем, что этот источник образуется у унитарных предприятий путем получения имущества от собственника сверх уставного фонда и представляет собой часть собственного капитала унитарного предприятия, принадлежащего собственнику и не вошедшая в минимальный размер имущества

унитарного предприятия, обеспечивающего и гарантирующего интересы его кредиторов в соответствии с п. 1 статьи 12 [3].

В развитие этой мысли авторы допускают использование именно этого источника, поскольку расходы для собственных нужд представляют собой как это было отмечено выше, специфические расходы, не покрываемые доходами от уставных видов деятельности унитарного предприятия, а, следовательно, могут быть понесены в ведома собственника с соответствующим их финансовым обеспечением. При этом для обоснованного использования источника покрытия товаров (работ, услуг) для собственных нужд в виде добавочного капитала необходимо внесение изменений в [5] в части возможности его уменьшения на затраты подобного рода.

Также, по мнению авторов, необходимо уточнение формулировки определения расходов, обозначенной в п 2 [4], а именно: "расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества)" и (или) затрат для собственных нужд, покрываемых соответствующим источником капитала.

Авторы также отмечают, что отраженные по дебету счета 83 "Добавочный капитал" стоимость товаров (работ, услуг) для собственных нужд, а также налог на добавленную стоимость, будут представлять собой информацию, ценность которой будет заключатся в обособлении учетной информации о налоговой базе по НДС.

Рассмотрим применение положений настоящей статьи на примере.

За отчетный период (месяц) унитарным предприятием переданы для собственных нужд материалы на 10 тыс. руб. и готовая продукция на 60 тыс. руб., оказаны услуги вспомогательными подразделениями на 20 тыс. руб. и обслуживающим производствами хозяйствами на 10 тыс. руб. Общепроизводственные и общехозяйственные расходы, относящиеся в доле на собственные нужды, соответственно составили 20 и 40 тыс. руб. Известно, что уровень рыночных цен по представленным в примере товарам (работам, услугам) составил 212,40 тыс. руб. Журнал хозяйственных операций при отображении информации по дебету и кредиту счета 35 "Расходы для собственных нужд" представлен в табл. 1.

Как видно из табл. 1 сумма размере 192,40 тыс. руб. покрывается источником – добавочным капиталом, которую авторы предлагают отражать в бухгалтерской (финансовой) отчетности по строке 2520 "Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода" Отчета о финансовых результатах, учитывая также, что в действующих нормативно-правовых актах по бухгалтерскому учету не содержится императивных указаний в отношении каких результатов и операций формируется показатель вышеуказанной строки, а показатель строки Отчета об изменениях капитала 3223 "Расходы, относящиеся непосредственно на уменьшение капитала" может быть отражен также и по графе "Добавочный капитал" [6].

Если унитарное предприятие принимает решение учитывать товары (работы, услуги) используемые для собственных нужд по нормам с учетом их отклонений или изменений для реализации целей управленческого учета, то авторы склоняются в варианту отображения подобной информации с использованием счета 36 "Передача продукции (работ, услуг) для собственных нужд". В этом случае счет 36 "Передача продукции (работ, услуг) для собственных нужд" будет представлять собой обобщенную информацию о выпущенной продукции, сданных заказчикам (центрам ответственности) работах и оказанных услугах за отчетный период, а также выявленных отклонений фактической

производственной себестоимости этой продукции, работ, услуг от нормативной (плановой) себестоимости.

Таблица 1

Журнал хозяйственных операций при отображении информации дебету и кредиту счета 35 "Расходы для собственных нужд"

Дебет	Кредит	Сумма, тыс. руб.	Документ	Наименование операции
1	2	3	4	5
35	10	10	Внутренний заказ центра ответственности, требование-накладная по форме №М-11	Отражена передача материалов для собственных нужд.
35	23	20	Внутренняя ведомость исполнения работ для собственных нужд, Бухгалтерская справка	Отражено начисление затрат вспомогательных производств в части услуг для собственных нужд.
35	25	20	Бухгалтерская справка	Отражено начисление общепроизводственных затрат в части услуг для собственных нужд.
35	26	40	Бухгалтерская справка	Отражено начисление общехозяйственных затрат в части услуг для собственных нужд.
35	29	10	Внутренняя ведомость исполнения работ для собственных нужд, Бухгалтерская справка	Отражено начисление затрат обслуживающих производств и хозяйств в части услуг для собственных нужд.
35	43	60	Внутренний заказ центра ответственности, накладная на передачу готовой продукции в места хранения по форме №МХ-18	Отражена передача готовой продукции для собственных нужд.
35	68-2	32,40	Бухгалтерская, справка, счет-фактура, книга продаж	Начислен НДС на стоимость переданных товаров (работ, услуг) для собственных нужд {(10 + 20 + 20 + 40 + 10 + 60 + 20[1]) * 18%}
83	35	192,40	Бухгалтерская справка	Произведено закрытие затрат для собственных нужд на счет

[1] 20 – норма прибыли в сравнении с аналогичными товарами (работами, услугами), обращающими на рынке.

				источника покрытия – добавочный капитал

По дебету счета 36 "Передача продукции (работ, услуг) для собственных нужд", по мнению авторов, в этом случае следует отражать фактическую производственная себестоимость товаров, работ и оказанных услуг (в корреспонденции со счетами 10 "Материалы", 23 "Вспомогательные производства", 25 "Общепроизводственные расходы", 26 "Общехозяйственные расходы", 29 "Обслуживающие производства и хозяйства" и 43 "Готовая продукция"). По кредиту счета 36 "Передача продукции (работ, услуг) для собственных нужд" отражается нормативная (плановая) сокращенная себестоимость произведенной продукции, сданных работ и оказанных услуг (в корреспонденции со счетом 35 "Расходы для собственных нужд").

Сопоставлением дебетового и кредитового оборотов по счету 36 "Передача продукции (работ, услуг) для собственных нужд" на последнее число месяца определяется отклонение фактической производственной себестоимости произведенной продукции, сданных работ и оказанных услуг от нормативной (плановой) себестоимости. Экономия, т.е. превышение нормативной (плановой) себестоимости над фактической, сторнируется по кредиту счета 36 "Передача продукции (работ, услуг) для собственных нужд" и дебету счета 35 "Расходы для собственных нужд". Перерасход, т.е. превышение фактической себестоимости над нормативной (плановой), списывается со счета 36 "Передача продукции (работ, услуг) для собственных нужд" в дебет счета 35 "Расходы для собственных нужд" дополнительной записью. Счет 36 "Передача продукции (работ, услуг) для собственных нужд" закрывается ежемесячно и сальдо на отчетную дату не имеет.

Рассмотрим применение возможности применения нормативного подхода к отражению товаров (работ, услуг) для собственных нужд на примере.

За отчетный период (месяц) унитарным предприятием переданы для собственных нужд материалы на 30 тыс. руб. а также оказаны услуги вспомогательными подразделениями на 50 тыс. руб. Нормативная (плановая) себестоимость товаров (услуг) равны соответственно 28 тыс. руб. и 54 тыс. руб. Известно, что уровень рыночных цен по представленным в примере товарам (услугам) составили 47,20 тыс. руб. и 70,80 тыс. руб. соответственно. Журнал хозяйственных операций при отображении информации по дебету и кредиту счета 35 "Расходы для собственных нужд" представлен в табл. 2.

Как видно из табл. 2 специфический обособленный учет также возможен и в разрезе формирования себестоимости (фактической, нормативной (плановой)) для обеспечения управленческих функций.

Выводы:

Таким образом, все вышеизложенное позволяет сформулировать следующие выводы.

1. Обособление признака конечного потребления товаров (работ, услуг) делает возможным классифицировать затраты унитарного предприятия на расходы, обусловленные уставными видами деятельности (внешние) и расходы, обусловленные потреблением товаров (работ, услуг) для собственных нужд (внутренние).

2. Предложенная классификация расходов, по мнению авторов, создает предпосылки для их обособленного учета, в том числе используя нормативную (плановую) себестоимость используемых для собственных нужд товаров (работ, услуг) в целях реализации на унитарном предприятии принципов управленческого учета.

3. Специфическая организация обособленного учета затрат, произведенных для собственных нужд, объективно, будет формировать прозрачную учетную информацию по

налогу на добавленную стоимость по объекту "передача товаров (работ, услуг) для собственных нужд" согласно п.п. 2 п. 1 статьи 146 НК РФ.

Таблица 2

Журнал хозяйственных операций при отображении информации по счетам 35 "Расходы для собственных нужд" и 36 "Передача продукции (работ, услуг) для собственных нужд"

Дебет	Кредит	Сумма, тыс. руб.	Документ	Наименование операции
1	2	3	4	5
36	10	30	Внутренний заказ центра ответственности, требование-накладная по форме №М-11	Отражена стоимость переданных материалов для собственных нужд.
36	23	50	Внутренняя ведомость исполнения работ для собственных нужд, Бухгалтерская справка	Отражено начисление затрат исходя из фактической производственной себестоимости вспомогательных производств в части услуг для собственных нужд.
35	36	28	Плановая (нормативная) калькуляция	Отражена нормативная (плановая) себестоимость переданных для собственных нужд материалов
35	36	54	Плановая (нормативная) калькуляция	Отражена нормативная (плановая) себестоимость оказанных для собственных нужд услуг вспомогательных производств
35	36	2	Бухгалтерская, справка	Отражен перерасход, т.е. превышение фактической себестоимости над нормативной (плановой) в части материалов, отпущенных доя собственных нужд
35	36	4 (СТОРНО)	Бухгалтерская, справка	Отражена экономия, т.е. превышение нормативной (плановой) себестоимости над фактической в части услуг вспомогательных производств для собственных нужд
35	68-2	7,20	Бухгалтерская, справка, счет-фактура, книга продаж	Начислен НДС на стоимость переданных материалов для собственных нужд {(28 + 2 + 10[2]) * 18%}

[2] 10 – норма прибыли в сравнении с аналогичными товарами, обращающими на рынке.

35	68-2	10,80	Бухгалтерская, справка, счет-фактура, книга продаж	Начислен НДС на стоимость оказанных услуг для собственных нужд {(54 - 4 + 10[3]) * 18%}
83	35	98 (37,20 + 60,80)	Бухгалтерская справка	Произведено закрытие затрат для собственных нужд на счет источника покрытия – добавочный капитал

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая от 30 нояб. 1994 г. №51-ФЗ: принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 21 окт. 1994 г. // Собрание законодательства РФ, 05.12.1994, № 32, ст. 3301, Российская газета, № 238-239, 08.12.1994.

2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая от 5 авг. 2000 г. №117-ФЗ: принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 19 июл. 2000 г. // Парл. газ. - 2000. - 10 авг.; Собр. законодательства Рос. Федерации. - 2000. - № 32, ст. 3340.

3. О государственных и муниципальных унитарных предприятиях: Федеральный закон от 14 ноября 2002 г. №161-ФЗ // Собр. законод. РФ. – 2002. – 02 декаб. №48, ст. 4746, Парл. газ. – 2002. – 03 декаб. №230, Рос. газ. - 2002. - 03 декаб. №229.

4. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99": Приказ Минфина РФ от 06 мая 1999 г. №33н // Росс. газ. – 22.06.1999. – №116 (начало – п. 16 Положения), №117 (п. 16 Положения - конец), Бюлл. норм. акт. федер. орг. исполнит. влас. – 28.06.1999. – №26.

5. Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению: Приказ Минфина РФ от 31 окт. 2000 г. №94н // Финан. газ. - 2000. – №46 (Приказ), Финан. газ. - 2000. – №47 (План счетов), Экон. и жизнь. – 2000. - №46.

6. О формах бухгалтерской отчетности организаций: Приказ Минфина России от 02.07.2010 № 66н // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти", № 35, 30.08.2010.

7. Баженов, А.А. Бухгалтерский управленческий учет в унитарных предприятиях: учебное пособие / А.А. Баженов, И.Е. Мизиковский. - Нижний Новгород: ННГУ им. Н.И. Лобачевского, 2017. – 131 с.

[3] 10 – норма прибыли в сравнении с аналогичными услугами, оказываемыми на рынке.

МОДЕРНИЗАЦИЯ ПОРТФЕЛЯ ДЛЯ ОДНОФАКТОРНОЙ МОДЕЛИ ШАРПА И ДЛЯ МНОГОФАКТОРНОЙ МОДЕЛИ АРТ

Бакулин Сергей Александрович
Студент 1 курса магистратуры ИЭП ННГУ им. Н. И. Лобачевского

Аннотация: Одним из основных моментов портфельного анализа является изучение взаимосвязи характеристик акций с разного рода внутренними и внешними факторами. Когда количество акций, входящих в портфель высоко, усложняется процесс вычислений, что затрудняет на практике применение многофакторных моделей доходности. Данная работа посвящена исследованию однофакторной и многофакторной моделей, которые позволят упростить и оптимизировать вычисления, и проверке ее эффективности на реальных данных.

Ключевые слова: Моделирование, модель Шарпа, однофакторная модель, многофакторная модель, бета-коэффициент, арбитражная модель ценообразования.

Для построения факторных моделей используются эконометрические модели регрессионного типа, которые описывают зависимость цен и доходностей активов от экзогенных факторов, в качестве которых выступают макроэкономические показатели и финансовые индексы, оказываемые значимое влияние на курсы (а значит, и доходность) всех ценных бумаг.

Однофакторную модель можно обобщить в уравнение для любой ценной бумаги i в периоде времени t:

$$r_{it} = a_i + b_i F_t + e_{it} \quad (1.1)$$

F_t – предсказанное значение фактора в периоде *t;*

b_i – чувствительность ценной бумаги *i* к этому фактору.

Исходя из однофакторной модели, ожидаемая доходность может ценной бумаги i может быть представлена в виде уравнения:

$$\bar{r}_i = a_i + b_i \bar{F} \quad (1.2)$$

$\bar{F}$ – это ожидаемая доходность фактора.

Однако, эконометрические модели данного типа, обученные на исторических данных, часто демонстрируют плохие прогнозные свойства [1,2].Одним из возможных способов повышения эффективности факторных моделей является использование скорректированного коэффициента бета, разработанного Маршаллом Блюмом.

В своих исследованиях Маршалл Блюм доказал, что индивидуальные бета – коэффициенты могут изменяться с течением времени и обладают свойством стремиться к 1. [3]. А именно, с течением времени появляется тенденция к сближению между реальными значениями бета - коэффициента в прогнозном периоде и единицей, нежели оценочными параметрами бета - коэффициента по найденным данным. В целом, его коэффициент – это средневзвешенное значение между стандартными «бета» и единицей.

Рассмотрев бета - коэффициенты для всех акций в единичном и нулевом периоде. Выразив одно через другое, получим уравнение:

$$\beta_{i1} = k_1 + k_2 * \beta_{i0}, \quad (1.3)$$

где k_1 - весовой коэффициент будущего «бета» (=0,33);

k_2 – весовой коэффициент исторического «бета» (=0,67);

β_{i0} - неизмененный бета – коэффициент.

Но в данном уравнении при корректировке роста «бета» в одном периоде, в следующем периоде «бета» также возрастет и наоборот. Поэтому Блюм заменил свое среднее значение «бета» на его математическое ожидание.

Вторым способом повышения эффективности является арбитражная модель ценообразования (APT) была предложена Стефаном Россом в 1976 году. В отличие от CAPM в APT не отдается предпочтения определенному портфелю, не учитываются положения об его эффективности, также не делают предположений о функциях полезности инвестора, а все лишь предполагается ее монотонность и выпуклость. Модель не ограничивается одним временным периодом и одним фактором [4].

Доходности отдельной акции в теории арбитражного ценообразования рассчитываются по следующей формуле:

$$r = \Theta_f + \beta_{j1}F_1 + \beta_{j2}F_2 + \cdots \beta_{jn}F_n + \epsilon_j, \quad (1.4)$$

где r - доходность j-ой акции (%);

Θ_f - ожидаемая доходность j-ой акции (%);

F_n - величина конкретного фактора системы (%);

β_{jn} - чувствительность j-го актива к фактору n;

ϵ_j - влияние специфических факторов на изменение фактической доходности j-ой акции (%).

Используя новые модели доходности, полученные с применением формул 1.3 и 1.4, путем применения бета – коэффициента Блюма и арбитражной модели ценообразования можно спрогнозировать доходность акций ПАО «Газпром», ПАО «Лукойл» и ПАО «НК «Роснефть»» на 2015 г. и на 2016 г.

Полученные данные сравним с фактическими значениями и со значениями, спрогнозированными без совершенствования методики прогнозирования доходности финансовых активов. Продемонстрируем полученные значения в таблице 1 и 2:

Таблица 1

Доходность акций компаний с использованием бета – коэффициента Блюма

Показатель	Фактическая доходность		Прогнозная доходность		Прогнозная доходность по модифицированной модели	
	2015 г.	2016 г.	2015 г.	2016 г.	2015 г.	2016 г.
1	2	3	4	5	6	7
Акции ПАО «Газпром»						
Темп роста РТС	3,78	-0,49	0,69	-0,66	2,46	0,91
Темп роста ММВБ	3,78	-0,49	1,49	-0,59	3,55	1,11
Темп роста РТС и темп роста ММВБ	3,78	-0,49	-27,14	-7,72	6,01	2,02
Акции ПАО «Лукойл»						
Темп роста РТС	22,5	10,45	3,15	2,53	6,96	5,89
Темп роста ММВБ	22,5	10,45	3,56	2,60	6,01	6,01
Темп роста РТС и темп роста ММВБ	22,5	10,45	-6,7	2,17	12,98	11,91
Акции ПАО «НК «Роснефть»»						
Темп роста РТС	6,12	27,78	4,70	4,11	8,61	7,5
Темп роста ММВБ	6,12	27,78	5,03	4,13	9,3	7,66

Темп роста РТС и темп роста ММВБ	6,12	27,78	-2,90	5,46	17,91	15,22

Проанализировав таблицу 2 можно сделать следующий вывод о том, что для всех компаний весьма точно была спрогнозирована доходность с помощью изменения бета – коэффициента Блюма. Следует заметить, что новая спрогнозированная доходность для каждой компании получилось лишь положительной, что не совпадает с фактом на 2016 год у ПАО «Газпром».

Таблица 2

Доходность акций компаний с использованием арбитражной модели ценообразования

ПАО «Газпром»		ПАО «Лукойл»		ПАО «НК «Роснефть»»	
Модель	Факт	Модель	Факт	Модель	Факт
1	2	3	4	5	6
-27,47	-0,49	17,63	27,78	15,16	10,45

В целом, следует отметить, что совершенствование методики прогнозирования доходности финансовых активов ПАО «Газпром», ПАО «Лукойл» и ПАО «НК «Роснефть»» прошло весьма эффективно. Наиболее точные спрогнозированные доходности получились с помощью применения арбитражной модели ценообразования. Но и бета – коэффициент Блюма спрогнозировал доходности акций точнее, чем без модернизации модели с применением данного коэффициента.

По результатам исследования была достигнута поставленная цель, а именно были найдены пути оптимизации для однофакторных и для многофакторных моделей доходности рынка ценных бумаг. Было рассмотрено два пути модернизации моделей: бета - коэффициент Блюма и арбитражной модели ценообразования. Полученная оптимизация моделей позволит не только улучшить прогнозные свойства моделей, но сократить время расчетов для многофакторных моделей доходности.

Список литературы:

1. В.А. Бабайцев, В.Б. Гисин, Математические основы финансового анализа М.:ФА, 2015. 200с.

2. Яшин С.Н., Туккель И.Л., Кошелев Е.В., Захарова Ю.В. экономика и финансовое обеспечение инновационной деятельности: учебник. – В 2 т. – Т.2: Финансовое обеспечение. – Нижний Новгород: Изд-во Нижегородского университета. – 2016. – 709 с.

3. Blume M.E. Betas and Their regression Tendencies //Journal of Finance. – Vol. 30. – 1975. – pp. 785-795.

4. Yansen Ali, Simplifying the portfolio optimization process via Single Index Model, Northwestern University, 2008;

РАЗВИТИЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ДЕТЕЙ И МОЛОДЕЖИ В СФЕРЕ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА В МУНИЦИПАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ (НА ПРИМЕРЕ АНАЛИЗА РАЗВИТИЯ ФЛОРБОЛЬНОГО КЛУБА В МАОУ ИМ. Л.Л. АНТОНОВОЙ ШКОЛЫ №30 Г.НИЖНЕГО НОВГОРОДА)

Белова Е.В.
к.э.н., доцент каф.МиГУ ИЭП ННГУ

Киселев Я.В.
магистр программы «Экономика и менеджмент физической культуры и спорта» ННГУ

Аннотация: В статье анализируется развитие дополнительного образования детей и молодежи в сфере физической культуры и спорта в г. Нижнем Новгороду Нижегородской области, на примере флорбольного клуба в МАОУ им. Л.Л. Антоновой школы №30. Представлена динамика роста занимающихся, проанализированы статьи бюджета флорбольного клуба, выявлены критерии эффективности данного флорбольного клуба.

Ключевые слова: флорбол, флорбольный клуб, муниципальное образование, регион.

Флорбол - один из наиболее развивающейся видов спорта, широко культивируемый во многих странах мира. Его популярность и привлекательность связаны с большой зрелищностью, динамикой борьбы противоборствующих команд, быстрой сменой эмоционально насыщенных игровых эпизодов и ситуаций, обилием и жесткостью контактных силовых единоборств, с демонстрацией флорболистов большого арсенала сложных технико-тактических действий в атаке и обороне, в том числе в экстремальных условиях. Все это свидетельствует о том, что нынешний флорбол требует активного развития на клубном уровне и эффективного управленческого аппарата.

В Российской Федерации секции флорбола или клубы в основном организованы в системе дополнительного образования. Это создает весьма серьезные трудности для дальнейшего развития данного вида спорта в конкретных муниципальных образованиях и по стране в целом. К проблемам развития дополнительного образования в сфере спорта в России можно отнести: отсутствие привлечения денежных средств, небольшая заработная плата тренерско-преподавательского состава (среднем по стране составляет 12 тыс. рублей), отсутствие материального стимулирования (в системе дополнительного образование не предусмотрены доплаты за выполнение разрядов детьми в секциях), так же по нормам СанПиН проведение тренировок строго регламентировано не более 1,5часа, так как в ДЮСШ или клубах это количество времени увеличено в двое. Все это свидетельствует о конкретных проблемах в системе дополнительного образования, и коренным образом оказывает влияние на развитие разных видов спорта, в частности, флорбола в нашей стране.

Нижегородский флорбольный клуб «Нижний Новгород ФБК-30» образован в 1999 году на базе муниципального образовательного учреждения «Средняя общеобразовательная школа № 30» (директор Л.Л. Антонова). В МОУ СОШ № 30 на данный момент тренируются шесть команд: мужская, девушки (юниорская), а также 4 детско-юношеских команды.

Юниорские и детско-юношеские команды «Нижний Новгород ФБК-30» является неоднократными победителями и призерами Международных турниров в Чехии, Финляндии, Швеции, а также Всероссийских первенств и детско-юношеских турниров.

Мужская флорбольная команда «Нижний Новгород ФБК-30» дебютировала в Чемпионате России в сезоне 2008 года, и заняла достойное восьмое место среди десяти команд. За команду выступают 20 игроков, большая часть которых воспитанники МОУ СОШ № 30.

Женская флорбольная команда «Нижний Новгород ФБК-30» стала чемпионом России в сезоне 2008 года, а также обладателем Кубка России 2008 года. Финальный тур чемпионата и Кубок России проходили в Нижнем Новгороде в декабре 2008 года. Таким образом, команда стала пятикратным чемпионом России и трехкратным обладателем Кубка России. В команде 39 человек: 24 человека - взрослый состав и 15 человек - юниорских. Из них, 26 человек являются Мастерами спорта России. За команду выступали только нижегородские учащиеся, студенты, учителя и служащие. Все они занимаются флорболом как любители, и не получают материального вознаграждения в спорте высших достижений.

«Нижний Новгород ФБК-30» также успешно выступает на международной арене, являясь трехкратным финалистом Кубка Европейских Чемпионов сезонов 2003, 2006 и 2007 гг. На чемпионате мира в Дании в 2007 году в составе женской национальной сборной России из 20 человек 13 представляли флорбольный клуб «Нижний Новгород ФБК-30». Обязанности главного тренера женской национальной сборной России на трех Чемпионата мира 2001, 2003, и 2007 годов успешно выполнял тренер флорбольного клуба «Нижний Новгород ФБК-30» В.В. Мочалов. Он также являлся Главным тренером юниорской национальной сборной России WU19 (до 19 лет). В мае 2008 года на чемпионате мира до 19 лет в Польше сборная России заняла 2 место в дивизионе «В». В составе этой национальной сборной команды 16 из 20 игроков представляли Нижний Новгород.

В настоящее время флорбол активно завоевывает популярность среди детей и подростков Нижегородской области. В нашем регионе проходит полноценный чемпионат области в 6 возрастных категориях, начиная с мужских команд и заканчивая чемпионатом среди детей 2006-2007г.р. Нижегородская область является единственной в России, в которой полноценно проводится чемпионат по системе «дом-выезд», во всех возрастных категориях.

В 2014 году массовость занимающихся составляла 80 человек, в 2015 году произошел прирост на 40 человек, в 2016 году на 30 человек и в 2017 году на 100 человек. Связано это с тем что в 2014 году в флорбольном клубе НН-ФБК-30 было всего 4 команды (юниорская мужская, юниорская женская,средние и младшие юноши). В 2015 году клуб получил лицензию на работу с дошкольными заведениями и открылась возможность набирать детей с 5 лет. Количество участников и команд резко увеличилось, насчитывая уже 6 (юниорская мужская, юниорская женская, средние и младшие юноши и две детские команды). В 2016 году с привлечение новых тренерских кадров и материальных ресурсов осуществляется набор в молодежную флорбольную команду, поэтому происходит прирост еще на 30 человек. В 2017 году динамика роста числа спортсменов продолжает увеличиваться до 250 человек. Этот резерв дал возможность сформировалось 8 команд различного уровня (мужская, юниорская женская мужская, старшие, средние, младшие юноши и одна для группа здоровья).

У клуба НН-ФБК-30 продолжает наблюдаться положительная динамика роста по критерию массовости среди флорбольных клубов в Нижегородской области и Российской Федерации. Для сравнения, по данным государственных статистических наблюдений в 2017 году в Российской Федерации всего функционирует 50 флорбольных клубов. Можно выделить, следующие наиболее активные регионы по количеству спортсменов занимающих флорболом это: Нижегородская, Архангельская, Ульяновская, Новгородская и Московская области.

Также констатируем, что флорбольный клуб НН-ФБК-30 является лидером в Российской Федерации по критерию количества занимающихся спортсменов. В 2018 году планируется увеличение количества обучающихся в клубе за счет проведения показательных тренировок по флорболу в школах города Нижнего Новгорода. А также планируется создание школьной лиги, где будут просматриваться игроки, лучшие из которых попадут во флорбольный клуб. Предполагается создание ночной любительской лиги по флорболу на базе клуба НН-ФБК-30 и студенческой команды, что будет способствовать популяризации флорбола в целом.

Исходя из анализа финансирования бюджета, с привлечением спонсоров и средств спортсменов с 2014 года по 2017 год, источниками финансирования флорбольного клуба НН-ФБК-30 в большинстве случаев является поступление денежных средств от самих спортсменов и взносы спонсоров и меценатов. Как правило, государственные субсидии для развития регионального флорбола составляют малую часть бюджета клубов, которая в основном расходуется на проведение всероссийских турниров и содержание сборных команд страны. Важными статьями расходов в флорбольном клубе муниципального образования Г. Нижний Новгород является: организация и проведение турнира по флорболу памяти Л.Л.Антоновой, а также выезды на коммерческие турниры и учебно-тренировочные сборы.

В 2014 году бюджет составил 1608000 млн. рублей. Из них 998 тыс. рублей было израсходовано на выезд женской команды на международные соревнования в Финляндию на турнир NST CUP и на все Российские соревнования «Русская Осень». На проведение первого турнира Л.Л. Антоновой было затрачено 80 тыс. рублей и 110 тыс. рублей на покупку спортивного инвентаря и формы спортсменам. На проведение учебно-тренировочного сбора на базе лагеря «Красный Плес» предоставлена спонсорская помощь в размере 400 тыс. рублей.

В 2015 году, благодаря привлечению спонсоров, бюджет составил 1910000 млн. рублей. Из них, на российские соревнования «Русская Осень», юношеской команде было выделено 384 тыс. рублей, и 216 тыс. рублей на юниорок. Выезд на международный турнир Unihoc Russia Cup обошелся в 600 тыс. рублей. На проведение второго турнира Л.Л. Антоновой, благодаря спонсорской помощи, было потрачено 100 тыс. рублей и 130 тыс. рублей на покупку спортивного инвентаря и формы спортсменам. На проведение учебно-тренировочного сбора на базе турбазы «Залив» поступили средства от спортсменов в размере 600 тыс. рублей.

В 2016 году вследствие успешного выступление команд по флорболу клуба НН-ФБК-30 удалось привлечь 6 спонсоров. Бюджет организации резко вырос в положительную сторону и составил 2163000 млн. рублей. Из них поездки на международные соревнования, такие как Unihoc Russia Cup, обошлись в 480 тыс. рублей и 608 тыс. рублей на Шведский турнир Storvreta Cup. Высокая стоимость затрат на соревнования была связанна с государственной политикой, санкциями и повышением курса валют. Спонсорские денежные средства в размере 280 тыс. рублей были направлены на проведение третьего турнира Л.Л. Антоновой и закупки необходимой амуниции для игроков. На проведение учебно-тренировочного сбора на базе лагеря «Залив» поступили средства от спортсменов в размере 745 тыс. рублей. Увеличение расходов было связано с разделением тренировочного сбора на две смены, но это способствовало охвату большего количества флорболистов.

В 2017 году в связи с увеличением массовости флорболистов и приходом в клуб мужской команды количество спонсоров увеличилось до 10. Бюджет организации увеличился в связи с большим количеством выездов на коммерческие турниры и обслуживание мужской команды. Он составил 3092500 млн. рублей. Из этих средств на сегодняшний день выделено на поездки в Швецию на турнир Storvreta Cup 675 тыс рублей.

Спонсорская помощь в 693 тыс. рублей была затрачена на международный деско-юношеский турнир Unihoc Russia Cup, в котором участвовало 70 человек от флорбольного клуба НН-ФБК-30. Затрачено на проведение четвертого турнира Л.Л.Антоновой 257 тыс. рублей. Планируется закупка инвентаря на 230 тыс. рублей, проведение учебно-тренировочного сбора на базе лагеря «Восток» на сумму 1237500 рублей и поездка на международный турнир в Словакию стоимостью в 415 тыс. рублей.

В 2018 году предполагается увеличение средств бюджета за счет создания ночной флорбольной лиги и бюджетного финансирования студенческой команды. Планируется привлечение дополнительного числа спонсоров и инвестиций за счет новых проектов.

Эффективность работы любого спортивного клуба во многом зависит от кадрового потенциала.

Флорбольный клуб НН-ФБК-30 полностью укомплектован тренерами по флорболу и физической подготовке, а также к работе привлечены хореограф и спортивный психолог. В Нижегородской области флорбольный клуб НН-ФБК-30 располагает наибольшим кадровым ресурсом, что прямую влияет на эффективность подготовки спортсменов и выступление их на соревнованиях, начиная от областных, и заканчивая международными коммерческими турнирами.

Важной особенностью флорбольного клуба НН-ФБК-30 является ежегодное проведение собственного персонального коммерческого детско-юношеского турнира по флорболу им. Л. Л. Антоновой, Заслуженного учителя России.

Благодаря этому человеку был построен физкультурно-спортивный комплекс, где базируется клуб НН ФБК-30. Проведение такого рода турнира способствует у подрастающего поколения воспитанию чувства уважения к достойным людям нашей страны, патриотизма к нашей родине. Общее руководство турниром было возложено на Региональной Спортивной Общественной Организации Федерации Флорбола Нижегородской области и согласованно с директорами ФОК МАОУ «Школа № 30 им. Л.Л. Антоновой» и МБУ ДО «ДЮСШ Нижегородец».

По итогам проведенного анализа можно определить 5 критериев эффективности флорбольного клуба НН-ФБК-30, это:

- увеличение массовости спортсменов,
- улучшение финансового обеспечения клуба,
- увеличение количества и качества кадров,
- рост квалификационного уровня флорболистов,
- проведение коммерческих, персональных турниров.

Можно сделать вывод о том, что флорбольный клуб НН-ФБК-30 на современном этапе активно развивается в профессиональном, финансово-коммерческом, морально-патриотических планах.

МОДЕРНИЗАЦИЯ СИСТЕМ ВОДОСНАБДЕНИЯ И ВОДООТВЕДЕНИЯ ГОРОДА Н. НОВГОРОДА ЧЕРЕЗ ИНВЕСТИЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОАО «НИЖЕГОРОДСКИЙ ВОДОКАНАЛ»

Березин С.В.
к.э.н., доцент кафедры «Гражданского права и процесса» юридического факультета ННГУ им. Н.И. Лобачевского

Лебедев Юрий Александрович
Кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и госудбарственного управления ИЭП ННГУ им. Н.И. Лобачевского

Аннотация: Одна из наиболее значимых проблем в муниципальном образовании городской округ г. Н. Новгород, что накопленный износ коммунальных систем водоснабжения и водоотведения составляет более 70%. В связи с этим существенно возрастают риски срыва бесперебойности деятельности систем водоснабжения и водоотведения. Повышение эффективности функционирования систем водоснабжение и водоотведения в г.Н. Новгороде планируется достичь за счет проведения масштабной комплексной модернизации ресурсоснабжающем предприятием ОАО «Нижегородский водоканал». В данной статье рассмотрена инвестиционная деятельность предприятия ОАО «Нижегородский водоканал», направленная на модернизацию систем водоснабжения и водоотведения.

Ключевые слова: Инвестиционная программа, инвестиции, модернизация, система водоснабжения, система водоотведения, ресурсоснабжающее предприятие.

Открытое акционерное общество «Нижегородский водоканал» − одно из крупнейших предприятий РФ в области водоснабжения и водоотведения. Общество обеспечивает качественной питьевой водой население муниципального образования городской округ «город Нижний Новгород», и части Кстовского муниципального района Нижегородской области, обеспечивает канализование стоков г. Н. Новгорода, муниципального образования городского округа г. Бор, Кстовского муниципального района Нижегородской области, обслуживает водопроводные и канализационные сети и сооружения на них, расположенные на территории общей площадью 41 тыс. га с населением 1,3 млн. человек. Общая протяженность водопроводных и канализационных сетей составляет около 3063,0 км.

ОАО «Нижегородский водоканал» включено в реестр хозяйствующих субъектов, имеющих долю на рынке услуг по централизованному водоснабжению и водоотведению более 65%, в географических границах г. Н. Новгорода кроме Автозаводского района.

ОАО «Нижегородский водоканал» использует для осуществления деятельности имущество муниципальной имущественной казны г. Н. Новгорода, переданное ему в соответствии с ч.2 ст. 37 Федерального закона РФ от 21.07.2005 № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» на основании Постановления администрации города Нижнего Новгорода от 29.12.2012 № 5747 «О заключении концессионного соглашения с ОАО «Нижегородский водоканал» по Концессионному соглашению от 14.06.2013 заключенному между Муниципальным образованием городской округ город Нижний Новгород и ОАО «Нижегородский водоканал».

Традиционно основным приоритетом для ОАО «Нижегородский водоканал» является повышение качества питьевой воды для потребителей. Рост этого показателя

достигается путем внедрения комплекса мер, направленных на совершенствование всех стадий процесса: от забора и очистки воды до доставки ее до конечного потребителя. В связи с этим ресурсоснабжающее предприятие ведёт непрерывную работу по модернизации оборудования и усовершенствованию технологий очистки воды. А общей миссией предприятия является бесперебойное предоставление абонентам услуг водоснабжения и водоотведения высшего качества.

В 2011г. одной из крупнейших консалтинговых компаний «Ernst & Young» был разработан план корпоративного развития ОАО «Нижегородский водоканал». Компания руководствовалась указанным планом при осуществлении своей деятельности в 2012-2016гг. и планирует придерживаться его и в 2017-2019гг. Стратегическое видение компании определяет основные направления её развития.

Рис. 1 Стратегия развитие ОАО «Нижегородский водоканал»

Повышение эффективности деятельности предприятия планируется достичь за счет проведения масштабной комплексной модернизации, которая включает в себя направления, связанные с операционными и инвестиционными затратами, и обязательные управленческие мероприятия.

В соответствии с постановлением Городской Думы г. Н. Новгорода от 31 января 2007 г. N 9 (в ред. постановления Городской Думы г. Н.Новгорода от 22.10.2008 N 166, решения Городской Думы г. Н.Новгорода от 21.11.2012 N 192, с изм., внесенными решением Городской Думы г. Н.Новгорода от 21.06.2011 N 95 (ред. 14.12.2011) ОАО «Нижегородский водоканал» реализовал инвестиционную программу по развитию систем водоснабжения и водоотведения. Источниками финансирования Инвестпрограммы являлись:

Плата за подключение к системам водоснабжения и водоотведения;

Надбавка к тарифу (действовала с 2006г. по 2008г.);

Целевое бюджетное финансирование.

Общие потребности финансирования Инвестиционной программы 2661241 тыс. руб. В результате отмены надбавки к тарифу и платы за подключение к сетям водоснабжения и водоотведения по состоянию на 31.12.2016 чистая прибыль поступлений денежных средств по всем указанным источникам составила 1 519 101,3 тыс. руб., таким образом, программа была профинансирована только на 57,1%. Причем, несмотря на то, что надбавки к тарифу

действовали с 2006г. по 2008г., 26 % финансирования Инвестиционной программы осуществлялось именно за счет этих средств.

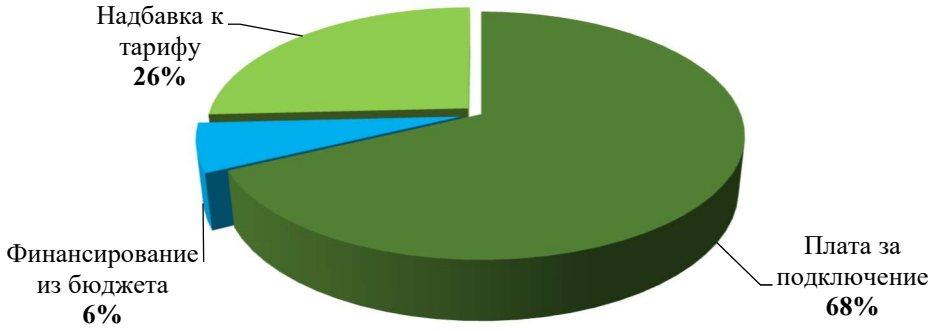


Рис. 2 Распределение долей финансирования Инвестиционной программы по источникам

В рамках проведенной инвестиционной программы по развитию систем водоснабжения и водоотведения за период с 2007г. по 2016г. предприятием было выполнено 59 мероприятий (68% из 87-ми утвержденных мероприятий) на сумму 1 468 385,6 тыс. руб., в том числе 13 878,8 тыс. руб. по объектам ИП-2006г., процент выполнения – 55,2%.

Так же за период реализации Инвестиционной программы прослеживалась отрицательная динамика поступления денежных средств, необходимых для её финансирования.

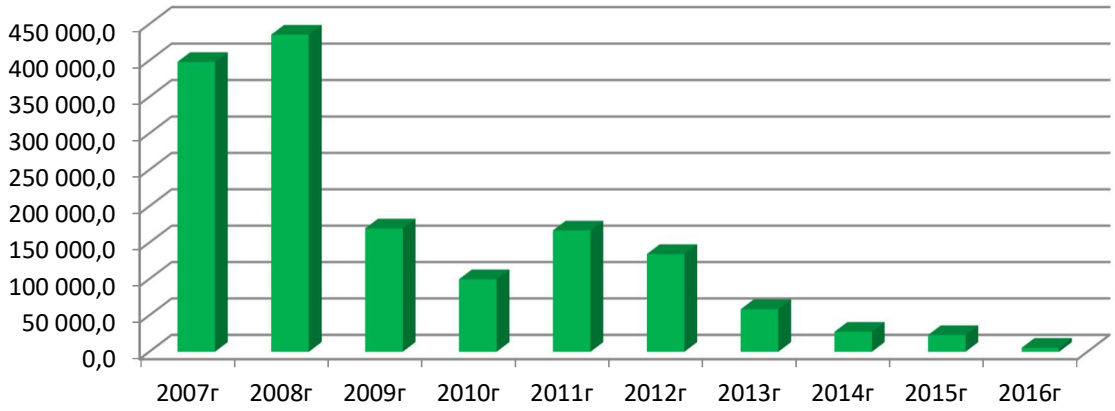


Рис. 3 Динамика поступления денежных средств по Инвестпрограмме

В 2017 году предполагается окончание проектно-изыскательских работ, оформление разрешительной документации и выполнение строительно-монтажных работ на ряде объектов инвестиционной программы по развитию систем водоснабжения и водоотведения. Ввиду отсутствия поступлений в части надбавки к тарифу и монотонно сокращающегося объема поступлений платы за подключение к сетям ОАО «Нижегородский водоканал» планирует осуществить выполнение финансово-емких мероприятий в рамках новой инвестиционной программы «Модернизация» 2014-2023гг.

В целях повышения качества оказываемых потребителям услуг, улучшения экологической ситуации на территории города Н. Новгорода, снижения уровня аварийности и износа, выполнения требований надзорных органов разработана инвестиционная программа «Модернизация ОАО «Нижегородский водоканал» на 2014 – 2023гг. Данная инвестиционная программа была утверждена Министерством ЖКХ и ТЭК Нижегородской области в 2013г., скорректированная инвестиционная программа

«Модернизация» была утверждена в ноябре 2016 г. Общий объем финансирования данной инвестиционной программы составляет 8,7 млрд. руб.

Фактический объем инвестиций в рамках Инвестпрограммы «Модернизация» в 2016 году составил 1 миллиард 153 миллиона рублей. Всего за первые три года реализации Инвестпрограммы фактический объем инвестиций составил чуть менее 3 млрд. руб.

Одним из ключевых результатов реализации Инвестпрограммы «Модернизация» в 2016 году стало завершение строительства и запуск в эксплуатацию 3-й очереди Анкудиновского водовода. Это позволило закольцевать систему водоводов в нагорной части г. Н. Новгорода, и практически исключить риск отключения водоснабжения жителей верхней части в случае нештатной ситуации на Слудинской водопроводной станции или станции «Малиновая гряда».

На протяжении всего 2016 года Обществом проводилась работа по подготовке к чемпионату мира по футболу FIFA 2018 года в рамках мероприятий «Реконструкция сетей водоотведения для строящегося стадиона «Стрелка» в г. Нижнем Новгороде» и «Реконструкция насосной станции хозяйственно-бытовой канализации в рамках строительства стадиона «Стрелка» в г. Нижнем Новгороде».

При реализации инвестиционной программы «Модернизация» могут возникнуть определённые риски, которые приведут к удорожанию программы и потребуют принятия дополнительным мер для снижения их нагрузки.

Основные риски для деятельности предприятия

Риски	Возможность минимизации рисков
Уменьшение объемов финансирования капремонта сетей в пользу выполнения мероприятий ИП по модернизации и реконструкции сетей ВС и ВО.	Повышение ритмичности привлечения кредитных ресурсов в соответствии с планом реализации ИП «Модернизация».
Удорожание стоимости заемных средств для финансирования ИП «Модернизация» по причине ужесточения денежно-кредитной политики.	Пути хеджирования риска: - обеспечивать высокое качество заемщика; - инвестировать заемные средства в проекты с высокой экономической эффективностью;
Повышение стоимости инвестиционных мероприятий из-за роста курсов валют	Пути хеджирования: - искать альтернативные варианты технологических решений и поставщиков оборудования; - инвестировать в энергосберегающие проекты;

Список литературы:

1. Федеральный закон РФ от 21.07.2005№ 115-ФЗ «О концессионных соглашениях»;

2. Федеральный закон РФ от 7 декабря 2011 года № 416-ФЗ «О водоснабжении и водоотведении»;

3. Постановлением Правительства РФ от 13 мая 2013 года № 406 «О государственном регулировании тарифов в сфере водоснабжения и водоотведения»;

4. Постановления администрации города Нижнего Новгорода от 29.12.2012 № 5747 «О заключении концессионного соглашения с ОАО «Нижегородский водоканал»;

5. Концессионное соглашение от 14.06.2013 заключенное между Муниципальным образованием городской округ город Нижний Новгород и ОАО «Нижегородский водоканал».

МАРКЕТИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В АРХИВАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Березин С.В.
к.э.н., доцент кафедры «Гражданского права и процесса» юридического факультета ННГУ им. Н.И. Лобачевского

Николаева В.С.
студентка 2 курса направления подготовки «Документоведение и архивоведение» юридического факультета ННГУ им. Н.И. Лобачевского

Аннотация: В любом российском учреждении или организации нет ничего ценнее документов - даже документов современных, находящихся в делопроизводственном процессе. Правильно говорили старые архивисты: «Лучше лишнее сохранить, нежели нужное уничтожить». Этот постулат должен помнить каждый работающий с документами, ибо в итоге от учреждения ничего не остается, кроме его документов. Это хорошо понимают архивисты. Архивные учреждения Российской Федерации в последние годы действительно приобрели значительный опыт коммерческого использования документов, одним из аспектов при оценки которых является установление цены документа, копии документа или документной информации. Маркетинг архивной информации - деятельность, направленная на изучение рынка информации и определение спроса на ретроспективную информацию, содержащуюся в архивных документах, а также на услуги архивистов.

Ключевые слова: Архивный маркетинг, ретроспективная информация, архивный документ, архив, архивная информация.

В современном постиндустриальном обществе производственным ресурсом становятся информация и знания. Люди постоянно распределяют обширный поток информации по трем блокам: прошлое, настоящее, будущее. Произошедшие события непременно становятся важнейшей частью жизни - от них во многом зависит настоящее и будущее ни одного поколения. Можно отметить, что прошлое не исчезает, оно продолжает существовать в исписанных «страницах жизни». Поэтому неумолимо растет значение документационной информации, а значит, архивов.

Многие, к сожалению, еще до сих пор не осознали этого. Однако «кто владеет информацией, тот владеет миром»,- так ещё в 19 веке заметил Натан Ротшильд, заложив достаточно важный смысл в эту фразу, привычную каждому.

Действительно, в любом учреждении, организации или предприятии нет ничего ценнее документов и сведений, содержащихся в них. И по истечение большого периода времени только они останутся очевидцами событий давно минувших лет. Многие говорят о том, что, имея информацию об объекте, можно управлять им. И эти слова подтверждаются деятельностью архивов, так как архив- обладатель информации, которая является самым ценным «товаром» в мире!

Архив – это один из важнейших резервуаров памяти человечества, который содержит в себе огромный багаж информации, это не просто хранилище, куда списываются старые никому ненужные бумаги, не «склад» оконченных дел, которые никогда уже не будут использоваться, а это собрание письменных исторических памятников! Безусловно, это застывшая память на страницах истории, которая может повлиять на общественные настроения.

У многих возникают вопросы: «Так, а для чего же нужны архивы? Какова значимость архивов в системе информационного управления?».

Первая и наиболее важная необходимость архивов заключается в том, что они отражают материальную и духовную жизнь общества и имеют бесценное историческое, научное, социальное, политическое, экономическое и культурное значение. Стоит отметить, материалы, хранящиеся в архивах, могут отличаться новизной информации, ценностью и эксклюзивностью, что способствует привлечению наибольшего числа потребителей архивной информации. Сегодня, при имеющихся возможностях, можно познакомиться со многими подлинниками, что значительно расширяет горизонты для научной деятельности.

Так же в работе практически каждой организации наступает момент, когда необходимо доказать конкретные факты или отстоять свою позицию, включая рассмотрение вопросов в суде. Заблаговременное создание архива документов позволяет решить множество вопросов, в случае возникновения споров, более компетентно, основываясь на документальных подтверждениях.

С уверенностью можно сказать, что архивы развивают науку и культуру, сохраняя наследие прошлого; способствуют эффективному развитию государственного управления, имея в себе информацию, необходимую для обеспечения государственного суверенитета и национальной безопасности России, решая ряд важнейших вопросов. Возможности архива безграничны, потому что архивная информация выполняет особую миссию во всех сферах человеческой жизни.

На фоне информационных потоков, происходящих в настоящее время, обуславливается необходимость использования маркетинговых аспектов в деятельности архивов. Это один из актуальных вопросов на данный момент времени, который нуждается в решении. «Маркетинг архивной информации – деятельность, направленная на изучение рынка информации и определение спроса на ретроспективную информацию, содержащуюся в архивных документах, а также на услуги архивистов».[4]

Исходя из этого, для планирования эффективной работы архива, его руководству следует, во-первых, изучить потребности общества на рынке информационных услуг в сфере архивного дела, что предполагает непрерывную кропотливую работу по анализу рыночной среды, динамики спроса и предложения на архивную информацию для оптимизации их создания и сбыта. Это основано на совпадении интересов, при взаимной заинтересованности как продавца (то есть архива), так и покупателя, «обеспечивая продажу архивных услуг не как разового, а постоянного явления».[3]

Во-вторых, проанализировать продуктивность и интенсивность использования архивных документов, а так же частоту обращений к различным фондам и специалистам архива. Показателями данных характеристик, которые используются в маркетинговых исследованиях архивов, являются потребители информации, а так же тематика запросов, публикаций.

Данные исследования необходимо начинать с изучения следующих законодательных и нормативных актов, регулирующих данную деятельность в информационной сфере: ФЗ от 22 апреля 2004 г. №125–ФЗ «Об архивном деле в Российской Федерации»; Закон РФ от 21 июля 1993 г. №5485-1 «О государственной тайне»; ФЗ от 27 июля 2006 г. №149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и защите информации» и др.

Из этого следует, что маркетинговая информационная система в архиве базируется на данных законодательных актах в области информации, на тематике исследований пользователей архива и запрошенных документах.

Результаты маркетингового исследования могут быть как количественными (число посетителей, запросов) – они необходимы для планирования работы архива, определения его бюджета и штата, так и качественными (категории пользователей, тематика исследований) – они предназначены для организации работы по созданию и усовершенствованию системы научно-справочного аппарата.[2]

В-третьих, при изучении рынка информации стоит уделить внимание его сегментации, что предполагает разбивку рынка архивных услуг по определенным критериям на группы (сегменты). Это обусловлено тем, что документы и материалы, хранящиеся в архивах, отражают различные области содержащейся в них информации. Например, документы, предназначенные для государственных органов, могут быть скрыты от общественности государственной тайной, а другие, напротив, быть общедоступной информацией, являясь частным наследием или памятником истории.

Не стоит забывать, что государственные и муниципальные архивы ежегодно выполняют сотни тысяч запросов граждан. Однако большинство из них выполняются бесплатно, т.к. они связаны, например, с выполнением ряда социальных запросов граждан, касающихся, прежде всего, их пенсионного обеспечения, установления трудового стажа, выявления оснований для различных льгот.

Многие понимают, что государственные архивы не финансируются в достаточном объеме и средств не хватает не только для достойной отплаты труда архивиста, но и для покупки оборудования, компьютерной техники, в то время когда информация является ценным товаром, а современные технологии консервации и реставрации являются весьма дорогостоящими.

Так как одной из составляющих маркетинга в сфере архивной информации является изучение деятельности архивистов, предполагаются вполне легальные способы поправить финансовое положение архивов - привлечение внебюджетных средств за счет оказания архивами платных услуг (например, запросы о генеалогическом составлении родословной).

Таким образом, нельзя недооценивать роль маркетинга в системе архивного дела, так как он является одним из важнейших этапов в обеспечении эффективной работы архива. Правомерно сказать, что маркетинговая деятельность в архивах многоаспектна: она охватывает все рабочие моменты архивных учреждений и организаций, тем самым решает обширный круг задач, способствует притоку потребителей архивной информации.

Список литературы:

1. Федеральный закон РФ от 22 апреля 2004 г. №125–ФЗ «Об архивном деле в Российской Федерации»;

2. Алексеева Е.В., Афанасьева Л. П., Бурова Е.М. Архивоведение / Е.В. Алексеева, Л.П. Афанасьева, Е.М. Бурова. – М.: Академия, 2007;

3. Кетова Н.П. Маркетинг: вопросы и ответы / Н.П. Кетова. - Ростов н/Д.: Феникс, 2009.

4. Тельчаров А.Д. Архивоведение: конспект лекций / А.Д. Тельчаров.- М.: Приор-издат., 2004.-160 с.

СОСТАВ И КЛАССИФИКАЦИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ В ОРГАНИЗАЦИЯХ

Бобырева Анастасия Дмитриевна
студентка 2 курса Факультета Непрерывного Образования ФГБОУ Российский государственный университет правосудия (Приволжский филиал)

Невская Дарья Андреевна
студентка 2 курса Факультета Непрерывного Образования ФГБОУ Российский государственный университет правосудия (Приволжский филиал)

Аннотация: В настоящее время вопросы документирования управленческой информации приобретают особое значение. Это связано в первую очередь с развитием организаций, отраслей, сферы государственного управления. Постоянно увеличивающийся объем информации, поступающей из внешней среды, а так же развитие средств и методов внутреннего делопроизводства требуют эффективной организации работы с документами, которая обеспечивается за счет правильно поставленной системы работы с документацией, использования автоматизации процессов документооборота. При этом любая обрабатываемая на предприятии документация должна быть достоверно классифицирована и систематизирована в соответствии с номенклатурой дел службы делопроизводства. Это обеспечит возможность своевременного и эффективного принятия решений в процессах управления организациями различных сфер деятельности.

Ключевые слова: документ, документооборот, управленческая документация.

Процессы управленческой деятельности менеджмента любой организации основываются на передачи организационных, распорядительных решений по средствам использования соответствующей документации, ее обработки, доведения до конечного потребителя. При этом любая документация требует внимания управленческого персонала, а не только организационно-распорядительная. Так, например, на основе данных информационно справочной документации принимаются решения по оптимизации процессов производства, о внедрение новых технологий в производстве продукции (оказании услуг), привлечении инвестиций, использовании инноваций и т.д. По средствам данных представленных в бухгалтерской документации принимаются решения о расширении (сокращении) производственных мощностей, штата сотрудников, изменении объемов фонда оплаты труда и т.п. Та или иная документация используемая сотрудниками фирмы имеет свои характеристики, которые подразделяют ее на отдельные виды, классификационные группы. Таким образом, в работе авторами рассмотрен состав и классификация управленческой документации, обозначены ее характеристики.

Управленческая документация может быть выражена в следующей классификации.

По средствам фиксации информации в документации можно выделить:

- письменные - документы, информация в которых закреплена типами письма. Примерами таких документов могут служить: накладные, письма, акты. Подробнее рассмотрим протокол об административном правонарушении (или судебного заседания). Это процессуальный документ , который служит основанием для возбуждения производства по делу об административном правонарушении. Протокол должен составляться только лицом при исполнении, тот в свою очередь обязан указать должность, фамилию и инициалы. Важной гарантией полноты и правдивости написанной информации в протоколе об административном правонарушении является то, что физическому лицу и законному представителю юридического лица, против которых и возбуждено дело будет

предоставлена возможность ознакомиться с документом. После составления, физическому лицу или законному представителю, юридическому лицу вручается копия под расписку, также копия вручается пострадавшему.

- графические - документы, которые содержат информацию, выраженную с помощью изображения какого-либо объекта. К таким документам можно отнести различного рода чертежи, графики. Например, данные судебной статистики можно представить как в табличном варианте, так и в форме графического изображения. На графике данные зачастую отображаются в более понятной для потребителя информации форме. В данном аспекте удобно отражать, например, динамику преступности, распределение правонарушений по территориальному делению и т.д.

- фотокинодокументы - изобразительные и аудиовизуальные документы, созданные фотографическим или кинематографическим способами. Примерами таких документов являются: аудиозапись, видеозапись. При этом, видеозапись факта совершения правонарушения, является доказательством при рассмотрения дела. Например, видеозапись фиксирующая факт получения взятки.

По видам деятельности:

- организационные документы предприятия[1][2] - правовые нормативные документы, устанавливающие правила взаимоотношения обязанностей физических и юридических лиц, как по отношению друг другу, так и общества в целом.(Уставы, положения, правила, инструкции, структура и штатная численность, штатное расписание).

Эта группа документов состоит из учредительных документов организации, штатных расписаний, правил внутреннего распорядка, положений о структурных подразделениях, обязательных для исполнения, и других документов.

Особенностью организационных документов является то, что в них можно вносить изменения и дополнения в том случае, когда нет необходимости перерабатывать весь документ.

Например, штатное расписание. Этот документ закрепляет должностной и численный состав предприятия с указанием фонда заработной платы. Например, заведующий отдела кадров юридической фирмы указывает список должностей, информацию о количестве штатных единиц, окладов, надбавок и месячной зарплаты. Штатное расписание должно быть утверждено руководителем предприятия, подписано его заместителем и согласовано с главным бухгалтером.

Требования к оформлению документов:

-организационные документы должны приготавливаться в количестве четырех экземпляров

- после их регистрации они хранятся в сейфе у руководителя

-каждый экземпляр должен быть прошит, а страницы пронумерованы

-на последней странице устава руководитель ставит подпись и печать предприятия

-как правило, имеют сложную структуру, которая включает в себя разделы (иногда подразделы), пронумерованные арабскими цифрами

-должны проходить проверку на соответствие действующему законодательству.

- распорядительные документы[1][2] состоят из решений, которые идут от вышестоящего руководства к его подчиненным, от руководителя организации к структурным подразделениям. К таким документам можно отнести постановления, указания, приказы, решения, постановления.

Например, распоряжение – это правовой акт, который:

- издается руководителем органа государственной власти или предприятия в целях решения вопросов

- принимается руководителем предприятия для регулирования деятельности предприятия.

Например, генеральный директор акционерного общества издает распоряжение об организации переезда в связи с перераспределением служебных помещений. Руководитель организации может издать распоряжение, а может наделить правом издавать распоряжения топ-менеджеров по направлениям, в которых эти распоряжения будут действовать.

Требования к оформлению документов:

-оформляется на общем или специальном бланке

-текст распорядительного документа, как правило, состоит из констатирующей(введение) и распорядительной (изложение документа) частей

-документ должен вступать в силу с момента подписания и доведения до сведения, если нет указания на дату, когда он вступает в силу в тексте самого распорядительного документа

- документы по личному составу - архивные документы, которые отражают трудовые взаимоотношения работника и работодателя. (личное заявление, приказ о назначении на должность, автобиография, копии свидетельств и аттестатов и др.)

Хотя требования к оформлению всех видов документов по личному составу различны, но присутствуют общие положения:

-каждый документ заносится в опись отдельно

-опись составляется и подписывается работником, который отвечает за кадровую документацию, с указанием даты формирования личного дела

-начальной датой личного дела является дата заявления о приеме на работу, а конечной - дата увольнения

-личное дело ведется в одном экземпляре.

- финансово-бухгалтерские – вид документов, которые направлены на финансово-бухгалтерский учет предприятия.(Главная книга, годовые отчеты, бухгалтерские балансы, счета прибылей и убытков, акты ревизий, инвентаризаций, планы, отчеты, сметы, счета, кассовые книги и др.). Любое ведомство не обходится без бухгалтерии, будь то МВД, суд или прокуратура. Бухгалтерия организации выполняет свои функции связанные с обеспечением финансово-хозяйственной деятельности. Результаты совершенных хозяйственных операций оформляются первичной документацией, в течение года данные сведения обобщаются в отчетности. Так, на основании годовой отчетности руководитель анализирует результаты хозяйственной деятельности организации (ведомства) и на основании полученных результатов принимает соответствующие управленческие решения.

Требования к оформлению документов:

- документы могут заполняться шариковой ручкой, печататься на печатной машинке или выводиться на компьютере

-не должно быть цветных паст, карандаша

-в денежных документах сумма должна указываться цифрами и прописью

- не допускается внесения, исправления в кассовые и банковские документы, однако другие могут исправляться, но стороны обязательно обговаривают данные исправления

-в документе должны быть заполнены все реквизиты

- информационно-справочные документы – неотъемлемая часть кадровой документации, которая играет служебную, вспомогательную роль по отношению к другим документам.(Акты, письма, факсы справки, телефонограммы, докладные записки, протоколы и др.)

- коммерческие контракты (договоры) - документы, которые представляют собой соглашение сторон об установлении и регулировании каких-либо отношений. Например, договор купли – продажи народного потребления, в котором поставщик обязуется

поставить товары народного потребления, а покупатель принять и оплатить их в указанные в договоре сроки. Наименование, ассортимент, количество и цена товара согласовываются сторонами и должны быть указаны в накладных. Помимо предмета договора, должны быть прописаны сроки и порядок поставки товара, порядок оплаты, качество товара, ответственность сторон, срок действия контракта, адресс и реквизиты сторон и прочее.

Требования к оформлению документов:

-заключение конкретного контракта должно начинаться с направления оферты, которая содержит основные условия предлагаемой сделки (статья 435 Гражданского кодекса РФ)

- обмен документацией между сторонами может осуществляться с помощью почтовой, телеграфной, телетайпной, факсимильной, электронной или иной связи, позволяющей достоверно установить, что документ исходит от стороны по контракту (статья 434 Гражданского кодекса РФ).

Договорные отношения также устанавливаются путём представления одной из сторон проекта контракта.Когда другая сторона получает проект, она рассматривает его и, если нет возражений, подписывает. Составившей контракт стороне, возвращается один экземпляр контракта.

При составлении контрактов и их заключении следует уделять особое внимание:

- четкой формулировке прав и обязанностей сторон
- возможности расторжения контракта любой из сторон
- санкциям к каждой из сторон за невыполнение обязательств
- соответствию пунктов контракта Федеральному закону «О защите прав потребителей» и другим законодательным актам
- соответствию подписей, печатей, дат, юридических адресов.

По месту составления:

- внутренние – это те документы, которые разработаны и используются внутри предприятия.(Положения, устав, штатная численность, штатное расписание, инструкции, должностные инструкции и договоры).Например, должностная инструкция секретаря судебного заседания. В данной инструкции регламентируются общие сведения, а именно кем назначается и освобождается от должности секретарь, кому он подчиняется и кто руководит им, кто осуществляет работу на период временного отсутствия секретаря, чем он должен руководствоваться в своей служебной деятельности. Также квалификационные требования к работнику и должностные обязанности.

- входящие - документы, которые поступили на предприятие.(Законы, указы, постановления, решения, указания, инструкции, распоряжения, поручения, приказы, доверенности, договоры, письма (предложения, сопроводительные, гарантийные, рекламные, информационные, запросы и др.) Например, административный регламент ГИБДД – это нормативный документ, который регламентирует поведение сотрудников полиции при контроле дорожного движения. Данный документ содержит общие положения, требования к исполнению государственных функций сотрудников ГИБДД. Далее сроки выполнения административных действий, их состав и последовательность, а так же требования к порядку их выполнения. Регламент содержит порядок, формы контроля исполнения государственных функций, досудебный порядок, по которому может быть обжаловано решение, действия органа, должностных лиц, которые исполняют свои государственные функции.

- исходящие – документы, отправляемые из предприятия.(Докладные записки, отчеты, справки, обзоры, письма, телеграммы, телефонограммы, факсы, сообщения)

По срокам исполнения различают:

- срочные – документы, в которых указаны сроки его исполнения. Например, договор аренды помещения. В нем прописана дата окончания действия договора, чаще всего это последний день настоящего года. Договор должен быть заверен подписью наймодателя и нанимателя.

- несрочные – документы, в которых не указаны сроки исполнения.

По происхождению:

- служебные или официальные – документы, которые составляются юридическим или физическим лицом в установленном порядке, отражающие интересы организации.(Протоколы, акты, служебные и докладные записки, справки, объяснительные записки) Например, протокол – это документ, который фиксирует ход обсуждаемых вопросов и принятия решений на собраниях, совещаниях, конференциях и заседаниях коллегиальных органов.

- личные – документы, затрагивающие интересы определенного лица.(Заявление, объяснительная, записка) Более подробно рассмотрим заявление об увольнение. Этот документ необходим для расторжения договора между работником и работодателем. Такой вид документа не имеет унифицированной формы, но, исходя из статьи 80 Трудового кодекса РФ, заявление должно быть письменным и подтверждено подписью работника. В шапке необходимо указать адресата и адресанта, далее написать заголовок «Заявление» и изложить просьбу об увольнении.

По юридической силе:

- оригиналы или подлинники - единственные экземпляры официальных документов, подписанные автором.

- копии - документы, полностью отражающие информацию подлинников и все его внешние признаки. Такие документы не имеют юридической силы. Например, копия паспорта на получения права собственности на квартиру. Эта копия заверяется у нотариуса. Должны быть сделаны копии всех страниц паспорта и на последней странице нотариус ставит соответствующую отметку (подпись и печать).

- заверенные копии - копии, имеющие необходимые реквизиты, которые придают им юридическую силу

- дубликаты - повторные экземпляры подлинника документа, которые имеют такую же юридическую силу (дубликаты могут выдаваться при утере или уничтожении подлинника).

По срокам хранения:

-временного хранения (до 10 лет).Например: приказы на отпуск и командировки, бухгалтерские документы, путевые листы и тд.

-долговременного хранения (свыше 10 лет). Например: личные дела работников, штатные расстановки, лицевые счета работников и тд.

-постоянного хранения. Например: приказы по основной деятельности, годовые планы и отчеты и тд.

Таким образом, можно сказать, что документационное управление на предприятии имеет сложный состав и классификацию. Существуют различные виды документации, которые должны иметь свои требования к оформлению, а разработка автоматизированных систем документооборота должна строиться с учетом установленной классификации документов.

Список литературы:

1. Документационное обеспечение управления: учебник для студ. Учреждений сред.проф. Образования / Л.А.Румынина – 4-е изд., испр. и доп. – М. : Издательский центр «Академия», 2006. – 224с.

2. ГОСТ Р 6.30-2003. Унифицированные системы документации. Унифицированная система организационно-распорядительной документации. Требования к оформлению документов.

3. Федеральный закон№ 402-ФЗ от 21 ноября 1996 г. №129-ФЗ «О бухгалтерском учете» (с изм. от 23 июля 1998 г., 28 марта, 31 декабря 2002 г., 10 января 2003.

4. Ворошилова И.А., Федосеева В.А., Терехов А.М. Значение документооборота в управлении организацией // Синергия Наук. 2016. № 6. С. 126-131.

5. Терехов А.М., Мизиковский И.Е., Терехова А.В. Рекомендации по трансформации специализированной бухгалтерской отчетности по биологическим активам сельского хозяйства // Агропродовольственная политика России. 2015. № 8 (44). С. 56-59.

АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Богатырева Арина Олеговна
юридический факультет, 2 курс, ФГБОУ ВО Российский государственный университет правосудия (Приволжский филиал)

Грачева Диана Денисовна
юридический факультет, 2 курс, ФГБОУ ВО Российский государственный университет правосудия (Приволжский филиал)

Научный руководитель: к.э.н., доц. кафедры Гуманитарных и социально-экономических дисциплин ФГБОУ ВО Российский государственный университет правосудия (Приволжский филиал) А.М.Терехов

Аннотация: В статье рассмотрена сущность, методы, стратегии и задачи антикризисного управления. Оно является немаловажным в условиях рыночной экономики, когда высокая конкуренция, борьба за сохранение своих позиций на рынке и ее укрепление.

Ключевые слова: управление, кризис, методы, стратегии.

Антикризисное управление представляет собой особый процесс, в котором применяются методы, приемы, позволяющие предвидеть кризис, снизить его отрицательные последствия, а так же использовать опыт для следующих возможных кризисов предприятия. Данный термин многозначен и может трактоваться по-разному авторами учебников и статей.

В целом проблема выработки эффективного антикризисного управления сложна и требует тщательного анализа. Для каждого отдельного предприятия важно учесть разнообразные факторы, внешние и внутренние, и выработать свою стратегию.

Кризис — это крайнее обострение противоречий в социально-экономической системе (организации), угрожающее ее жизнестойкости в окружающей среде. [2]

Причины кризисов могут быть различные. Внешние причины — несовершенство финансовой, кредитно-денежной, налоговой систем, тяжелая политическая и экономическая ситуации. Внутренние причины — снижение объема производства, недочеты управления, низкая производительность труда, низкая конкурентоспособность продукции.

Важно так же отметить не только причины, но и последствия кризиса, которые так же могут быть разными, как резкие изменения в политике предприятия, его обновление, или же возникновение нового кризиса, уход с рынка. Разные последствия зависят во многом от управления, которое может или смягчать кризис, или обострить его. Во многом это зависит не только от внешних факторов, но и от профессионализма управленца. И его важная задача составить правильный план выхода из кризисного положения, или же заранее предвидеть его наступление.

За период своего существования организация проходит несколько этапов. Так называемый жизненный цикл организации, как правило, состоит из четырех стадий: становление, рост, зрелость, упадок. В дальнейшем происходит либо ликвидация, либо слияние в более крупную организацию, либо разделение на более мелкие организации.

На этапе становления происходит зарождение организации, его юридическое оформление, определяется стратегия конкурентной борьбы, идет выпуск первой партии продукции.

На этапе роста происходит создание условий для экономического роста, упрочнение своих позиций на рынке.

На этапе зрелости предприятие достигает устойчивого положения на рынке, старается сохранить это положение.

Этап спада характеризуется резким падением сбыта и снижением прибыли.

Каждый этап содержит опасность наступления кризисной ситуации. И основными целями управления как раз являются прогнозирование и предвидение ситуаций, которые могут привести к кризису, разработать меры по предотвращению. Если же настала кризисная ситуация, то целями являются выйти как можно удачнее из нее, уменьшить размер ущерба, избежать банкротства.

Виды антикризисного управления зависят от стадии кризиса. Выделяют реактивное, превентивное, арбитражное.

Реактивное, как видно из названия, характеризуется тем, что деятельность начинается в условиях острой кризисной обстановки. Произвести эффективные быстрые изменения при данном виде управления довольно сложно. Основными задачами является выявление первых признаков кризисной обстановки и принять меры по ликвидации причин возникновения.

Задачи превентивного антикризисного управления:

Оценить вероятность наступления и последствия кризиса;

Разработать стратегию поведения во время кризиса;

Разработать планы по предупреждению кризисных ситуаций в финансовой сфере.

Арбитражное управление осуществляется в соответствии с решением арбитражного суда.

Деятельность данного типа делится на антикризисное управление в период несостоятельности и антикризисное управление в период банкротства. В первом случае основная задача — восстановить бизнес. Такое управление выбирают, когда уменьшается прибыль и предприятие идет к банкротству. Второе управление происходит только тогда, когда суд признает предприятие банкротом. Целями являются удовлетворение требований кредиторов, при этом сохранить рабочие места, насколько это возможно.

Так же существуют огромное количество отдельных методов антикризисного управления. Их можно использовать в комплексе или же отдельно, или же придумать что-то свое. Целесообразность применения того или иного метода от разных факторов.

Универсальными методами являются следующие:

Метод 1— «Ручное управление»

Сущность этого метода состоит в централизации приятия управленческих решений в связи с утечкой денежных и материальных ресурсов.

Метод 2— «Оптимальная отчетность»

Для того чтобы определить рентабельность предприятия и движения финансовых показателей, в крупных предприятиях используется внутренняя отчетность. Во время кризисных ситуаций благодаря этой отчетности можно проследить движение активов и пассивов предприятия.

Метод 3— «Сжатие во времени»

Данный метод предполагает уменьшение сроков предоставления внутренней отчетности, а так же быстрого принятия управленческих решений.

Метод 4— «Сокращение затрат»

Сущность данного метода заключается в том, что в кризисной ситуации происходит сокращение затрат на долгосрочные затраты (например, научно-исследовательские), не уменьшая жизненно важные затраты.

Метод 5— «Ва-банк»

Этот метод можно назвать экстремальным, он либо выведет из кризиса, либо приведет к ликвидации предприятия.

Сущность метода состоит в том, что для финансирования различных направлений предприятия не всегда хватает своих средств, приходится привлекать извне, а именно кредитные средства. В случае неудачи, предприятие обанкротится, в связи с невозможностью выплатить большой долг. [4]

Еще один важным элементом антикризисного управления является стратегия, то есть долгосрочное направление развития предприятия, которое помогает определить меры способствующие смягчению кризиса, в котором оно может оказаться, а также поможет сохранить жизнеспособность данного предприятия

Существует несколько видов антикризисных стратегий:

1. Восстановительная стратегия

Предполагается, что данная стратегия поможет быстро выявить и ликвидировать источники слабости предприятия по вопросам денежных ресурсов и уровня конкурентоспособности

2. Стратегия активного приспособления

Эта стратегия примеряется для создания новой продукции, а также для вытеснения с рынка конкурирующих организаций, которые предлагают аналогичные услуги и продукты.

3. Стратегия консервативного поведения

Несмотря на то, что происходит диверсификация, предприятия сохраняют и развивают свои позиции на рынке

4. Стратегия свёртывания производств

5. Функциональные стратегии (их также можно разделить на несколько подвидов):

- Антикризисная маркетинговая стратегия (затрагивает вопросы, связанные с развитием рынка или ухода с него, с развитием через диверсификацию и так далее).

- Антикризисная производственная стратегия (направлена на улучшение качества продукции, изменение в ассортименте, а также на повышение эффективности производственных процессов).

- Антикризисная кадровая/ управленческая стратегия (направлена на повышение кадрового потенциала, реорганизацию управления).

- Антикризисная финансовая стратегия (направлена на повышение ликвидности активов, улучшение контроля за издержками и так далее). [2]

В связи с тяжелым экономическим положением, многим предприятиям пришлось выстроить свои антикризисные стратегии. В качестве примера можно привести компанию «Модульные котельные системы» и опыт Генерального Директора, Александра Горшкова.

Котлы в основном закупали за границей, а из-за изменения курса иностранной валюты пришлось изменить стратегию, чтобы остаться на рынке и иметь устойчивое положение на нем. В итоге пришли к весьма необычному решению: объявили конкурс на разработку котла. Тот, кто побеждал, возглавлял проект. Это позволило добиться нужных результатов.[1]

Как видно из примера, стараются применять не всегда стандартные меры для предотвращения кризиса, выхода из него. Немаловажно учитывать все возможные факторы и идти на риск. Особенно это важно, когда в самой стране происходят сильные потрясения в экономической сфере. Проблема эффективной организации управления, разработка антикризисного управления является актуально с начала рыночной реформы в России, и стала наиболее выраженной в 2014 году.

Список литературы:

1. 3 примера антикризисной стратегии предприятий, которые смогли быстро сориентироваться и выиграли [Электронный ресурс]. URL: https://www.gd.ru/articles/8106-antikrizisnaya-strategiya?ustp=W

2. Антикризисное управление: Учебник / Под ред. Э.М. Короткова. -М.: ИНФРА-М, 2003. - 432 с.

3. Антикризисное управление: организация и составление антикризисной программы [Электронный ресурс]. URL: https://www.gd.ru/articles/3869-antikrizisnoe-upravlenie?switchToSiteVersion=default

4. Кучер С.Э. Антикризисное управление: сущность, функции, методы // Экономика и социум. – 2016. – 12-3 (31). – С. 567-572

ПРИМЕНЕНИЕ СИСТЕМЫ MICROSOFT PROJECT ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ КОМПАНИИ

Борисов С.А.
к.э.н., доцент кафедры "Менеджмент и государственное управление" ННГУ им. Н.И. Лобачевского

Настоящая статья посвящена вопросам применения специализированного программного продукта Microsoft Project в целях управления планирования и управления проектами. Актуальность данной темы обусловлена тем, что в современном мире информационно-коммуникационные технологии являются инструментом повышения эффективности ведения бизнеса. Особенно актуальным является применение современных информационных технологий в области планирования и управления проектами: с помощью данных систем обеспечивается возможность осуществлять планирование в более короткие сроки, сделать процесс планирования и управления проектом более гибким, избегать ошибок планирования и/или обнаруживать их в кратчайший момент времени. Одним из наиболее успешно зарекомендовавших себя средств на рынке систем управления проектами является система Microsoft Project, которой пользуются менеджеры проектов по всему миру. В статье рассмотрено применение данной системы для планирования и управления проектом по внедрению системы amoCRM в деятельность ООО ДНС.

Ключевые слова: информационные системы, моделирование, планирование, проект, системы управления проектами

В современном мире с каждым годом возрастает актуальность применения различных видов информационно - коммуникационных технологий в различных видах человеческой деятельности. Одним из перспективных направлений использования информационных систем и технологий является сфера бизнеса. На текущем этапе развития бизнесу приходится решать возникающие задачи все с большей скоростью, соответственно актуализируется применение средств, позволяющих обеспечить необходимые скорости. В качестве таких средств выступают современные средства информатики и специализированные пакеты прикладных программ, позволяющие решить ту или иную бизнес - задачу. Существенную роль современные прикладные программы играют в такой важной для предприятия сфере, как управление проектами. Ввиду того, что основными требованиями к проекту являются: соблюдение сроков, поддержание определенного уровня качества и необходимость оставаться в рамках бюджета проекта, использование современных средств автоматизации планирования и управления проектом являются чрезвычайно актуальной задачей. [1] Системы, которые используются в компаниях для управления проектами, принято называть системами управления проектами (СУП). На сегодняшний день на российском рынке представлены зарубежные и отечественные системы. Наиболее известными из зарубежных систем являются Primavera Project Planner и Microsoft Project. Среди российских систем авторитетом на рынке СНГ пользуется система Spider. Каждая из данных систем, безусловно, имеет как свои достоинства, так и свои недостатки. Выбор системы Microsoft Project и ее функциональных возможностей в качестве объекта для анализа в статье сделан в силу следующих причин: 1) система Microsoft Project является международной и используется как в России, так и за рубежом, соответственно с ее помощью более удобно и комфортно вести совместные проекты по сравнению с другими СУП; 2) система Microsoft Project является представителем продуктов системы Microsoft, соответственно, в существенной степени облегчена интеграция результатов, получаемых в системе Project, с другими системами Microsoft Office (в

частности поддерживаются операции импорта и экспорта данных с системами Microsoft Excel и Microsoft Visio). Система Microsoft Project входит в расширенные пакеты программ Microsoft Office и устанавливается как отдельное приложение на компьютер пользователя. [2].

Рассмотрим основные элементы планирования и управления проектом с использованием системы Microsoft Project. Для того, чтобы использовать данную компьютерную программу, необходимо первоначально сформировать модель проекта с использованием основного функционала программного продукта, а затем, изменяя параметры в соответствии с изменяющимися условиями внешней и внутренней среды, можно производить оптимизацию проекта по различным составляющим: время, стоимость, снятие перегрузки трудовых и материальных ресурсов и т.д. [3].

В качестве примера использования функциональных возможностей программного продукта MS Project рассмотрим его применение к планированию проекта по внедрению системы управления взаимоотношения с клиентами amoCRM в деятельность компании ООО DNS. Начало моделирования проекта в системе начинается с определения целей и задач реального бизнес- проекта. В рассматриваемом нами случае целью проекта являлось повышение эффективности обслуживания клиентов, в том числе сокращение времени ожидания на кассе покупателями в магазинах сети DNS. В качестве способа повышения эффективности предлагается внедрение автоматизированной системы управления взаимоотношениями с клиентами amoCRM, которая позволяла бы с большей скоростью осуществлять оформление покупок клиентов.

После определения цели проекта начинается непосредственная работа с системой Microsoft Project. В табл. 1 перечислены основные этапы внедрения "AmoCRM"и их плановая длительность, определенные на основании консультаций со специалистами ИТ - отдела фирмы DNS.

Таблица 1

Основные Этапы внедрения "AmoCRM"

Этапы внедрения CRM	Плановая длительность
1	2
Разработка стратегии	10 дней
Определение бюджета	2 дня
Определение платформы	6 дней
Определение технологических потребностей	7 дней
Модернизация процессов взаимодействия с клиентами	29 дней
Построение бизнес-процессов взаимодействия с клиентами	46 дней
Запуск пробной версии системы	15 дней
Обучение пользователей и организация поддержки	25 дней
Согласование проекта	3 дня

Для создания проекта в "Microsoft Project", необходимо сделать следующее:

а) разделить проект на фазы, подфазы, операции;

б) установить длительность операций;

в) связать операции между собой, определить тип связи между ними, выбрать какие операции можно выполнять последовательно, а какие параллельно.

Реализация этапов внедрения CRM-системы в ООО ДНС в системе Microsoft Project представлена на рис. 1.

Режим задачи	Название задачи	Длительность	Начало	Окончани
	Проект	143 дней	Пн 01.06.15	Ср 16.12.15
	Внедрение CRM системы в "DNS"	143 дней	Пн 01.06.15	Ср 16.12.15
	Принятие решения о начале проекта	0 дней	Пн 01.06.15	Пн 01.06.15
	Разработка стратегии	10 дней	Пн 01.06.15	Пт 12.06.15
	Определение бюджета	2 дней	Пн 15.06.15	Вт 16.06.15
	Определение платформы	6 дней	Ср 17.06.15	Ср 24.06.15
	Определение технологических потребностей	7 дней	Чт 25.06.15	Пт 03.07.15
	Модернизация процессов взаимодействия с клиентами	29 дней	Пн 06.07.15	Чт 13.08.15
	Построение бизнес-процессов взаимодействия с клиентами	46 дней	Пт 14.08.15	Пт 16.10.15
	Запуск пробной версии системы	15 дней	Пн 19.10.15	Пт 06.11.15
	Обучение пользователей и организация поддержки	25 дней	Пн 09.11.15	Пт 11.12.15
	Согласование проекта	3 дней	Пн 14.12.15	Ср 16.12.15

Рисунок 1 – Этапы внедрения CRM в MS Project

В программе MS Project используются следующие виды связей [2]:

А) *Связь типа "окончание-начало" (fs):*Задача Б может начаться только после завершения задачи А. Этот тип связи наиболее распространенный и используется в Project по умолчанию. Примером такой логической связи является связь между операциями «Описание модулей процессов управления - Описание моделей потоков информации».

Б) *Связь типа "начало-начало" (ss):*Задача Б не может начаться, пока не начнется задача А. Этот тип связи не требует, чтобы обе задачи начинались одновременно. Задача Б может начаться в любое время после начала задачи А. Примером такой логической связи является связь между операциями«Описание модели потоков - Описание модели данных».

В) *Связь типа "окончание-окончание" (ff):*Задача Б не может завершиться, пока не завершится задача А. Этот тип связи не требует, чтобы обе задачи завершались одновременно. Задача Б может завершиться в любое время после завершения задачи А.

Г) *Связь типа "начало-окончание" (sf):* Задача Б не может завершиться, пока не начнется задача А. Задача Б может завершиться в любое время после начала задачи А. Этот тип связи редко используется.

После выбора даты начала проекта, последовательности операций, установления связи формируется критический путь.

Критический путь - это последовательность задач, которая управляет вычисляемой датой начала или датой окончания проекта. При оптимизации считается крайне нежелательным затрагивать операции, лежащие на критическом пути, так как это может привести к увеличению сроков проекта.

После окончания последней задачи, входящий в критический путь, проект считается завершённым. На рис.2 представлен фрагмент диаграммы Ганта, который позволяет отследить критический путь данного проекта.

Кроме диаграммы Ганта удобным представлением для отслеживания проекта является сетевой график. В "MS Project" есть три вида графиков, которые можно отнести к сетевым: собственно сетевой график (Network Diagram), сетевой график с описанием (Descriptive Network Diagram) и схема данных (Relationship Diagram).

Принцип построения и внешний вид схемы данных отличается от первых двух графиков. Разница состоит в том, что на первых двух графиках можно сразу просматривать информацию обо всем плане проекта, а на схеме данных – только об одной операции этого плана.

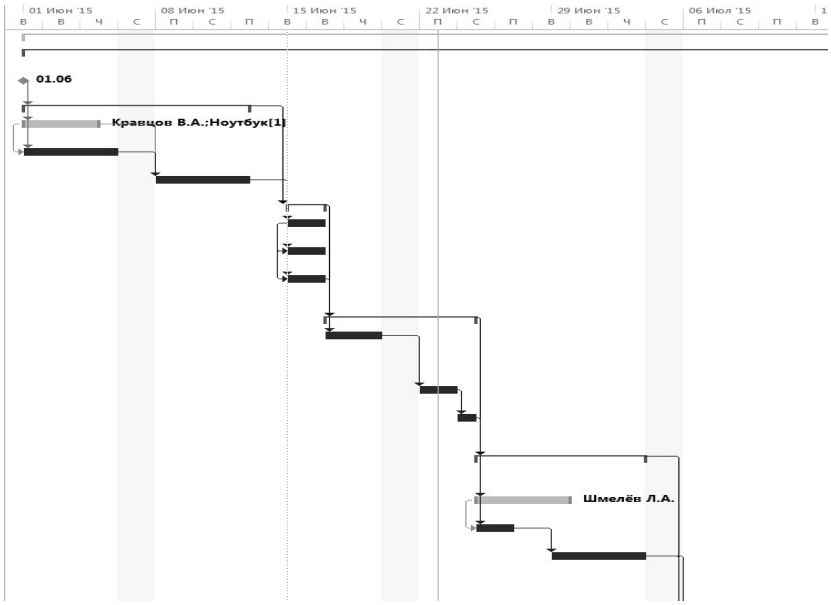


Рисунок 2 –Диаграмма Гантта (фрагмент)

Блоки сетевого графика различаются цветом и формой в зависимости от типа операции (обычная операция, завершающая операция или фаза) и ее состояния (исполняется, не исполняется, завершена).

На блоке может быть указана любая дополнительная информация: даты начала и окончания, длительность, задействованные ресурсы.

По умолчанию фазы обозначаются параллелограммами, операции – прямоугольниками, завершающие операции – шестиугольниками. Начатые операции перечеркиваются одной линией, а завершенные двумя. Стрелки соответствуют связям между операциями.

Фрагменты реализации сетевого графика отображена на рис. 3.

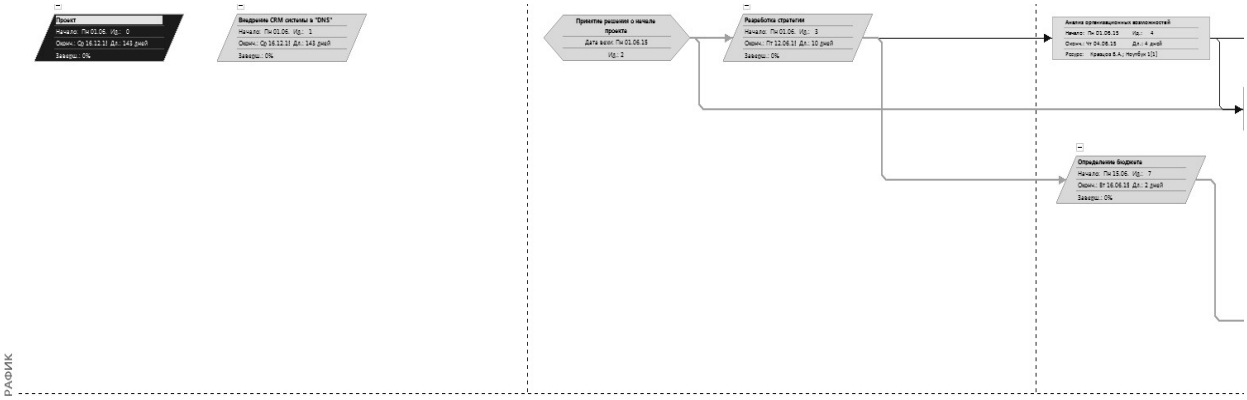


Рисунок 3 - фрагмент сетевого графика проекта

После создания предварительного календарного плана необходимо переходить к ресурсному планированию. Ресурс – любая допускающая переменное значение составляющая, которая требуется для выполнения работы и может служить ограничением для проекта. В роли ресурсов выступают сотрудники и оборудование, необходимые для

выполнения проектных задач. Каждый сотрудник, участвующий в проекте, получает определенную роль, соответствующую его квалификации. Под ресурсами в Microsoft Project понимаются люди, машины, механизмы, оборудование, материалы, затраты/доходы и поддерживаются три типа ресурсов [2,3]: Трудовые ресурсы – это возобновляемые ресурсы компании, которые включают людей, машины и оборудование, необходимые для исполнения проекта. Трудовые ресурсы влияют на длительность задач. **Материальные ресурсы** используются для моделирования материалов, необходимых для создания результата проекта. **Затратные ресурсы**, необходимы для моделирования затрат, связанных с той или иной задачей, но не зависящих ни от длительности задач, ни от назначенных на нее трудовых ресурсов, например, если нужно смоделировать положительное воздействие на того или иного чиновника, для ускорения принятия им положительного решения. В рассматриваемом примере были отражены материальные и трудовые ресурсы (табл. 2,3).

Таблица 2

Материальные ресурсы

Ресурс	Группа
Ноутбук	Оборудование
Сервер	Оборудование
Компьютерные кабели	Оборудование
Покупка лицензии ПО	Программы
Электроэнергия	Текущие затраты

Таблица 3

Трудовые ресурсы

ФИО	Должность
Зырянов К.И.	Менеджер проекта
Кравцов В.А.	Системный аналитик
Бяков Р.А.	Системный аналитик
Минакова К.О.	Экономист
Степанян К.А.	Экономист
Кораблёва Г.А.	Экономист
Шмелёв Л.А.	Программист
Петров Ю.А.	Программист
Кылычев Р.Т.	Программист
Хацулёв В.В.	Монтажник линий
Ким Н.Р.	Тренер IT
Ребров А.Ф.	Рабочий

Одно из важных свойств ресурсов - это его стоимость.

После того как мы определили все виды ресурсов и распределили их по группам нужно указать: *для материальных ресурсов и затрат на использование* — в графе "Затраты на использование", указать величину затрат, возникающих каждый раз при использовании ресурса либо один раз для каждой выполненной задачи, на которую назначен данный ресурс. *Для трудовых ресурсов* - определить стандартную ставку (также возможно задать еще ставку сверхурочных за работу в праздничные дни, выходные и т.п.) - сюда вносится стоимость использования ресурса за один месяц работы.

Затраты на использования материальных ресурсов и стандартная ставка для трудовых ресурсов представлено в табл.4.,5.

Таблица 4

Затраты на использование материальных ресурсов

Ресурс	Затраты на использование
Ноутбук	29.000р
Сервер	45.000р
Компьютерные кабели	1000р
Покупка лицензии ПО	30.000р
Электроэнергия	3600 р/год

Таблица 5

Трудовые ресурсы. Стандартная ставка

ФИО	Стандартная ставка
Зырянов К.И.	30.000 р./мес.
Кравцов В.А.	22.000 р./мес.
Бяков Р.А.	22.000 р./мес.
Минакова К.О.	15.000 р./мес.
Степанян К.А.	15.000 р./мес.
Кораблёва Г.А.	15.000 р./мес.
Шмелёв Л.А.	18.000 р./мес.
Петров Ю.А.	18.000 р./мес.
Кылычев Р.Т.	18.000 р./мес.
Хацулёв В.В.	12.000 р./мес.
Ким Н.Р.	15.000 р./мес.
Ребров А.Ф.	6.000 р./мес.

В "MS Project" существуют два типа стоимости ресурсов*: повременная ставка (rate) и стоимость за использование (cost per use).* Повременная ставка выражается в стоимости использования ресурса за единицу времени. Обычно почасовая ставка используется для учета стоимости нематериальных ресурсов.

Ресурсы проекта по внедрению " AmoCRM " отображены на рис. 4- 5.

Название ресурса	Тип	Краткое названи	Группа	Макс. единиц	Стандартная ставка	Ставка сверхурочн	Затраты на использ.	Начисление
Тип: Материальный	**Материальный**						**199 000,00р.**	
Группа: Оборудование	**Материальный**		**Оборудование**				**133 000,00р.**	
Ноутбук 1	Материальный	Н	Оборудование		0,00р.		29 000,00р.	Пропорционал
Сервер	Материальный	С	Оборудование		0,00р.		45 000,00р.	Пропорционал
Кабели	Материальный	К	Оборудование		0,00р.		1 000,00р.	Пропорционал
Ноутбук 2	Материальный	Н	Оборудование		0,00р.		29 000,00р.	Пропорционал
Ноутбук 3	Материальный	Н	Оборудование		0,00р.		29 000,00р.	Пропорционал
Группа: Программы	**Материальный**		**Программы**				**30 000,00р.**	**Пропорционал**
Покупка Лицензии ПО	Материальный	П	Программы		0,00р.		30 000,00р.	Пропорционал
Группа: Текущие затраты	**Материальный**		**Текущие затраты**				**36 000,00р.**	**Пропорционал**
Электроэнергия	Материальный	Э	Текущие затраты		0,00р.		36 000,00р.	Пропорционал

Рисунок 4 – Материальные ресурсы

Название ресурса	Тип	Краткое названи	Группа	Макс. единиц	Стандартная ставка	Ставка сверхурочн	Затраты на использ.	Начисление	Базовый календарь
Тип: Трудовой	**Трудовой**			**1 200%**			**0,00р.**		
Группа: Менеджер проекта	**Трудовой**		**Менеджер проекта**	**100%**			**0,00р.**	**Пропорционал**	
Зырянов К.И.	Трудовой	З	Менеджер проекта	100%	30 000,00р./мес	0,00р./ч	0,00р.	Пропорционал	Стандартный
Группа: Монтажник линий	**Трудовой**		**Монтажник линий**	**100%**			**0,00р.**	**Пропорционал**	
Хацулёв В.В.	Трудовой	Х	Монтажник линий	100%	12 000,00р./мес	0,00р./ч	0,00р.	Пропорционал	Стандартный
Группа: Программист	**Трудовой**		**Программист**	**300%**			**0,00р.**		
Шмелёв Л.А.	Трудовой	Ш	Программист	100%	18 000,00р./мес	0,00р./ч	0,00р.	Пропорционал	Стандартный
Кылычев Р.Т.	Трудовой	К	Программист	100%	18 000,00р./мес	0,00р./ч	0,00р.	Пропорционал	Стандартный
Петров Ю.А.	Трудовой	П	Программист	100%	18 000,00р./мес	0,00р./ч	0,00р.	Пропорционал	Стандартный
Группа: Рабочий	**Трудовой**		**Рабочий**	**100%**			**0,00р.**	**Пропорционал**	
Ребров А.Ф.	Трудовой	Р	Рабочий	100%	6 000,00р./мес	0,00р./ч	0,00р.	Пропорционал	Стандартный
Группа: Системный аналит	**Трудовой**		**Системный аналитик**	**200%**			**0,00р.**		
Кравцов В.А.	Трудовой	К	Системный аналитик	100%	22 000,00р./мес	0,00р./ч	0,00р.	Пропорционал	Стандартный
Бяков Р.А.	Трудовой	Б	Системный аналитик	100%	22 000,00р./мес	0,00р./ч	0,00р.	Пропорционал	Стандартный
Группа: Тренер IT	**Трудовой**		**Тренер IT**	**100%**			**0,00р.**	**Пропорционал**	
Ким Н.Р.	Трудовой	К	Тренер IT	100%	15 000,00р./мес	0,00р./ч	0,00р.	Пропорционал	Стандартный
Группа: Экономист	**Трудовой**		**Экономист**	**300%**			**0,00р.**		
Степанян К.А.	Трудовой	С	Экономист	100%	15 000,00р./мес	0,00р./ч	0,00р.	Пропорционал	Стандартный
Минакова К.О.	Трудовой	М	Экономист	100%	15 000,00р./мес	0,00р./ч	0,00р.	Пропорционал	Стандартный
Кораблёва Г.А.	Трудовой	К	Экономист	100%	15 000,00р./мес	0,00р./ч	0,00р.	Пропорционал	Стандартный

Рисунок 5 – Трудовые ресурсы

Необходимо обратить внимание на то, что стоимость трудовых ресурсов может быть выражена в денежных единицах в час, в месяц, год или других. При использовании колонки ставка сверхурочная необходимо помнить, что при работе в неустановленное по графику время сотрудник должен получать большую оплату, чем в обычное время. Для менеджера проекта очень важно постоянно вести мониторинг назначений из ресурсов, позволяющий эффективно управлять их загрузкой. Просматривая загрузку и доступность ресурсов, менеджер проекта может оценить, насколько эффективно они используются в проекте и не требуются ли какие-либо корректировки. На рис.6 представлен график загрузки трудовых ресурсов. Из графика видно, что ресурсы не является перегруженным. Такая загрузка позволяет расширить объем выполняемых работ, если это будет необходимо.

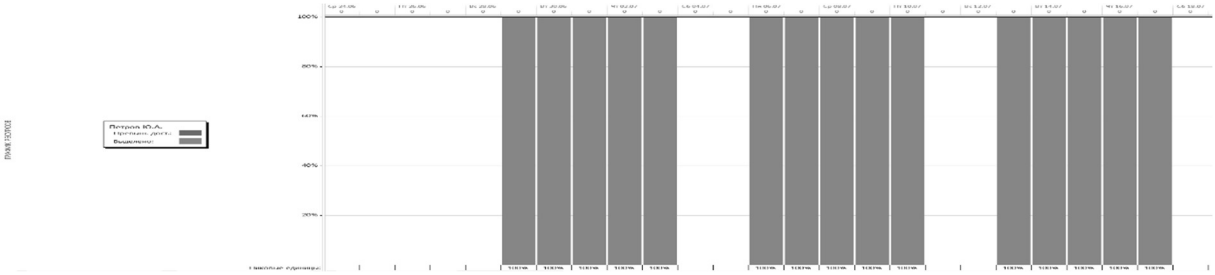


Рисунок 6 - График загрузки трудовых ресурсов

При превышении загрузки ресурсов необходимо их выравнивание, которое может осуществляться различными методами:

-автоматическим выравниванием ресурсов;

-ручным выравниванием ресурсов. *Ручное выравнивание ресурсов* осуществляется в два этапа. Сначала необходимо найти задачи, назначение на которые перегружает ресурсы. Затем выбрать один из возможных вариантов устранения перегрузки. Вы можете перенести или прервать задачу, либо изменить ее длительность. Кроме того, можно уменьшить объем работ для ресурса, выделив на задачу другого сотрудника взамен перегруженного. В таком случае трудозатраты задачи уменьшатся. Наконец, Вы можете сохранить перегрузку, определив избыточные трудозатраты ресурса как сверхурочные.

Итогом планирования и управления проектом является определение его длительности и суммы затрат, необходимой для реализации проекта с учетом возможностей бюджета, структуры связей и стоимости ресурсов в проекте. Фрагмент итогового плана проекта, в котором определены длительность проекта (143 дня) и сумма затрат на проект (1 001 350 рублей) представлен на рис. 7.

Режим задачи	Название задачи	Длительность	Начало	Окончание	Названия ресурсов	Предшественники	Затраты
	Проект	**143 дней**	**Пн 01.06.15**	**Ср 16.12.15**			**1 001 350,00р.**
	Внедрение CRM системы в "DNS"	**143 дней**	**Пн 01.06.15**	**Ср 16.12.15**	**Электроэнергия[1**		**1 001 350,00р.**
	Принятие решения о начале проекта	0 дней	Пн 01.06.15	Пн 01.06.15			0,00р.
	Разработка стратегии	**10 дней**	**Пн 01.06.15**	**Пт 12.06.15**	**Зырянов К.И.**	**2**	**117 400,00р.**
	Анализ организационных возможностей	4 дней	Пн 01.06.15	Чт 04.06.15	Кравцов В.А.; Ноутбук 1[1]	2	33 400,00р.
	Анализ организационных проблем	5 дней	Пн 01.06.15	Пт 05.06.15	Бяков Р.А.; Ноутбук 2[1]	2;4НН	34 500,00р.
	Определение направлений совершенствования фирмы	5 дней	Пн 08.06.15	Пт 12.06.15	Кравцов В.А.; Ноутбук 1[1]	5;4	34 500,00р.
	Определение бюджета	**2 дней**	**Пн 15.06.15**	**Вт 16.06.15**	**Зырянов К.И.**	**3**	**65 500,00р.**
	Определение длительности работ	2 дней	Пн 15.06.15	Вт 16.06.15	Минакова К.О.; Ноутбук 1[1]	6	30 500,00р.
	Определение количества участников	2 дней	Пн 15.06.15	Вт 16.06.15	Степанян К.А.	6;8НН	1 500,00р.
	Определение используемой техники и материалов	2 дней	Пн 15.06.15	Вт 16.06.15	Кораблёва Г.А.; Ноутбук 3[1]	6;8НН;9НН	30 500,00р.
	Определение платформы	**6 дней**	**Ср 17.06.15**	**Ср 24.06.15**	**Зырянов К.И.**	**7**	**133 400,00р.**
	Анализ рынка информационных продуктов в классе CRM систем	3 дней	Ср 17.06.15	Пт 19.06.15	Ноутбук 1[1]; Петров Ю.А.	10	31 700,00р.
	Сравнительная оценка информационных систем	2 дней	Пн 22.06.15	Вт 23.06.15	Шмелёв Л.А.; Ноутбук 2[1]	12	30 800,00р.
	Выбор наиболее предпочтительного варианта	1 день	Ср 24.06.15	Ср 24.06.15	Кылычев Р.Т.; Ноутбук 3[1]; Кравцов В.А.;Поку	13	61 900,00р.
	Определение технологических потребностей	**7 дней**	**Чт 25.06.15**	**Пт 03.07.15**	**Зырянов К.И.**	**11**	**19 500,00р.**
	Определение требуемого функционала системы	3 дней	Чт 25.06.15	Пн 29.06.15	Шмелёв Л.А.	14	2 700,00р.
	Определение конфигурации системы	2 дней	Чт 25.06.15	Пт 26.06.15	Кылычев Р.Т.	14;16НН	1 800,00р.
	Обеспечение совместимости системы (CRM) с аппаратным обеспечением и ПО	5 дней	Пн 29.06.15	Пт 03.07.15	Петров Ю.А.	17	4 500,00р.

Рисунок 7- Итоговый план проекта (фрагмент) в Microsoft Project

Список литературы

1. Мазур, И.И. [и др.] Управление проектами/И.И.Мазур, В.Д.Шапиро. -М.:Омега-Л, 2010. -960 с.

2. Осетрова, И.И. Управление проектами в Microsoft Project 2010: учебное пособие/И.И.Осетрова. - СПб: ИТМО, 2013. - 86 с.

3. Яшин С.Н. [и др.]. Разработка проектных решений в соответствии со стандартами Project Management: учебно-методическое пособие/С.Н.Яшин, С.А.Борисов, А. В. Щекотуров, Ю.С.Коробова. - Нижний Новгород: ННГУ им.Н.И. Лобачевского, 2017. - 198 с.

ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЁРСТВА И КОНЦЕССИОННЫХ СОГЛАШЕНИЙ В СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ

Боровков Артём Дмитриевич
Магистрант. Кредитный инспектор, Управление кредитования и проектного финансирования, ПАО Сбербанк.

Аннотация. В данной статье рассматриваются инструменты государственно-частного партнерства и концессионных соглашений, плюсы их применения для государственных органов. А также, сложности и проблемы частных лиц, препятствующие реализации проектов государственно-частного партнерства и концессионных соглашений.

Ключевые слова: государственно-частное партнёрство, концессионные соглашения, социальная сфера, взаимодействие государственных органов и частных инвесторов, частные инвесторы, 224-ФЗ, 115-ФЗ, модернизация транспортной сети, модернизация коммунальных систем.

Вопросы взаимодействия государственных органов и частных структур в современных условиях приобретают особую значимость. В Концепции долгосрочного социально-экономического развития России, разработанной Минэкономразвития России, развитие институтов государственно-частного партнерства определяется в качестве стратегического направления. Проекты ГЧП регулируются 224-ФЗ, концессионные соглашения 115-ФЗ.В рамках 115-ФЗ на сегодняшний день соглашения активно заключаются, а вот по 224-ФЗ опыт работы отсутствует. Проекты государственно-частного партнёрства (далее – ГЧП) и концессионные соглашения схожи между собой, хотя и имеют ряд отличий. Само понятие "государственно-частное партнерство" является новым и не вполне определенным.Разработанность этой темы авторами весьма низкая, и, как правило, освещены юридические проблемы ГЧП.

Спектр применения ГЧП может быть крайне высок от благоустройства территорий до строительства аэродромов и аэропортов. Прежде всего, нужно обозначить сильные стороны ГЧП, как для государства, так и для частного инвестора. Преимущества для государственного сектора следующие: привлечение частного капитала для строительства объектов общественного пользования, передача рисков проектирования, строительства, и эксплуатации объектов на частных инвесторов, возможность строительства/модернизации объекта без единовременного отвлечения бюджетных средств, что особенно актуально в настоящее время, в виду отсутствия таковых в бюджете. Частный же сектор получает преимущества следующего характера: дополнительные гарантии со стороны государства по обеспечению минимальной доходности проекта, режим наибольшего благоприятствования при прохождении разрешительных и согласовательных процедур в рамках проекта (т.е. дополнительный административный ресурс), долгосрочный характер отношений, позволяющий формировать устойчивые планы развития.

Стоит отметить, что для участия в проектах ГЧП помимо государства и частного лица целесообразно привлекать Банки. Этот принесет дополнительные преимущества:

Повышенные гарантии реализации инвестиционной программы, выражающиеся в следующем:

Участие Банка позволяет реализовать проект высокой капиталоемкости

Минимизация риска недофинансирования проекта

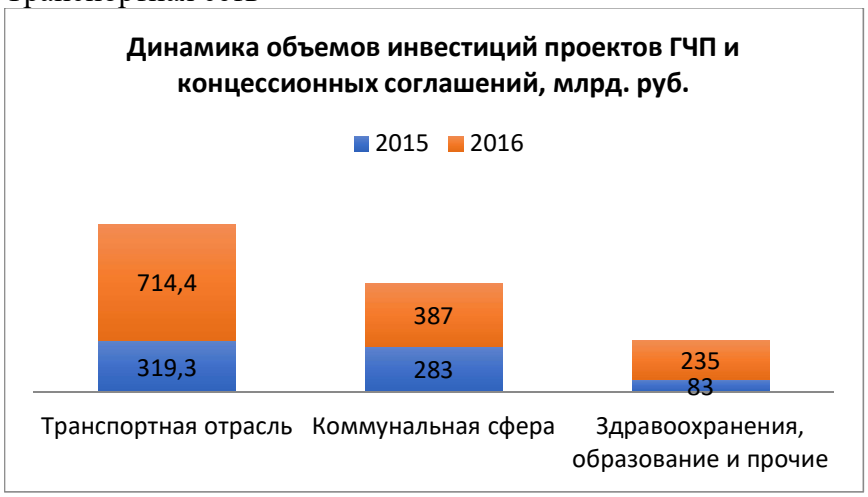
Возможность привлечения значительного объема кредитных ресурсов без регресса или с ограниченным регрессом на бизнес частного инвестора

Участие банка – гарантия качественной подготовки проекта

Более подробно хотелось бы остановиться на таких сферах как:

Коммунальное хозяйство

Транспортная сеть



Наибольшее распространение получили проекты транспортной отрасли и коммунально-энергетической сферы. Общий объем инвестиций за 2016 год составил порядка 1,3 трлн. руб., против 685 млрд. руб. в 2015 году. Можно оценить и количественный прирост в 2016 году 2 183 проекта, против 873 в 2015 году.

Про проекты в области транспорта и коммунально-энергетической сферы можно сказать «палка о двух концах», т.к. с одной стороны это инфраструктурная потребность, с другой – платность. Инфраструктурная потребность заключается в растущей численности агломерации, недостаточности существующей инфраструктуры и социальном недовольстве состоянием инфраструктуры. Платность же приводит к негативным социальным последствиям.

Суть ГЧП и концессий заключается в следующем: государство передает в частные руки такие элементы коммуникаций, как водопроводы и теплосети, в случае транспорта – городские маршруты и участки земли, требующие построения магистралей и обновления существующего покрытие. Данные сферы требуют существенных вложений капитала, что в текущей бюджетной ситуации затруднительно, а для некоторых регионов, которые обладают повышенным дефицитом и высоким уровнем государственного долга невозможно. Сейчас коммунальное хозяйство осуществляется на балансах ГУП/МУП, которые в большинстве своем являются убыточным и накопленные убытки последних лет, делают их чистые активы глубоко отрицательными. Финансовое состояние ГУП/МУП не позволяет привлекать банковские кредиты для осуществления капитальных затрат. Таким образом, с помощью ГЧП Государство решает сразу ряд своих сложностей.

Первое, что хотелось бы отметить – банкротство и ликвидация убыточных предприятий, хотя это скорее наведение «гигиены», нежели реальная польза. Одним из важных аспектов является отсутствие необходимости отвлечения денежных средств на осуществление инвестиционных программ, соглашение ГЧП заключается на длительный срок и предусматривает перечень и объем инвестиций на весь срок соглашения. Что позволит сократить дефицит бюджета Российской Федерации, снизить уровень госдолга, а как следствие и процентную нагрузку, что также положительно влияет на дефицит бюджета. Также, стоит отметить такой существенный факт, как административный ресурс

(команда проекта), в случае ГЧП все проектные риски, а также получение разрешительных документов государство перекладывает на частного партнера. Кроме того, появляется возможность привлечение банковского финансирования с полным или частичным регрессом на государство и как отмечалось раннее, это позволяет реализовывать капиталоемкие проекты.

Из минусов стоит уделить внимание такому факту – существенное повышение тарифов, что негативно скажется на населении. Ведь задача инвестора не только покрыть затраты на капитальные вложения, но и извлечь прибыль из проекта. При высоких тарифах и существующие ГУП/МУП могли бы безбедно жить, но тут возникает вопрос заинтересованности, менеджмент ГУП/МУП люди наемные и, как правило, интересуются собственным благополучием, что не сильно коррелирует с благополучием самого ГУП/МУП, в частном же секторе благополучие инвестора прямо пропорционально благополучию организации.

Большой проблемой реализации ГЧП в области коммунальных услуг является собираемость платежей, в некоторых «депрессивных» районах собираемость не превышает 50%, а уровень просроченной дебиторской задолженности коммунальных организаций достигает 70%. Проекты в области теплоэнергетики и водоотведения оказываются несостоятельными уже при 60-65% уровне собираемости, что является повышенным риском для инвестора. На фоне изложенного, хотелось бы добавить нежелание банков финансировать подобные проекты, поскольку срок соглашений очень длинный 10-60 лет, отсутствует залоговая масса, а также государство во многих случаях отказывается предоставлять свои гарантии. Кроме того, есть определенные сложности с налогообложением, в т.ч. возмещение НДС, ведь имущество по концессионному соглашению не принадлежит частному лицу.

Подводя итог, можно сказать, что на данном этапе нельзя сделать однозначный вывод о целесообразности использования подобных инструментов в социальной сфере. Поскольку помимо всевозможных плюсов для государства возникают такие же минусы: повышение расходов населения, что на фоне повышения налогов и акцизов во всех сферах жизнедеятельности вызывает дополнительный негатив, отсутствие заинтересованности среди частных инвесторов, из-за повышенных проектных рисков, проблематичное привлечение дополнительных источников финансирования.

Список литературы.

1. Федеральный закон от 13.07.2015 N 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»

2. Федеральный закон от 21.07.2005 N 115-ФЗ «О концессионных соглашениях»

3. Алпатов А.А. Государственно-частное партнерство. Механизмы реализации / А.А. Алпатов. - М.: Альпина Паблишер, 2010. - 594 с.

4. Белицкая А.В. Правовой механизм осуществления государственно-частного партнерства в социальной сфере // Российский ежегодник предпринимательского (коммерческого) права. 2011. N 5 / Под ред. В.Ф. Попондопуло. СПб, 2012.

5. Кабашкин В.А. Государственно-частное партнерство в регионах Российской Федерации / В.А. Кабашкин. - М.: Издательский дом "Дело" РАНХиГС, 2011. - 120 с.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УЧЕТА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Боронин Олег Сергеевич
к.э.н, доцент Нижегородского государственного университета им.Н.И. Лобачевского

Малов Данила Андреевич
Магистрант Кафедры государственного и муниципального управления Института экономики и предпринимательства Нижегородского государственного университета им.Н.И. Лобачевского

Аннотация На основе анализа экономической ситуации в России формулируется вывод, согласно которому реализация инновационных проектов очень важна сегодня. Эффективность деятельности предприятий связана с высоким уровнем инновационной активности, которая обеспечивает создание и обновление продукции, техники и технологий. В этой статье уточняются методологические подходы к оценке интеллектуальной составлляющей инновационных проектов.

Ключевые слова: Инноватика, анализ, инновационная деятельность, инновационная активность, эффективность производства, методический подход, комплексный показатель, конкурентная среда, конкурентоспособность, типы инноваций, инновационный проект.

Сегодня эффективность национальной экономики России обусловлена не эффективностью добычи природных ресурсов, а зависит в больше степени от научно-технического потенциала страны. Переход экономики в новое качественное состояние увеличил значимость инновационной деятельности на предприятиях. Этому может способствовать совершенствование механизма интегрирования инновации в инфраструктуру предприятия. Учет инновации в бухгалтерском балансе организации позволит финансово поддерживать инновационный процесс.

В современной теории экономики предприятий не выработано единых подходов к методологии оценки экономической эффективности инновационных проектов в силу их особенностей. Поэтому на данный момент из-за незаконченности исследований эффективности финансовых вложений в инновационный проект, отсутствие обоснованного механизма регулирования инновационных процессов на предприятии мы имеем слабое обоснование мотивации потенциальных инвесторов, что являются естественным препятствием на пути финансирования предприятий отечественного бизнеса.

На наш взгляд, современный подход к обозначенной выше задаче должен основываться на следующих рассуждениях. Главным критерием стоимости активов предприятия является стоимость бизнеса. Уравнение рыночной оценки реального собственного капитала можно представить как совокупность стоимостей физических, финансовых и инновационных активов:

$$K = \left(A_к + Ф - O\right) + A_и \qquad (1)$$

где K - собственный капитал предприятия,
$A_к$ – сумма физических активов;
O – сумма обязательств;
$Ф$ – сумма финансовых активов;
$A_и$ – сумма инновационных активов.

В данный момент не учитываются инновационные активы в балансе предприятия. Однако исследования показали, что получение конкурентных преимуществ фирмы полностью зависит от количества инноваций, реализуемых организацией. В нашем случае, предлагается отражать их в финансовой отчетности как инновационный капитал.

Предпосылками к этому является понимание того, что конечный продукт (товар, услуга) в своем физическом выражении содержит не только вещественную составляющую, но и интеллектуальную. И эта составляющая тем больше, чем более сложные технологии для создания продукта используются.

При этом необходимо учитывать, что обладая мультипликативным эффектом, инновации дополнительно активизируют процессы в других областях технологий, финансового менеджмента предприятия и т.д. Глобализация рынка и коммуникаций требует от коммерческих фирм быстрого реагирования на любые рыночные изменения.

Итак, анализ финансовой отчетности предприятий показывает, что в балансах предприятий не приведены сведения об инновационном капитале. Другими словами, проблема заключается в том, что объекты интеллектуальной собственности не вовлечены в экономический оборот. Решением является финансовое признание объектов интеллектуальной собственности как рыночного ресурса, обладающего ценностью.

Признание инноваций финансовым ресурсом является важным этапом в развитии не только методологии экономической оценки инновационных проектов, но и финансового менеджмента. Критерием эффективного производственного процесса выступает прирост собственного капитала предприятия.

В данной статье предлагается усовершенствовать механизм учета интеллектуальной составляющей инновационного проекта.

При реализации объектов интеллектуального капитала в виде инноваций можно разделить их составляющие на две группы:

- инновационные проекты, неотделимые от предприятия;
- инновационные проекты, неотделимые от индивидуума.

Проект реализуется для конкретных целевых показателей, обеспечивает повышение финансового результата компании за счет дополнительного дохода. На наш взгляд, инновации вовлечены в производственный процесс предприятия и их нельзя рассматривать вне системы его экономических отношений. Экономические отношения, определяющие использование инновационного проекта возникают регулярно, поскольку связаны с инвестициями и доходами (или убытками) в результате его реализации.

В данной статье, оценить интеллектуальную составляющую инновационного проекта, предлагается с помощью нового показателя - интеллектуалоемкость проекта.

Интеллектуалоемкость проекта в соответствии с уровнем использования производственной мощности можно выразить формулой:

$$И = \frac{C^{и}}{M} \qquad (2)$$

где $И$ – интеллектуалоемкость проекта;

$C^{и}$ – стоимость реализации инновационного проекта (инвестиции);

M – объем выпуска продукции (производственная мощность).

Тогда финансовое соотношение, определяемое как частный коэффициент интеллектуалоемкости по исследуемому инновационному продукту, выразится формулой:

$$И_i = \frac{C_i^u}{M_i} \quad (3)$$

где $И_i$ - частный коэффициент интеллектуалоемкости предприятия по i-му продукту;

C^u_i - стоимость исследуемых инновационных проектов в основном капитале j-го предприятия;

M_i- объем выпуска по i-му продукту (производственная мощность) предприятия.

Величина коэффициентов интеллектуалоемкости по отдельным инновационным проектам в пределах одной отрасли может варьировать в зависимости от стадии жизненного цикла продукта. Срок использования инновации, прежде всего, зависит от уровня используемых технологий.

Хотелось бы обратить на еще один момент, связанный с косвенным влиянием от внедрения инновации: большинство инновационных проектов реализуется на действующих предприятиях для достижения лучших результатов по сравнению с теми, которые имеются на сегодняшний момент. Поэтому при проведении оценки инновации нужно исходить не только из абсолютных значений рассчитанных критериев эффективности, но и из того, насколько данная инновация способствует улучшению текущего положения предприятия. Для объективной оценки инновационного капитала необходимо оперировать числовыми значениями изменений показателей эффективности деятельности компании.

Вышесказанное подчеркивает важность исследований научных организаций, которые должны разработать методы оценки инновационного капитала фирм, активно внедряющим инновации. Одним из таких способов является вышеописанный экономико-финансовый механизм оценки эффективности инновационных проектов предприятий за счет учета стоимости интеллектуального капитала. В настоящий момент, внедрение инноваций становятся важнейшим фактором поддержания конкурентоспособности отечественных предприятий и роста их стоимости.

Список литературы

1. Закон Правительства Нижегородской области «О государственной поддержке инновационной деятельности в Нижегородской области» от 14 февраля 2006 года № 4-З (с изменениями на 10 августа 2009 года).

2. Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» № 39-ФЗ от 25.02.1999г.

3. «Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов» 21.06.1999 № ВК 477 (вторая редакция).

БАНКОВСКИЕ ПЛАТЕЖНЫЕ КАРТЫ. ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ В РОССИИ.

Будник Вячеслав Владимирович
Студент 1 курса магистратуры ИЭП ННГУ им. Н.И. Лобачесвкого

Аннотация: В данной статье рассматриваются проблемы, связанные с применением банковских карт, а также способы решения таких проблем. Анализируются банковские карты, как один из наиболее перспективных средств безналичных расчетов.

Ключевые слова: банковская карта, платежная карта, мошенничество, ущерб, обман, банки, платежная система.

Развитие современной экономики уже невозможно представить без обращения платежных карт, которые способствуют замене наличных расчетов безналичными, воздействуют на платежный оборот, ускоряют его и повышают эффективность функционирования. Более того, это способствует развитию банковского сектора Российской Федерации, который является во многом определяющим социально-экономическую ситуацию в государстве [Балынин И.В., Балынина С.А. Развитие банковского сектора Российской Федерации в 2010-2014 гг. // Аудит и финансовый анализ. 2015. № 3. С. 193-197].

Карты международных систем появились впервые еще в СССР в 1969 году. Но это были карты, эмитированные зарубежными компаниями и банками. Иными словами, в Советском Союзе начала создаваться сеть предприятий, принимающих эти карты в качестве платежного средства. Именно в 1969 году было подписано первое соглашение такого рода с компанией «Дайнерс Клаб» [Васильева А. В. Эволюция использования банковских карт населением // Молодой ученый. — 2016. — №21. — С. 326-328].

В настоящее время продолжается бурное развитие пластиковых средств платежа в России. В прошлом году рост объемов составил более 70% (более точные цифры не известны, поскольку AmEx не публикует своих цифр по России).

Таким образом, банковская сфера является одной из самых быстроразвивающихся в рыночной экономике России и в то же время одной из наименее защищённых от экономической преступности. В последние годы, в России рост количества пластиковых карт у населения спровоцировал увеличение фактов мошенничества на рынке безналичных расчетов. Федеральным законом от 29 ноября 2012 г. №207-ФЗ в УК РФ была введена норма, предусматривающая уголовную ответственность за мошенничество с использованием платежных карт (ст. 159.3 УК РФ).

Мошенники из года в год придумывают новые способы завладеть денежными средствами чужих пластиковых карт. Рассмотрим некоторые из таких способов.

Фишинг. Воры, выдавая себя за банковских работников, связываются с покупателями по электронной почте и требуют засвидетельствовать засекреченную информации о нем как о держателе карты. Здесь магазины должны отслеживать полную конфиденциальность передаваемых данных, но не всегда это выполняется, тем самым дают мошенникам возможность получить все скрытые данные пластиковых карт огромного числа держателей.

Телефонный обман. Мошенники делают массовую рассылку сообщений с текстом: «Центральный банк Российской Федерации заблокировал вашу карту, для разблокировки позвонить по данному телефону» и указывают номер телефона. Все мы люди грамотные и должны понимать, что Банк России не обладает полномочиями блокировать карты клиентов кредитных организаций. Когда клиенты звонят по указанному номеру, их просят

назвать все реквизиты пластиковой карточки, которые нельзя разглашать третьим лицам. Таким образом, они получают доступ к картам и могут распоряжаться ими.

Мобильный банк. Услуга «Мобильный банк» очень удобна и проста для клиента, поэтому ею пользуется подавляющее большинство держателей пластиковых карт. Но клиенты не соблюдают правила и снисходительно относятся к данной услуге. При смене номера зачастую не отключают мобильный банк и в итоге сталкиваются с таким видом мошенничества. А всего лишь необходимо не игнорировать практику отмены услуги, если в ней нет больше необходимости.

Оборудования, с помощью которых действуют мошенники:

Скиммер – это установка на банкоматы специальных устройств, которые позволяют третьим лицам получить информацию по карте клиента банка. Таки-ми устройствами обычно выступают накладная клавиатура и устройство, считывающее данные карты. Устройство, которое имеет возможность считывать данные карты устанавливается на кардридер (устройство, считывающее информацию с банковской карты).

Банкомат фантом – это самый дорогой вид мошенничества. Преступники ставят поддельные банкоматы, оснащенные скиммером. В момент попытки получить наличные деньги владельца карты извещают об отсутствии наличности в банкомате. Пока владелец карты ищет другой банкомат, мошенники обнуляют его счет.

В настоящее время многие являются держателями пластиковых карт, поскольку это удобно. Однако, сама система предоставления пластиковых карт во многих банках имеет свои недостатки. Так, например, в банке Тинькофф существуют разные скрытые платежи и комиссии, которые негативно влияют на спрос на пластиковые карты. Это одна из главных проблем пластиковых карт в России, которая проявляется наиболее часто. Не многие банки предоставляют полный список комиссий и платежей при оформлении карты.

Проблемы пластиковых карт в России также проявляются и в том, что полная безопасность пластиковых карт не может быть осуществлена. Например, при оплате товаров или услуг в сети, стать жертвой мошенников гораздо проще. Денежные средства на них доступнее для преступников, чем те, которые лежат на банковском счету, злоумышленник, завладевший карточкой и кодом, при недостаточной расторопности владельца может снять наличность; известны случаи махинаций — подделка, взлом кода, мошенничества при оплате товаров и услуг в Интернет.

Другой проблемой карт является то, что карта может быть заблокирована без ведома владельца. Так, например, осуществляя очередной платеж пластиковыми картами, можно обнаружить, что карта не работает. В этом случае можно сказать, что банки, в частности отдел облуживания пластиковых карт, работает не качественно.

Для осуществления борьбы с мошенничеством необходимо принимать различные меры со стороны платежной системы, банков, правоохранительных органов, но в большинстве случаев необходимо совершенствовать сами пластиковые карты, увеличивать степень их защиты, т.к. наибольшее число мошеннических операций происходит из-за ненадежности методов идентификации пользователей.

Финансовая индустрия, которая ежегодно теряет от неправомерных действий мошенников большие деньги, пытается внедрить все более современные и продвинутые способы защиты банковских карт [Илинич Е.В. Мошеннические операции с банковскими пластиковыми картами как угроза экономической безопасности в сфере банковской деятельности // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2013. –№ 6. – С. 41-45]. В скором будущем предполагается внедрение новых способов и технологий идентификации клиентов, которые придут на смену существующим, менее эффективным в области защиты. Стандартные банковские карты расширят свои функциональные возможности. По сути, они будут представлять собой некие мини-компьютеры. Новые

технологии, содержащиеся в традиционной пластиковой карте, позволят не только ускорить процесс оплаты товара, но также обеспечат защиту данных. Международные платежные системы разрабатывают различного рода инновационные карты, внедрение которых позволит большинству российским банкам решить проблему безопасности операций с пластиковыми картами.

Таким образом, в результате проведенного исследования можно сделать вывод, что рынок банковских карт в России развивается быстрыми темпами. Но, несмотря на положительную тенденцию развития, одной из проблемных зон в данном направлении является ежегодно растущие объемы мошеннических операций, которые наносят огромный ущерб как клиентам банка, так и самим банкам, принося им огромные убытки и подрывая репутацию на рынке. Для решения этой проблемы во всем мире должны разрабатываться и внедряться новые типы карт с новейшими технологиями защиты, которые обеспечат безопасное осуществление операций с картами и приведут к значительному сокращению беззаконных действий злоумышленников.

Список литературы

1. Федеральный закон Российской Федерации от 29.11.2012 № 207-ФЗ «О внесении изменений в Уголовный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» // Российская газета. - 2012. - 5 декабря.

2. Уголовный кодекс Российской Федерации: от 13.06.1996 г. № 63-ФЗ (Принят ГД ФС РФ 24.05.1996) (ред. от 29.12.2010) // Собрание законодательства РФ, 17.06.1996, № 25, ст. 2954.

3. Балынин И.В., Балынина С.А. Развитие банковского сектора Российской Федерации в 2010-2014 гг. // Аудит и финансовый анализ. 2015. № 3. С. 193-197.

4. Васильева А.В. Эволюция использования банковских карт населением // Молодой ученый. — 2016. — №21. — С. 326-328.

5. Илинич Е.В. Мошеннические операции с банковскими пластиковыми картами как угроза экономической безопасности в сфере банковской деятельности // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2013. –№ 6. – С. 41-45.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ПО ОЗЕЛЕНЕНИЮ ГОРОДА НИЖНЕГО НОВГОРОДА

Бызова Жанна Олеговна
руководитель отдела продаж ООО «Медвежья поляна»

В 2005 году, согласно распоряжению администрации города Нижнего Новгорода от 13 апреля 2005 года № 1159-р «О ликвидации муниципального предприятия города Нижнего Новгорода «Нижегородзеленстрой», произошла ликвидация службы зеленого строительства в лице МП «Нижегородзеленстрой» [1].

В связи с вступлением в силу Федерального Закона № 94-ФЗ от 21.07.2005 «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» (в настоящее время №44-ФЗ от 05.04.2013 г.), данное предприятие не смогло выигрывать аукционы в объеме достаточном для обеспечения своей деятельности [2].

Ликвидация службы зеленого строительства в лице МП «Нижегородзеленстрой» привела к полному отсутствию системы в области озеленения. Хаотичный, бессистемный подход к зеленому оформлению города привел к несоответствию приемов ландшафтного дизайна функциональным, экологическим и эстетическим целям озеленения тех или иных зон территории Нижнего Новгорода. Отсутствие маркетинговых исследований и четкой архитектурно-ландшафтной организации территории города ведет к ухудшению комфортности городской среды для населения. Несогласованность действий служб города, ответственных за содержание, ремонт и строительство объектов благоустройства влечет за собой как дополнительную бюджетную нагрузку, так и ухудшение состояния объектов благоустройства. Недостаточность жесткого контроля за озеленением при строительстве малых объектов торговли, парковок, размещении рекламных щитов (и на уровне согласования проектов, и на стадии приемки работ) приводит к уменьшению инвестиционной составляющей в благоустройстве города.

Если рассмотреть стадии работ по формированию системы объектов озеленения на территории города, то получается следующее:

За планирование размещения озелененных территорий, объектов озеленения и других рекреационных территорий на стадии градостроительного планирования ответственной структурой является Департамент градостроительного развития и архитектуры. Как следствие – отсутствие списка и плана размещения перспективных рекреационных территорий.

За маркетинговые исследования и планирование формирования приоритетных направлений назначения объектов озеленения: рекреационное, спортивное, культурное, детское, оздоровительное, туристическое и другие направления как таковой ответственной структуры нет. В итоге мы имеем неравномерное распределение объектов озеленения различного назначения без учета востребованности.

За проектирование муниципальных объектов озеленения несет ответственность заказчик работ. Что приводит к отсутствию единого подхода (концепции) к формированию ландшафтного облика города.

Проектирование благоустройства и озеленения при новом строительстве согласовывает Департамент градостроительного развития и архитектуры, МКУ «Горкомэкология». При этом используются наиболее дешевые, распространенные растения, в результате - резкое обеднение видового и качественного состава зеленых насаждений в городе. Не соблюдаются нормативные расстояния между растениями -

застройщик стремится посадить как можно больше растений для минимизации выплаты компенсационной стоимости. В результате больше половины растений гибнут.

При инвентаризация (паспортизация) зеленых насаждений ответственной организации нет. Таким образом отсутствует сбор данных не только о количестве и состоянии зеленых насаждений, но даже о площадях объектов озеленения и озелененных территорий.

За снос (санитарная вырубка) зеленых насаждений на муниципальной территории ответственны администрации районов, МКУ «Горкомэкология». Из-за несогласованности действий этих структур отсутствуют статистические данные о количественном и качественном составе, местоположении вырубленных деревьев.

Снос (санитарная вырубка) зеленых насаждений на территории домоуправляющих компаний лежит на плечах самих домоуправляющих компаний. Таким образом возникают проблемы при планировании озеленения.

За вынужденный снос зеленых насаждений при новом строительстве, прокладке коммуникаций, реконструкции объектов ответственны застройщики, владельцы коммуникаций, ГлавУКС, ГУММиД. В следствии возникают проблемы при планировании озеленения.

При посадке деревьев, кустарников, живой изгороди в рамках бюджетных средств ответственность несут администрации районов, МКУ «Горкомэкология». При этом зачастую отсутствует анализ схем и планов посадок в части ассортимента посадочного материала (долговечность, декоративность, соответствие условиям произрастания и цели озеленения), соблюдение нормативного расстояния от надземных и подземных коммуникаций, дорожек, зданий и сооружений, а также плотность посадок. Отсутствуют статистические данные о количественном и качественном составе, местоположении посаженных деревьев. Нет последующего ухода за растениями.

За компенсационное озеленение отвечают застройщики, владельцы коммуникаций, МКУ «Горкомэкология». В данном случае проблемы аналогичны, как и при посадке насаждений в рамках бюджетных средств.

Содержание объектов озеленения производится под контролем администрации районов. Однако при этом отсутствует единый подход и единые требования к содержанию различных элементов объектов озеленения (кратность зимнего и летнего содержания дорожек, использование противогололедных материалов, кратность кошения и др.).

Содержание прилегающих территорий находится под ответственностью пользователей территории и административно-технической инспекции. Как правило это неудовлетворительное содержание территорий [3].

Таким образом, при существующей системе управления озеленением происходит стихийное, бесконтрольное, множественное воздействие на зеленые насаждения, в результате которого невозможно контролировать, анализировать и воздействовать на ситуацию в области озеленения.

С другой стороны, без сформированной системы озеленения, муниципальное образование не имеет возможности развиваться гармонично и решать задачи, направленные на обеспечение комфортных условий проживания, а именно:

Улучшение качества благоустройства городской территории.

Сохранение и развитие озелененных территорий всех категорий, как современных, так и исторических.

Формирование уникального ландшафтно-архитектурного облика города.

Повышение инвестиционной и туристической привлекательности города [4,5].

Предложение о восстановлении в городе Нижнем Новгороде единого органа, ответственного за процесс озеленения города и организации ухода за растениями, заслуживает самого пристального внимания.

В 2015 году администрацией города Нижнего Новгорода уже прорабатывался вопрос создания муниципального учреждения, которое будет содержать объекты озеленения Нижегородского района. При подсчете примерных расходов на содержание данного учреждения (как единовременных, так и ежегодных) было определено, что для нормативного содержания Нижегородского района потребуется около 40 млн. руб. в год. В 2015 году на содержание объектов озеленения Нижегородского района из бюджета города было выделено 13,3 млн. руб.

Учитывая вышеизложенное, к сожалению, создание еще одной структуры в области озеленения в настоящее время нецелесообразно. Так как при подобном подходе данная структура не будет самоокупаемой. Для продуктивной работы подобной организации необходимо обеспечить ее достаточным количеством подконтрольных объектов озеленения, а также значительно увеличить финансирование на содержание самих объектов озеленения.

Список литературы

1. Администрация города Нижнего Новгорода. Распоряжение от 13 апреля 2005 года № 1159-р «О ликвидации муниципального предприятия города Нижнего Новгорода «Нижегородзеленстрой» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://docs.cntd.ru/document/944922960, свободный

2. Федеральный закон "О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд" от 21 июля 2005 г. N 94-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: // base.garant.ru /12141175 /, свободный

3. Территории муниципального образования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: // www.finam.ru / dictionary / wordf00688 / default.asp?n=8, свободный.

4. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации : федеральный закон Российской Федерации от 06.10.2003 № 131-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http : // www. consultant. ru, свободный.

5. Градостроительный кодекс Российской Федерации от 10.01.2005 № 190-ФЗ – СПС «Гарант».

О ПРИМЕНЕНИИ ИННОВАЦИОННЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ОРГАНИЗАЦИИ ВНУТРИФИРМЕННОГО И МЕЖФИРМЕННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ НА МНОГОПРОФИЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Визгунов Александр Николаевич,
кандидат экономических наук, доцент кафедры информационных систем и технологий факультета информатики, математики и компьютерных наук, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» в Нижнем Новгороде

Аннотация. Статья посвящена анализу современных подходов к организации эффективного внутрифирменного и межфирменного информационного взаимодействия применительно к деятельности многопрофильных предприятий. Рассматриваются вопросы применения единых стандартов взаимодействия, внедрения инструментов организации хореографии процессов, использования SCM-систем, а также обеспечения безопасной среды информационного обмена.

Ключевые слова: многопрофильные предприятия, внутрифирменное информационное взаимодействие, межфирменное информационное взаимодействие, межфирменная кооперация.

Одним из основных путей повышения конкурентоспособности современного многопрофильного предприятия является децентрализация управления, ориентация на полностью автономные команды процессов. Эти положения соответствуют современным тенденциям развития менеджмента, сформулированным, в частности, в работах М.Желены [7]. Важными составляющими актуальной для современной экономики «парадигмы глобального менеджмента», по определению Желены, являются интеграция клиентов и поставщиков в производственный процесс компании и организация внутрифирменного взаимодействия между подразделениями компании на рыночных принципах. Границы предприятия стираются, внешние поставщики и клиенты взаимодействуют непосредственно с внутренними подразделениями компании. Исходя из этого, требования к организации внутрифирменного взаимодействия сближаются с требованиями к организации межфирменного взаимодействия.

Механизмы межфирменного электронного взаимодействия в настоящее время активно развиваются. Это характерно, в частности, и для российской экономики. Так, если до недавнего времени электронные сервисы в России использовались преимущественно в сегменте B2C (Business to consumer – «бизнес для потребителя»), то в настоящее время происходит развитие сервисов в сегментах B2B (Business to business — «бизнес для бизнеса»), а также и B2G (Business to government – «бизнес для государства») – в качестве примера такого сервиса можно назвать систему государственных закупок на электронной торговой площадке.

Развитие технологий информационного взаимодействия может рассматриваться как один из определяющих факторов появления новых типов сетевых структур, наиболее распространенными из которых являются виртуальные корпорации. Данный термин обозначает временную сетевую структуру независимых организаций, связанных информационной технологией и объединяющихся для достижения совместного результата на основе эффективного использования своих ресурсов и ключевых компетенций [3]. Отношения между компаниями, входящими в виртуальную корпорацию, строятся на основе кооперации и разделения труда в процессе создания добавленной стоимости.

Главная особенность данного вида сетевых организаций состоит в том, что отношения в ней базируются на использовании информационных и коммуникационных технологий, а связь между партнерами осуществляется преимущественно с помощью механизмов электронного взаимодействия.

Активное развитие виртуальных корпораций и других новых форм межфирменного взаимодействия определяет необходимость использования на многопрофильных предприятиях инновационных технологических и административных инструментов организации информационного обмена, не только обеспечивающих эффективное взаимодействие бизнес-процессов внутри предприятия, но и реализующих возможности для участия предприятия в сетевых межфирменных структурах. Технологические и административные инструменты реализации внутрифирменного и межфирменного информационного взаимодействий, рассматриваемые нами в качестве наиболее значимых применительно к деятельности многопрофильного процессно-ориентированного предприятия, представлены на рис. 1.

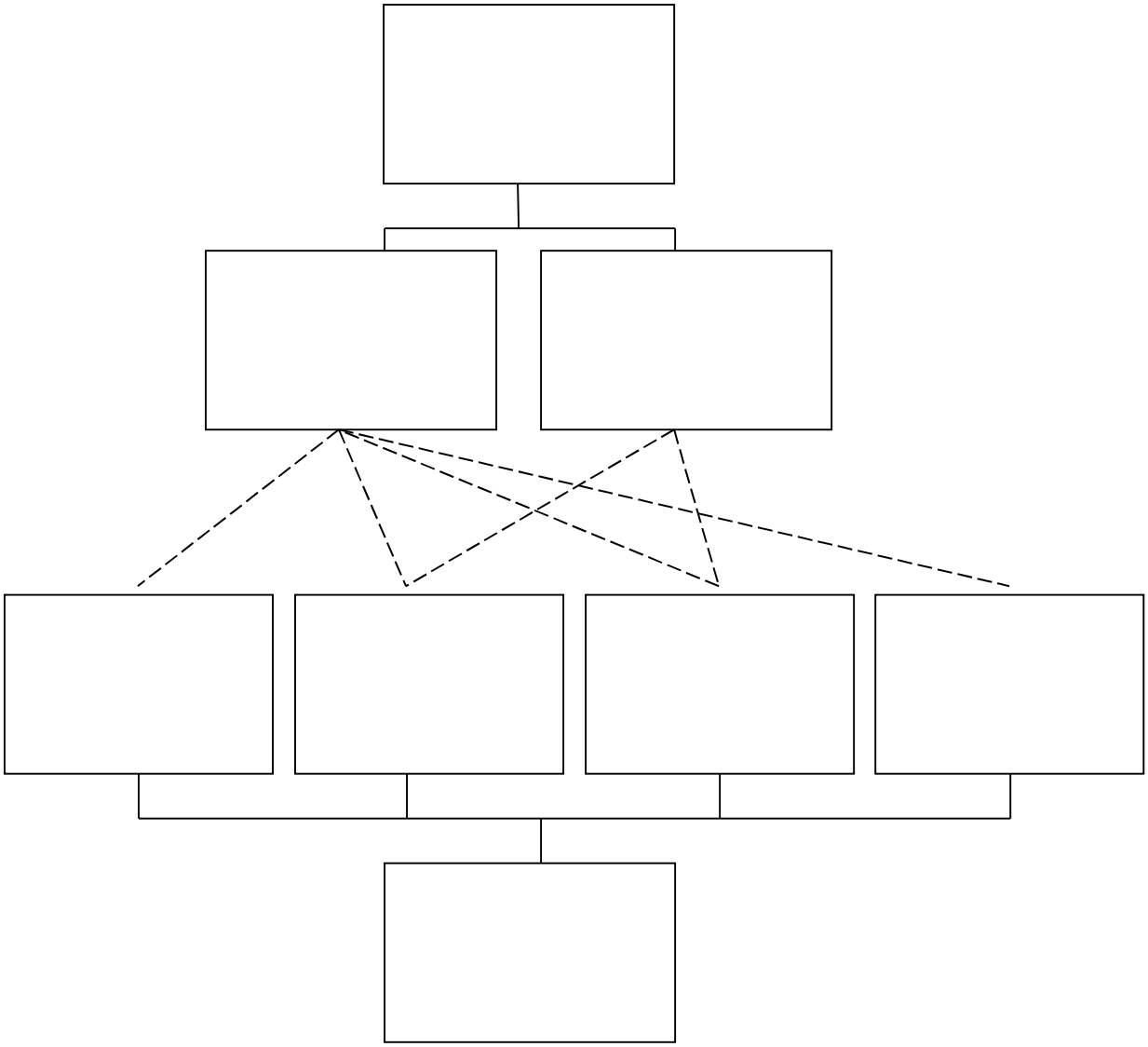


Рис. 1. Технологические и административные инструменты реализации внутрифирменного и межфирменного информационного взаимодействия.

Источник: составлено автором.

Эффективное электронное взаимодействие предполагает разработку и согласование между участниками единой технологии обмена информацией, определение общих правил, условий и ограничений передачи сообщений. Электронное взаимодействие может быть как унифицированным (осуществляемым на основе единых стандартов, а, возможно, и в рамках единой системы) так и индивидуальным (когда условия и порядок взаимодействия определяются непосредственно участниками). Если для внутрифирменного взаимодействия вариант разработки индивидуальной технологии организации информационного обмена является во многих случаях более эффективным, то в случае организации межфирменного взаимодействия целесообразным представляется ориентация на один из распространенных стандартов – в этом случае сокращается объем согласований технологии информационного обмена между компаниями-участниками, ускоряется процесс внедрения технологии, минимизируется количество непроработанных вопросов. В качестве примера стандарта, используемого для организации унифицированного взаимодействия, можно назвать стандарт, разработанный консорциумом RosettaNet. Он представляет собой характерный пример индустриального стандарта для B2B-коммуникаций [4]. Целью создания данного стандарта является обеспечение эффективного электронного взаимодействия компаний – при этом использование RosettaNet должно обеспечить участникам сокращение складских запасов, повышение оперативности и точности выполнения заказов, улучшение качества планирования поставок и т.д. Прежде всего, данный стандарт ориентирован на решение проблем управления поставками, однако затрагивает и вопросы, связанные с процессами совместного производства, прогнозирования, проектирования и т.д. Стандарт включает в себя словари бизнес-лексики и технической лексики, содержащие основные понятия и термины в области бизнеса и технологий, используемые для описания межфирменных бизнес-процессов, а также описания так называемых «процессов взаимодействия партнеров» (Partner Interface Processes), в рамках которых регламентируется обмен данными между участниками применительно к различным целям. Кроме того, в состав стандарта входят спецификации RosettaNet Implementation Framework (RNIF), описывающие методы реализации положений стандарта и определяющие технические условия передачи информации между партнерами. Другой пример стандарта, описывающего межфирменное процессное взаимодействие, – стандарты межбанковской системы SWIFT, обеспечивающей передачу информации (прежде всего финансовой) между участниками системы.

Неразрывно связан с вопросами унификации информационного обмена и вопрос организации хореографии бизнес-процессов. Характерные для многопрофильных предприятий интенсивность и многообразие информационного обмена между взаимосвязанными процессами, как внутри компании, так и в рамках межфирменных взаимодействий, определяют высокую актуальность данного вопроса. Хореография, по определению Вески [6, с.8], описывает взаимодействие набора бизнес-процессов. При этом предполагается, что центральный агент, управляющий этим взаимодействием, отсутствует. Взаимодействие полностью определяется пересылаемыми между взаимодействующими процессами информационными сообщениями. Для того, чтобы обеспечить корректное взаимодействие, участники процессов должны предварительно определить общие условия хореографии. В рамках современных методологий моделирования бизнес-процессов вопросам организации хореографии бизнес-процессов (определения спецификаций взаимодействия между отдельными процессами), уделяется повышенное внимание –

появляются специальные стандарты и инструменты моделирования, предназначенные для использования в данной области, такие как язык хореографии Let's Dance, язык описания взаимодействия web-сервисов Web Services Choreography Interface (WSCI) и др. ([5], [6]). Результатом эффективной организации хореографии бизнес-процессов должна стать минимизация задержек, связанных с несвоевременностью / неполнотой передаваемой информации, следствием чего станет сокращение времени выполнения взаимосвязанных бизнес-процессов.

Одним из основных требований к организации как межфирменных, так и внутрифирменных взаимодействий является требование обеспечения безопасной передачи данных. Прежде всего, это требование относится к процедурам информационного обмена, в ходе выполнения которых передаются данные, носящие конфиденциальный характер и / или являющиеся основанием для выполнения финансовых транзакций, осуществления отгрузки товаров и т.п. В случае унифицированного взаимодействия вопросы безопасности передачи информации могут быть частично решены путем выполнения формализованных требований, содержащихся в стандартах, однако при любом варианте организации информационного взаимодействия основная часть проблем, связанных с обеспечением безопасности, ложится непосредственно на участников информационного обмена. Решение этих проблем требует большого объема опыта и знаний. Однако, на наш взгляд, большинство российских предприятий имеют достаточно ценные знания в этой области – они приобретают эти знания, используя современные технологии дистанционного банковского обслуживания (ДБО). Долгое время функционал систем ДБО (к которым относятся системы Интернет-Банк, Клиент-Банк, системы смс-банкинга, мобильного банкинга и др.) был достаточно ограничен: просмотр выписок и остатков по счетам, формирование и отправка платежных поручений, отправка и получение писем из банка. Однако в последние годы сервисы ДБО начали динамично развиваться, ориентируясь в том числе, на организацию взаимодействия предприятий друг с другом. Так, например, сервисы ДБО банка ВТБ обеспечивают доступ клиентов к Автоматизированной системе электронного документооборота (Система ЭДО) АО «Единая электронная торговая площадка», что позволяет клиентам обмениваться с другими пользователями системы любыми типами формализованных и неформализованных электронных документов с обеспечением юридической значимости согласно действующему законодательству (реализован обмен договорами, электронными счетами-фактурами, товарными накладными, счетами, акты и др.) [2]. Но даже в том случае, если предприятие не может взаимодействовать со своими контрагентами через систему ДБО (например, из-за отсутствия необходимого функционала или низкого качества его реализации), опыт и знания, получаемые предприятием в процессе использования сервисов ДБО, крайне важны, поскольку они могут применяться при разработке / использовании иных систем информационного обмена. Сформулируем принципы безопасного информационного взаимодействия, реализуемые в системах ДБО, применение которых представляется необходимым и при внедрении других систем электронного межфирменного и внутрифирменного взаимодействия.

Использование эффективных инструментов шифрования информации, передаваемой между контрагентами.

Использование механизмов многофакторной аутентификации пользователей.

Обеспечение двухсторонней ответственности за обеспечение безопасного обмена данными.

Построение распределенной системы формирования и акцепта электронных документов

Обеспечение возможностей проверки корректности электронных подписей.

Таким образом, сервисы ДБО в аспекте защиты данных могут рассматриваться в качестве своего рода базового прототипа системы информационного внутрифирменного / межфирменного взаимодействия, так как те ключевые принципы, на основе которых создается инструментарий обеспечения безопасности взаимодействия клиента и банка, актуальны для самых разных систем защищенного обмена информацией.

Завершая рассмотрение наиболее значимых аспектов реализации информационного межфирменного и внутрифирменного взаимодействия, мы остановимся на важном технологическом инструменте, реализующем функции взаимодействия предприятия и его контрагентов – системах управления цепочками поставок или SCM-системах (SCM – Supply Chain Management). SCM-системы реализуются как в виде отдельных программных продуктов, так и в качестве модулей интегрированных ERP-систем. В аспекте организации межфирменного взаимодействия интерес представляют функциональные возможности SCM-систем, связанные с поддержкой процессов планирования дистрибуции (проектирование сети цепочек, планирование и прогноз спроса, планирование снабжения и сбыта), а также поддержкой процессов обеспечения выполнения поставок с ориентацией на ежедневное управление сбытом. Эти функциональные возможности реализуются в рамках подсистем планирования цепочек поставок (Supply Chain Planning), оперативного управления цепочками поставок (Supply Chain Execution) и включают в себя: планирование и прогнозирование спроса; подготовку данных, необходимых для выбора поставщиков, и управление закупками; обработку заказов и послепродажное обслуживание; управление отгрузкой и транспортировкой продукции; анализ эффективности системы поставок; моделирование различных сценариев выполнения поставок и др. [1] Внедрение SCM-систем фирмами-партнерами является важным элементом организации эффективной межфирменной кооперации, поскольку обеспечивает возможности анализа эффективности всей цепочки поставок в целом и организации ее оптимальным способом. Кроме того, в результате внедрения таких систем участники взаимодействия получают более качественный сервис: минимизируются ошибки при выполнении заказов и сокращается время их выполнения, появляется возможность мониторинга этапов формирования и обработки заказов в рамках логистической цепи и т.д.

На наш взгляд, применение рассмотренных нами современных технологических и административных инструментов позволит обеспечить многопрофильным предприятиям высокий уровень организации внутрифирменного и межфирменного информационного обмена.

Список литературы

1. Барановская Т.П., Вострокнутов А.Е., Ефименко А.В. Исследование SCM-систем: анализ рынка, выбор и внедрение для корпоративных интегрированных структур // Журнал Кубанского аграрного университета, № 116, 2016, с. 1278-1297.

2. Дистанционное банковское обслуживание (ДБО) // Сайт банка ВТБ [электронный ресурс] – URL: http://www.vtb.ru/business/transactional/flow/online_banking/

3. Инновационное развитие. Экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями / под ред. Б. З. Мильнера. М.: «Инфра-М», 2014.

4. GS1 US RosettaNet Standards // Сайт GS1 US [электронный ресурс] – URL: https://resources.gs1us.org/RosettaNet

5. Harmon P. Business Process Change. A Guide for Business Managers and BPM and Six Sigma Professionals. Morgan Kaufman Publishers, 2007.

6. Weske M. Business Process Management. Springer, 2007.

7. Zeleny M. Human Systems Management: Integrating Knowledge, Management and Systems. NJ: World Scientific, 2005.

ВЛИЯНИЕ МИРОВЫХ ФИНАНСОВЫХ КРИЗИСОВ НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ

Гао Сай, У Цзын, Юань Шимэн
Магистранты 1 курса, ИЭП ННГУ им. Н. И. Лобачевского, г. Н. Новгород, Российская Федерация, E-mail.:tszin.u@mail.ru

Аннотация: Статья посвящена вопросам влияния мировых финансовых кризисов на экономику России. Автор рассматривает причины и последствия мировых финансовых кризисов. Особое влияние обращается на их влияние на экономику России и их причины.

Ключевые слова: мировые финансовые кризисы, влияние на экономику России, последствие, причины.

Известно, что в современном мире каждая страна принимает участие в глобальной экономической деятельности. Но глобализация экономики не является стабильной. По мере её развития появилось много финансовых кризисов. Кризисы отрицательно влияют не только на развитие общества, но и на уровень жизни. Исследование финансовых кризисов должно помочь экономистам научиться безболезненно и быстро выходить из них.

Термин "кризис" (от греческого слова "krisis") означает "перелом, переворот, решительная пора переходного состояния, решение по какому-либо вопросу, или в сомнительной ситуации".

Финансовый кризис – это целый комплекс экономических явлений, синдром, основными симптомами являются инфляция, нарастающий кризис ликвидности, а также курсовое падение или даже девальвация валюты.

Виды финансового кризиса:

- бюджетный кризис - долговой кризис
- биржевой кризис - банковский кризис
- кризис ликвидности - валютный кризис
-расчетный кризис

Возникновение и развитие финансовых кризисов обусловлено множеством факторов. Но в целом все финансовые кризисы больше или меньше связаны со следующими причинами:

1) Общей цикличностью экономического развития;

2) Энергический кризис - высокие цены на сырьевые товары;

3) Контролируемое обрушение мирового финансового рынка - спекуляция активов; экономический пузырь; перегрев фондового рынка;

4)Недостаток мировой валютно-финансовой системы - перепроизводство доллара;

5) Использование новых непроверенных финансовых методик и инструментов - кредитных дефолтных свопов и иных деривативов.

Великая депрессия — продолжительный экономический кризис в мировой экономике, который начался в США в 1929 году, а затем распространился в других странах мира.

Главной причиной кризиса было то, что капитализм перестал быть саморегулирующейся системой. Это был кризис перепроизводства товаров, который последовал за периодом подъема и процветания американской экономики.

Рис. 1 Кривая изменения денежной массы в период “великой депрессии”

Рис. 1 показывает, что с 1929 года появилось сокращение денежной массы. Это значит, что с 1929 года в США начался экономический спад.

Развития финансового рынка и роста торговля акциями отсутствует относительного регулирования, в результате чего надувались многие финансовые пузыри, совершались финансовые спекуляции, создавались фиктивные спекулятивные компании, проводилась масса махинаций.

Во время Великой Депрессии мир был еще не так глобален, как сегодня, и хотя тогда плохие экономические показатели в одной части света сказывались на промышленности и торговле в другой, но в общем великая депрессия не так сильно оказала влияние на экономику СССР.

Наоборот, это принесло СССР следующие выгоды для его развития:

1) Внедрение технологии и талантов;
2) Импорт новых машин;
3) Привлечение внешних займов;
4) Международное сотрудничество;
5) Большой прогресс индустриализации.

Как только в США началась Великая депрессия, в СССР началась индустриализация. С 1929 года происходит советское экономическое чудо. СССР начинает закупать в других странах материалы, оборудование и технологии в огромных объемах. Покупалось буквально все: нефтепродукты, прокат черных и цветных металлов, руда, экскаваторы, тракторы, комбайны, краны, станки, прессы и т.д.

Таким образом, выделяются следующие причины малого влияния Великой Депрессии на экономику СССР:

- В СССР была плановая экономика;
- Экономика не была глобализирована;
- Исключительно грамотное руководство страной;
- Интенсивные процессы индустриализации и коллективизации.

Нефтяной кризис 1973 года, т.е. нефтяное эмбарго, начался 17 октября 1973 года. В этот день все арабские страны-члены ОАПЕК заявили, что они не будут поставлять нефть следующим странам: Великобритания, Канада, Нидерланды, США и Япония. В то время эти страны поддержали Израиль в ходе Войны Судного дня в его конфликте с Сирией и

Египтом. Это касалось прежде всего США и их союзников в Западной Европе. В течение следующего года цена на нефть поднялась с трёх до двенадцати долларов за баррель.

Этот кризис был первым энергетическим кризисом и до сих пор считается крупнейшим.

Известно, что Россия богата энергией. Мировой энергетический кризис оказал большое влияние на добычу нефти и газа в Советском Союзе. Рост цен на нефть сделал рентабельным разработку месторождений в Сибири. Кроме того, дефицит нефти на мировом рынке привел к росту экспорта СССР и нефть стала главным источником её дохода.

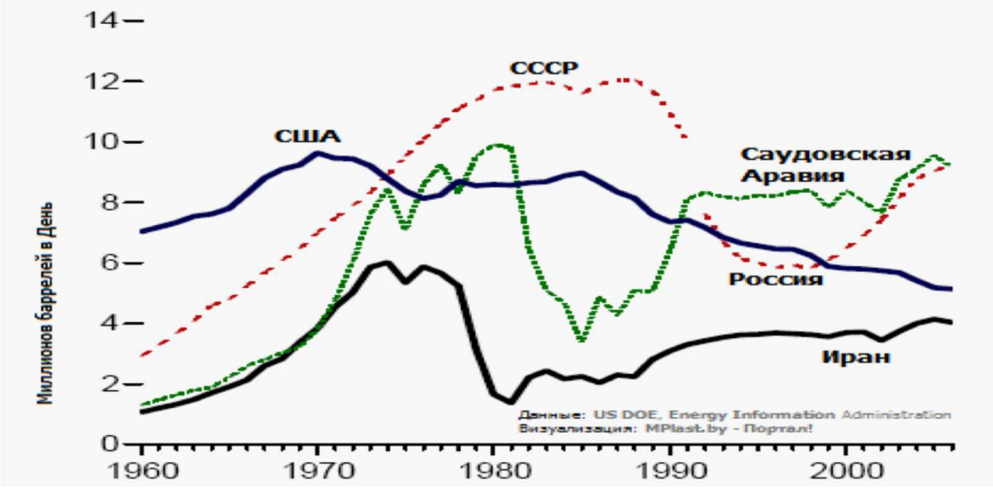


Рис. 2 Количество производства нефти в день в разных странах

Именно отметить, что по мере роста цены нефти с 1973 года производство нефти в день в СССР превысила производство в других странах (в том числе США).

Азиатский кризис 1997-1998 годов, который начался в Юго-Восточной Азии в июле 1997 года и затем стал серьёзным потрясением мировой экономики в конце 1990-х годов. Подоплёкой кризиса стал чрезвычайно быстрый рост экономик «азиатских тигров», который способствовал массивному притоку капитала в эти страны, росту государственного и корпоративного долга, перегреву экономики и буму на рынке недвижимости. Этот кризис тоже тронул экономику России, так что на следующий год в России появился финансовый кризис.

Экономический кризис 1998 года в России (также называется Дефолт - по названию одной из причин кризиса) был одним из самых тяжёлых экономических кризисов в истории России. В значительной степени он стал итогом следования указаниям МВФ, которые не отвечали интересам России.

Кризис принёс России следующие последствия:

- Уменьшение валютных доходов правительства;
- Тревоги и девальвация рубля;
- Частные иностранные кредиторы стали крайне опасаться давать займы странам с нестабильной экономикой;
- Подорвано доверие населения, разорилось большое количество малых предприятий, коллапс в банковской системе;
- Население потеряло часть своих сбережений, упал уровень жизни;
- Экономика из-за девальвации рубля стала более конкурентоспособной;

Основные причины кризиса 1998 года в России выделяют следующие:

Огромный госдолг: распад СССР Россия в 1990-е годы вызвал финансовые трудности и нужду в зарубежных займов; следствием больших внешних и внутренних займов явился огромный госдолг, который страна не могла надежно гарантировать обслуживание;

Рис. 3 Структура долга Российской Федерации в 1997—2003 гг. (в процентах к ВВП)

Рисунок 3 показывает структуру долга России в 1997-2003 годах, в 1998г. из-за внутреннего кризиса и последствия азиатского финансового кризиса, в России появился огромный внешний госдолг, сумма которого достигла 120% ВВП (три раза больше по сравнению с предыдущим годом).

2) Низкие мировые цены на сырьё, составлявшее основу экспорта России;

3) Популистская экономическая политика государства: строительство пирамиды ГКО (государственные краткосрочные обязательства);

4) Влияние Азиатского мирового финансового кризиса начала 1997 года.

Россия применяла соответствующие меры в ответ на кризис. В 1998 году Россия имела три возможности для выхода из кризиса:

1) Напечатать деньги и выплатить ГКО, запустив механизм инфляции;

2) Объявить дефолт по внешнему долгу;

3) Объявить дефолт по внутреннему долгу.

Мировой финансовый кризис 2008 года начался 15 января в США. Банковская группа Citigroup зафиксировала сокращение прибыли, что и стало основным толчком к снижению стоимости акций на Нью-Йоркской бирже. Имели место следующие события:

Индекс Dow Jones упал на 2,2 %.

Standard&Poor's – на 2,51%.

NasdaqComposite - на 2,45%.

Только спустя 6 дней последствия изменения цен проявили себя на фондовой бирже и наложили отпечаток на ситуацию во всем мире.

Рис.4 Рост ВВП развитых и развивающихся странах

Рисунок 4 показывает темпы роста ВВП в развитых и развивающих странах 2007-2013 годах. Кризис 2008г. оказал большое влияние на большинство стран в мире, снизил их темпы роста экономики, в 2009г. ВВП всех стран (кроме Китая) показало негативный темп роста.

Мировой кризис 2008 г. тоже коснулся РФ. Первые кризисные явления в экономике РФ появились в феврале 2008 года, когда Банк России признал наличие проблем с ликвидностью. Текущая экономическая ситуация характеризовалась большим объемом внешних корпоративных заимствований на фоне снижения государственного долга и увеличением золотовалютного резерва до третьего в мире.

Последствия этого кризиса на России:

- Банкротство американских инвестиционных банков;
- Снижение цен на нефть;
- Безработица;

Рис. 5 Индекс промышленного производства в России в 2008-2010 годах в % к соответствующему периоду предыдущего года

Рисунок 5 показывает индекс промышленного производства в России в 2008-2010 годах, из-за кризиса ежемесячное сокращение индекса в 2009г. составило 20% по сравнению с относительными ежемесячными индексами в 2008 и 2010 годах.

Меры применяемые Россией:

- Снижение расходов стран-участников;

- Ужесточение правил межбанковского кредитования.

Россию, как часть международного финансового общества, неизбежно затронул мировой финансовый кризис. Чем больше она принимает участие в экономической глобализации, тем легче получает влияние от кризисов. Поэтому в условиях глобализации для нормального функционирования экономики, международное общество (в том числе Россия) должно применять активные меры, чтобы улучшать финансовую систему и соответственную мировую валютно-финансовую систему. Кроме того, каждое государство необходимо усилить финансовое регулирование на рынке капитала.

Список литературы

1. Дожзеф Стиглиц «Крутое пике Америки и новый экономический порядок после глобального кризиса»;Издательство:Эксмо ISBN: 978-5-699-47785-2; 2011.
2. Елена Чиркова «Финансовая пропаганда, или голый инвестор»; Издательство :Кейс ; 2010.
3. Исакова Н. Ю. Финансовые кризисы: виды и причины их возникновения / Н. Ю. Исакова // Устойчивое развитие российских регионов: экономическая политика в условиях внешних и внутренних шоков : сборник материалов XII международной научно-практической конференции, г. Екатеринбург, 17-18 апреля 2015 г. — Екатеринбург : [УрФУ], 2015. — С. 280-284.
4. Марченкова О.О. «Мировой финансовый кризис и его последствия в России»;Журнал «Экономика, государство, общество»;2010.
5. Селезнёва Н. А. «Мировой экономический кризис и его влияние на экономику России»; Журнал «Вестник Российского университета Русского народа». Серия: экономика; 2010.
6. www.economicportal.ru/facts/great_depression.html
7. https://ria.ru/history_spravki/201/0824/422807796.html

ВЗАИМОСВЯЗЬ ОРГАНИЗАЦИИ И ПЕРСОНАЛА- ШАГ К ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Гладкова Анна Михайловна
Бакалавр, 3 курс, Институт экономики и предпринимательства, туризм Нижегородский государственный университет имени Лобачевского г. Нижний Новгород

Аннотация: Сейчас, в 21 веке не малую важность в повышении эффективности организаций играет именно внутренняя структура, а именно ее работники. Что в свою очередь требует грамотного управления как работниками, так и управления между структурными отделами внутри предприятия.

Поэтому главной задачей ведущих менеджеров является максимально правильно использовать производительность каждого работника, учитывая их индивидуальные особенности.

Выполнение данной задачи может позволить предприятию не только увеличить эффективность производства, но и повысить конкурентоспособность самой организации. В связи с этим в России на данный момент активно расширяется значимость внутреннего маркетинга на предприятиях. Его особенности и влияние на эффективность компании я рассмотрю в своей статье.

Ключевые слова: персонал, эффективность, внутренняя культура, конкурентоспособность.

Так установлено, что эффективность работников определяется от многих факторов. Среди которых особенно преобладает организационная составляющая профессиональной деятельности. Руководство предприятия обязано уметь построить систему работы конкретного работника или группы работников. Что в свою очередь требует соблюдение следующих составляющих: описание конкретных действий работников, ответственных за ту или иную работу, а также дать понять сотрудникам к какой цели стремится все предприятие, то есть дать понять, какую роль каждый выполняет в этом механизме.

Описание функциональных обязанностей должно сопоставлять сложность и специфику работы с особенностями работника, а также и учитывать то, что одинаковая работа может восприниматься абсолютно по-разному.

Так выработаны практические подходы к решению данной задачи: разработки четкой системы работы, расширение масштаба работы, применение принципа ротации сотрудников, обучение и развитие сотрудников, модель социотехнической системы работы. [1]

В современном развитии компаний более высокой оцениваются последние три подхода.

Так, ротация сотрудников, которая предполагает перемещение с одного рабочего места на другое. Таким образом, сотрудником выполняются различные функциональные обязанности внутри предприятия. То есть сотруднику позволяется прочувствовать каждый выполняемый механизм в работе. Данный подход особенно активно используется менеджерами по персоналу в целях повышения клиентоориентированности сотрудников. И тем самым, сотрудники становятся настоящими экспертами в любой области работы предприятия.

Обучение и развитие сотрудников также играет большую роль в эффективности предприятия. Сотрудники, замотивированные развитием себя как личности, развитием своих навыков, настроены более эффективно выполнять поставленные перед ними задачами и тем самым использовать полученные знания на практике. Кроме того, этот

пункт предполагает и повышение клиентоориентированности сотрудников и развитие инициативы в принимаемых решениях.[2]

Социотехнический подход предполагает оптимизацию отношений между технической и социальной системами. Социальная система включает элементы «человеческого фактора», которое присущи любой организации. Это те отношения, которые непосредственно влияют на индивидов и на отношение к выполняемой работе.

Социальный элемент -это благоприятная среда организации без которой невозможно выстроить корпоративную культуру и тем самым стать конкурентоспособным предприятием на рынке.

Технологическая система включает анализ и проектирование технологию выполняемой работы: когда, где и как должна выполняться работа, взаимозависимость при выполнении работы. Подход подразумевает, что необходимо выстроить внутреннюю организационную структуру подразделений. Слаженная, четкая работа может повлиять на скорейшее достижение цели предприятия.

Так переплетение социальной и технологической составляющей даёт возможность предприятию повышать эффективность и совершенствовать своё производство.

Сегодня менеджеры, должны не просто управлять отдельными процессами на предприятии, а уметь координировать взаимосвязанную работу и учитывать индивидуальность каждого работника. Правильно сопоставлять цели организации и потребности самих работников, делать ставку на клиентоориентированность сотрудников. Проектирование данного модели позволит выйти предприятию на новый, качественный уровень развития.

Список литературы

1. Валишин Е.Н. Особенности управления развитием человеческих ресурсов организации в условиях глобальных изменений //Ученые записки РГСУ.Т.14. 2015. №5 (132). С.86-93

2. Гренросс, К. Маркетинг и менеджмент услуг / К. Гренросс. – М: Прогресс, 2012. – 179с.

АНАЛИЗ ДОСТАТОЧНОСТИ КАПИТАЛА БАНКА

Глухов Кирилл Юрьевич
Магистрант по направлению подготовки «Финансы и кредит». Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского». Место работы – ГКУ НО «Центр медицинской инспекции», экономист.

Аннотация. В процессе написания статьи были определены предпосылки применения расчета достаточности капитала банка. На основе этих предпосылок исследуется методика определения достаточности капитала банка. Исходя из рассматриваемого материала, автор анализирует достаточность капитала отечественных банков, а также приводит инструменты для соблюдения показателей в рамках рекомендуемых нормативах.

Ключевые слова: банк, капитал, достаточность капитала банка, нормативы, финансовая устойчивость.

Управление финансами в отечественных банках существенно изменилось за последние десять лет. Особенно, огромное влияние на риск-менеджмент в сфере банков оказал мировой финансовый кризис 2008 года. Благодаря кризису, возникли более строгие требования к структуре капитала и его достаточности, к кредитному плечу, ликвидности на одном уровне с более высокими стандартами отчетов о рисках. В указанных условиях все больше внимания уделяется исследованию достаточности капитала банков и совершенствованию методики ее определения и управления ею. Это обусловило актуальность темы данной статьи, которая раскрывает теоретические подходы к сущности достаточности капитала банков и методике ее определения, демонстрирует расчет и анализ достаточности на примере конкретного банка.

Предпосылкой применения достаточности капитала является то, что субъект хозяйствования в любой сфере деятельности должен оценивать свои риски и удерживать капитал, который соизмерим с его профилем риска и средой контроля. В отдельных отраслях экономики, таких как финансовые услуги, где вероятность возникновения финансовых рисков и их распространения очень высока, достаточность капитала используется в качестве основного инструмента регулирования. Регуляторы используют достаточность капитала для обеспечения преодоления участниками отрасли минимального порога требуемого капитала. При этом пороговые значения изменяются в зависимости от рыночных условий. В то время как данная категория может быть применена к любой сфере бизнеса, она применяется специально для банковской, брокерской и страховой индустрии в рамках Базеля II, Директивы ЕС об адекватности капитала (САПР) и режима платежеспособности II для страховой отрасли.

Также, для более детального понимания темы, можно рассмотреть подходы зарубежных авторов.

В американском Бизнес-словаре содержится следующее определение категории «достаточности капитала банка»: Процентное соотношение основного капитала финансового учреждения к его активам (займы и инвестиции), используемое в качестве показателя его финансовой устойчивости и стабильности. Согласно Стандарту достаточности капитала, установленному Банком международных расчетов (BIS), банки

должны иметь основную базу капитала, равную, по меньшей мере, восьми процентам своих активов.[1]

Существующие определения достаточности капитала банка можно обобщить следующим образом: под достаточностью капитала банка понимается его необходимый, минимальный размер для покрытия рисков активов, соответствующий размеру данных активов.

Для анализа уровня достаточности капитала чаще всего применяется Базельская методика, которая была разработана Базельским комитетом по банковскому надзору в 1988 г., и с того момента постоянно совершенствуется.

Нормы Базель III предусматривают коэффициент достаточности капитала для взвешенных с учетом риска активов не менее 8 %. Однако некоторые центральные банки устанавливают более высокую планку. Например, в соответствии с нормами RBI индийские коммерческие банки должны поддерживать CAR на уровне 9%, в то время как банки государственного сектора Индии должны поддерживать CAR не менее 12 %.[2]

В отечественной практике одним из основных показателей, характеризующих достаточность капитала, является норматив достаточности собственных средств (капитала) банка (Н1.0), который регулирует (ограничивает) риск несостоятельности банка и определяет требования по минимальной величине собственных средств (капитала) банка, необходимых для покрытия кредитного и рыночного рисков. Норматив достаточности собственных средств (капитала) банка определяется как отношение размера собственных средств (капитала) банка и суммы его активов, взвешенных по уровню риска. Рассчитывается в соответствии с Инструкцией Банка России от 03.12.2012 № 139-И «Об обязательных нормативах банков» (с дополнениями и изменениями, ранее – Инструкция Банка России от 16.01.2004 № 110-И).[3]

В нижеприведенной таблице проанализирован уровень достаточности капитала отечественных банков (таблица 1).

Таблица 1

Достаточность капитала Н1.0% отечественных банков[4]

Дата	Распределение кредитных организаций, ранжированных по величине активов (по убыванию)						
	1-5	6-20	21-50	51-200	201-500	С 501	Итого
01.01.2012	14,3	12,3	14,4	16,8	22,9		14,7
01.01.2013	13,0	12,8	13,3	15,9	19,9		13,7
01.01.2014	12,7	12,8	13,6	15,7	19,2		13,5
01.01.2015	11,9	12,1	11,1	15,0	17,6	30,4	12,5
01.01.2016	12,3	14,5	7,9	14,4	18,6	36,3	12,7
01.01.2017	13,1	12,6	9,5	15,7	21,9	52,0	13,1

Для наглядности представлена динамика показателей на рисунке 1.

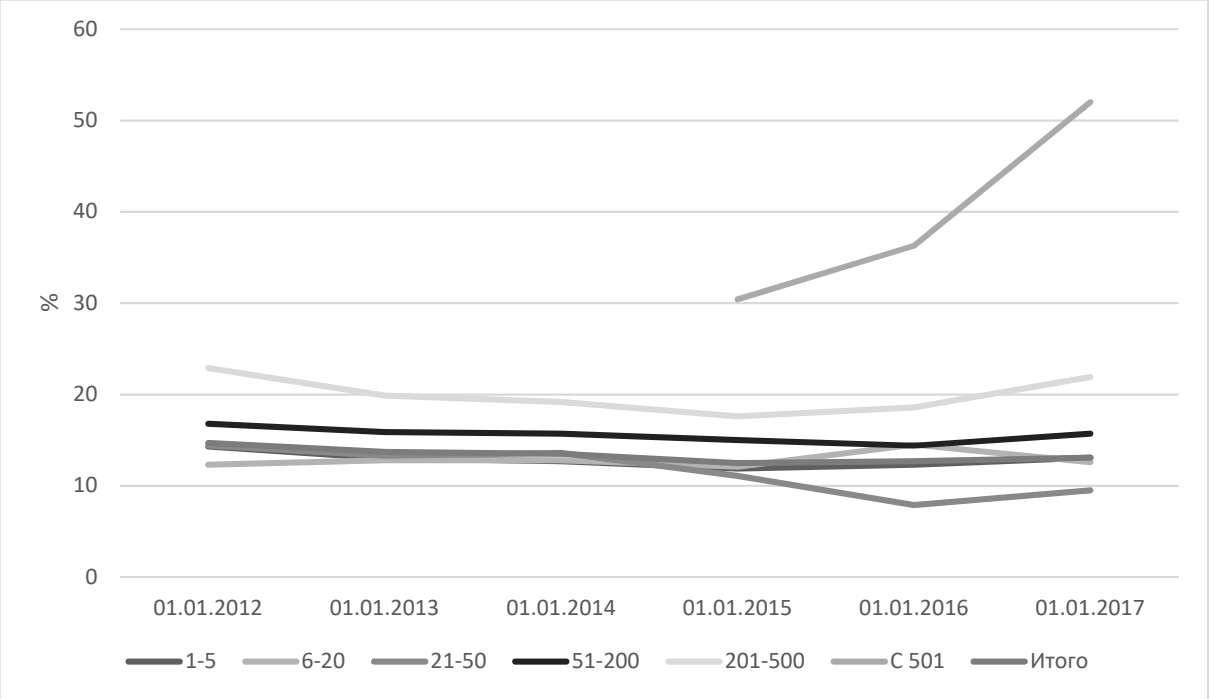


Рис. 1. Достаточность капитала Н1.0% отечественных банков[4]

Согласно данным таблицы 1 и рисунка 1 достаточность капитала на протяжении всего исследуемого периода соответствовала требованиям ЦБ РФ. При этом в целом по банковской системе уровень достаточности капитала незначительно сокращался в течение 2012 – 2014 гг., что было обусловлено в том числе влиянием мирового экономического кризиса на отечественную банковскую систему. Однако в последующем ситуация сменилась на противоположную: прирост норматива Н1.0 по итогам 2015 года составил 0,2 п.п., по итогам 2016 года – 0,4 п.п.

Для соблюдения нормативов достаточности капитала в отечественных банках используются следующие основные инструменты:

1. Текущий контроль и прогноз капитала и нормативов достаточности капитала.
2. Долгосрочная оценка и прогноз капитала при разработке бизнес – плана Банка.
3. Установление внутренних нормативов достаточности капитала в целях раннего предупреждения о снижении достаточности капитала.
4. Разработка внутренних нормативных документов Банка, регламентирующих порядок взаимодействия и сферы ответственности подразделений при:

прогнозировании показателей достаточности капитала, установленных регулятором;

формировании планов мероприятий, направленных на поддержание требуемого уровня нормативов достаточности капитала;

осуществлении мероприятий, направленных на поддержание необходимого уровня достаточности капитала.

5. План по управлению достаточностью капитала в случае непредвиденных обстоятельств.

Таким образом, при проведении оценки состояния рисков и факторов, на них влияющих, возникает вопрос определения достаточности капитала банка. Не следует отождествлять понятия «собственные средства банка» и «капитал банка». Капитал банка учитывает реальную величину собственных средств, уменьшенную на сумму расходов на

операционную деятельность, сумму дебиторской задолженности свыше 30 дней и др. С учетом этого банк определяет норматив достаточности капитала и резервы на возможные потери по ссудам. Этот норматив установлен в размере не менее 10%, и если он ниже этой величины, то могут возникать риски неисполнения банковских операций. Одним из факторов, влияющих на этот показатель, является резерв на возможные потери по ссудам. Инструкция Банка России № 254 по порядку формирования этого резерва, как и предыдущая № 62-А, приводит к трудностям при определении категорий ссуд, особенно нестандартных и сомнительных, т.к. банк должен оценить кредитоспособность заемщика до принятия решения о выдаче ссуды. Следовательно, размер указанного резерва может быть только примерным, и при разработке последующих инструкций Банка России рекомендуется эту проблему учесть.

Список литературы

1. Capital Adequacy. Available at:
2. http://www.businessdictionary.com/definition/capital-adequacy.html. (accessed 26 September 2017).
3. Definition of 'Capital Adequacy Ratio'. Available at:
4. http://economictimes.indiatimes.com/definition/capital-adequacy-ratio. (accessed 26 September 2017).
5. Инструкция Банка России от 03.12.2012 № 139-И «Об обязательных нормативах банков» (с дополнениями и изменениями)
6. Бюллетени банковской статистики за 2012 – 2017 гг.

АНАЛИЗ ПРОГНОЗНЫХ ОЦЕНОК ПО АКЦИЯМ

Гонов И.Ю.
ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И.Лобачевского», город Нижний Новгород, Россия

Научный руководитель: Петров С.С.

Аннотация: Коэффициент P/E(цена/прибыль) – показывает соотношение между ценой акции и чистой прибылью приходящуюся на акцию. Это важный показатель в фундаментальном анализе оценки акций, показывающий недооцененные или переоценённые компании относительно прибыли компании, а также времени окупаемости вложенных денежных средств в акции компании. Сфера использования коэффициента P/E – фондовые рынки. Коэффициент P/E используется как инструмент для анализа состояния и обоснование прогнозных оценок, в нашем случае, по обыкновенным акциям.

Ключевые слова: коэффициент P/E, «цена- прибыль», акции, доходность, ценные бумаги, фондовый рынок, доходность, акции дохода, акции роста.

Фондовый рынок – это одна из составляющих рынка финансов, где продаваемым товаром являются ценные бумаги. Именно поэтому фондовый рынок и рынок ценных бумаг выступают аналогичными понятиями. Механизм работы рынка ценных бумаг заключается в том, что он способствует перераспределению средств между различными секторами, то есть по факту выступает регулятором рыночной экономики.

Показатель цена/прибыль обычно используется в качестве индикатора относительной стоимости обыкновенных акций. Однако из-за различий методик учета и определений, используемых различными компаниями или одной компанией в разные периоды времени, этот показатель может показывать искаженную картину относительной стоимости акции. Кроме того, владельца обыкновенных акций заботят прежде всего будущие финансовые результаты компании, тогда как показатель P/E (цена/прибыль) вычисляется, как правило, по прошлым данным. Отношение P/E (цена/прибыль) может служить лишь весьма грубым индикатором относительной выгодности инвестиций, поэтому при его использовании необходимо проявлять большую осторожность. При достаточно адекватном прогнозе прибыли, основанный на нем показатель P/E (цена/прибыль) может быть использован в качестве индикатора ожиданий рынка. Чем выше ожидаемый темп роста прибыли и чем меньше ее изменчивость, тем больше отношение P/E (цена прибыль) для акций компании. [1]

Коэффициент P/E показывает соотношение между ценой акции и чистой прибылью приходящуюся на акцию.

Для принятия грамотного инвестиционного решения, инвестору необходимо в определенной отрасли вывести в сравнение все коэффициенты P/E, сравнить чистую прибыль на акцию с текущей ценой на акцию.

Задача исследования показать значимость коэффициент P/E для оценки обыкновенных акций, дать рекомендательные советы на основе проведенного анализа трех отраслей выявить самую эффективную отрасль с оптимальным коэффициентом P/E для потенциального инвестора.

Исследование строится по анализу трех разных отраслей, как российских, так и зарубежных – нефтяная сфера: Лукойл; банковская сфера: JPMorgan & CO.; а также телекоммуникационная сфера: МТС.

Как известно, что внутренняя стоимость акций зависит от перспектив получения прибыли фирмой в будущем. Это значит, что изменения внутренней стоимости акции и соответственно цены акции будут коррелироваться с изменением временного компонента. Если временный компонент является положительным, тогда коэффициента P/E(цена/прибыль) будет относительно низким вследствие большого значения его знаменателя. В противоположном случае, если временный компонент отрицательный, то коэффициента P/E (цена/прибыль) будет относительно высоким вследствие относительно малой величины его знаменателя. [3]

Отношение цены акции к прибыли на акцию (price- earnings (P/E) ratio) получается путем деления текущей рыночной цены портфеля акций на удельную прибыль. [3]

Принято сравнивать P/E компании одной отрасли между собой. Подход к анализу P/E в данном случае не однозначный – чем выше P/E, тем менее привлекательна акция с точки зрения ее текущей доходности, с другой стороны, большое (на фоне отраслевых фирм) P/E показывает, что инвесторы пророчат компании большое будущее.

$$P/_{\mathrm{E}} = 1/_{r} + \text{Плата за ожидание доходности}$$

Покупая акции, инвестор платит за достигнутые компанией доходы, и за ожидание роста компании и прибыли.

$1/_{r}$ – плата за доходы.

Далее по таблице можно увидеть, что составляющие коэффициента P/E бывают разных значений, а именно отрицательная плата за ожидание роста означает, что инвесторы ожидают потери в стоимости своего состояния, а высокая доходность означает, что акции в данный период находятся на приличном уровне доходности.

При анализе доходности, акции можно разделить на «акции роста» и «акции дохода». «Акции роста» означают, что инвесторы в большей степени платят на ожидание дальнейшего прироста капитала в будущем, «акции дохода» означают, что инвесторы платят за доход, который хотят получать в настоящее время, а не в далеком будущем.

Таблица 1

Расчет значения для акций «роста и доходности» к обыкновенным акциям компании Лукойл за период с 2009 по 2016 год.

год	P/E	1/r	r,%	Плата за ожидание роста
2016	6,45	18,40363937	0,05	-11,95
2015	5,24	11,02702703	0,09	-5,79
2014	4,35	65,01941748	0,02	-60,67
2013	4,45	5,552837573	0,18	-1,10
2011	6,17	-58,67276423	-0,02	64,84
2010	4,01	43,82453416	0,02	-39,81
2009	5,74			5,74

Таким образом, на основе данных приведенных в таблице можно сказать, что на протяжении всего периода исследования инвесторы покупали «акции дохода» с ожиданием того, что они потеряют в стоимости за исключением 2011 года, где инвесторы покупали «акции роста». Самое большое ожидание в потери стоимости было в 2014 году и составляло -60,67; далее следует в порядке уменьшения потери стоимости 2010 год со значением -39,81; далее 2016 год со значением -11,95; далее 2015 год со значением –5,79; следующий 2013 год со значением -1,10.

Таблица 2

Расчет значения для акций «роста и доходности» к обыкновенным акциям компании JPMorgan Chase & Co. за период с 2009 по 2016 год.

год	P/E	1/r	r,%	Плата за ожидание роста
2016	18,59	18,13913054	0,055129434	0,450869459
2015	10,71	14,26341466	0,070109439	-3,553414659
2014	7,42	3,030323912	0,329997726	4,389676088
2012	8,46	3,101679105	0,322406015	5,358320895
2011	13,44	-4,625954202	-0,216171617	18,0659542
2010	11,83	55,56000036	0,01799856	-43,73000036
2009	11,01			11,01

Таким образом, на основании полученных данных можно сделать вывод, что в 2010 году инвесторы покупали «акции дохода», но ожидание того что будет уменьшаться стоимость; в 2011 году инвесторы покупали «акции роста» с ожиданием того, что их доходы будут уменьшаться; в 2012-2014 году инвесторы покупали «акции роста» с небольшой платой за доход и с высокой платой за ожидание роста; в 2015 году инвесторы приобретали «акции дохода», с ожиданием того, что они готовы потерять в своем благосостоянии; в 2016 году инвесторы покупали «акции дохода» с маленьким ожиданием роста, т.е. они, рассчитывали на стабильную доходность акций.

Таблица 3

Расчет значения для акций «роста и доходности» к обыкновенным акциям компании МТС за период с 2009 по 2016 год.

год	P/E	1/r	r,%	Плата за ожидание роста
2016	13,18	2,781663174	0,36	10,40
2015	11,88	-2,062472502	-0,48	13,94
2013	8,53	2,993671657	0,33	5,54
2012	15,52	2,935210371	0,34	12,58
2011	8,57	-3,401570678	-0,29	11,97
2010	6,49	5,388397235	0,19	1,10
2009	8,44			8,44

Таким образом, на основании данных приведенных в таблице, можно сделать вывод, что в 2011, 2015 год инвесторы покупали «акции роста» с ожиданием того, что они потеряют в доходе, в 2010 году инвесторы приобретали «акции дохода», тем самым ожидая, что цена увеличится, а в 2012, 2013 и 2016 году инвесторы приобретали «акции роста» с тем, чтобы получать стабильный доход от дивидендных роста.

Стоит проанализировать коэффициент P/E для инвесторов в динамике за исследуемый период между отраслями по наиболее привлекательным акциям из каждой отрасли.

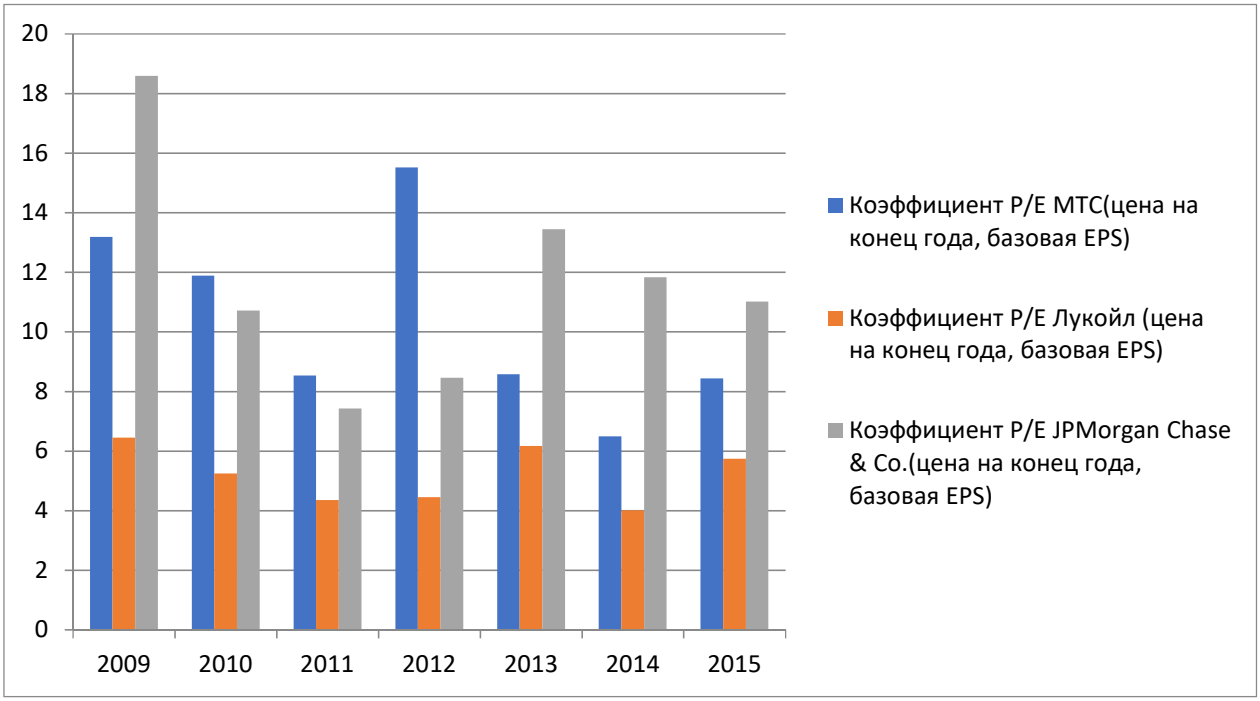


Рисунок – 1 Динамика коэффициент P/E с 2009 по 2015 год между отраслями по наиболее привлекательным акциям из каждой отрасли.

На основе рисунка 1, из наилучших коэффициентов P/E по нефтяной, банковской и телекоммуникационной отраслям можно выявить, что наибольшее предпочтение инвесторы будут отдавать, по анализу коэффициента P/E, компании Лукойл, поскольку на протяжении всего анализируемого периода срок окупаемости вложенных средств в акции данной компании составляет максимум 6,45 в 2009 году и минимум 4,01 в 2014 году.

В ходе проведенного анализа по трем отраслям в конечном итоге были сравнены лучшие показатели коэффициента P/E между собой и было выявлено, что лучше всего вкладываться в акции нефтяной сферы деятельности для получения дохода, без каких либо потерь в стоимости акции.

При сравнении внутриотраслевых значений была выявлена проблема переоценки акции по стоимости в отношении их чистой прибыли на акцию, такие ценные бумаги называются «пузырями», тем самым они теряли свою привлекательность у инвесторов на фондовом рынке, за счет того, что срок окупаемости вложенного капитала составлял свыше 60 лет, что для обыкновенных акций неприемлемо, тем более на российском рынке, потому что не известно просуществует ли компания на рынке с тяжелой экономической ситуацией свыше 65 лет или же она будет поглощена более крупными игроками на рынке.

Подводя итог исследования коэффициента P/E можно, сказать, что это универсальный инструмент фундаментального анализа, позволяющий определить и взвесить все за и против при определении «покупать или не покупать». Если коэффициент P/E находится в допустимых рамках, которые устанавливает сам инвестор, то он при сравнении с другими отраслями, не найдя лучшее значения коэффициента P/E обязательно выберет, тот который ему приглянулся с точки зрения его экономической целесообразности.

Список литературы

1. Брейли Ричард, Майерс Стюарт Принцип корпоративных финансов / Пер. с англ. Н. Барышниковой. – М.: ЗАО «Олимп – Бизнес», 2008. – 1008 с.: ил. ISBN 978 – 5 – 9693 – 0089 – 7(рус.)

2. Грэхем Б. Разумный инвестор [Текст] / Б. Грэхем, Д. Цвейг ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2009. – 672 с.

3. Дамодаран А. Инвестиционная оценка: Инструменты и методы оценки любых активов. /Асват Дамодаран ;Пер. с англ. — 5-е изд. — М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. — 1340 с.

4. Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Дж. Стоимость компаний: оценка и управление. -М.: Олимп-Бизнес, 2005. —575с.

5. Фабоцци Ф. Управление инвестициями: Пер. с англ. — М.: ИНФРА-М, 2000.—XXVIII, 932 с. — (Серия «Университетский учебник»).

6. Френк ДЖ. Фабоцци Управление финансами: Пер. с англ. — М.: ИНФРА-М, 2000. —XXVIII, 932 с. — (Серия «Университетский учебник»).

7. Шарп У., Александер Г., Бейли Дж. Инвестиции: Пер. с англ. – М.; ИНФРАМ-М, 2003 – XII, 1028 с.

8. Аналитика [Электронный ресурс]// Коэффициент P/E – Режим доступа: http://analytics.provalue.club

9. Finanz.ru [Электронный ресурс]// Обыкновенные акции – Режим доступа: http://www.finanz.ru

Развитие банковского сектора России в условиях западных санкций

Горбунова Мария Лавровна
д.э.н., доцент, зав. кафедрой мировой экономики и региональных рынков, Институт экономики и предпринимательства,Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Андриянов Владимир Павлович
к.э.н, доцент кафедры мировой экономики и региональных рынков, Институт экономики и предпринимательства,Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Аннотация. В статье рассматриваются перспективы развитие банковского сектора России в условиях западных санкций, затрагивающих финансовый сектор страны. Анализируются показатели динамики численности банковских учреждений и определяются проблемы и перспективы развития отрасли в настоящее время.

Ключевые слова банки, банковская система России, санкции стран Запада

Банковская система играет ключевую роль в развитии экономики страны. Российские банки обеспечивают нормальное функционирование и создают условия для роста реального сектора в рамках заявляемой руководством страны реиндустриализации на основе цифровых технологий. Одной из слабых сторон российского финансового сектора является его зависимость от внешних ресурсов в условиях низких сбережений населения, поэтому политическая конфронтация со странами Запада, наблюдающаяся после присоединения Крыма и Севастополя в 2014 г., привела к введению нескольких этапов санкций, ослабивших банковскую систему.

Первыми были целевые санкции, которые включали замораживание активов и введение визовых ограничений для ряда лиц и связанных с ними организаций. Компаниям стран, которые ввели санкции, было запрещено поддерживать деловые отношения с лицами и организациями, включенными в списки санкций. США и ЕС прекратили сотрудничество с Россией в военно-технической сфере. Международные платежные системы Visa и MasterCard приостановили операции по картам ряда российских банков [1]. В связи с этим в 2014 г. была под эгидой Банка России была учреждена национальная система платежных карт, через которую в настоящее время осуществляются внутристрановые расчеты в том числе в рамках систем Visa и MasterCard, на базе которой впоследствии была создана суверенная платежная система «Мир».

В последующие месяцы санкции были расширены за счет действий международных организаций. Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) приостановила процесс вступления России в ее состав. Европейский инвестиционный банк (ЕИБ) и Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) заявили, что не будут рассматривать новые проекты финансирования инвестиций в России. Европейские участники стали отказываться от участия в совместных экономических форумах и конференциях с участием РФ. Соединенные Штаты, являющиеся крупнейшим акционером Всемирного банка (ВБ), отказались поддержать финансирование новых проектов этой организации в России, в результате заморожены девять проектов на общую сумму 1,34 млрд долларов [4].

Кроме того, ЕС ввел секторальные экономические санкции против крупнейших российских банков, оборонной промышленности и энергетики. Был введен запрет на

покупку облигаций и акций российских банков с государственным участием более 50%, их дочерних и зависимых обществ, зарегистрированных за пределами ЕС. В этот список вошли Сбербанк, ВТБ, Газпромбанк, Внешэкономбанк и Россельхозбанк. Под запретом для европейских инвесторов оказалась покупка долговых обязательств этих банков и компаний, а также акций и других финансовых инструментов со сроком погашения более 90 дней (позднее период был сокращен до 30 дней) [1].

Банковский сектор, оставшийся без доступа к западным кредитам, сильно пострадал от воздействия санкций. В конце 2014 года прибыль российских финансовых учреждений сократилась на 40%, а в январе-феврале 2015 г. 30 крупнейших банков России получили убытки на общую сумму 22,76 млрд. руб. Из-за резкого сокращения ликвидности Банк России был вынужден принять ряд мер, чтобы предотвратить массовые банкротства финансовых институтов [1].

Из-за нарастания проблем в банковском секторе и на макроэкономическом уровне в целом уже в 2014 году компании столкнулись с такими проблемами, как повышение ставок кредитования, снижение платежеспособности клиентов и сокращение количества транзакций, что явилось серьезным ударом для национальных финансов, так как до этого российский финансовый рынок развивался высокими темпами, о чем свидетельствует динамика показателей капитализации фондового рынка, облигаций, ресурсного потенциала финансовых институтов [7].

Финансово-экономический кризис в России, начавшийся в 2014 г., привел к ухудшению экономической ситуации. Как неоднократно заявлял Банк России, приоритетом его денежно-кредитной политики является управление инфляцией, а не поддержание обменного курса. Обвал рубля 16 декабря 2014 года привел к повышению учетной ставки до 17% и росту инфляционных ожиданий. Кроме того, этот существенный рост ключевой процентной ставки Банка России привел к нарушению равновесия на денежном рынке, поскольку практически остановил заимствования юридических и физических лиц [6], таким образом, трансформационный цикл «сбережения – инвестиции» перестал функционировать. И хотя в настоящее время достигнуты успехи в стабилизации валютного курса, благодаря режиму свободного курсообразования и ключевая ставка была понижена до однозначной величины, кредитный механизм финансирования реального сектора не восстановился полностью.

Серьезным негативным воздействием на банковскую систему России и денежно-кредитную политику в целом оказали ослабление рубля и введение ограничений на импорт. В начале 2014 г. курс евро составлял 47,6 руб., а доллар составлял 35,2 руб.; а в начале 2015 г. данные величины достигли 78,8 руб. и 69,7 руб. соответственно. Спекулятивное давление на рубль было обусловлено объективными причинами, прежде всего внешними факторами: ограничением доступа российских компаний и банков к зарубежным финансовым рынкам, снижением цен на нефть и политикой Федеральной резервной системы США по укреплению доллара [7].

Кроме того, в 2014 г. российские банки столкнулись с неоднозначной ситуацией: ограничение традиционных заимствований на западных рынках и увеличение спроса на ресурсы внутри страны. В этих сложных условиях, по данным Банка России, кредитование экономики в 2014 г. увеличилось на 5,5 трлн. руб. (на 13% с начала года). Однако отчеты российских банков показывают, что качество кредитного портфеля снижается. В связи с этим Банк России ужесточил требования к коммерческим банкам для более сбалансированной надежной оценки кредитов и формирования достаточных резервов для них, а также качества капитала и активов [7].

Для увеличения кредитования экономики коммерческим банкам требуется дополнительных ресурсов. Для российских банков депозиты населения являются одним из

важных и значимых источников, однако темпы привлечения средств населения на депозиты в 2014 г. замедлились. В этой связи банки нуждаются в дополнительных мерах по привлечению пассивов, одной из которых, часто вынужденной, является докапитализация фондов самими владельцами коммерческих банков [7].

В связи со сложной ситуацией в банковской системе России Центральный банк ужесточает контроль и надзор за деятельностью коммерческих банков, что привело к отзыву лицензий у значительного российских банков и санации крупнейших банков, значительных по размеру. Это позволило частично решить задачу освобождения банковского сектора от неустойчивых и сомнительных операций и незаконной деятельности банков [7].

Значительная отзыва лицензий (38%) была связана с накопленными финансовыми проблемами, которые впоследствии привели к стабильной несостоятельности и потере чистого капитала. Кроме того, ряд банковских учреждений, пытавшихся скрыть свое реальное финансовое положение, предоставили Банку России отчетность со значительными неточными данными (15% от общего объема лицензий) [3].

В таблице 1 представлены данные о динамике количества кредитных организаций и их подразделений, число которых за последние несколько лет значительно сократилось, не стал исключением и Сбербанк России – ведущий банк страны. Сокращение числа кредитных организаций в Российской Федерации в целом и в регионах в основном связано с отзывом лицензий, а также слияниями и поглощениями [5]. Рост совокупных активов банковского сектора является положительной тенденцией, однако темпы роста собственного капитала ниже, чем темпы роста активов, что указывает на определенные проблемы в финансировании российских банков [5].

Кризис, наблюдаемый в российской экономике и ее финансовом секторе, сегодня актуализирует всесторонний анализ реальной ситуации и поиск путей преодоления негативных тенденций. Точечные меры, принятые Правительством Российской Федерации в рамках антикризисного плана, не решают существующих проблем, совокупность которых, на наш взгляд, в значительной степени сводится к неэффективности проводимой денежно-кредитной политики.

Таблица 1

Количество кредитных организаций Российской Федерации за 2010-2016 гг.

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Число кредитных организаций, имеющих право на осуществление банковских операций – всего	1012	978	956	923	834	733	623
Число филиалов действующих кредитных организаций на территории Российской Федерации – всего	2926	2807	2349	2005	1708	1398	1098
из них: Сбербанка России	574	524	239	95	95	95	59
Динамика числа кредитных организаций по сравнению с предыдущим годом	-46	-34	-22	-33	-89	-101	-110
Динамика числа филиалов действующих кредитных организаций на территории РФ	-257	-119	-458	-344	-297	-310	-300

[Источник: Банк России, Зудина (2017)]

Консервативная политика Банка России, несмотря на то, что в целом обеспечивает необходимый финансовый суверенитет, блокирует экономический рост, противоречит задаче обеспечения экономической безопасности, установленной Президентом Российской

Федерации. Вместо создания внутренних источников, способных удовлетворить потребности экономического развития страны, финансовая система стала основным каналом кредитования иностранных экономик, о чем свидетельствует эскалация капитала, выведенного банками, и концентрация активов в офшорных юрисдикциях.

А.И. Поварова предлагает комплекс мер по увязке денежно-кредитной политики с задачами социально-экономического развития страны [8].

1. Законодательно закрепить приоритетную задачу Банка России – создание условий для инновационного и инвестиционного развития экономики.

2. Увеличить уровень монетизации экономики с целью формирования ее инвестиционного ресурса.

3. Выровнять ставку рефинансирования до уровня инфляции.

4. Увеличить объем льготных кредитных линий для поддержки малого бизнеса, жилищного строительства, сельского хозяйства, рефинансированного центральным банком через специализированные федеральные и региональные институты развития.

5. Разработать механизм постепенной замены задолженности российских заемщиков в иностранной валюте и компенсации кредитного сокращения в результате санкций, одновременно установив контроль над новыми внешними заемными средствами.

6. В целях борьбы с оттоком капитала и колебаниями валютного курса провести ужесточение валютного законодательства за счет введения контроля и/или лицензирования трансграничных операций движения капитала.

7. Осуществлять постепенную передачу российских государственных и частных активов из стран блока НАТО в нейтральные страны, сокращать долговые обязательства перед странами, поддерживающими санкции.

8. Создать независимый научный совет с Центральным банком для проведения экспертизы воздействия на экономику решений по вопросам денежно-кредитной политики.

Влияние санкций на банковскую систему велико, и, несмотря на то, что российскому банковскому сектору удалось избежать сбоев системы и продолжить выполнение подавляющей части своих операций, процесс адаптации его к нынешним условиям сильно отличается от менее разрушительного для банков кризиса 2008-2009 гг. Решение проблем банковского сектора Российской Федерации требует совместных усилий всех кредитных организаций.

Учитывая ухудшающуюся внутреннюю экономическую ситуацию, осложненную внешней политикой и внешнеэкономическими факторами, необходима корректировка текущей денежно-кредитной политики, не отвечающей стратегическим целям опережающего экономического роста. Основным вкладом Банка России в стабилизацию экономики должно стать смягчение денежно-кредитной политики и создание стимулов для роста инвестиций за счет понижения процентных ставок. Экономика страны взаимосвязана с развитием и состоянием банковской системы и банковского сектора, поскольку кредитные учреждения находятся в центре любых экономических процессов и проектов.

В краткосрочной перспективе банкам будет сложно поддерживать стабильность своего финансового положения, не говоря уже о росте активов. Однако, учитывая масштабы российской экономики, невозможно полностью вывести страну из системы международных экономических отношений, поэтому в долгосрочной перспективе ожидается улучшение состояния как банковского сектора, так и экономики в целом. Только совместное решение проблем банковской системы может обеспечить ее дальнейшее развитие и конкурентоспособность, что приведет к повышению уровня инвестиционной привлекательности страны, росту ее реального сектора и созданию новых, высокотехнологичных рабочих мест.

Список литературы

1. Видеркер Н.В., Дурдыева Д.Р Влияние санкций на банковский сектор России // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. 2016. № 5 (56). С. 45-49.

2. Данченко Е.А., Пименова Ю.А. Проблемы функционирования банковской системы РФ // Новая наука: финансово-экономические основы. 2017. № 1. С. 207-209.

3. Дегтярев П.А. Совершенствование системы банковского регулирования и надзор РФ в условиях санкционной политики // Казанский экономический вестник. 2015. № 3 (17). С. 74-78.

4. Загашвили В.С. Западные санкции и российская экономика // Мировая экономика и международные отношения. 2015. Т. 59. № 11. С. 67-77.

5. Зудина Л.В. Анализ текущего состояния банковской системы Российской Федерации // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. 2017. № 33. С. 149-154.

6. Каширина М.В. Ипотечное кредитование: современное состояние и актуальные проблемы в России и в Самарской области // Вестник ВЭГУ. 2015. № 3 (77). С. 29–34.

7. Каширина М.В. Российский банковский сектор: современное состояние//Вестник ВЭГУ. 2015. № 5 (79). С. 63-68.

8. Поварова А.И. Консервативная денежно-кредитная политика как важнейший ограничитель экономического роста // Проблемы развития территории. 2016. № 6 (86). С. 180-195.

АНАЛИЗ БЮДЖЕТНЫХ РИСКОВ РАСХОДОВ В ДОШКОЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

Горшкова Анастасия Станиславовна
Студент магистратуры ННГУ им. Н.И. Лобачевского группы 35178 – ФК-ГК

Аннотация: Бюджетные риски определяются на основе анализа исполнения для того что бы повысить эффективность управления бюджетов. В статье выведены основные формулы для расчета, а именно, коэффициент исполнения, стандартное отклонение и коэффициент вариации. Расчет бюджетных рисков проведен на примере муниципального бюджетного дошкольного образовательного учреждения за 2015 – 2016 года.

Ключевые слова: образование, финансирование расходов, анализ бюджетных рисков расходов, коэффициент исполнения, стандартное отклонение, коэффициент вариации.

Образование является одним из приоритетных направлений государственной деятельности, требует выделения на его нужды значительных финансовых ресурсов.

Право на получение образования согласно «Закону об образовании» [3] является одним из основных и неотъемлемых прав граждан РФ.

Осуществление расходов бюджета достигается при помощи бюджетного финансирования, которое предоставляет собой систему предоставления денежных средств учреждениям из централизованного денежного фонда государства на финансирование расходов, предусмотренных бюджетом.

Одна из важнейших задач бюджета управления – это выявления минимизации риска бюджета.

Риск – это событие, которое может произойти, а может не произойти [3, с. 13].

В процессе анализа приведен сравнительный метод, основанный на сравнении фактических показателей с плановыми показателями рассчитан коэффициент исполнения.

Коэффициент исполнения определяется по формуле 1[1, с. 19]:

$$\text{Кисполнения} = \frac{\text{Фактические значения}}{\text{Плановые значения}} \quad (1)$$

Стандартное отклонение определяется по формуле 2 [1, с. 19]:

$$\sigma = \sqrt{\sum(\mathrm{x_i} - \bar{\mathrm{x}})^2 \cdot p_i}, \quad (2)$$

Где: x_i – показатель финансирования i – го вида расходов бюджета;

$\bar{x}$ – финансирования расходов бюджета (коэффициент исполнения по всем расходам)

p_i – доля финансирования i – го вида расходов.

Чем больше стандартное отклонение, тем больше изменчивость бюджета и, тем самым происходит высокий риск бюджета.

Чтобы определить риск расходов, недостаточно расчетов среднего отклонения необходимо рассмотреть коэффициент вариации (CV).

Коэффициент вариации определяется по формуле 3 [1, с. 18]:

$$CV = \frac{\sigma}{\bar{x}} \cdot 100\ \% \quad (3)$$

Где: σ – стандартное отклонение;

$\bar{x}$ – финансирования расходов бюджета (коэффициент исполнения по всем расходам).

Для коэффициента вариации выделяют следующую качественную оценку значений: до 5 % низкий риск, 5 – 10 % умеренный риск, свыше 10 % высокий риск [1, с. 19].

На основании отчетов муниципального бюджетного дошкольного образовательного учреждения за 2015 – 2016 года [4] представлен расчет коэффициента исполнения по

формуле 1. Для дальнейшего расчёта стандартного отклонения необходимо так же рассчитать долю финансирования расходов по всем статьям. Исходные данные для оценки сведены в таблицу 1.

Таблица 1

Анализ риска расходов муниципального бюджетного дошкольного образовательного учреждения за 2015 – 2016 года

Наименование показателей	План	Уточненный план	Исполнение	К исполнению к плану	К исполнения к уточненному плану	Доля (p^i)
1	2	3	4	5	6	7
2015 год						
Расходы - всего	27 451 477,00	28 460 249	24 879 634,83	0,9063	0,8742	1
1. Оплата труда и начисления на выплаты по оплате труда	17 521 834,00	17 304 064,05	17 304 064,05	0,9876	1,0000	0,6955
2. Приобретение услуг	1 478 038,00	2 520 653,09	1 671 751,75	1,1311	0,6632	0,0672
3. Прочие расходы	410 395,00	405 204,23	405 186,20	0,9873	1,0000	0,0163
4. Расходы по приобретению нефинансовых активов	8 041 210,00	8 245 327,37	5 498 632,83	0,6838	0,6681	0,2210
2016 год						
Расходы - всего	31 640 254,00	33 648 565,59	31 136 390,68	0,9841	0,9253	1
1. Оплата труда и начисления на выплаты по оплате труда	20 086 785,00	20 483 927,36	20 458 552,34	1,0185	0,9988	0,6571
2. Приобретение услуг	8 934 034,00	2 041 739,88	1 870 117,52	0,2093	0,9159	0,0601
3. Прочие расходы	365 464,00	402 953,66	402 953,66	1,1026	1,0000	0,0129
4. Расходы по приобретению нефинансовых активов	2 253 971,00	10 719 944,70	8 405 411,49	3,7292	0,7841	0,2700

По данным таблицы 1 расходная часть за 2015 год исполнена на 87,42 %. Исполнение расходов не в полном объеме зависело от недофинансирование средств, как из бюджетной, так и внебюджетной деятельности.

В 2016 году исполнение расходов составило 92,53 %. Единственный фактор, повлиявший на неисполнение расходов, приходится на статью расходов приобретение нефинансовых активов. Это произошло за счет внебюджетной деятельности, так как запланированных средств было больше, чем поступило от родительской платы. То есть, когда ребенок не ходит в детский сад, уменьшаются доходы по расходам нефинансовые активы.

Далее рассчитаем σ и CV по формулам (2) и (3) исполнения бюджетной и внебюджетной деятельности муниципального бюджетного дошкольного образовательного учреждения за 2015 – 2016 года.

Стандартное отклонение бюджетной и внебюджетной деятельности:

$$\sigma_{2015\text{ по план}} = \sqrt{\Sigma\begin{pmatrix}(0{,}9876-\ \ ,9063)^2\cdot 0{,}6955+(1{,}1311-\ \ ,9063)^2\cdot 0{,}0672\\+(0{,}9873-\ \ ,9063)^2\cdot 0{,}0163+(0{,}6838-0{,}9063)^2\cdot 0{,}2210\end{pmatrix}} = 0{,}1380$$

$$\sigma_{2015\text{ по ут.плану}} = 0{,}1538$$

$$\sigma_{2016\text{ по план}} = 0{,}1391$$

$$\sigma_{2016\text{ по ут.плану}} = 0{,}0739$$

Коэффициент вариации бюджетной и внебюджетной деятельности:

$$CV_{2015\text{ по плану}} = \frac{0{,}1380}{0{,}9063}\cdot 100\% = 15{,}22\ \%$$

$$CV_{2015\text{ по ут.плану}} = 17{,}59\ \%$$

$$CV_{2016\text{ по плану}} = 14{,}18\ \%$$

$$CV_{2016\text{ по ут.плану}} = 7{,}99\ \%$$

Результаты коэффициента вариации представлены на рисунке 1.

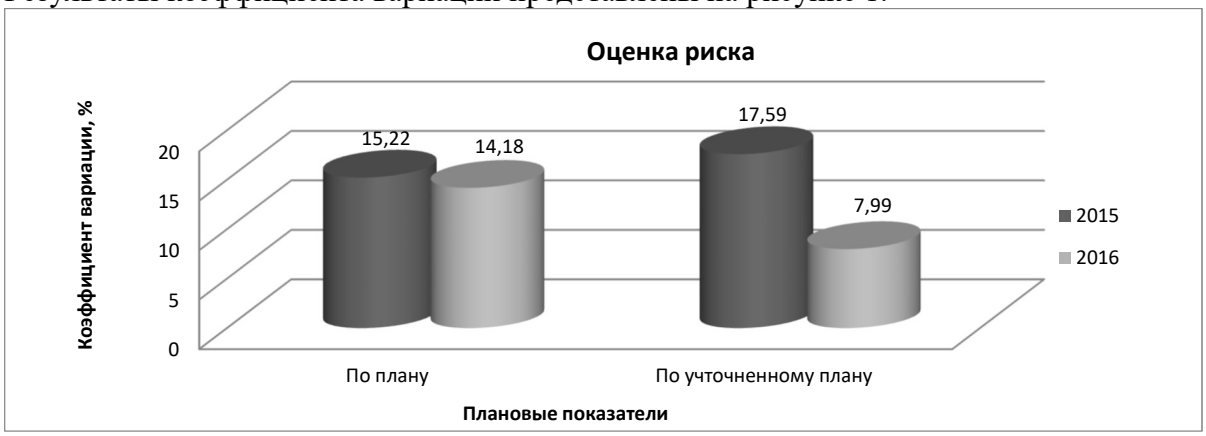


Рисунок 1. Оценка риска за 2015 – 2016 года по первоначальному и уточненному плану

Проведенный анализ показывает, что бюджетная и внебюджетная деятельность за 2015 – 2016 года по первоначальному плану и уточненному плану показывает высокий уровень риска. Высокий риск говорит о том, что на момент исполнения, учреждению грозила нехватка запланированных средств, поэтому это могло привести к кредиторской задолженности.

За 2016 год по уточненному плану уровень риск является умеренным. Умеренный риск связан с тем что, по внебюджетной деятельности уточненный план планируется с учетов 100 % посещаемости детей. Так как была низкая посещаемость детей, то доходы поступили в зависимости от того, ходит ребенок в детский сад или нет.

В целом за 2016 год риски расходов были значительно меньше. Так как учреждение старается уменьшить риски и правильно распределять средства с учетом всех нюансов.

В дальнейшем для устранения высокого риска в данном муниципальном бюджетном дошкольном образовательном учреждении нужно грамотно распределять бюджетные средства и соблюдать все бюджетные процедуры в части расчетов средств бюджета, что позволит уменьшить уровень риска до минимального.

Список литературы

1. Прончатова – Рубцова Н.Н., Яшина Н.И. Определение бюджетных рисков Нижегородской области на основе исполнения доходной и расходной части бюджета // Вестник Нижегородского университета ИМ. Н.И. Лобачевского. 2014. № 4(36), с.16 – 24.

2. Желнова К.В. Определение бюджетных рисков удмуртской республики // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. XLVIII междунар. науч.-практ. конф. № 4(48). Часть II. – Новосибирск: СибАК, 2015.

3. Федеральный закон от 29.12.2012 N 273-ФЗ "Об образовании в Российской Федерации" [Электронный ресурс]. - URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140174 (дата обращения: 28.09.2017).

4. Официальный сайт Министерство образования Нижегородской области. - URL: https://minobr.government-nnov.ru/ (дата обращения: 28.09.2017).

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Грязнова М.А.
студентка 1 курса магистратуры очно-заочной формы обучения, Нижегородский государственный университет им. Н. И. Лобачевского

Аннотация: Статья посвящена исследованию проблем, существующих в малом и среднем бизнесе Российской Федерации. Дается определение предпринимательства, критерии отнесения к субъектам малого и среднего бизнеса, определены ключевые проблемы.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, проблемы, налоги.

Малое и среднее предпринимательство является важным сектором в экономике. Этот вид деятельности влияет не только на общий экономический рост, удовлетворение потребностей населения в товарах и услугах, но и помогает государству решать социально-экономические задачи, такие как создание новых рабочих мест, смягчение негативного влияния безработицы. Кроме того, для правительства малые и средние предприятия - это значительный источник пополнения государственного бюджета.

Определение предпринимательской деятельности содержится в статье 2 Гражданского кодекса Российской Федерации.

Под предпринимательской деятельностью понимается самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в установленном законом порядке [1].

На сегодняшнее время, деятельность субъектов малого и среднего бизнеса в России регулируется принятым 24 июля 2007 года Федеральным Законом 209 – ФЗ «О развитии мелкого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» и Постановлением Правительства РФ от 09.02.13 № 101.

К субъектам малого и среднего предпринимательства относят: [2]

хозяйственные общества и партнерства;

производственные и потребительские кооперативы;

крестьянские (фермерские) хозяйства;

индивидуальных предпринимателей.

К субъектам малого и среднего предпринимательства организацию отнесут, если она отвечает всем критериям, указанным в таблице 1.

Таблица 1 - Критерии малого и среднего предпринимательства 2017

№	Критерий	Предельное значение		
		Микропредприятие	Малое предприятие	Среднее предприятие
1*	Для ООО: Суммарная доля участия в уставном капитале ООО государства, субъектов РФ, муниципальных образований, общественных, религиозных организаций, фондов	25 %		

2*	Для ООО:Суммарная доля участия в уставном капитале ООО других организаций, не являющихся субъектами малого и среднего предпринимательства, а также иностранных организаций	49 %		
3	Для всех: Среднесписочная численность работников за предшествующий календарный год	15 человек	100 человек	250 человек
4	Для всех:Доход от предпринимательской деятельности (сумма выручки и внереализационных доходов) без учета НДС за предшествующий календарный год	120 млн руб.	800 млн руб.	2000 млн руб.

По данным Единого реестра малого и среднего предпринимательства (МСП), который ведет ФНС России на декабрь 2017 года зарегистрировано

5 992 385 субъектов МСП из них 3 208 380 индивидуальных предпринимателей и 2 784 005 юридических лиц (рис.1).

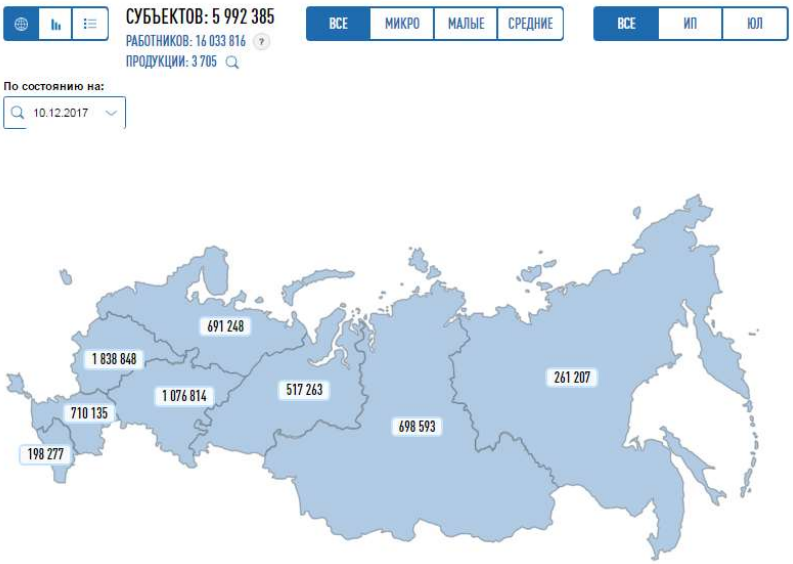


Рис. 1 – Количество зарегистрированных субъектов малого и среднего бизнеса

Вклад малого и среднего бизнеса в ВВП России по итогам 2016 года составил 21,2% процента [3].

В 2015 этот показатель составлял 19,9%, в 2014 году - 19,2%. Согласно утвержденной стратегии развития малого бизнеса, его доля в ВВП к 2030 году должна вырасти вдвое - до 40%.

За последний год прирост этого показателя составил 1,7% (в ноябре 2016 года - 5,788 млн).

Правительство Российской Федерации в течение нескольких лет запускает программы поддержки малого и среднего бизнеса, предоставляя льготы. Субсидии и

оказывая поддержку другого рода. Несмотря на все это в малом и среднем бизнесе накопилось достаточно проблем, которые необходимо решать.

Как говорится в статье РБК «Только трем из ста российских предприятий малого бизнеса удается продержаться на рынке дольше трех лет, пришли к выводу исследователи EY. Поддержка малого предпринимательства в стране не предусматривает его рост, объясняют в бизнес-ассоциациях.» [4]

Российская система поддержки малого предпринимательства направлена на сохранение статус-кво предприятия, а не на его рост, констатирует вице-президент «ОПОРА России» Николай Николаев.

Большинство создаваемых в России малых предприятий не могут преодолеть начального этапа своего развития, только 3,4% из них удается продержаться на рынке более трех лет, говорится в исследовании «Глобальный мониторинг предпринимательства», проведенном Высшей школой менеджмента Санкт - Петербургского госуниверситета, компанией EY и Центром предпринимательства.

В России по итогам 2016 г. количество ликвидированных компаний превысило число созданных на 282,3 тыс. По данным ФНС, столь значительного числа закрытых в течение года организаций не отмечалось за всю историю сбора сведений в ЕГРЮЛ [5].

Выделим ряд основных проблем малого и среднего предпринимательства.

Главная причина слабого развития малых предприятий является слабый уровень финансовой достаточности малых предприятий. Причиной этого являются невозможность получения необходимой суммы кредитов на благоприятных условиях, неэффективность налоговой системы.

Банки при выдаче кредитов должны быть уверены, что предприятие будет платежеспособным. У предпринимателя должны быть хорошая кредитная история, «качественный» залог. Поэтому банки редко кредитуют стартовые бизнес-дела.

Представители малого бизнеса жалуются, что чем больше период, на который планируется привлечь заемные средства, тем меньше вероятность их получить.

По оценкам экспертов лишь малая часть - примерно 30% от имеющейся потребности в кредитах для малого бизнеса сегодня удовлетворена, а в части микрокредитов (сумм до 300 тыс. рублей) - то и вовсе 10%.

Административные барьеры и коррупция – одна из самых больших проблем, сдерживающих развитие малого бизнеса.

Следуют отметить значительное число проверок предприятий со стороны органов контроля и надзора, а также продолжительные по времени процедуры получения необходимых разрешений и согласований в различных инстанциях.

Уровень налогообложения отрицательно влияет на развитие малого и среднего бизнеса. Действующая система налогообложения забирает львиную долю прибыли, в результате чего, предприятия остаются на грани банкротства.

В зависимости от типа налогообложения предприниматель платит от 6 до 15% налогов. Но есть и обязательные платежи в различные фонды, например, страховые взносы и затраты на бизнес. Поэтому предприниматели несут большие денежные потери и им становится невыгодно вести бизнес.

Отрицательное воздействие на развитие малого и среднего бизнеса оказывает низкая доступность земельных участков и нежилых помещений.

Нехватку нежилых помещений испытывают как начинающие предприниматели, желающие открыть собственное дело, так и успешно функционирующие предприятия, нуждающиеся в помещениях для расширения своей деятельности.

Еще одной важной проблемой является низкая квалификация самих предпринимателей и наемных работников. Некомпетентность управляющих или

недостаточная способность персонала принимать решения стала главной причиной разорения малых фирм.

Поэтому для предприятий является актуальной проблема повышение квалификации существующего персонала и получение им необходимых деловых и специальных знаний.

Многие предприятия сталкиваются с проблемой некомпетентного руководства. Некомпетентность может выражаться в отсутствии знаний в области маркетинга, финансов, менеджмента, производства, снабжения, в отсутствии управленческого опыта или неспособности решать нестандартные задачи.

Описанные проблемы в конечном счете приводят к снижению официально зарегистрированных предприятий, относящихся к сектору малого и среднего бизнеса. Решение данных проблем поможет малому и среднему предпринимательству развиваться более активно, а значит, будут создаваться новые товары (работы, услуги), будут создаваться новые рабочие места, будет развиваться экономика страны.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ(ред. от 29.07.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 06.08.2017). ГК РФ Статья 2. Отношения, регулируемые гражданским законодательством.

2. Постановление Правительства РФ от 04.04.2016 N 265 "О предельных значениях дохода, полученного от осуществления предпринимательской деятельности, для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства"

3. Газета "Коммерсантъ" [Электронный ресурс]: сегодняшнее число: электрон. журн. №220 от 27.11.2017, стр. 2 URL: https://www.kommersant.ru/doc/3479859

4. Алиса Штыкина. Бизнес живет три года/ РБК ГАЗЕТА [Электронный ресурс]/ бизнес живет три года: электрон. журн. № 008 (1783) (2201). URL: https://www.rbc.ru/newspaper/2014/01/22/56bf9dee9a7947299f72d6d1

5. Федеральная налоговая служба. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства. [Электронный ресурс] URL: https://rmsp.nalog.ru/

ДИНАМИКА И СТРУКТУРА ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.

Гулькина Анастасия Сергеевна
Магистрант, ННГУ им. Лобачевского

Аннотация

Государственный долг представляет собой составляющую часть экономики любой страны. Стоит отметить, что грамотное управление государственным долгом и осуществление действенной долговой политики с учетом разнообразных внутренних и внешних факторов являются важными элементами в условиях макроэкономической нестабильности. Главная цель данной статьи – анализ динамики и структуры государственного долга Российской Федерации.

Ключевые слова. государственный долг; динамика, структура государственного долга; расходы на обслуживание государственного долга; государственная долговая политика; прогноз государственного долга.

Государственный долг в современном мире присущ для всех стран без исключения. Он используется для устранения противоречий между постоянным возрастанием потребностей в финансовых ресурсах и ограничением возможностей получения доходов государства, которые формируют его бюджет. Данная причина вынуждает государство занимать денежные средства как у населения страны и различных организаций, так и у других государств и субъектов международного права.

На сегодняшний день государственный долг не рассматривается как негативное явление. Большинство развитых стран не стремятся к полному его погашению. Государственный кредит прочно вошел в жизнь и стал основным источником покрытия дефицита бюджета. Так, например, в 2000-2008 гг., несмотря на профицит в бюджете Российской Федерации, государство не прекращало занимать новые денежные средства. Они погашали старые государственные займы с наступившим сроком погашения, использовались для достижения целей денежно-кредитного регулирования, обслуживали государственный долг. [4]

Государственный долг, несмотря на широкое использование, имеет множество недостатков. Постоянный рост государственного долга РФ указывает на такие негативные тенденции как: для погашения и обслуживания заемных обязательств происходит изымание денежных средств из экономики, которые в свою очередь могли быть использованы для инвестирования в какую-либо отрасль; увеличение налоговых отчислений, которые необходимы для погашения процентов по долгу и приводящих к дополнительным осложнениям в деятельности экономических субъектов; создание угрозы высоких темпов инфляции, а также формирование роста «долгового» бремени в будущем; может оказаться одним из объектов давления в политике и др.

По данным Министерства Финансов Российской Федерации в период с 1 января 2013 г. по 31 декабря 2016 г. государственный долг увеличился с 7,5 (10,6% ВВП) до 11,1 трлн. рублей (13,2% ВВП). В общем, государственный долг каждый год увеличивался примерно на 0,1% ВВП. В таблице 1 представлена современная и прогнозируемая ситуация государственного долга. [2]

Таблица 1.

Государственный долг Российской Федерации в 2013 – 2019 гг., млрд. рублей.

Категория долга	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Государственный долг Российской Федерации	7 548,3	10 299,1	10 951,9	11 109,8	12 680,5	13 778,6	15 133,7
Государственный внутренний долг Российской Федерации:	5 722,2	7 241,2	7 307,6	8 003,5	9 241,4	10 430,7	11 602,2
Государственный внешний долг Российской Федерации:	1 826,1	3 057,9	3 644,3	3 106,3	3 439,0	3 347,9	3 531,5

Темпы прироста государственного долга период с 2013г. по 2016г. превышали темпы прироста ВВП Российской Федерации. Общий объем долговой нагрузки к началу 2017 г. держался в безопасных пределах и составлял менее 15% ВВП. Данный показатель по мировым стандартам является умеренным значением. (Рисунок 1).

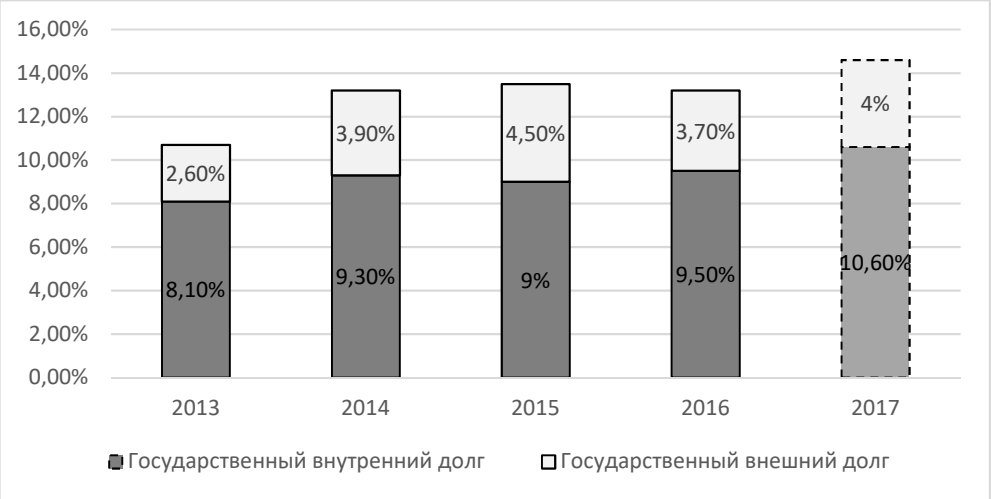


Рисунок 1. Объем государственного долга Российской Федерации (по состоянию на конец года), % ВВП.

Ценные бумаги являются преобладающим элементом в структуре российского долга и составляют примерно 75%. Это отличает его от множества других суверенных кредитов в иностранной валюте. Стоит отметить, что большая часть государственного долга (71%) выражена в национальной валюте.

Благодаря проводимой политики в последние годы стабилизировались расходы на обслуживание долговой нагрузки Российской Федерации. В прогнозном периоде ожидается, что данные расходы, не смотря на прирост, не превысят 1% ВВП. Также средние темпы прироста государственного долга составят 0,6%, Данный показатель ниже среднего ожидаемого роста экономики (1,5% ВВП ежегодно). (Рисунок 2)

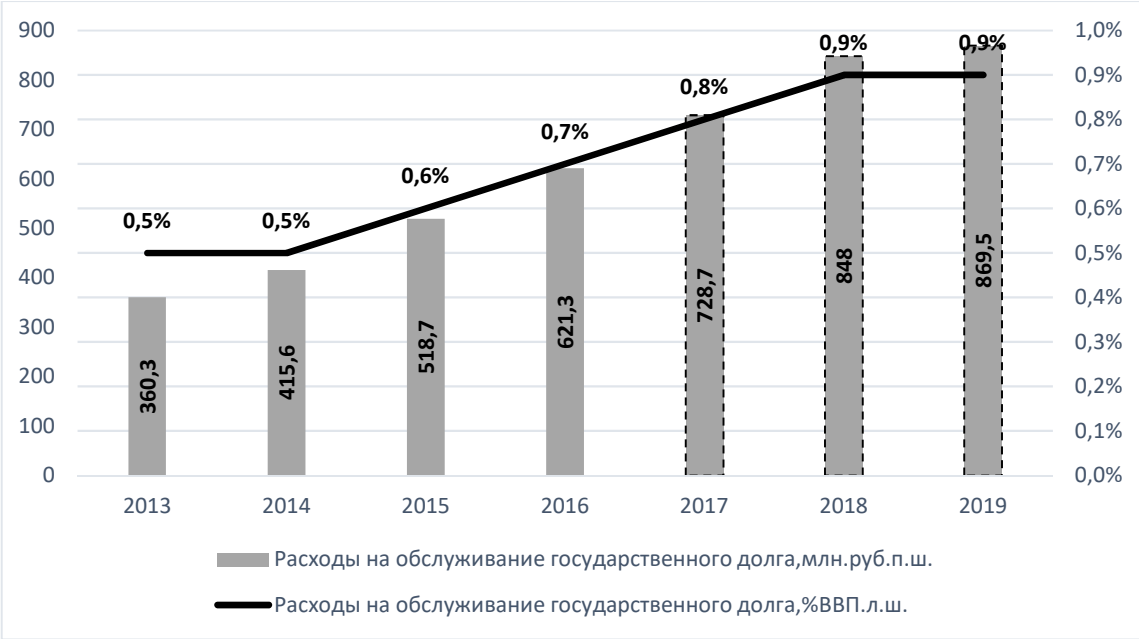


Рисунок 2.Расходы на обслуживание государственного долга Российской Федерации.

В связи с тем, что в составе госдолга, который выражен в ценных бумагах, большую часть занимают среднесрочные (от 4 до 10 лет) и долгосрочные (более 10 лет) облигации, риски рефинансирования находятся в допустимых рамках. Доля среднесрочных облигаций составляет 46%, долгосрочных 26%, а краткосрочных (до 3 лет) – 28%, в том числе долговые обязательства, которые погашаются в течение 2017 года и составляют 9,2% или 707,3 млрд. рублей.

«Стандартные» облигации государственного долга, которые имеют единовременную выплату основной части долга и постоянный купонный доход (ОФЗ-ПД) составляют 50% от объема портфеля государственных ценных бумаг, выраженных в национальной валюте. 28% государственных внутренних займов составляют облигации с переменным купоном (ОФЗ-ПД). Значение долговых составляющих иных видов– относительно незначительна (Рисунок 3). [2]

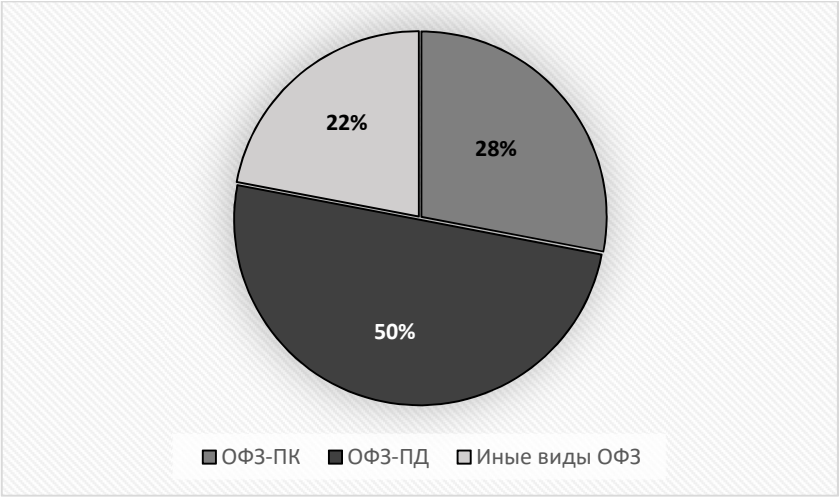


Рисунок 3. Структура государственного внутреннего долга, которые выражены в ценных бумагах, по типу долговых инструментов, %.

Следует отметить, что ориентация долговой политики в период с 2013 по 2016 год приходилась на сохранение средней долговой нагрузки на федеральный бюджет, недопущения роста расходов на обслуживание государственного долга, а также на следование показателям представленным программой «Управление государственными финансами и регулирование финансовых рынков». [2]

На сегодняшний день у Российской Федерации наблюдаются негативные тенденции роста государственного долга, что является серьезной проблемой. Предполагается, что государственная долговая политика в предстоящем периоде будет направлена на установление долговых обязательств Российской Федерации в тех объемах, которые необходимы для разрешения социально-экономических задач. Планируется, что определение объема фактических долговых обязательств будет осуществляться результатами исполнения федерального бюджета и конъюнктурой внешнего и внутреннего долговых рынков. Объем финансовых обязательств перед национальными и зарубежными кредиторами, который был накоплен, не будет выходить за пределы, определяющие образование угроз долговой устойчивости Российской Федерации. Поддержание кредитных рейтингов Российской Федерации, а также обеспечение ее абсолютной платежеспособности будет осуществляться благодаря заемной политики.

Список литературы.

1. Федеральный закон от 19 декабря 2016 года N 415-ФЗ “О федеральном бюджете на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов”

2. Минфин России [Электронный ресурс] https://www.minfin.ru/.

3. Кривова Е.А. Проблема государственного долга России // Актуальные вопросы экономических наук. – 2015. – № 45.

4. Деньги. Кредит. Банки: учебник для бакалавров/ ред. В.Ю. Катасонова, В.П. Биткова. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – 575с.

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В ЗДРАВООХРАНЕНИИ

Деканова Ольга Арестовна
Магистрант кафедры Экономики предпринимательской деятельности ИЭП ННГУ,
заведующая аптеки ИП Иорданова С.М.

Аннотация
В статье отражены актуальные проблемы управления инновационной деятельностью предприятий. Представлены статистические данные по внедрению инноваций и отгрузке инновационной продукции собственного производства. Особое внимание уделено управлению инновациями в здравоохранении, что позволит повысить эффективность борьбы с различными заболеваниями.

Ключевые слова
Инновации, инновационная деятельность, инновационная активность, конкурентоспособность, технологические платформы, секвенирование генома, экзоскелет, нанотехнологии, искусственный интеллект, заболеваемость.

В условиях экономического кризиса актуальной темой является активизация инновационной деятельности предприятий. Это позволит экономике выйти на положительную динамику.

Под инновациями понимают внедренные новшества, который обеспечивают качественный рост эффективности процессов или продукции, востребованной рынком.

Инновации всегда положительным образом отражаются на конкурентоспособности отдельных хозяйствующих субъектов, что в целом положительно отражается на конкурентоспособности экономики в целом.

К сожалению, инновационная активность российских предприятий находится не на высоком уровне, что следует из рисунка ниже.

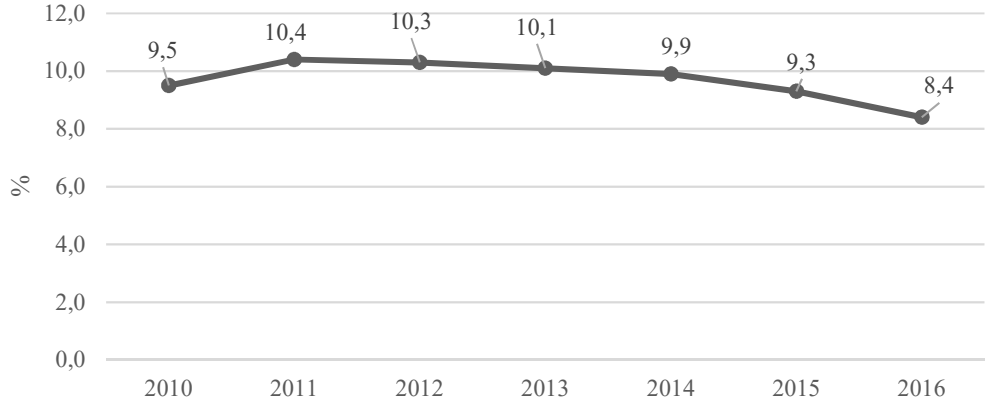


Рисунок 1 – Динамика инновационной активности российских организаций [4]

Удельный вес организаций, осуществляющих инновации в текущем году, увеличился до 10,4% в 2011 г. Далее этот показатель постоянно снижался, и в 2016 г. данный показатель составил 8,4%.

Снижение инновационной активности российских организаций отрицательно характеризует политику управления инновациями на макроуровне.

В свою очередь произошло увеличение отгрузки инновационной продукции собственного производства.

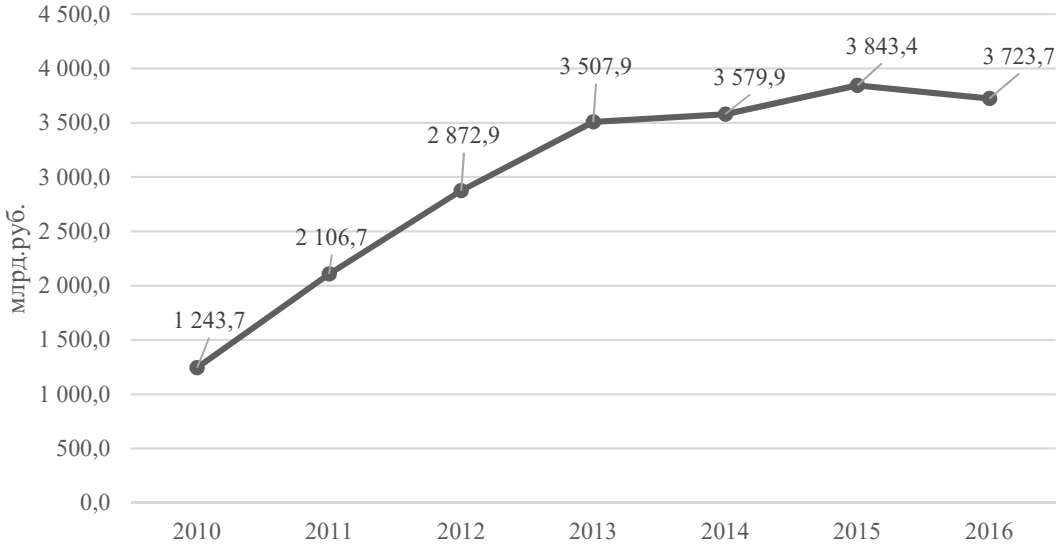


Рисунок 2 – Динамика отгрузки инновационной продукции собственного производства [4]

С 2010 по 2015 г. объем отгрузки инновационных товаров собственного производства увеличился на 2599,7 млрд.руб. или на 209,0%. В 2016 г. в связи с экономическим кризисом объем отгрузки инновационной продукции по сравнению с 2015 г. сократился на 119,7 млрд.руб. или на 3,1% в относительном измерении.

Снижение отгрузки инновационных товаров требует совершенствования управления внедрения новшеств на уровне государства.

В качестве государственных инструментов по управлению инновационной деятельностью предприятий стоит отметить следующее: налоговую политику, таможенно-тарифную политику, субсидии, проектное и целевое финансирование, бюджетную политику, денежно-кредитную политику, прямые методы воздействия.

В рамках налоговой политики формируются стимулы по производству новой инновационной продукции. Например, в Российской Федерации расходы на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы списываются на себестоимость производства и реализации продукции. Также для предприятий, занятых в IT –сфере, предоставлены льготы по страховым взносам.

В условиях членства России во Всемирной торговой организации возможности таможенно-тарифной политики в области стимулирования инноваций значительно ограничены. В течение переходного периода происходит постепенное снижение ввозных пошлин на всю продукцию, а это не стимулирует организацию инновационных производств внутри страны.

Европейские страны активно используют субсидии для поддержки новых отраслей. Так, практически за счет государственных средств создана солнечная и ветряная энергетика Европы. В США многие инновационные разработки финансирует Управление перспективных исследовательских проектов Министерства обороны США (DARPA). Подобная практика связана с тем, что на первых этапах внедрения инноваций они не имеют коммерческую привлекательность. Кроме того, частный бизнес ограничен по финансам в финансировании фундаментальных исследований.

К сожалению, в Российской Федерации нет эффективной системы субсидирования инновационной деятельности коммерческих предприятий, что отрицательно сказывается на структуре экономики.

Следующим методом эффективного управления инновациями является целевое и проектное финансирование. В качестве элементов национальной инновационной системы, которое активное поддерживается государством, стоит выделить Фонд содействия инновациям, АО «Российская венчурная компания» (АО «РВК), АО «РОСНАНО», инновационный фонд «Сколково», наукограды, технологические платформы.

АО «РВК» представляет собой государственный институт развития, ориентированный на развитие венчурного инвестирования в стране, создание образовательных и методологических сервисов для участников рынка, повышение глобальной конкурентоспособности российских технологических компаний.

Основная цель АО «РВК» - стимулирование создания в России собственной индустрии венчурного инвестирования и исполнение функций Проектного офиса Национальной технологической инициативы (НТИ).

Однако за весь период функционирования АО «РВК» реализовано 214 проектов, инвестировано всего 17,6 млрд.руб. В размерах российской экономики это крайне незначительная сумма.

Нехватка ресурсов инновационных компаний обусловлена денежно-кредитной политикой, когда ЦБ РФ ориентируется лишь на таргетирование инфляции, сжимая денежную массу. Это резко отрицательно сказывается на средних процентных ставках по кредитам. А ещё Йозеф Шумпетер писал, что банковский процент является налогом на инновации.

Для консолидации усилий по отдельным направлениям в России создаются технологические платформы. Перечень технологических платформ утверждается Правительственной комиссией по высоким технологиям и инновациям и Совета при Президенте Российской Федерации по модернизации экономики и инновационному развитию России.

В настоящий момент в России функционирует 35 технологических платформ, среди которых стоит выделить следующие: Медицина будущего (http://tp-medfuture.ru), Биоиндустрия и биоресурсы (http://biotech2030.ru), Национальная суперкомпьютерная технологическая платформа (http://www.hpc-platform.ru/tiki-index.php), Малая распределенная энергетика (http://www.e-apbe.ru/distributed_energy/), Моделирование и технологии эксплуатации высокотехнологичных систем (http://mtevs.org).

Европейские страны реализуют меры по реализации Четвертой промышленной революции, где одним из центральных моментов является современные медицинские технологии [5,с.29].

Для России актуальна проблема управлениями инновациями в медицине, что связано с высоким уровнем заболеваемости граждан.

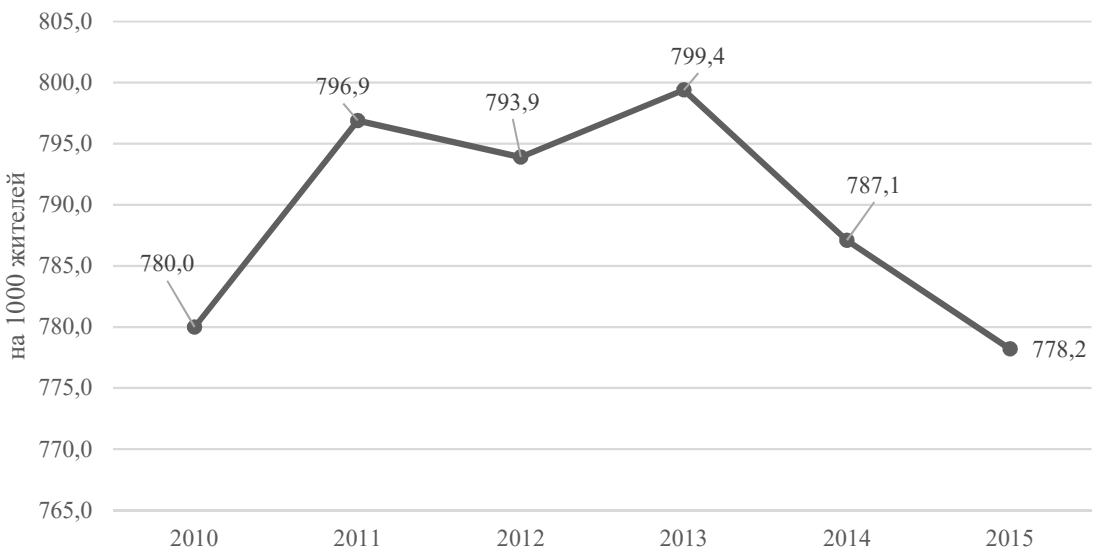


Рисунок 3 – Динамика заболеваемости на 1000 жителей [3]

В 2011-2013 г. по отношению к 2010 г. произошел прирост заболеваемости на 1000 жителей России.

Для снижения уровня заболеваемости и повышения эффективности профилактических работ необходимо стимулировать внедрение инноваций в здравоохранении.

Секвенирование (расшифровка) генома человека позволяет искать причины заболеваний в наследственности. Стоимость такой услуги ежегодно снижается и в ближайшее время она станет доступной для широких масс населения. Это позволит прогнозировать возникновения заболевания для каждого человека, что позволит повысить эффективность профилактических мероприятий.

Нанотехнологии позволяют создать лекарства, которые способны доносить активные вещества строго к больному органу. Кроме того, при помощи нанотехнологий в ближайшем будущем можно будет проводить операции при помощи нанороботов.

В некоторых странах инвалидов обеспечивают специальными экзоскелетами, которые позволяют им спокойно перемещаться без посторонней помощи [2,с.56].

Исследования в области искусственного интеллекта позволяют надеяться на разработку эффективных методов лечения возраст-ассоциированных заболеваний, например, болезни Альцгеймера [1,с.87].

При помощи аддитивных технологий уже в настоящий момент печатают отдельные кости человека. Через некоторое время данная технология позволит создавать копии человеческих органов. Это решит проблему нехватки донорских органов.

Если обобщить вышеприведенную информацию, то можно сделать вывод, что инновации значительным образом повышают эффективность борьбы с различными заболеваниями.

Однако, стоит отметить, что, как правило, медицинские инновации создаются в странах с развитой инновационной инфраструктурой. Поэтому в Российской Федерации необходимо создавать эффективные стимулы инновационной деятельности организаций.

Список литературы

1. Бостром Н. Искусственный интеллект. Этапы. Угрозы. Стратегии / Ник Бостром ; пер. с англ. С. Филина. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2016. — 496 с.

2. Джордан Д. Роботы / Джон Джордан: Пер. с англ. – М.: Издательская группа «Точка», Альпина Паблишер, 2017. – 272 с.

3. Заболеваемость. Официальный сайт Росстата - http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/healthcare/#

4. Инновации. Официальный сайт Росстата - http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/#

5. Шваб К. Четвертая промышленная революция / К. Шваб — «Эксмо», 2016. – 138 с.

ВЛИЯНИЕ ИНДИВИДУАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ОСОБЕННОСТЕЙ РУКОВОДИТЕЛЯ РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА ПРИ УПРАВЛЕНИИ КОНФЛИКТАМИ

Демина Анна Владимировна,
Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского, студент, магистр 2 курса, кафедра университетского менеджмента и инноваций в образовании

Аннотация
Данная статья направлена на изучение влияния индивидуально-психологических особенностей руководителя ресторана при возникновении и регулировании конфликтов. Рассматривается явление конфликта, способы их управления с целью развития организации.
Ключевые слова: конфликт, конфликт в организации, классификация конфликтов, управление конфликтом

Ресторанный бизнес, согласно данным исследователей, начинает стремительно развиваться в 90-е годы двадцатого столетия. Быстрый рост связан с укреплением рынка ресторанной индустрии и уменьшением экономических рисков, высоким уровнем профессиональной квалификации сотрудников, улучшением качества сервиса. Эффективность деятельности определяет не индивидуальная, а командная работа всех сотрудников организации.

При взаимодействии людей возникает процесс воздействия друг на друга, которое может привести к появлению конфликтной ситуации. Во время коллективной работы между сотрудниками зарождаются разногласия и противоречия, в связи с некомпетентностью в вопросах деятельности ресторана, несовпадением точек зрения при распределении должностных обязанностей, организации производства. Конфликты на предприятии могут нести непоправимые последствия, как для персонала, так и для самой организации. Основными задачами руководителя ресторанной сферы является умение обнаружить имеющиеся проблемы, урегулировать образовавшиеся разногласия, определить альтернативные способы для их разрешения.

Конфликт – такое взаимодействие, которое протекает в форме противостояния, столкновения, противоборства личностей или общественных сил, интересов, взглядов, позиций минимум двух сторон; программируемое явление, подвержено регулированию.[1]

Существует множество различных взглядов на понятие конфликта. Большая часть определяет конфликт в общем значении, социальный конфликт, некоторые объясняют конфликт в организации. Рассмотрим ряд определений конфликта.

Доктор социологических наук, Г.И. Козырев, раскрывает понятие такого термина, как социальный конфликт – открытая борьба, столкновение интересов, ценностей и потребностей двух или более взаимодействующих сторон. [2]

Авторы книги «Конфликтология» А.Я. Анцупов и А.И. Шипилов определяют конфликт, как наиболее деструктивный способ развития и завершения значимых противоречий, возникающих в процессе социального взаимодействия, а также борьба подструктур личности. [3]

С точки зрения А.Я. Кибанова, конфликт – способ взаимодействия людей, при котором происходит противоборство сторон в виду несовместимости позиций и интересов, каждая из которых преследует свои определенные цели. [4]

По мнению, Томаса Ф. Крама, во время конфликта происходит столкновение энергий людей. Анализируя природу конфликта на физическом уровне, считает важным не наличие конфликта, а то как человек реагирует на него. [5]

Гагаринская Г., считает, что самой большой ошибкой руководителя предприятия при управлении персоналом, может стать пренебрежение конфликтами, возникающими в рабочем коллективе. [6]

Основными моментами, на которые нужно обратить внимание для наиболее эффективного урегулирования конфликта, являются:

1. Уровень профессионализма – необходимость знаний и умений о происхождении и способах прекращения конфликтов.

2. Стараться не изменять содержание конфликта, а предпринимать действия по разрешению неконфликтными методами.

В исследовании выявления определенных стилей управления конфликтных ситуаций по опроснику К. Томаса принимали участие руководители подразделений и директор ресторана «Спорт-Бар» в количестве 7 человек. Согласно полученным результатам, было выявлено, что 57% опрашиваемых придерживаются стратегии компромисса, 29% опрашиваемых соблюдают стратегию сотрудничества, а 14% опрашиваемых определяют для себя стратегию приспособления. Анализируя полученные данные, можно сделать вывод, о том, что наиболее результативной является стратегия компромисса.

Рис.1. Исследование стилей разрешения конфликтных ситуаций по опроснику К. Томаса

По мнению Уильяма Мастенбрука объединение таких факторов, как развитие организации и управление конфликтными ситуациями, возможно при:

1. Сосредоточении внимания на *отношениях* между людьми в организациях, межличностных процессах, проявлениях определенного поведения, возникновении проблем в их взаимоотношениях.

2. *Необходимость вмешательств,* направленных на урегулирование конфликтов социо-эмоционального и делового («инструментального») характера, часто основанных на сильной взаимозависимости.

3. *Инкорпорирование отношений силы и зависимости и отношений при ведении переговоров* восполняет признанный пробел в организационном развитии не только с точки зрения теории, но и с точки зрения соответствующих вмешательств.

4. *Независимо от типа отношений проблемы в организациях являются проявлением напряженных отношений или конфликтов между организационными субъединицами.* Это затрагивает деловые («инструментальные») и социо-эмоциональные отношения. [7]

Конфликтные ситуации на предприятии могут фундаментально сократить эффективность работы. При управлении конфликтом, руководителю предприятия, необходимо учитывать психологические особенности сотрудников, специфику разногласий. [8]

©Демина А.В., 2017

Список литературы.

1. Серебровская Н.Е., Становление и развитие конфликтологической культуры будущего специалиста социономической профессии в вузовский период, автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора психологических наук/ Нижегородский государственный педагогический университет. Нижний Новгород, 2012

2. Козырев Г.И., Введение в конфликтологию: Учеб.пособие. – М.: ВЛАДОС, 2001. – С. 6

3. Анцупов А.Я., Шипилов А.И.А74 Конфликтология: Учебник для вузов. —2-еизд., перераб.идоп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА,2004. – С. 591

4. Кибанов А.Я., Ворожейкин И.Е., Захаров Д.К., Коновалова В.Г. Конфликтология: Учебник / Под ред. А.Я. Кибанова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2010. – С. 36-37.

5. Матюх Е.Т., «Неопределенность» общества как причина возникновения социальных рисков современности // Вестник Ставропольского государственного университета. 2011. № 72. С. 180-186.

6. Гагаринская Г., Конфликты и их предотвращение.//Кадры, 2006. – С.110

7. Мастенбрук У., Управление конфликтными ситуациями и развитие организации: Пер. с англ. — М.: ИНФРА-М, 1996. — С. 219-221

8. Серебровская Н.Е., Проблемы конфликтологической подготовки менеджеров в системе высшего профессионального образования в русле компетентностного подхода/ - Сибирский психологический журнал. Научно-практический журнал. - 2011. №41 С.7-15.

АУТСОРСИНГ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА, КАК СРЕДСТВО ОПТИМИЗАЦИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ И РАСХОДОВ ФИРМЫ

Емашова Анастасия Сергеевна
Студентка 2 курса магистратуры группы 35169-Э-БАа ФГАОУ ВО «ННГУ им. Н.И. Лобачевского»

Варпаева Ирина Александровна
Научный руководитель, кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета Института экономики и предпринимательства ФГАОУ ВО «ННГУ им. Н.И. Лобачевского»

Аннотация: Для оптимизации бизнес-процессов и расходов экономические субъекты все чаще привлекают аутсорсинговые фирмы. В статье рассмотрены основные преимущества и выгоды внедрения аутсорсинга бухгалтерских услуг в организации. Сформулированы выводы относительно экономических выгод и эффективности от использования аутсорсинга бухгалтерии.

Ключевые слова: аутсорсинговая компания, аутсорсинг бухгалтерских услуг, управленческие функции, оптимизация расходов фирмы, экономические выгоды от использования аутсорсинга, экономическая эффективность ведения бухгалтерского учета.

Учет - это одна из основополагающих управленческих функций, важная часть процесса управления организацией. В то же время система учета формирует информационное обеспечение управления, то есть информация, формируемая посредством данной функции, служит основой для подготовки целесообразных и эффективных управленческих решений и, следовательно, оказывает влияние на финансовое положение организации. Осознание сказанного современными предпринимателями имеет ключевое значение для повышения эффективности их финансово-хозяйственной деятельности.

Бухгалтерский учет является основополагающим звеном для любой организации и требует непрерывного контроля высококвалифицированными специалистами в области финансов, бухгалтерского и налогового учета. Найти профессионала, который одновременно разбирается во всех вопросах и областях бухгалтерии, непросто, к тому же может дорого обойтись компании из-за высоких ставок заработной платы таких специалистов. А если работник не соответствует высоким требованиям, которые выдвигаются к профессиональному ведению бухгалтерии, то последствия его работы могут принести организации значительные убытки.

При сложностях и затратах, возникающих при поиске специалиста для эффективного ведения бухгалтерского и налогового учета, не стоит забывать, что штатному сотруднику требуется обустроенное рабочее место, основные и оборотные средства для работы - компьютеры, сейфы, мебель, канцелярские принадлежности, программное обеспечение. Также с его заработной платы придется делать отчисления в бюджет, и возможно, он будет уходить на больничные и даже в декретный отпуск. А как известно, бухгалтерия не терпит остановок.

Экономически выгодным является обращение организации к сторонним фирмам, которые осуществляют такого рода деятельность – бухгалтерский аутсорсинг**,** позволяющий существенно оптимизировать расходы компании на качественное обеспечение финансовых функций. Высокая специализация и приоритет бухгалтерии в аутсорсинговой компании позволяют поддерживать высокий уровень квалификации

сотрудников. Все, что должен выполнять штатный бухгалтер, сделают наемные специалисты, и уже не будет необходимости содержать свою бухгалтерию. Благодаря этому организация сэкономит время и ресурсы для обеспечения труда бухгалтерских работников. Аутсорсинговая компания гарантирует доступность бухгалтерии во все рабочие дни, а также консультации специалистов в неограниченном количестве по всем возникающим вопросам. Также бухгалтерский аутсорсинг выгоден более качественным, быстрым и конфиденциальным решением задач.

Бухгалтерская аутсорсинговая компания предлагает услуги по организации и грамотному ведению учета, гарантирует электронную сдачу квартальной и годовой отчетности точно в срок, в отличии от штатного бухгалтера, который может просрочить сдачу отчетных форм из-за большого объема работы, что вызовет претензии соответствующих органов, и, как следствие, пени и штрафы. Аутсорсинговая компания обеспечит спокойствие организации-клиента, так как отношения с налоговыми органами берет на себя, в том числе и штрафные санкции. Несомненно, штатный бухгалтер глубже знает свое предприятие, но хуже ориентируется в налоговом менеджменте и более узко владеет актуальной информацией по законодательству и нормативам. Бухгалтерская компания, параллельно ведущая десятки организаций, как правило, находится в процессе налоговых проверок своих клиентов в постоянном режиме, накапливая тем самым существенный опыт в эффективном разрешении налоговых споров [3].

Сотрудничество с аутсорсинговой организацией строится на принципах взаимной ответственности и финансовой самостоятельности. Клиент оплачивает только согласованную в договоре абонентскую плату, все остальные издержки несет исполнитель. Ведется бухгалтерский учет удаленно, поэтому заказчику не нужно арендовать дополнительные площади.

Помимо сказанного, использование услуг сторонней специализированной организации вместо собственного штата финансовой службы имеет целый ряд преимуществ: использование только лицензионных программных продуктов, предоставление каждому клиенту индивидуального варианта сотрудничества. По условиям договора бухгалтер-аутсорсер может взять на себя ведение кадровой документации, оптимизацию налогового режима, обеспечение всех платежей контрагентам, проверку и восстановление учетных данных.

Аутсорсинговая организация гарантирует конфиденциальность информации и персональных данных, поскольку аутсорсер и его клиент являются бизнес-партнерами, чьи интересы совпадают, между ними заключается соглашение о сохранении в тайне любой информации, полученной в связи с исполнением договора [4]. В случае с «приходящим» бухгалтером эта проблема является наиболее серьезной, поскольку у него нет заинтересованности в процветании и развитии конкретной фирмы. Как правило, такой бухгалтер ведет учет в нескольких организациях и есть вероятность того, что информация будет передана конкурентам.

Очень важное преимущество бухгалтерского аутсорсинга состоит также в том, что аутсорсеры, разделяя ответственность, позволяют защитить интересы организаций, избежать искажения бухгалтерских данных и нецелевого использования финансовых средств организации.

Возможно, для некоторых организаций не совсем привычна работа с бухгалтерией на аутсорсинге, но налицо весьма существенные выгоды: как экономические, так и психологические. За счет экономии затрат повышается рентабельность предприятия, за счет материальной ответственности аутсорсера повышается уверенность руководителя в полноте и достоверности ведения бухгалтерского учета. Говоря об экономической

эффективности ведения бухгалтерского учета, аутсорсеры заявляют, что «удаленная бухгалтерия» сокращает расходы компании на это направление в несколько раз [2].

Таким образом, можно с уверенностью утверждать, что бухгалтерский аутсорсинг является эффективным способом оптимизации бизнес-процессов в компании [1]. При этом действенность его применения не зависит от размера и рода деятельности предприятия – в любом из случаев привлечение аутсорсинговой фирмы к ведению бухгалтерского и налогового учета повлечет за собой снижение затрат, уменьшение рисков и освобождение руководства от рутинных дел.

В заключение хотелось бы отметить, что использование бухгалтерского аутсорсинга предполагает достаточно высокий уровень управленческих знаний и навыков, требований к компетентности управленческого персонала организации-заказчика. Необходима правильная формулировка целей и задач, четкая формализация процедур и организационных регламентов, продуманные критерии оценки результатов работы, грамотно определенные обязанности и пределы ответственности фирмы-аутсорсера. Это в целом позволит аутсорсинговой компании предоставлять полную информацию о текущем состоянии организации-клиента, позволяющую принимать релевантные управленческие решения, контролировать свой бизнес, оперативно реагировать на изменения внутренней и внешней среды.

Список литературы:

1. Быстрова, Е. С. Аутсорсинг бухгалтерских услуг и его роль в стратегическом управлении / Е.С. Быстрова // Молодой ученый. – 2014. – № 4.2. – С. 16.

2. Васильев, А.С. Проблемы и перспективы аутсорсинга бухгалтерского учета в России. / А.С. Васильев, Т.В. Миргородская // Международный научно-исследовательский журнал. – 2015. – № 3. – С.24.

3. Курбанов, А. К. Аутсорсинг: методология и практика / А.К. Курбанов, В.А. Плотников. – М.: Инфра-М, 2016. –112 с.

4. Малютина, О. Н. Аутсорсинг в развитии делового партнерства / О.Н. Малютина, И.А. Москвина. – Инфра-М -Москва, 2016. –240 с.

КАЧЕСТВО РАБОТЫ ОБСЛУЖИВАЮЩЕГО ПЕРСОНАЛА И ЭФФЕКТИВНОСТЬ СЕРВИСНОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Ефремова Марина Владимировна
доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой сервиса и туризма, Национальный исследовательский нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского, Нижний Новгород, Российская Федерация

Чкалова Ольга Владимировна
доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой торгового дела, Национальный исследовательский нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского, Нижний Новгород, Российская Федерация

Гостиничный бизнес состоит из мелочей, но гостиничный бизнес – это не мелочь, – эти ставшие крылатыми слова как нельзя лучше отражают специфику работы гостиниц. Первое впечатление о гостинице клиенты получают в процессе бронирования номеров. От того насколько качественно организована эта работа зависит эффективность гостиничного бизнеса. Как правило, бронирование является невербальной коммуникацией и происходит посредством телефонной связи. Тем самым, становятся важными такие критерии, как скорость ответа на телефонный звонок, тембр голоса сотрудника, доброжелательность, компетентность, желание помочь гостю и пр. Вне зависимости от времени суток, загруженности да и просто настроения своих сотрудников гостиницы должны обеспечивать соблюдение этих критериев на высоком уровне.

Одним из признанных в мире методов при оценке качества обслуживания в гостинице, в том числе услуг бронирования, является метод Таинственный покупатель (Mystery Guest), позволяющий оценить работу персонала специально подготовленными инспекторами, которые инкогнито, под видом обычного гостя выполняют свою работу. В данном исследовании приведены результаты оценки работы службы ресепшен Гранд отеля «Ока».

Цель данного исследования – проведение независимой оценки соблюдения стандартов обслуживания при приеме звонков сотрудниками ресепшен. Оценка качества проводилась на основании специально разработанных критериев (табл. 1) путем телефонных переговоров. Исследование проводилось с 28 ноября по 5 декабря 2016 г. как в дневное, так и в ночное время суток (04:00; 08:00; 12:00; 16:00; 20:00; 00:00). Звонки осуществлялись на три телефонные номера. В случае если проверяющий не дозвонился по первому номеру, он звонил по второму. Если же не дозванивался по обоим номерам, то должен был обратиться к третьему номеру. В итоге по телефону № 1 дозвонились 13 человек, по телефону № 2 – 4 человека. Звонков по телефону № 3 не зафиксировано.

Результаты исследования показали, что сотрудники ресепшен в Гранд отеле «Ока» при бронировании номера по телефону своевременно отвечали на звонки (не позднее 3-го звонка), что говорит о вежливости и эффективности работы персонала. О необходимости представиться и предложить свою помощь не забыли в 13 случаях. Практически все сотрудники говорили по телефону четко и приветливо, разговор протекал без какого-либо постороннего шума. Сотрудники предоставили необходимую информацию о номерах (12 случаев), а также сразу проверяли наличие свободных мест, чётко сообщали цену номера и что в неё включено (15 и 14 случаев из 17 соответственно).

Таблица 1

Результаты исследования работы службы ресепшен Гранд отеля «Ока»

№	Критерии	Да	Нет
1	По телефону ответили в течение 3 гудков	16	1
2	Сотрудник ответил по телефону приветствием, назвал свое имя и представил отель	13	4
3	Сотрудник говорил четко и приветливо	16	1
4	Фон разговора был без какого-либо шума	15	2
5	Сотрудник узнал имя гостя и называл его по имени	6	9
6	Сотрудник предоставил необходимую информацию о номерах (о дополнительных услугах, тарифах)	12	5
7	Сотрудник тут же проверил наличие мест	15	2
8	Сотрудник четко сообщил цену номера и что в нее включено	14	3
9	Сотрудник уточнил форму оплаты (в случае безналичной оплаты)	6	11
10	Сотрудник уточнил о предпочтении гостя к курению (если гость не курит, предложил номер для некурящих)	4	13
11	Сотрудник уточнил, требуется ли гостю трансфер	4	13
12	Сотрудники соединил абонента с нужным отделом (при необходимости)	1	8
13	Если не последовало ответа, то сотрудник переключил гостя в течение не более 6 гудков	2	6
14	Сотрудник узнал у гостя его телефон (электронную почту, факс)	5	12
15	Сотрудник повторил и подтвердил детали разговора в конце звонка	9	8

Кроме положительных результатов при оценке работы сотрудников ресепшен были выявлены и недостатки. Так, в большинстве случаев сотрудники не уточняли предпочтения гостя относительно комнаты для курящих/некурящих (зафиксировано всего 4 случая), о желаемой форме оплаты (6 случаев). В щести случаев сотрудник спросил имя звонящего и в пяти поинтересовался его номером телефона или почтой. Относительно того, требуется ли гостю трансферт, поинтересовались в 4 случаях из 17. Соединение с другими отделами произошло лишь в 8 случаях. Кроме этого в конце общения сотрудники не всегда повторяли и подтверждали детали разговора (выявлено 9 случаев).

Во время исследования были установлены случаи, когда гостям, звонившим в отдел бронирования после 23.00, поступал отказ о предоставлении этой услуги с указанием на то, что необходимо позвонить с этой просьбой после 8 утра – зафиксировано 2 случая.

Таким образом, несмотря на достаточно хорошие результаты, полученные при оценке работы сотрудников ресепшен Гранд отеля «Ока», выявлены и существенные недостатки, свидетельствующие о недостаточной подготовке обслуживающего персонала. Задача гостиничного менеджмента – разработать комплекс мероприятий в целях их незамедлительного устранения. Одним из признанных механизмов при этом являются корпоративные стандарты, содержащие техники телефонных переговоров, разработка которых является задачей нашего дальнейшего исследования.

Список литературы

1. Лежина Е.А. Стандартизация услуг населению // Сертификация. – 2015. – №2. – С. 28–31.

2. Версан В.Г., Чайка И.И., Лежина Е.А. Стандартизация в сфере услуг: перспективы развития // Сертификация. – 2012. – №12 (906). – С. 36–41.

3. Версан В.Г., Чайка И.И., Лежина Е.А. Стандартизация в сфере услуг – современное состояние и вектор развития // Сертификация. – 2012. – №3. – С.8–13.

РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО КАПИТАЛИЗМА НА ПРОТЯЖЕНИИ ТРЕХ ВЕКОВ (XIX-XXI)

Жильцова Юлия Валерьевна,
кандидат экономических наук, доцент ННГУ, ИЭП

Жильцова Алина Валерьевна,
студент ННГУ, ИМОМИ

Аннотация: в статье представлен ретроспективный анализ развития теории о генезисе капитализма с конца XIX века до современности в представлении выдающихся классиков политической экономии.

Ключевые слова: капитализм, империализм, глобальный экономический кризис, государственные налоговые реформы, Маркс, Вебер, Фукуяма, рейганомика, экономическая политика США.

Понятие «капиталист» вошло в употребление в конце XVIII века в Европе, благодаря широкому распространению биржевой торговли. Возникновение и употребление слова «капиталист» связано с профессиональным жаргоном биржевых спекулянтов. Но термин «капитализм» появляется спустя полвека, в середине XIX, и практически одновременно входит в немецкий, французский, английский языки, но широко еще не употребляется.

Карл Маркс издал величайший труд «Капитал» в 1867 году. Однако экономист не использовал в нем термин «капитализм», хотя существительное «капитал» и прилагательное «капиталистический» встречаются у Маркса довольно часто.

Другой основоположник учения о капитализме – Макс Вебер в своей знаменитой книге «Протестантская этика и дух капитализма», которая была издана в 1905 году, то есть значительно позднее, чем труд Маркса, многократно употребляет термин «капитализм». Таким образом, к началу XX века термин «капитализм» активно используется в научной литературе. Данный термин окончательно закрепился благодаря трудам социолога и экономиста Вернера Зомбарта, который много писал о буржуазной сущности капитализма.

Подходы Карла Марса и Макса Вебера к проблеме изучения капитализма являются классическими. На основе разработанных фундаментальных трудов вот уже третий век в научных кругах ведутся дискуссии о единственно верном подходе, а Вебера часто называют главным оппонентом Марса. Великие немецкие ученые внесли огромный вклад в изучение генезиса капитализма. В настоящее время они являются классиками научного исследования института капитализма в XIX-XX веках.

Абсолютно все ученые разных направлений, изучающие и анализирующие генезис капитализма обращаются к Карлу Марксу. Учение Маркса явилось продолжением классической западноевропейской философии и, в частности, утопического социализма. Маркс раскрыл обществу институциальные законы капитализма и причину его смерти как следствие классовой борьбы. Карл Маркс в «Капитале» использует формационный подход. Он рассуждает, что человечество всякий раз на определенном этапе своего развития представляет общественно-экономическую формацию. Всего существует 5 формаций: первобытное общество, рабовладельческое, феодализм, капиталистическое, коммунизм. Ученый датирует возникновение капитализма XVI-XVII веком. Маркс пишет, что капиталистические отношения зародились благодаря пиратству и великим географическим открытиям, до капиталистического господствовало «первоначальное накопление» [1, с. 725], с появления которого и начинаются капиталистические отношения. Великий философ

в своей работе описывает методы первоначального накопления капитала (изначально это было пиратство, потом государственные налоги, ограбление колоний). Географические рамки возникновения капитализма, по Марксу, это города Средиземноморья. Философ специализируется на Западной Европе, называет Англию, в которой крепостничество исчезло в конце XIV века, «классическим примером» [1, с. 728].

Основоположник марксизма работал в середине XIX века во время становления индустриального общества с такими преобладающими чертами, как разделение труда для увеличения продукции, колониальная политика, научно-техническая революция. Все это не могло не оказать влияния на Маркса, он писал, что капитализм напрямую порожден развитием средств производства. Как всякая теория, теория Маркса подвергалась критике. По мнению ряда экономистов, наличие капитала не всегда играло главную роль в процессе индустриализации.

Маркс в своей работе ограничен хронологическими и географическими рамками, которые он сам же и контурирует. Ситуацию за пределами Западной Европы немецкий ученый не рассматривает вовсе. Он видит один путь прихода к капитализму – только для развитых стран.

В XX-XXI веках серьезным недочетом фундаментальной работы Маркса называют полное отсутствие внимания к теологическим факторам, а также к личности самого человека. Маркс был убежден, что развитие общества подчинено объективным законам, вне зависимости от субъективных мнений.

Социолог Макс Вебер в начале XX века продолжает и расширяет учение о капитализме. В труде «Протестантская этика и дух капитализма» он использует подход, значительно отличающийся от формационного подхода Марса, а именно цивилизационный.

В самом начале своего эссе Вебер рассуждает о том, что многие явления (такие, как наука, архитектура, книгопечатанье, музыка…), не смотря на то, что зародились в других странах и культурах, приобрели рационализм и стали законченными только в Западной Европе. «Так же обстоит дело с … капитализмом» [2, 4 с.] – предполагает автор.

Вебер подчеркивает значение рационализации в становлении капитализма, и рассуждает на тему «почему именно западная рационализация привела к развитию капитализма», а не другая (например, в Индии, в Китае).

Макс Вебер полагает, что становлению «капитализма» предшествует «дух капитализма» [2, 22 с.], который появился в Западной Европе благодаря протестантским течениям церкви. У Вебера дух создает социальную систему, новые ценности и новую мотивацию для людей. Изначально человек предпочитал работать так, как он привык, в то время как, для развития капиталистических отношений он должен направить все свои силы на рационализацию труда.

По Веберу «капиталистический авантюризм» [2, 41 с.] существовал во всем мире, а вот «капиталистический рационализм» [2, 11 с.] – это только западноевропейское явление. Тем самым, Вебер, как и Маркс, подчеркивает первостепенное значение европейской цивилизации в развитии капитализма.

Протестантская церковь (кальвинизм) учила людей, что у них есть призвание в профессии, и они должны много работать, чтобы быть угодными Богу. Искупление грехов нельзя теперь заслужить, следует всегда оставаться трудолюбивым и послушным. Эти качества воспитали людей, необходимых для капиталистического предприятия: нацеленных на работу и соблюдающих правила. Католики живут, как привыкли, и отрицательно относятся к развитию торговли. Протестанты – люди другого склада, они активно занимаются промышленностью и коммерцией, критикуют устои.

Вебер в своей работе пишет о том, о чем Маркс совсем не упоминает: о роли харизматического лидера в любом революционном процессе. В качестве примера такого лидера XVI века используется личность Мартина Лютера, благодаря концепции которого накопление капитала стало восприниматься как благородное и богоугодное дело. Немецкий социолог датирует возникновение капитализма XV-XVI веками.

Вебер подчеркивает, что капитализм является самой передовой из всех существовавших до этого экономических формаций, но также предрекает его конец. Вебер, в отличие от Маркса, уделяет мало внимания экономическим процессам как движущей силе капитализма. Из наиболее сильных сторон работы Вебера можно отметить понимание роли и места культуры в исторически-экономическом процессе.

Работы Карла Маркса и Макса Вебера взаимно дополняют друг друга, представляя собой классическое научное ядро учения о генезисе капитализма.

Аласдер Макинтайр, один из ведущих представителей американской политической философии, отмечал что «нынешний (XX) век, в его собственном представлении, является, по большей части, веберовским» [3, 26 с.]. Данное высказывание указывает, что сегодня на Западе преобладающей в объяснении генезиса капитализма, а также связанных с ним социальных и экономических процессов XX и XXI веков является веберовская концепция становления капитализма из духа протестантской этики и большой роли личности в истории.

Яркой иллюстрацией веберовского подхода служит рейганомика (1981-1989), которая нашла поддержку у лидеров развитых стран и оживила не только американский, но и западноевропейский рынки. Рональд Рейган, давший свое имя новой экономической политике, стал президентом страны, которая находилась в кризисе, в период стагфляции. За 70-е годы XX века более чем в 10 раз искусственно увеличилась цена за баррель нефти, а цена доллара на международном рынке, напротив, обвалилась. Применяя веберовский подход, важно отметить, что Рональд Рейган являлся тем самым необходимым харизматичным лидером. Его биография полностью укладывается в концепцию классической работы Вебера, написанной еще в начале XX века. 40-й президент США Рональд Уилсон Рейган начинал свою трудовую деятельность как бакалавр искусств, его фильмография составила более 50 работ. В 1962 году он вступил в ряды республиканской партии США и активно занялся политикой. Профессиональная актерская подготовка и личная харизма позволили Рейгану блестяще проводить публичные выступления и завоевать поддержку разных слоев избирателей. По силе убеждения и уровню ораторского мастерства современники неоднократно сравнивали Рейгана с Лютером. Всю жизнь Рейган был набожным человеком и исповедовал консервативные правые протестантские взгляды, он определил свое миропонимание так: «Консерваторы верят в ценности работы, семьи, общества и государства» [4]. Рейган поддерживал внесение поправки в основной закон США о введении добровольной утренней молитвы для учеников и студентов во всех образовательных учреждениях, а также одобрял изучение христианства в школах. Сегодня американские консерваторы уверены, что Рейган был лидером «консервативной революции» 1980-х годов, «восстановил мораль», «воодушевил нацию и преобразовал мир», решая в том числе масштабные экономические задачи.

Самыми известными актами рейганомики являются налоговая реформа, направленная на резкое снижение налогов, а также сведение к минимуму вмешательства государства в экономику. Снижение доходной части бюджета предполагалось компенсировать за счет сворачивания социальных программ, направленных на поддержку граждан США. Так, в 1986 году прогрессивная ставка подоходного налога для физических лиц была снижена с 70% до 28% [5]. Одновременно снижались налоги на юридических лиц, например, налог на прирост капитала, что в итоге дало значительный рост количества

малых и средних компаний (стартапов), некоторым из которых впоследствии удалось занять лидирующее положение на рынке США. На практике эти и другие меры привели к ожидаемым результатам: снижению безработицы и инфляции, росту конечного потребления. Но положительное влияние рейганомики значительно ослабил резкий рост государственного долга вследствие дефицита консолидированного бюджета и краха биржи осенью 1987 года. Более того, среди российских и западных экономистов существует устойчивое мнение, что именно рейганомика является толчком к началу глобального экономического кризиса, который мы переживаем сегодня. Известно, что начало острой фазы кризиса исчисляют еще с 2008 года, несмотря на то, что в России этот период еще называли «жирными годами» [6]. В целом время правления Рейгана и далее вплоть до начала 1990-х годов XX века считается периодом активного распространения влияния США в области политики, экономики и культуры.

45-й президент США Дональд Трамп пришел к власти в другой кризисный период, когда вместе с внутренними проблемами обострилась борьба за место лидера США в мировых рейтингах производства ВВП, уровню жизни населения, уровню безработицы и т.д. Можно с уверенность говорить об общем сокращении экспансии США в десятых годах XXI века. Безусловно, Трамп не мог обойти стороной вопросы внутренней экономической политики. Команда Трампа обратилась к известной теории предложения, сторонником которой был Рейган. В теории предложения уменьшение налоговых ставок на бизнес является одним из ключевых моментов. Артур Лаффер определил зависимость между ставкой налога и доходной частью бюджета. Так при снижении налога происходит рост экономики и увеличиваются доходы бюджета. На практике сложнейшей задачей является определение оптимальной налоговой ставки при сохранении плановых трат. Журналисты уже подсчитали, что если налоговая реформа Рейгана составляла 500 страниц, то реформа Трампа всего 1 лист. Трамп предложил снизить ставки прямых налогов для юридических и физических лиц: налог на прибыль организаций до 15% вместо 35%, а для подоходного налога снизить количество категорий с 7 до 3 (10%, 25%, 35%) [7]. Также предполагается отменить налог на прибыль американских компаний, которая получена за рубежом [7]. Директор Национального экономического совета при Белом доме Гэри Кон заявил также, что в США введут "нулевую ставку налогового обложения для первых 24 тысяч долларов дохода, которые зарабатывает семейная пара за год и отменят налог на передачу больших состояний по наследству". Кроме того, будут установлены льготы для семейных пар, которые имеют детей. Идея Трампа ненова и заимствована из рейганомики: сократить налоги, но сохранить государственные расходы [8].

Френсиса Фукуяму, американского политического экономиста и философа, следует отнести к современным продолжателям научного изучения генезиса капитализма и роли личности в историческом процессе. Его первая книга «Конец истории и последний человек», вышедшая в 1992 году в США, произвела яркий эффект в западном обществе. Фукуяма пытался объяснить распад социалистической системы и победу либеральной демократии прежде всего собственным ощущением самоценности и идентичности человека в обществе, а не экономическими причинами, развивая тем самым философию Гегеля и Вебера. По Фукуяме история обретает конец в либеральной демократии, когда удовлетворено всеобщее человеческое стремление к признанию. Фудзияма разделил мир на 2 части: постисторическую (либеральные демократии) и историческую (арена конфликтов, для примера, Ирак, Ливия). Ученый предположил, что две части мира будут существовать параллельно, мало пересекаясь, пока последние окончательно не либерализуются и исчезнут, как отмершая форма государственного института. Философ предположил, что в конце истории капитализма, равные друг другу либеральные демократические страны будут сотрудничать между собой сугубо в целях экономического процесса, исключив при

этом политику как инструмент влияния сильного государства и прекратив, таким образом, все международные конфликты. Следовательно, империализм, как высшая форма развития государственного капитализма, умрет после окончательной победы либеральной демократии во всем мире. Взрыв башен-близнецов в Нью-Йорке 11 сентября 2001 года заставил Фукуяму пересмотреть свою концепцию сильного и слабого государства. До этого момента как временная и больше отрицательная форма, мешающая развитию демократии и экономики внутри страны, трактовалось сильное централизованное государство, а после отрицательные акценты были перенесены на слабые государства, характеризующиеся такими качествами, как терроризм, иммиграция, нищета, эпидемии и т.д. При этом в работе 1992 года допускается и оправдывается применение военной силы к слабым государствам со стороны постисторических, а в 2004 применение силы и вмешательство во внутренний процесс демократизации признается недопустимым. Обновленные взгляды Фукуяма изложил в книге «Сильное государство: Управление и порядок в XXI веке» [9].

В XIX-XX веках Маркс и Вебер уже предрекали конец капитализма, но причины были названы иные. Немецкие ученые твердо придерживались убеждений и не меняли взглядов в течение жизни. Осенью 2008 года в период начала глобального кризиса Френсис Фукуяма, косвенно аппелируя к Марксу и Веберу, опубликовал в крупнейшей газете «Нью-Йорк таймс» статью с названием-утверждением «Это не конец капитализма» [10].

Список литературы:

1. Маркс К. Капитал. Том первый. / К. Маркс // –М.: Высшая школа, 1987. 1021 с.

2. Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма. / М. Вебер // –М.: Директ-Медиа, 2011. 220 с.

3. Федотова В.Г. Глобальный капитализм: три великие трансформации: социально-философский анализ взаимоотношений экономики и общества. / В.Г. Федотова, В.А. Колпаков, Н.Н. Федотова // –М.: Культурная революция, 2008. 607 с.

4. Eurorussians: независимый информационно-аналитический новостной ресурс. [Электронный ресурс]: http://eurorussians.com/ronald-reagan/ (дата обращения: 18.09.17).

5. Utmagazine. [Электронный ресурс]: https://utmagazine.ru/posts/13769-reyganomika. (дата обращения: 14.09.17).

6. Кобяков А.Б., Хазин М.Л. Закат империи доллара и конец «Pax Americana» / А.Б. Кобяков, М.Л. Хазин // [Электронный ресурс]: http://www.stripkyzesveta.cz/public/img/khazin-zakat-usd.pdf. (дата обращения: 15.09.17).

7. NEWSru.com - самые быстрые новости. [Электронный ресурс]: http://www.newsru.com/world/27apr2017/trumptaxes.htmlhttp://www.newsru.com/world/27apr2017/trumptaxes.html. (дата обращения: 19.09.17).

8. РИА Новости. [Электронный ресурс]: https://ria.ru/world/20170426/1493196703.html. (дата обращения: 18.09.17).

9. Фукуяма Фрэнсис. Сильное государство: Управление и мировой порядок в XXI веке / Фрэнсис Фукуяма // –М.: Хранитель, 2006. 220 с.

10. Fukuyama F. This is not the end of capitalism. / F. Fukuyama // The New Times. – 2008. – № 322. P. 2-4.

ВЛИЯНИЕ ГИБКОГО ГРАФИКА РАБОТЫ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАБОТНИКОВ

Зайкина Полина Ивановна
Студент магистр, ООО «Глобус-ИТ», HR-менеджер

Аннотация

В настоящее время наблюдается тенденция к популяризации предложений от работодателей по таким условиям работы, как гибкий график или удаленная работа.

Эффективность и успех любой организации зависит во многом от качества существующей системы мотивации. Изучив современные исследования и литературу по этой теме, можно сказать, что в России эта система мотивации во многом отстает от мировых тенденций и становится очевидным, что для того, чтобы продуктивность и эффективность работы была максимальной, необходимо рассмотреть существующие проблемы и доказать эффективность гибкого графика работы на отечественных предприятиях.

Ключевые слова: управление персоналом, мотивация персонала, гибкий график работы, эффективность

Последнее время в сфере занятости можно видеть сильные, которые определяются тремя взаимообусловленными, взаимосвязанными, и усиливающими друг друга такими процессами, как: глобализация экономики; распространение телекоммуникационных и информационных технологий; внедрение новых методов в управлении и организации труда и производства. Можно сказать, что распространение гибкости в графике является быстро развивающейся тенденцией в сферы занятости, а гибкий рынок труда становится важным условием конкурентоспособности в экономике. По результатам анализа механизмов гибкой занятости, которые широко распространены в странах с развитой рыночной экономикой, можно сделать вывод, что уровень гибкости занятости ее механизмы имеют ярко выраженную межстрановую дифференциацию. [1, с.73]

Многие организации США и Западной Европы применяют гибкий график уже около 30 лет. Таким образом, организацию гибкого рабочего времени используют такие компании, как Microsoft, General Electric, HP – компании, которые входят в список 30 глобальных брендов. Сегодня, примерно 77% населения в Швеции работает в таком режиме, так же в Норвегии, Великобритании, Германии и Чехии, многие работодатели, заботятся о сохранении баланса «работа — жизнь» для своих сотрудников (около 49%).

Гибкий график помогает людям «подстраивать» рабочий день под биологические часы своего организма. Всем «совам» знакома проблема нехватки сутра «еще пяти минут», чтобы выспаться; и по мнению ученых это не пустяк, тек как эти несколько минут могут оказать важное влияние на работоспособность и настроение человека на протяжение всего рабочего дня. Возможность раньше прийти на работу для «жаворонков», наоборот, позволит эффективно использовать наиболее комфортное и продуктивное для них время суток (к концу дня работоспособность «жаворонок» значительно падает). Еще одно преимущество в использовании гибкого графика – возможность избегать утренние и вечерние пробки и заторы — распространенная проблема крупных городов. [4, с.34]

Компания Regus провела исследования, по результатам которого (18 тыс. организаций из 80 стран), 60% опрошенных считают, что применение гибкого графика на предприятии обходится работодателям дешевле, чем фиксированный рабочий день. [2] Также опрошенные отмечают преимущества: а) растёт производительность труда; б)

сокращаются административно-управленческие расходы; в) повышается лояльность, вовлеченность и мотивация сотрудников в результате улучшения условий труда; г) расширяется доступ к базе более талантливых специалистов; д) появляется возможность принять на работу сотрудников, проживающих в отдаленных от офиса местах.

Наблюдения показали, что в компания, которые применяют программу гибкого рабочего времени, около 70% работников предпочитают начинать свой рабочий день с восьми утра — это «жаворонки», «сов» же значительно меньше (также есть и нейтральные — «голуби», сотрудники, быстро адаптирующиеся к любым условиям). К тому же, график «сов» начинается с обеда и не редко кончается ближе к полуночи, компания, использующая гибкий график для своих сотрудников, имеет возможность обслуживать своих клиентов большую часть суток, используя при этом наиболее работоспособное время для каждого сотрудника. [3]

Компания «HeadHunter» провела опрос, по результату которого 76% респондентов предпочитают гибкий график, т. е. они хотели бы по нему работать. При этом 56% россиян уверены, что такой график способствует повышению производительности труда. 15% опрошенных утверждают, что такой график может отрицательно отразиться на результативности и эффективности работы.

«Хотя страны Европы и Америка уже более тридцати лет практикуют гибкий график, в России он только начинает набирать популярность. Это прослеживается в тенденциях изменения запросов от наших соискателей. Каждый пятый соискатель сегодня указывает в резюме «гибкий график» как желаемое условия работы. В прошлом году запросов с пожеланиями гибкого графика было в два раза меньше. Каждый второй соискатель предпочитает обычному офисному графику «с девяти до шести» – гибкий, если организация предоставляет возможность выбора. Кандидаты уверены, что гибкий график положительно отразится на производительности труда, позволит сохранять мотивацию и экономить энергию. Гибкие условия работы также могут помочь улучшить самочувствие работников, помочь достичь баланса «работа — жизнь». Такие условия можно считать успешным средством в сохранении талантов и защиты от эмоционального выгорания, — комментирует заместитель генерального директора консалтинговой группы «Roota» Елена Егорова. — Гибкий график также предполагает ряд таких преимуществ для работодателя, как экономия средств компании, сокращение административно-управленческих расходов, предоставление возможности принимать на работу людей, которые проживают в других городах и регионах, повышение лояльности сотрудников». [5]

Таким образом, приведенные выше результаты исследования подтверждают, что вопрос гибкого графика работы в России актуален и требует более подробного изучения и анализа.

Список литературы:

1. Жернаков В. В. О некоторых тенденциях развития законодательства о труд, с 73) Журнала "Генеральный Директор"

2. Козырев, В.А. Основы управления персоналом [Электронный ресурс] / В.А. Козырев, С.В. Палкин. - Режим доступа: http://znanie.podelise.ru/docs/93153/index-13701.html.

3. Психология и бизнес, 2015г. 34 стр http://moneyandwork.ru

КОНТРОЛЬНЫЙ ПАКЕТ АКЦИЙ КАК СПОСОБ УПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИЕЙ

Иголкина Татьяна Сергеевна
студентка юридического факультета - ФГБОУ ВО Российский государственный университет правосудия (Приволжский филиал)

Терехов Андрей Михайлович
кандидат экономических наук, доцент кафедры Гуманитарных и социально-экономических дисциплин ФГБОУ ВО Российский государственный университет правосудия (Приволжский филиал); доцент кафедры Бухгалтерского учета ФГАОУ ВО «Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского»

Аннотация: В экономике Российской Федерации и всего мира в целом растет количество акционерных обществ, которые играют важную роль в экономике. Получить долю в бизнесе путем покупки ценных бумаг акционерных обществ могут как физические и юридические лица, так и государство. Чтобы получить возможность управлять акционерным обществом и иметь сильное влияние на него, необходимо стать держателем контрольного пакета акций, который наделяет своего владельца исключительными полномочиями.

Ключевые слова: акции, контрольный пакет акций, акционерное общество, компания.

На сегодняшний день в нашей стране и по всему миру развиты компании и корпорации в виде акционерных обществ. Иметь долю в бизнесе, будучи акционером, достаточно актуально, поскольку в таком случае при банкротстве компании, акционер теряет лишь тот капитал, который он вложил, а в случае ее процветания он обогащается. Одной из характерных черт данного вида обществ является наличие акций (ценных бумаг), которые закрепляют права на долю бизнеса и покупаются физическими и юридическими лицами для получения пассивного дохода (дивидендов). Акция - эмиссионная ценная бумага (бумага ценная эмиссионная), закрепляющая права ее владельца (акционера) на получение части прибыли акционерного общества в виде дивидендов, на участие в управлении акционерным обществом и на часть имущества, остающегося после его ликвидации [1]. Сами ценные бумаги представлены в виде уставного капитала компании. Помимо пассивного дохода, акции дают следующие права их владельцам:

- право продажи на рынке ценных бумаг;
- право на участие в акционерном обществе;
- имущественное право.

Деятельность акционерных обществ регламентируется Гражданским Кодексом Российской Федерации (ст.96-104) и Федеральным законом от 26 декабря 1995 года N 208-ФЗ "Об акционерных обществах".

Акции приносят доход только лишь в том случае, если компания успешно и динамично развивается. Если же курс акций у компании снижается, то и стоимость самих акций тоже обесценивается. Следовательно, принимая решение о покупке ценных бумаг, необходимо изучить статистику развития компании и суметь предвидеть, принесет она в будущем доход или нет.

Стоит отметить, что на совете директоров колоссальное влияние имеют только голосующие акции (дающие право голоса). Сами акции подразделяются на привилегированные и обыкновенные. Привилегированные акции - это те акции, которые

дают своим держателям преимущество перед держателями обыкновенных акций. Они обеспечивают повышенные дивиденды, право на первоочередное получение собственности компании при ее ликвидации. Но такие акции не дают собственникам право голоса на собраниях акционеров, в отличии от обыкновенных. Следовательно, выгоднее приобретать обыкновенные акции, так как они дают право голоса, что, несомненно, играет большую роль при принятии решений на совете директоров.

Существует несколько видов пакетов акций, которые различаются в зависимости от их доли в руках держателя.

1. Миноритарный. У данного вида есть и другое название - неконтролирующий. Его особенность заключается в том, что этот пакет акций представляет собой малую долю ценных бумаг, которая содержится в одних руках и никак не влияет на решения, принимаемые советом директоров. Однако владелец может присутствовать на собраниях акционеров и запрашивать информацию о работе компании. Как правило, держатели именно этого вида пакетов акций составляют большинство акционеров многих компаний и их доля составляет около 5% акций.

2. Блокирующий. Данный пакет акций предоставляет своим держателям больше возможностей для влияния на акционерное общество и позволяет накладывать право вето на принимаемые решения компании, или вовсе отменять их. Для того, чтобы стать владельцем блокирующего пакета акций, необходимо иметь 25%+1 акция.

3. Контрольный. Этот пакет акций дает контроль своему держателю за решениями компании и над ее деятельностью, а также предоставляет возможность проводить управление акционерным обществом, так как он имеет большинство голосов на собрании акционеров. Но все же для принятия некоторых решений факта владения контрольным пакетом может быть недостаточно. Действующее законодательство Российской Федерации ограничивает действия держателя пакета и устанавливает необходимость принятия решения составом совета директоров в следующих случаях:

- при внесении изменений и дополнений в устав общества или утверждение устава общества в новой редакции (п.1 ст.48 ФЗ "Об акционерных обществах");
- при ликвидации или реорганизации компании (п.2 и п.3 ст. 48 ФЗ "Об акционерных обществах");
- при принятии решения о согласии на совершение или о последующем одобрении крупной сделки, предметом которой является имущество, стоимость которого составляет более 50 процентов балансовой стоимости активов общества (п.3 ст.79 ФЗ "Об акционерных обществах");
- при уменьшении уставного капитала общества путем уменьшения номинальной стоимости акций, путем приобретения обществом части акций в целях сокращения их общего количества, а также путем погашения приобретенных или выкупленных обществом акций (п.7 ст. 48 ФЗ "Об акционерных обществах").

Чтобы стать держателем контрольного пакета акций, необходимо обладать 50%+1 акцией. Однако, нередки случаи, когда владельцами контрольного пакета становятся инвесторы, владеющие лишь 20-30% акций компании, при условии большого количества мелких держателей. В большинстве компаний преобладают миноритерные акционеры, в руках каждого из которых находится небольшая часть от общего числа акций. Так как на собрании акционеров довольно часто одновременно собираются не все держатели ценных бумаг, а решения принимаются большинством голосов от присутствующих, для захвата контрольного пакета акций 50%+1 не является необходимостью. Причем, чем крупнее компания, тем сильнее распылены акции между держателями.

Можно привести в пример попытки французского медиа-конграмерата Vivendi поглотить компанию Ubisoft Entertainment. Vivendi ведет агрессивную политику в

отношении Ubisoft, скупая все доступные акции компании, чтобы в итоге завладеть контрольным пакетом акций. На данный момент Vivendi владеют 20,1% акций Ubisoft и на этом они не останавливаются, намереваясь стать держателем контрольного пакета. Так как не существует никаких ограничений для покупателей, собрание директоров никак не может помешать медиа-конграмерату скупать акции. Согласно французскому законодательству, Vivendi достигнут цели и станут держателями контрольного пакета при владении 30% акций. Ubisoft же, опасаясь захвата, активно выкупают свои акции, сотрудничая с банком Bpifrance, так как это единственный способ остаться независимыми и сохранить управление компанией в своих руках.

Держателями контрольного пакета акций может быть не только крупные акционеры, но и само государство, поскольку оно также является юридическим лицом и обладает теми же правами, что и любая компания или корпорация. Например, Российская Федерация является держателем контрольного пакета акций "Сбербанка" в лице Федерального агентства по управлению государственным имуществом. Центральный Банк является основным акционером и представляет Российскую Федерацию в структуре акционерного капитала. Доля государства в уставном капитале финансовой организации составляет 52,32% акций.

"Роснефть" через акционера ОАО "Роснефтегаз" также находится в управлении у Российской Федерации, обладая контрольным пакетом акций и сосредотачивая в своих руках 50,00000001%. Это является порогом (50%+1 акция), но тем не менее "Роснефтегаз" обладает правом влиять на деятельность Роснефти и координировать ее действия.

ПАО "Газпром" - российская транснациональная корпорация также является акционерным обществом, большая доля уставного капитала которого находится у государства. Российскую Федерацию при ведении дел с "Газпромом" представляют "Росимущество", обладая 38,37% акций и "Роснефтегаз" с 10,97% соответственно. Исходя из данных, посредством сразу двух компаний, государство является держателем контрольного пакета акций ПАО "Газпром".

Особый интерес представляют Российские железные дороги. Несмотря на то, что РЖД является акционерным обществом (ОАО "РЖД"), существует только один акционер, а следовательно, безусловный держатель контрольного пакета акций. Им является Российская Федерация, а от ее имени осуществляет полномочия акционера Правительство Российской Федерации. Таким образом, в данном случае, государство владеет 100% акций компании.

Подводя итоги работы, можно заключить, что контрольный пакет акций играет основную роль в существовании акционерного общества, поскольку именно от его держателя зависит дальнейший вектор развития компании. Владелец наибольшего числа акций становится главой данного акционерного общества и получает соответствующие преимущества перед другими акционерами. Контрольный пакет является самым действенным и бесспорным способом управления компанией, дающий своему владельцу широкий спектр возможностей в ее деятельности.

Список литературы:

1. Словарь финансово-экономических терминов / А. В. Шаркова, А. А. Килячков, Е. В. Маркина и др.; под общ. ред. д. э. н., проф. М. А. Эскиндарова. — М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2015. - 1165 с.

2. Экономика и финансы предприятия: Учебник / Новашина Т.С., Карпунин В.И., Леднев В.А. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Московский финансово-промышленный университет "Синергия", 2014. - 205 с.

ОРГАНИЗАЦИЯ ДОКУМЕНТООБОРОТА В ОРГАНАХ ПРОКУРАТУРЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Казаковцева Валентина Николаевна
Студентка 2 курса, группы 16/ФНО 204, ФГБОУ ВО Российский Государственный Университет Правосудия (Приволжский Филиал)

Аннотация. Статья направлена на изучение особенностей организации документооборота, а также на изучение правовой основы делопроизводства в прокуратуре. Выделены три потока документов, а именно: входящий, исходящий и внутренний. Рассмотрены этапы документооборота. Было уделено внимание фиксации результатов прохождения документа на каждом этапе документооборота.

Ключевые слова: делопроизводство в органах прокуратуры; объем документооборота; потоки документооборота; предварительное рассмотрение и распределение документов.

Термин «делопроизводство» появился в русском языке в XVII в. и означал «дело производить» (подразумевалось юридическое дело). «Дело» в XVI в. означало «собрание документов, имеющих отношение к той или иной проблеме или процессу.

Делопроизводство в органах прокуратуры – это совокупность работ по документированию и осуществлению документооборота в прокуратуре.

Приказом Генерального прокурора РФ от 29.12.2011 N 450 «О введении в действие Инструкции по делопроизводству в органах и учреждениях прокуратуры Российской Федерации».

Инструкция устанавливает систему делопроизводства во всех органах прокуратуры РФ и определяет порядок приема документов, их учета, регистрации, перевода, подготовки, оформления, размножения и контроля за их исполнением, формирования их в дела и надзорные производства, хранения и использования. Согласно п.1.5 данной Инструкции общее руководство делопроизводством осуществляет руководитель прокуратуры. Первичную обработку корреспонденции проводят работники канцелярии.

Все документы, поступившие в прокуратуру города, подразделяются на три потока: входящие, исходящие и внутренние.

В технологической цепочке обработки и движения документов можно выделить следующие этапы:

- прием и первичная обработка;
- предварительное рассмотрение и распределение документов;
- регистрация;
- рассмотрение документов прокурором;
- контроль за исполнением;
- информационно-справочная работа;
- исполнение документов и отправка;
- подшивка документов в дело.

Перемещение каждого важного документа наступает с канцелярии. Сотрудник прокуратуры не имеет право анализировать любой акт, не зарегистрировав его в канцелярии. Вращения, претензии, положения людей и органов, процесса, присматриваемые изготовления и прочие бумаги переходят в анализ и выполнение только лишь посредством работы делопроизводства с неотъемлемой оценкой в регистрационных карточках.

В каждой прокуратуре должен быть ящик «Для обращений и заявлений», который размещается в доступном для граждан месте.

Корреспонденция из ящика вынимается каждый день, в посланиях проставляется печать «Для обращений и заявлений» и указывается число выемки, уже, после чего же они переходят в регистрацию и анализ. Значимые послания, бандероли и посылки предусматриваются в книге.

Прием важного документа подразумевает, в первую очередь в целом, контроль точности доставки, единства упаковки, присутствия и вложений. В случае если канцелярией определено, что почта попала в прокуратуру случайно, в таком случае сотрудник канцелярии или ориентирует её согласно приспособления, или отдаёт в почтовый отдел. Управляющий канцелярией проводит проверку точности адресования приложенного в пакет документа, число листов и присутствие дополнений. В случае если в корреспонденции отсутствуют листы либо приложения, работник канцелярии ставит в известность отправителя письма и составляет акт об отсутствии вложений при вскрытии корреспонденции. В намеренно предустановленных вариантах при вскрытии корреспонденции, пришедшей в прокуратуру, сотрудники канцелярии обязаны удерживать пакет или эту часть упаковки, в каковой прописаны почтовые реквизиты.

Это делается в случаях, если:

- дата почтового штемпеля нужна как доказательство даты отправки либо получения документа (судебные повестки, исковые заявления, жалобы граждан и т.п.);
- на документе не проставлена дата;
- дата на документе о его регистрации либо дата его составления значительно отличаются от даты получения документа;
- адрес отправителя можно определить только с помощью конверта;
- в конверте отсутствуют отдельные документы, либо канцелярией определено расхождение номеров документов с номером на конверте, в данном случае конверт присоединяется к документу и поступает в дело вместе с ним.

Поступившие в канцелярию документы подразделяются на регистрируемые и нерегистрируемые. Регистрируемые документы: на них проставляется штамп с автоматическим нумератором. Штамп с указанием даты поступления проставляется на обращениях граждан на свободном от текста месте лицевой стороны первой страницы. На документах, поступивших из учреждений, штамп проставляется в правом нижнем углу лицевой стороны первой страницы. В прокуратуру могут поступать документы с пометкой «Прокурору лично», на такой корреспонденции штамп ставится на обратной стороне конверта. Бандероли, посылки, ценные письма учитываются в специальной книге учета ценных писем, посылок, бандеролей.

Предварительное рассмотрение и распределение документов – данное формирование скелетного отделения, куда (кому) документ переходит в анализ.

В процессе предварительного рассмотрения и распределения документов работник канцелярии в случае необходимости приобщает к поступившему в прокуратуру документу наряд с предыдущей перепиской по данному вопросу. Если документ имеет конкретного адресата, название структурного подразделения, то он сразу направляется исполнителю.

Обрабатывание, анализ и предоставление бумаг исполнителям ведется в период их прихода, а неотложных бумаг – незамедлительно.

Регистрация, подсчет бумаг и дел – данное отметка учетных сведений о документе согласно определенной форме, фиксирующая обстоятельство его формирования, функционирование либо извлечения присвоением ему последовательного номера.

Оформление и подсчет призывов ведется в согласовании с условиями Инструкции по делопроизводству в органах прокуратуры РФ. Оформление дает юридическую силу

документу, закрепляя обстоятельство его формирования либо извлечения. Регистрации подлежат в главную очередь бумаги особенного контролирования, а кроме того задания управления прокуратуры и обращения с индивидуального приема.

Входящие бумаги фиксируются только в карточках или ПА. Используемая в единичных вариантах журнальная форма регистрации нежелательна в связи с тем, что ей присущи последующие недочеты:

- формальный характер закрепления важного документа за валовым последовательным номером;
- сложность ведения по журналу поисковой, справочной и контрольной деятельности;
- обязательная многократная регистрация и не возможность отобразить движение документа в процессе рассмотрения и исполнения.

Обращения, жалобы и относящиеся к ним документы регистрируются в алфавитной картотеке. Алфавитная карточка должна заводиться на лицо, по делу которого поступило обращение, а ссылочная карточка – на заявителя, если обращение поступило не от самого лица.

Материалы об отказе в возбуждении уголовного дела должны регистрироваться в книге учета материалов, по которым вынесены постановления об отказе в возбуждении уголовного дела.

Регистрация ведомственной корреспонденции, поступающих из других прокуратур, а также учреждений, предприятий, организаций, по вопросам, не относящимся к уголовным и гражданским делам, осуществляется на корреспондентских карточках. В прокуратуре корреспондентская карточка заполняется в одном экземпляре. Календарная шкала корреспондентской карточки используется для контроля за исполнением документов.

Карточка документа находится в контрольной картотеке, уже после выполнения важного документа сотрудник канцелярии оформляет карточку. Период сохранения карточки 3 года.

Цель регистрации корреспонденции – формирование банк сведений о бумагах. Делопроизводитель, в коего возложены надлежащие возможности, должен за несколько минут дать ответ прокурору или другому официальному личности по вопросам:

Важной задачей службы делопроизводства считается владение целой совокупностью справочно-фактичных ресурсов прокуратуры. Непосредственно с целью исполнения данной проблемы в регистрационные фигуры записываются все без исключения сведения о документах.

Одна из ключевых функций прокурора – это анализ бумаг. Он обеспечивает оперативное рассмотрение документов; доводит их до исполнителей в день поступления; осуществляет контроль за качественным исполнением документов по существу вопросов в реальные сроки.

Документ является выполненным уже после исполнения задач, запросов, уведомления итогов причастным учреждениям и личностям либо иного документированного доказательства выполнения. В документе и в регистрационных конфигурациях проставляется пометка о выполнении, роспись отвечающего исполнителя, число.

Исполнитель несет личную ответственность за всесторонность и подлинность данных, примененной при подготовке важного документа. Выполнение важного документа учитывает:

- сбор и обработку нужных данных;
- подготовку проекта важного документа, его формирование;
- согласование, представление на подпись (утверждение) прокурору района;

- подготовку к пересылке адресату.

Если акт выполнен, на обратной стороне карточки делается отметка об исполнении, указывается, как решен вопрос, за каким номером и когда отправлен документ. Акт является выполненным, когда полностью выполнены поставленные в документе или указанные в резолюции задания. В случае постановления проблемы акт переходил с 1-го исполнителя к иному, данное закрепляется в противоположной сторонке карточки.

Сотрудник канцелярии обязан проконтролировать точность оформления документа перед его отправкой: присутствие подписи, даты, заголовка, точность адреса, присутствие в акте абсолютно всех страничек и дополнений.

Работник канцелярии, установивший акт с целью отправки, на втором экземпляре создает о данном оценку. Как правило это подпись работника канцелярии и число. Лишь при наличии такой отметки документ может быть помещен в надзорное производство или наблюдательное производство. При отсутствии подобной отметки в ходе расследования, а затем и судебного рассмотрения может оспариваться сам факт отправки документа.

Документы, адресуемые организациям, расположенным в пределах данного населенного пункта, желательно отправлять с нарочным под расписку в книге учета документов.

После бумаги подшиваются, а потом группируются в присматриваемом изготовлении. Правильное развитие дел содействует стремительному отыскиванию требуемых бумаг, гарантирует их безопасность.

При направлении жалоб и обращений для разрешения в другие инстанции с контролем работники канцелярии заводят надзорные производства. Иногда на одних и тех же лиц или по одному и тому же вопросу в прокуратурах заводится несколько надзорных производств, они должны быть объединены в одно, которому присваивается номер производства, заведенного ранее других. В надзорном производстве документы группируются в течение нескольких лет, т.е. времени, пока идет переписка по данному делу. В прокуратуре учет надзорных производств ведется по книге учета надзорных производств по жалобам, уголовным и гражданским делам, спец. донесениям.

Все работники, соответствующие канцелярской работе, несут личную обязанность за безопасность бумаг и криминальных дел. Бумаги сохраняются в индивидуальных сейфах работников либо в намеренно назначенных комнатах канцелярии, архива и обязаны опечатываться индивидуальными печатями. В случае потери бумаг ведется должностное следствие, согласно итогам, которого к виновным принимаются меры дисциплинарного воздействия либо иного характера вплоть до возбуждения уголовного дела.

Изымание бумаг из дел постоянного сохранения разрешается в редких вариантах только лишь с дозволения прокурора с оставлением копии важного документа или действия о факторах выдачи подлинника. Предоставление важного документа либо его копии посторонним учреждениям разрешается с дозволения прокурора.

Список литературы:

1. Приказ Генпрокуратуры России от 29.12.2011 N 450 (ред. от 09.03.2017) "О введении в действие Инструкции по делопроизводству в органах и учреждениях прокуратуры Российской Федерации";

2.Бусыгина А.А., Казиев М.В., Терехов А.М. Статистические показатели экономической преступности // Синергия Наук. 2016. № 5. С. 39-45.

3. Ворошилова И.А., Федосеева В.А., Терехов А.М. Значение документооборота в управлении организацией // Синергия Наук. 2016. № 6. С. 126-131.

4. Головко И.И. Организация документооборота в органах прокуратуры // Альманах современной науки и образования Тамбов: Грамота, 2015. № 5 (95). С. 34-38.

5. Кехлерова С. Г. Настольная книга прокурора. В 2 ч. Ч. 1 / под общ. ред. С. Г. Кехлерова, О. С. Ка- пинус ; науч. ред. А. Ю. Винокуров. — 4-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 429 с. — Серия : Профессиональная практика.

ЭФФЕКТИВНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ РУКОВОДИТЕЛЯ ФИРМЫ

Кириенко Антонина Сергеевна
Студент группы 35167-М-УБ

В данной статье рассмотрена проблема рационального использования времени руководителя фирмы. Выявлены основные задачи менеджмера и проанализированы наиболее характерные ошибки руководителя при планировании и организации рабочего времени. На основе проведенного анализа автором предлагается несколько инструментов для оптимизации личного труда руководителя: определение целей деятельности (с помощью SMART модели), введение периодов планирования (краткосрочных и долгосрочных) и расстановка приоритетов решаемых задач (на основе принципа Парето и правил Дуайтом Эйзенхауэром).

Ключевые слова: время, организация личного труда руководителя, модель требований к качествам менеджера, оптимальная система управления собственным временем, период планирования, расстановка приоритетов решаемых задач, правило 60:40, принцип Парето.

Время необратимо, поэтому оно является специфическим ресурсом. Эффективное использование времени – актуальная проблема на протяжении уже многих лет, однако при сегодняшнем темпе жизни она становится проблемой номер один, особенно для менеджеров.

В информационный век все сложнее успевать быть в курсе всего, а это очень важно любому руководителю. Сегодня цена времени становится дороже, чем деньги. Руководить организацией или небольшим отделом, да или просто работать, выполняя поручения, и одновременно полноценно уделять время семье, отдыху – задача любого менеджера.

По мнению специалистов, время в организации стоит на одном месте с основными фондами, рабочей силой, сырьем. Но, если оборудование можно купить, сырье и материалы тоже не являются редким товаром, который необходимо долго разыскивать, то потерянное время невозможно вернуть. При этом специфичность времени заключается еще и в том, что каждый человек наделен им в равной мере, а именно, 1440 минут или 86400 секунд в день – не больше и не меньше.

Сегодня рабочее время большинства руководителей отличается высокой плотностью и ненормированностью. Однако даже в таких условиях руководителям не удается завершить запланированные дела к установленному сроку. В такие моменты руководитель часто чувствует себя бессильным перед лавиной проблем, срочно требующих его вмешательства. Более того, нехватка времени как нехватка воздуха ведет к тому, что проблемы просто-напросто могут задавить человека. Все это может стать причиной стрессового состояния и нервного срыва, еще более усугубляющего положение.

По результатам многочисленных исследований, из-за нехватки времени руководители увеличивают свой рабочий день, задерживаясь на работе сверхурочно. В результате подобной практики, у них не остается времени и сил на самих себя. Им некогда проводить время с семьей, заботиться о своем здоровье и саморазвитии. В силу огромной перегруженности наиболее важные, проблемные задачи они уже не решают. Остаются в стороне перспективные вопросы, а это, в свою очередь, порождает массу новых текущих проблем, которыми приходится заниматься, тратя на это большое количество времени.

Для рационализации времени руководителю необходима организация личного труда. Разумеется, она должна учитывать индивидуальные особенности людей. Однако и теоретически, и практически доказано, что существуют некие общие правила для эффективной организации личного труда руководителей. Личная жизнь и рабочее время могут и должны быть заложены в систему персонального менеджмента. Данная система может быть представлена с помощью модели требований к качествам менеджера, который умеют управлять своим временем. Модель состоит из семи блоков.

Способность формулировать и реализовывать жизненные цели

Личная организованность

Самодисциплина

Знание техники личной работы

Способность делать себя здоровым

Эмоционально-волевой потенциал

Самоконтроль [5]

Непосредствено работа руководителя состоит из отдельных этапов процесса управления. Исходя из них, могут быть сформированы основные задачи менеджера.

1. Разработка плана деятельности, включая формирование задач на долгосрочный и краткосрочный периоды, составление мероприятий для их достижения.

2. Организация деятельности как для всего предприятия, так и для отдельных функциональных подразделений.

3. Формирование плана эффективного использования ресурсов рабочей силы, ее подбор, ознакомление с производством и обучение.

4. Управление человеческим капиталом организации, мотивация сотрудников, их своевременное информирование и сотрудничество с ними.

5. Принятие решений.

6. Контроль над выполнением поставленных задач и за эффективностью работы.

7. Совершенствование деятельности организации в целом.

Перечисленные задачи являются частью должностных обязанностей руководителя и направлены на управление деятельностью организации и людьми.[3]

Организовать и эффективное использовать свое время может практически каждый, кто дейтсвительно захочет это сделать. Однако главной проблемой в оптимизации времени является наличие вредных привычек при организации труда. Даже высококвалифицированные руководители, имеющие хорошую репутацию, часто ошибаются при планировании рабочего и личного времени. Рассмотрим некоторые из таких типичных ошибок.

1. Перенос принятия решения проблемы на завтра.

Подобная ситуация является последствием несобранности, нерешительноси или неуверенности человека. Проблемы лучше решать сразу, не откладывая их на потом.

2. Выполнение работы не до конца.

Активность по множеству вопросов в течение дня может привести к тому, что ни один из них не будет доделан до конца. С точки зрения результативности намного эффективнее качественно решить одну-две проблемы, чем одновременно заниматься большим количеством вопросов, которые все равно не удастся довести до конца. Только законченное дело дает чувство морального удовлетворения и душевной свободы.

3. Стремление сделать все сразу.

Данная ошибка происходит по причине неспособности руководителя расставлять приоритеты среди ежедневных задач. Руководитель часто переключается с одной проблемы на другую, в результате чего ни одна из них не будет решена качественно.

4. Стремление сделать все самому.

Причина этой ошибки – нежелание или неумение руководителя грамотно делегировать задачи подчиненными. В результате этого руководитель упускает те проблемы, которые действительно требуют его вовлеченности. Выполняя все работы самостоятельно, менеджер забывает, что его основная задача состоит в планировании, организации, координировании и контроле деятельности своих подчиненных.

5. Неумение правильно разграничивать функции между подчиненными.

В случае отсутствия понимания своих задач, ответственности и должностных функций у сотрудников в организации возникает ненужное личное соперничество и проблемы при решении многих вопросов.

6. Желание в случае неудачи переложить вину на подчиненных.

Зачастую руководители обвиняют своих подчиненных во всех проблемах, тем самым, не решая истинную причину вопроса. Намного лучше нацелить свою деятельность в будущее – на то, что необходимо сделать незамедлительно.

7. Полное пренебрежение вопросами организации планирования личной работы.

Менеджеры часто упоминают проблему увеличения плотности их задач. Желая решить все самостоятельно, руководители задерживаются на работе сверхурочно, берут работу на дом, чем полностью игнорируют рациональное использование своего рабочего и личного времени. Для того чтобы решить подобную проблему, необходимо грамотно делегировать вопросы подчиненным и уделять внимание составлению техник планирования и учета, должностных инструкций и протоколов.

8. Руководитель считает, что эффективная организация его личного времени в принципе невозможна.

Это мотивируется тем, что руководитель зависит не от себя, а от других людей и обстоятельств.[4]

Для устранения подобных ошибок при планировании рабчего времени, а также для создания наиболее оптимальной системы управления собственным временем, руководителю следует использовать специальные приемы. Рассмотрим некоторые из них.

Определение целей деятельности.

Значимым шагом при формировании эффективной системы управления собственным временем для руководителя является определение краткосрочных и долгосрочных целей деятельности. Данный прием не требует дополнительных усилий, так как является частью одной из задач управления, а именно процесса планирования с установлением сроков реализации поставленных задач.

Определение целей позволяет наметить действия, которые необходимо осуществить, и стимулирует к их исполнению. В рамках целеполагания руководитель стремится решить поставленные задачи, так как только при достижении цели появляется чувство морального удовлетворения и свободы. Цели, определяемые руководителем, должны соответствовать модели SMART, то есть они должны быть:

конкретными;

измеримыми;

достижимыми;

реальными

ограниченными по времени конкретными сроками.

Введение периодов планирования.

С помощью данного приема руководитель может более точно оценивать обстановку в целом, проще определять главное, повышать уровень исполнения и принимать более верные решения о целесообразном планировании рабочего времени.

Для более удобной организации рабочего времени, менеджер может делить его на так называемые «пери*оды планирования»:* день, неделя, месяц, год. Каждый из этих

периодов необходимо рассматривать индивидуально, разрабатывая для каждого отдельный план. При составлении плана конкретного периода возможно использование различных принципов и правил планирования рабочего времени.

Правило основного соотношения или правило 60:40. Главная мысль данного правила заключается в том, что подробно планировать необходимо лишь определенную часть рабочего времени. Как понятно из названия, она должна составлять около 60% времени руководителя. Данная планируемая часть времени назвается периодом запланированной активности. Оставшиеся 40% времени рекомендуется делить на две приблизительно равные части. Первые 20% - период непредвиденной активности – выделяются на работу над непредвиденными срочными задачами, которые могут появляться в течение дня. Вторые 20% остаются для реализации исключительно управленческой деятельности (возможно, творческой активности) и называются периодом спотанной активности.

Проведение анализа структуры временных затрат и эффективности выполненных работ прошлых периодов.

Регулярное, системное, реалистичное планирование.

Составление плана в письменной форме.

Перенос несделанного. Задачи и мероприятия, невыполненные в рамках текущего планового периода, должны быть проанализированы на предмет своей актуальности в следующем периоде планирования и, в случае положительного решения, должны быть учтены при разработке плана будущего периода.

Фиксация планируемых сроков выполнения работ, включенных в план рабочего периода. Планируемые действия должны быть ограничены во времени точными временными нормами.

Установление приоритета (степени важности) для каждой из работ, включенных в план. Более подробно способы расстановки приоритетов задач будут рассмотренны ниже.

Делегирование (перепоручение) работ. План должен отражать все работы, включая те, которые делегируются для исполнения другим сотрудникам. Применительно к данной категории работ в плане необходимо учесть время для осуществления руководителем контроля сроков, качества решений. [1,2]

Основным периодом планирования для руководителя является день. В рамках составления плана на день определяются конкретные действия в определенный момент времени, в то время как при составлении плана на другие периоды выявляются только цели, желания или намерения. Ежедневный план должен включать в себя все дела руководителя с указанием конечных целей работы в порядке из значимости. Это помогает менеджеру эффективно использовать рабочее время в течение дня. Составление плана на день осуществляется либо в конце предыдущего дня, либо в начале планируемого.

Для разработки плана рабочего дня может быть использован метод «Альпы». Он включает в себя реализацию пяти шагов, основанных на главных принципах планирования рабочего времени (данный метод может быть применен и для составления плана рабочей недели):

Составление полного списка планируемых работ на день с учетом предварительного распределения работ по степени важности их выполнения.

Определение возможной продолжительности каждой из намеченных работ и общего бюджета рабочего времени.

Резервирование рабочего времени с учетом соотношения 60:40.

Принятие решений по делегированию работ.

Контроль и перенос несделанного. Рабочий день руководителя должен заканчиваться анализом выполненных в течение дня задач и использования рабочего

времени. Это позволяет менеджеру выявить слабые места при планировании и приступить к поиску возможных путей совершенствования своей работы.

Расстановка приоритетов решаемых задач.

Полезным приемом для организации эффективного использования рабочего времени ялвяется расстановка приоритетов решаемых задач. Перед менеджером возникает огромное количество задач, требующих его непосредственного участия. В результате чего, умение грамотно устанавливать однозначные приоритеты и выполнять задачи, согласно выбранной последовательности, является для руководителя актуальным.

Выполнять задачи следует, сообразуясь с их значение и важностью. Не стоит сразу браться за решение задач, которые требуют минимальных затрат рабочего времени. Данное утверждение находит отражение в принципе Парето (приниципп 80:20). Согласно данному принципу, части данной группы или множества, имеющие малый удельный вес, могут нести большую значимость, чем те, которые имеют больший относительный удельный вес в этой группе.

Применительно к рабочим ситуациям, можно сказать, что за первые 20% рабочего времени руководитель способен достигнуть 80% итогового результата. Остальные 80% затраченного времени принесут лишь 20% от общего итога работы. Исходя из этого, немногочисленные, но важные проблемы руководителю рекомендуется решать в первую очередь, после чего приступать к остальным, менее важным.

На основе принципа Парето был разработан анализ ABC, согласно которому доли в процентах более важных и менее важных дел в их общем количестве остаются в целом неизменными. Это условие помогает разделить все задачи руководителя на три группы: A, B и C — в соответствии с их значимостью с точки зрения достижения поставленных целей.

Задачи группы A составляют около 15% от общего количества задач и дел, запланированных управленцем. Значимость задач данной группы в достижении поставленных целей составляет 65%. Получается, что эта группа состоит из важнейших задач и мероприятий, которые должны быть выполнены руководителем самостоятельно и первую очередь.

Группа задач B составляет 20% от общего количества, их итоговая значимость в общем плане задаче также равна 20%. В данную группу входят важные задачи, которые также требуют внимания руководителя. Однако часть из них может быть делегирована другим исполнителям. За счет этого руководитель не только высвобождает свое рабочее время, но и повышает мотивацию в работе своих подчиненных, а также способствует их профессиональному росту. В этом случае за менеджером остается контроль сроков и качества решения делегируемых задач.

Задачи группы C составляют 65% от общего числа задач, но при этом имеют незначительную долю в общей значимости дел — 15%. Данная группа состоит из менее важных задач, которые должны быть делегированы другим исполнителям. Причина этого проста, выполнение задач группы C не требует специальных знаний и умений от исполнителя. Но, несмотря на это, делегирование этих задач также способствует повышению мотивации подчиненных. За руководителем, также как и при делегировании задач группы B, остается контроль качества и сроков выполнения.

Другим инструментом, с помощью которого руководитель может расставлять приоритеты по решению задач, являются предложенные американским генералом Дуайтом Эйзенхауэром правила. В основе этих правил лежит определение приоритетности выполнения работ с учетом двух критериев – важность и срочность. В зависимости от степени важности и срочности все задачи могут быть подразделены на четыре группы (табл. 1).

Таблица 1.

Группы задач согласно правилам Эйзенхауэра.

Тип задач	Важные	Менее важные
Срочные	Группа А	Группа Б
Менее срочные	Группа В	Группа Г

Задачи группы А руководитель должен решать сам в первую очередь.

Задачи группы Б должны быть делегированы другим исполнителям. В том случае, если они не будут делегированы, руководитель может не справиться с одновлеменным потоком срочности задач групп А и Б. Необходимость делегирования задач группы Б обусловлена и тем, что для их выполнения не требуется наличие специальных знаний у исполнителя. Как обычно при делегировании, за руководителем остается только контроль сроков решения задач.

Группа В включает задачи, которые также необходимо делегировать подчиненным. При этом руководитель разгружает свое рабочее время и одновременно повышает мотивацию сотрудников. Необходимо помнить, что в этом случае руководитель обязан контролировать сроки и качество решения делегированных задач.

Задачи группы Г являются несрочными и несущественными. От их решения в текущий момент времени должны воздерживаться как руководитель, так и его подчиненные.[4]

Правильная расстановка приоритетов выполнения поставленных задач позволяет руководителю:

- работать только над действительно важными и необходимыми задачами;
- решать задачи в соответствии с их неотложностью;
- достигать поставленных целей наилучшим образом и с наименьшими временными потерями;
- делегировать задачи, которые могут быть выполнены другими исполнителями, и исключать ненужные. [6]

Таким образом, для предотвращения ошибок в использовании своего личного и рабочего времени руководитель может использовать различные приемы и инструменты. В данной статье были рассмотрены следующие из них:

Определение целей деятельности (модель целей SMART)

Введение периодов планирования (правило 60:40, метод «Альп»)

Расстановка приоритетов решаемых задач (принцип Парето, правила Эйзенхауэра)

С помощью данных инструментов руководитель может значительно повысить производительность, продуктивность и результативность своей повседневной деятельности.

В свою очередь, рациональное использование рабочего времени позволяет руководителю высвободить часть его для самосовершенствования и развития, а также способно обеспечить большую гибкость и гармоничность в работе организации в целом.

Список литературы

1. Зайверт Л. Ваше время - в ваших руках: (Советы деловым людям, как эффективно использовать рабочее время): Пер. с нем. - М.: 1995. - 436 с.

2. Зайверт Л. Если спешишь – не торопись. Новый тайм-менеджмент в ускорившемся мире. М.: АСТ, 2007. – 256 с.

3. Ниссинен И. Время руководителя: эффективность использования. - М.: 1988. - 347 с.

4. Резник С.Д., Удалов Ф.Е., Соколов С.Н., Бондаренко В.В. Персональный менеджмент: Учебник для вузов. – Пенза: ПГАСА, 2000. – 546 с.

5. Свистунов В.М. Персональный менеджмент. // Служба кадров. - 2004. №2. с.35 - 40.

6. Управление персоналом: курсовые проекты, практика, государственный экзамен, дипломный проект: Учеб. пособие / под ред. А.Я. Кибанова. - М: 2003. - 47 с.

МАРКЕТИНГ ТЕРРИТОРИЙ: ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ, ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ, ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Кирюченкова В.А.
Ассистент кафедры «Экономика фирмы» ИЭП ННГУ им. Н.И. Лобачевского

Молодцов М.В.
студент гр. 35141-Ээ-1 ИЭП ННГУ им. Н.И. Лобачевского

Аннотация. В данной статье рассмотрены основные понятия, цели и задачи маркетинга территорий, приведен зарубежный опыт. Приведена статистика по инвестиционной привлекательности Нижегородской области, а также приведена действующая нормативно-правовая база рассматриваемого вопроса.

Ключевые слова: территориальный маркетинг, имидж региона, деловая конкурентоспособность, «потребители территорий», инвестиции.

Маркетинг территории представляет собой специализированную деятельность, предпринимаемую на определенной территории, задачей которой является создание, поддержание или изменения о ней мнений не только субъектов, реально существующих на выбранной территории, но потенциальных потребителей. По большому счету это маркетинг в интересах территории, ее внутренних и внешних субъектов, во внимании которых заинтересована территория.

Маркетинг территорий активно формирует и улучшает имидж территорий, ее деловую и социальную конкурентоспособность. Занимается продвижением территорий для участия в реализации региональных, федеральных и даже международных программ. Еще одной задачей является привлечение инвестиций, осваиваемых на территории. В Нижегородской области, в отличиt от большинства регионов России, создано профильное министерство инвестиционной политики. В регионе действует прозрачная и четкая схема взаимодействия власти и инвестора, построенная по принципу «единого окна». Рассмотрим статистику инвестиций в таблице 1:

Таблица 1. Инвестиции в основной капитал в Приволжском федеральном округе в I полугодии 2017 года [1]

Приволжский Федеральный округ	Млн.руб.	В % к I полугодию 2016 года
	804112,7	92,5
Республика Башкортостан	92076,8	75,7
Республика Марий Эл	8147,2	66,5
Республика Мордовия	18272,3	124,1
Республика Татарстан	210952,7	98,1
Удмуртская Республика	31601,4	95,6
Чувашская Республика	20156,6	105,6
Пермский край	88014,0	93,9
Кировская область	18737,8	90,5
Нижегородская область	85341,1	107,7
Оренбургская область	61998,2	106,3
Пензенская область	20009,1	81,9
Самарская область	86545,3	93,5
Саратовская область	40256,7	78,9
Ульяновская область	22003,5	86,3

В целом активность в округе снизилась на 7,5% по сравнению с прошлым годом, однако интерес к Нижегородской области увеличился на 7,7% (по этому показателю субъект занимает второе место в округе после республики Мордовии). Такой результат стал возможен благодаря грамотной политики правительства в отношении инвестиций, которая проводится в частности с помощью создания нормативно-правовых актов, регулирующих инвестиционную деятельность: закон Нижегородской области от 31.12.2004г. № 180-3 «О государственной поддержке инвестиционной деятельности на территории Нижегородской области».

Инвесторам предоставляется финансовая поддержка в виде налоговых льгот и компенсации части процентной ставки по кредитам. В итоге в области оседает значительная сумма денежных средств, которая в частности используется для маркетинга региона. Таким образом, выполнение вышеперечисленных задач повышает привлекательность территории как места проживания, посещения, осуществления деятельности коммерческого или некоммерческого характера.

Традиционно к числу основных субъектов маркетинга территории относят производителей территориального продукта, его потребителей и посредников. К тому же, участниками маркетинговых отношений могут выступать целые сферы экономики (торговля, туризм, транспорт, сфера выставочно-ярмарочной деятельности, СМИ, общественные организации, органы управления, а также научные учреждения. Создаются и локализируются на территории специальные комитеты и агентства развития, проявляющие активность с целью привлечения внимания к ней потенциальных потребителей и удержания существующих.

«Потребителей территорий» классифицирует по ряду признаков. По критерию территориальной принадлежности выделяют пару «резиденты - нерезиденты», а по юридическому статусу пару «физические лица - юридические лица».

Территориальному маркетингу присущи 5 основных функций:

аналитическая - анализ рыночных возможностей территории;

общественная - развитие территории и повышение ее значимости в регионе, стране, мире;

информационная - формирование коммуникации между основными субъектами территориального маркетинга;

организационная - долгосрочная стратегия развития территории;

управленческая - реализация плана маркетинга с точки зрения территориального продукта, его цены, распределения и продвижения [2].

Перед разработкой плана мероприятия по популяризации выбранной территории необходимо провести маркетинговое исследование, которое состоит из нескольких этапов:

на первом проводится оценка состояние маркетингового потенциала территории по блокам оценки (социально-экономический, промышленно-технологический, эколого-географический);

на втором проводится конкурентный анализ и оценки конкурентоспособности территории по качеству жизни и инвестиционной привлекательности. В целом скорость изменений внешней среды бизнеса с каждым годом возрастает, и оперирующие на эти изменения компании нуждаются в точной информации о его состоянии в режиме реального времени. Успехов добиваются те компании, которые быстрее реагирует на происходящие перемены. Такая ситуация характерна и для компаний в сфере территориального маркетинга, потому следующим этапом маркетингового исследования являются SWOT - анализ, который демонстрирует сильные и слабые стороны, возможности и угрозы, и PEST - анализ, предназначенный для выявления политических, экономических, социальных и технологических аспектов внешней среды;

на заключительном этапе проводят сопоставительный анализ на основе эталонных показателей, то есть бенчмаркинг - анализируют международный опыт территориального маркетинга.

После исследования проводится ряд мероприятий по созданию бренда территории. Впервые "продавать" страну стал Дэвид Огилви в середине 1950-ых годов. Ему была поставлена практически невыполнимая задача, состоящая в изменении мнения американцев о Пуэрто-Рико. «Мы должны заменить убогий образ Пуэрто-Рико, который сейчас существует в умах большинства жителей материка, на образ прекрасного острова. Это важно для вашего промышленного развития, вашего строительства, вашего туризма и вашей политической эволюции», - сказал он тогда. Невозможно продвигать территорию только с одной определенной точки зрения - таким образом, никогда не удастся продвинуть регион. Необходимо формировать общий позитивный образ всеми доступными средствами. Далее срабатывает цепная реакция, которая отражена на рисунке 1:

Рис.1. Этапы формирования имиджа территории.

В самом начале создается положительный и привлекательный образ страны в СМИ, именно текстовая реклама является основным методам при данном маркетинге. Затем инвесторы видят привлекательность в продвигаемом регионе. «Приходят» деньги и создаются крупные организации. В итоге поток туристов в Пуэрто-Рико вырос, а образ этой страны в глазах американцев претерпел значительные изменения. Однако это был не самый главный успех в жизни Огилви. В те времена не было большого туристического потока в США у жителей Европы. Было проведено исследование, по результатам которого выяснилось, что главной причиной такого низкого интереса к стране является ложное представление о слишком большой стоимости поездки в США. Возникла необходимость в стимулировании этого потока. Огилви решил отказаться от неопределенности в рекламных кампаниях в пользу конкретных цифр, которые бы отложились в сознании потенциальных потребителей. Проведя обширные исследования, маркетологи выдвинули рекламу о том, что европейцы смогут ни в чем себе не отказывать за 35 фунтов стерлингов в неделю. После появления объявления в европейских изданиях читательская аудитория значительно расширилась, увеличилось число запросов в U.S. Travel. Реклама сработала выше всех ожиданий: всего за 8 месяцев кампании поток туристов в Америку увеличился на 27% из Франции, на 24% из Великобритании, из Германии на 18%.

Стратфорд в Канаде был обыкновенный городком, названным в честь родины Шекспира. Однажды в июле 1953 года там был проведен Шекспировский фестиваль. Он длился всего две недели, однако слава о нем облетела весь мир. Таким образом, маркетинг личности позволил сделать Стратфорд городом паломничества не только почитателей Уильяма, но и в целом классики, прочно закрепив канадский городок на туристических картах мира.

Одной из целей территориального маркетинга является привлечение инвестиций. Самым преуспевшим в данной сфере можно считать, по мнению авторов, город-государство Сингапур, который обрел независимость чуть более 50 лет назад. За такой короткий промежуток удалось создать известный во всем мире бренд страны. В 2015 году Сингапур занял 6 место в мире по объему иностранных инвестиций ($65 млрд. [3]). Рост инвестиционной привлекательности стал возможен благодаря созданию таких привлекательных условий, какие не могли бы дать конкуренты. В 1961 году было принято решение о создании агентств, которые решали бы все проблемы, возникшие у инвесторов.

Они больше не имели дел с множеством отделов, департаментов и министерств. Они сотрудничали лишь с одним агентством, которое решало все вопросы. Таким образом, резко облегчилась процедура инвестирования и сократились административные проволочки. Во второй половине XX столетия экономика Сингапура стала самой быстроразвивающейся. Считается, что Сингапур - одно из лучших мест, чтобы стать миллионером - отличный повод инвестировать именно сюда. У города-государства появился имидж страны, за полвека сумевшей скакнуть из третьего мира в первый. В настоящее время Сингапур является центром для азиатских штаб-квартир для таких мировых гигантов как Google, Uber и Facebook.

Итак, сегодня за привлечение туристов, центральных офисов мировых компаний и новых резидентов активно конкурируют между собой самые разные «места»: города, регионы и целые страны. От имиджа территории зависит не только ее туристическая привлекательность, но и социально-экономическое развитие государства. Территориальный маркетинг является одной из самых главных задач, стоящей перед правительством любой страны, потому что имидж притягивает не только туристов, но и внушительные инвестиции, без которых практически невозможен экономический рост.

Список литературы:

1. Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Нижегородской области : [сайт]. URL: http://www.nizhstat.gks.ru.

2. Атаева Т.А. Маркетинг территорий как инструмент социально-экономического развития региона // Теория и практика общественного развития. 2014. № 16. С. 106-108. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/marketing-territoriy-kak-instrument-sotsialnoekonomicheskogo-razvitiya-regiona (дата обращения 27.09.2017).

3. Топ-10 стран по объему иностранных инвестиций [Электронный ресурс] // Вести Экономика : [сайт]. URL: http://www.vestifinance.ru/articles/66544/print (дата обращения 26.09.2017).

4. «О государственной поддержке инвестиционной деятельности на территории Нижегородской области» (ред. 06.05.2016) : закон Нижегородской области от 31 декабря 2004 г. № 180-3 : принят Законодательным Собранием Нижегородской области 31 декабря 2004 г. // «Правовая среда» № 4 (570).

ПОВЫШЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА РАБОЧИХ В ОРГАНИЗАЦИЯХ СФЕРЫ ТОРГОВЛИ ЗА СЧЕТ УВЕЛИЧЕНИЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ: МИФ ИЛИ РЕАЛЬНОСТЬ?

Кирюченкова В.А.
Ассистент кафедры «Экономика фирмы» ИЭП ННГУ им. Н.И. Лобачевского

Молодцов М.В.
студент гр. 35141-Ээ-1 ИЭП ННГУ им. Н.И. Лобачевского

Аннотация. В данной статье рассмотрены проблемы мотивации персонала, сделан акцент на поощрительные системы оплаты труда. Приведен анализ взаимосвязи индекса производительности труда и заработной платы.

Ключевые слова: производительность труда, темп роста, мотивация, управление персоналом.

Для успешного функционирования фирм изучаемой отрасли необходимы четкая организация трудового процесса и эффективная система материального стимулирования высокопроизводительного труда.

Наиболее актуальными в современных условиях являются проблемы мотивации и эффективного использования кадрового состава предприятия. Как правило, мотивацию ассоциируют только с изменением уровня заработной платы. Это объясняется тем, что именно данный фактор является самым мотивирующим по данным исследования Kelly Services. Респондентам предлагалось выбрать не более 3 вариантов. Подробные результаты исследования отображены на рисунке 1:

Рис.1. Результаты исследования Kelly Services в 2016г.

На большинстве российских предприятий используются поощрительные системы за дополнительные результаты труда. Так возникли сдельно-премиальная и повременно-премиальная системы оплаты труда. Премия как составная часть заработной платы

способствует улучшению результатов труда, и как следствие, повышению эффективности производства. По крайней мере, таково ее экономическое обоснование. В число ее основных задач входит стимулирование повышения производительности труда.

Некоторые авторы выделяют три группы поощрительных систем, одна из которых увязывает основную заработную плату с личными качествами работников, уровнем их профессионального мастерства. В данную группу относят доплаты и надбавки за выполнение прежнего или большего объема работ меньшей численностью - рост производительности труда.

Производительность труда отражает эффективность работы предприятия - отношение выводимой продукции к вводимым ресурсам. По этому важнейшему показателю Россия существенно отстает от других стран: производительность в нашей стране в 2 раза ниже среднеевропейского уровня и в 2,5 - американского. Ситуация удручающая, поэтому Правительство собирается запустить масштабную программу увеличения производительности труда в России, которая будет предусматривать налоговые льготы для предприятий, ведущих оптимизацию и модернизацию производства, а также переобучение высвобождаемого персонала и повышение компетенции руководства компаний и чиновников. Ожидается, что к 2025 году программа будет действовать во всех регионах на 850 предприятиях, а производительность труда вырастет на 30% [2].

Трудно предсказать, какими будут результаты данной программы, и что будет через 8 лет. Однако можно проанализировать последние данные ФСГС за период 2010-2015гг. Рассматриваются два показателя: индекс производительности труда (ИПТ) по России и основным отраслям экономики РФ и среднемесячная номинальная начисленная заработная плата. Выбрана отрасль оптовой и розничной торговли. Итак, в целом по экономике ИПТ составил 97,8% от уровня 2014г [3]. Произошло снижение практически во всех отраслях за исключением строительства (рост 1%) и сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства (рост 4,9%). Динамика двух показателей представлена в таблице 1:

Таблица 1.

Анализ взаимосвязи ИПТ и уровня ЗП за 2010-2015гг.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
ИПТ (%)	103,6	101,9	102,1	99,6	98,7	91,5
Номинальная заработная плата (₽)	18405,9	19613,2	21633,8	23167,8	25600,9	26947,4
Темп роста, %	115	106,5	110	107	110	105

Существуют три основные модели, определяющие соотношение темпов роста производительности труда и заработной платы. Так называемая прогрессивная модель свидетельствует о том, что рост заработной платы опережает рост производительности труда. По данным расчетов можно сделать вывод о том, что именно эта модель характерна для изучаемой отрасли на всем исследуемом периоде. Чем это чревато? Слишком высокий темп роста заработной платы нарушает связь между затратами труда и его оплатой, что в свою очередь приводит к снижению производительности и порождает инфляцию [1]. В 2015г. производительность труда в сфере розничной и оптовой торговли снизилась практически на 10% по сравнению с 2014г. Такое положение дел ставит под угрозу не только данную отрасль, но и в целом экономический рост страны. В условиях кризиса повышение производительности труда становится первостепенной задачей.

Данные статистики свидетельствуют о том, что руководители уделяют особое внимание влиянию заработной платы на производительность труда. Однако слишком большой разрыв в динамике этих показателей лишь ухудшает состояние отрасли. Авторы

считают, что руководителям стоит кардинально поменять свою точку зрения по этому вопросу и рассматривать производительность труда как фактор, определяющий уровень и динамику заработной платы. Ведь при увеличении производительности труда возрастает количество труда, накапливается капитал и появляется возможность для повышения заработной платы.

Итак, в анализируемом периоде рост номинальной заработной платы на порядок опережал рост производительности труда. Таким образом , один из главных принципов организации оплаты труда, как принцип опережения роста производительности труда по сравнению с ростом заработной планы не соблюдается. Поэтому ответ на главный вопрос, сформулированный в названии статья, скорее «миф», нежели «реальность». Руководителям следует отказаться от такого объема прямой материальной мотивации в пользу косвенной и нематериальной, вариантами которой являются: обеспечение карьерного роста, "горизонтальная" ротация кадров, упоминание имени работника в реализованном проекте и т.д. Эффективность материальной мотивации постоянно ослабевает, ведь персонал уже привык к регулярным премиям и считает их обязательными, базовыми составляющими их деятельности. В результате этого снижается производительность. По мнению авторов, руководитель должен проводить грамотную политику мотивации по отношению к каждому сотруднику, выбирать подходящую ее форму для достижения целей экономического роста предприятия.

Список литературы:

1. Береза В.М. Взаимосвязь заработной платы и производительности труда // Вестник Кемеровского государственного университета. 2013. №4 (56) Т.2. С.169-173.

2. Осипов П. В России будут увеличивать производительность труда [Электронный ресурс] // Газета Солидарность : [сайт]. URL: https://www.solidarnost.org/articles/V_Rossii_budut_uvelichivat__proizvoditel_nost__truda.html (дата обращения 21.09.2017).

3. Федеральная служба государственной статистики : [сайт]. URL: http://www.gks.ru.

СИСТЕМА СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА МЕТОДИЧЕСКОГО СОСТАВА ГБУДО ЦЭВДНО

Колохина Алена Александровна
Педагог-организатор, Государственное бюджетное учреждение дополнительного образования «Центр эстетического воспитания детей Нижегородской области»

Аннотация: В статье раскрывается роль стимулирования работников в функционировании эффективной системы управления персоналом, вносятся авторские предложения по совершенствованию данных процессов.

Ключевые слова: стимулирование, мотивация, работник, организация, эффективность.

Система стимулирования труда работников – это совокупность мероприятий, которые стимулируют сотрудников к активному желанию работать в определенной организации и получать высокие результаты от своей деятельности. От трудовой, социальной и творческой активности каждого работника зависит эффективность трудовой деятельности всей организации.

Трудовая деятельность, лишенная мотивации – это механическое исполнение обязанностей работником без достижения поставленных целей. Руководители должны знать и понимать цели, мотивы и потребности сотрудников, а сотрудники цель деятельности предприятия. Трудовая деятельность на предприятии позволяет человеку удовлетворить свои потребности путем эффективной работы по достижению целей организации. Эту задачу можно решить, лишь создав мощные мотивы трудовой деятельности человека. Мотивация побуждает к активной трудовой деятельности и формированию цели.

Современные социально-экономические процессы, происходящие в нашей стране, требуют создания индивидуальной модели мотивации и стимулирования персонала, которая удовлетворяла бы именно данное предприятие и соответствовала задачам и целям этого предприятия.

Руководителям предприятия и специалистам по управлению персоналом важно знать ведущие факторы мотивации своих сотрудников, чтобы грамотно выстраивать процесс управления организацией, необходимо применять различные методы и виды стимулирования персонала организаций, т.к. предприятие не может эффективно функционировать, даже при комфортных условиях, опираясь на новые технологии, если сотрудники не будут мотивированы на достижений цели предприятия.

Актуальность темы заключается в том, что стимулирование труда работников – необходимый элемент системы управления персоналом. Персонал сегодня - это стратегический фактор предприятия, определяющий его успех, это основа его эффективной деятельности. Создание условий для стимулирования работников и ее практическое осуществление позволяют улучшить производственный процесс, достичь целей организации, повысить эффективность работы и конкурентоспособность образовательного учреждения. Изучив различные подходы и методы мотивации личности, руководители смогут управлять персоналом, и это несомненно отразиться на деятельности предприятия. Системы стимулирования труда работников рассматриваются на протяжении долгого времени, не теряя свою актуальность. Благодаря научным исследованиям современное общество рассматривает проблемы мотивации и стимулирования во взаимосвязи, не

отделяя одно от другого. Проблема мотивации и стимулирования поведения является одной из важнейших составляющих в организации любого типа.

Характеристика исследуемого предприятия

Государственное бюджетное учреждение дополнительного образования «Центр эстетического воспитания детей Нижегородской области» является некоммерческой организацией, созданной для оказания услуг в целях обеспечения реализации предусмотренных законодательством Российской Федерации полномочий в сфере образования.

Официальное полное **наименование:** Государственное бюджетное учреждение дополнительного образования «Центр эстетического воспитания детей Нижегородской области».

Официальное сокращенное наименование: ГБУДО ЦЭВДНО.

Статус:

— образовательное учреждение дополнительного образования;

— центр эстетического воспитания детей.

Юридический адрес:

603005, Россия, г. Нижний Новгород, ул. Алексеевская, д. 3.

Фактический адрес:

603005, г. Н. Новгород, ул. Алексеевская, д. 3.

603005, г. Нижний Новгород, пл. Минина и Пожарского, д. 2/2.

603010, г. Нижний Новгород, ул. Украинская, д. 86, литер «Б».

Предметом деятельности Учреждения является осуществление образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам: художественной, социально-педагогической, технической, естественнонаучной, физкультурно-спортивной направленности.

Основными целями деятельности Учреждения являются:

Формирование общей культуры детей и обучающейся молодежи.

Социализация и адаптация детей и обучающейся молодежи в обществе.

Формирование и развитие творческих способностей детей и обучающейся молодежи.

Формирование культуры здорового и безопасного образа жизни детей и обучающейся молодежи.

Удовлетворение индивидуальных потребностей детей и обучающейся молодежи в интеллектуальном, художественно-эстетическом и нравственном развитии.

Выявление, развитие и поддержка талантливых детей и обучающейся молодежи в том числе, лиц, проявивших выдающиеся способности.

Удовлетворение иных образовательных потребностей и интересов детей и обучающейся молодежи не противоречащих законодательству Российской Федерации.

Организационная структура

Руководство Центра включает в себя директора, трех заместителей директора и главного бухгалтера, каждый заместитель директора отвечает за определенный отдел или сектор. Так же в систему входят: конференции, родительский комитет, педагогический состав и совет центра. Методический состав Центра состоит из двадцати четырех специалистов и двадцати педагогов дополнительного образования. В связи с вступление в должность нового директора с 2015 года в Центре произошло обновление коллектива на 70%, из которых 60 % составляют работники в возрасте 20-25 лет. Большую часть составляет женский коллектив, а именно 80%. В настоящее время штат учреждения составляют 79 сотрудников: 15 совместителей, 4 декретный отпуск.

В Центре эстетического воспитания детей Нижегородской области подбор персонала осуществляется руководством организации, а ведение кадрового делопроизводства –специалистом по охране труда и делопроизводству, руководствуясь законодательством Российской Федерации, Уставом и локальными нормативными актами Центра.

Центр имеет свою историю, легенды, мифы, но обновленный коллектив мало знаком с субъективными факторами организационной культуры. Центр имеет фирменную символику, но она не отражается на то, что используется работниками компании в процессе их деятельности (календари, ручки, сувениры, подставки), таким образом, замедляя процесс единства и командного мышления. Руководство государственного учреждения использует авторитарный стиль управления (единовластие, низкая степень делегирования полномочий).

Финансирование: организация финансируется из областного бюджета.

Поощрения за труд:

- благодарность от руководства;
- материальное стимулирование;
- награждение наградами министерства образования Нижегородской области, ведомственными наградами Министерства образования и науки Российской Федерации, государственными наградами Российской Федерации, наградами Нижегородской области.
- Порядок применения различных видов и определения размеров материального стимулирования регулируется Положением о премировании и материальном стимулировании работников Центра.
- Порядок представления к награждению регулируется приказом министерства образования Нижегородской области от 14.12.2011 № 3332.

При сборе информации о существующей в данной момент в организации системы стимулирования труда работников было выявлено, что система стимулирования труда работников недостаточно эффективно и не до конца сформирована: анализ стимулирования работников Центра выявил, что основой стимулирования является материальная составляющая, регламентируемая государством, порядок применения различных видов и определения размеров материального стимулирования регулируется Положением о премировании и материальном стимулировании работников Центра, нематериальное стимулирование на предприятия развито недостаточно, низкий уровень корпоративной культуры, отсутствие системы мониторинга степени удовлетворенности трудом работников, отсутствие системы оценки деятельности работника.

Проблема исследования: что надо изменить в системе стимулирования труда работников, чтобы она стала эффективной.

Мотивирование принципиально отличается от стимулирования. Различие выражается в том, что стимулирование является одним из средств, с помощью которого может осуществляется мотивирование. Стоит заметить, что чем выше уровень развития отношений в организации, тем реже в качестве средств воздействия на сотрудников применяется стимулирование. В деятельности человека стимулирование оказывает воздействие на следующие характеристики деятельности: усилие, старание, настойчивость, добросовестность, направленность.

Для того чтобы разработать систему стимулирования труда необходимо понять, что побуждает человека к той или иной деятельности. В управлении персоналом мотивация занимает одно из приоритетных мест. Понятие мотивация определяется как «внутреннее побуждение человека (работника) к активной трудовой деятельности, возникающее в процессе трудовой деятельности для удовлетворения своих потребностей, не противоречащий внутренним установкам человека». Под стимулом понимается внешнее

воздействия работника, подталкивающее его к более активной деятельности, и подразумевающие денежное вознаграждение.

Самое важное в системе стимулирования – поставить каждому сотруднику такие цели, достижение которых становится гарантированным условием получения обещанных благ при определенном количестве и качестве его труда. Стимулирование – это воздействие не на личность работника, а на внешние обстоятельства его трудовой деятельности с помощью установления различных благ, т.к. работника побуждает к активности именно заинтересованность в получении тех или иных благ.

Стимулирование, являясь одним из способов осуществления мотивации в организации, включает в себя комплекс мер для удовлетворения определенных потребностей человека (работника). Для работодателя крайне важно в управлении мотивацией и стимулированием персонала добиться экономической эффективности предприятия и значительных результатов в определенных сферах. Для работника приоритетными целями в мотивации и стимулировании является удовлетворение собственных благ и потребностей. [Баженов, С. В. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности. [Электронный ресурс] / С. В. Баженов // Интернет-журнал «Науковедение». – 2015. – № 4. – Режим доступа: http://naukovedenie.ru]

На мотивацию и стимулирование труда работника влияют как внутренние (карьерный рост, самовыражение и тд.) так и внешние факторы(уважение, карьерный рост).

Ученые отмечают следующие типы мотивации работников:

1. Работники, в большей степени, ориентированные на общественную значимость труда.

2. Работники, в большей степени, ориентированные на оплату труда.

3. Работники, совмещающие важность разнообразных ценностей. [С.А. Шапиро, А.В. Шилаев / Факторы повышения эффективности труда персонала // Монография. – М.: ИД «АТИСО», 2012 – 222 с.].

Исходя из этих типов, можно выделять два основных вида стимулирования сотрудников: материальое и нематериальное (рис 1).

Рис. 1 Виды стимулирования сотрудников

Для грамотного проведения стимулирующих мероприятий необходимо придерживаться определенных этапов:

1 этап. Сделать анализ мотивации персонала путем анкетирования, экспертного интервью, фокус-групп и т.д. Данный этап необходим, чтобы понять какие мероприятия нужно проводить, что будет побуждать сотрудников к работе, а также его мотивы действий.

2 этап. Разработать актуальную систему стимулирования, опираясь на данные анализа.

3 этап. Внедрить разработанную систему на предприятии.

4 этап. Следить за изменениями, происходящими в поведении работников.

5 этап. Совершенствовать систему мотивации персонала в зависимости от потребностей Центра.

В рамках теории стимулирования крайне важен вопрос о его классификации. В современной литературе присутствует большое количество видов стимулирования. Выделяют пропорциональное, прогрессивное и регрессивное стимулирование.

При пропорциональном виде стимулирования трудовая активность основывается на постоянной мере стимула, которая в самом начале определяется как нормальная.

В прогрессивном виде стимулировании трудовая активность основывается на возрастающей мере стимула; одинаковые затраты трудовых усилий во времени предусматривают большую меру стимула, так как происходит адаптация к самому стимулу.

При регрессивном стимулировании трудовая активность основывается на убывающей мере стимула, так как во времени происходит адаптация к самой трудовой активности.

Пропорциональное, прогрессивное и регрессивное стимулирование – одни из типов ожиданий оплаты труда, которые могут и не совпасть с очевидной оплатой. Каждый человек по своему адаптируется к стимулам, у кого-то мысли о повышении труда присутствуют постоянно, у кого-то непродолжительное время.

Для того чтобы система стимулирования труда стала эффективной, необходимо сформировать и создать систему стимулирования придерживаясь определенных принципов, таких как: комплексность, системность, регламентация, специализация, стабильность, дифференцированность.

Комплексность: данный принцип показывает, что необходим многогранный подход, учитывающий все аспекты. Любые действия всего коллектива в целом и каждого сотрудника в частности должны быть направлены на достижение конечной цели деятельности предприятия.

Системность: данный принцип помогает сбалансировать систему стимулирования.

Регламентация: определяет все правила, положения, инструкции, в соответствии с которыми должен четко действовать каждый сотрудник, учитывающий особенности сферы деятельности конкретного предприятия.

Специализация: определяет распределение функций и обязанностей сотрудника. Данный принцип является импульсом и причиной к повышению производительности труда.

Стабильность: включает в себя понятие прочности, устойчивости, постоянства коллектива, отсутствие высокой текучести кадров, возможности взаимозаменяемости при необходимых обстоятельствах. Данный принцип обеспечивает непрерывную работу Центра.

Дифференцированность: персональное отношение к стимулированию разнообразного персонала.

На основе данных принципов можно решить проблемы в системе стимулирования труда работников. "На предприятиях, где оплата труда не достигает высокого уровня, наиболее применимы административные и социально-психологические методы управления персоналом. Это в большей степени государственные предприятия. В организациях, где материальное стимулирование играет основную роль, применяются экономические методы мотивации, однако нельзя забывать и о социально-психологических методах воздействия. Должен применяться комплексно-целевой подход". [Управление персоналом организации / Под ред. А.Я. Кибанова – М.: ИНФРА, 4-е изд., доп. и перераб. – М.: 2010. – 695 с.]

Роль и значение материального стимулирования в организации очень трудно переоценить. Для руководителя оно выступает одним из мощных рычагов управления. На персонал оказывают воздействие многие факторы: деньги, благодаря которым сотрудники удовлетворяют свои блага, факторы оценки деятельности, заставляющие поддерживать определенный уровень работы, факторы социальной значимости в коллективе.

Пути решения развития системы стимулирования труда работников:

Работу по мотивации персонала в организации следует начать с выявления социально-психологического климата в коллективе, степенью удовлетворенностью трудом работником.

Разработать четкие критерии оценки персонала,

Разработать и утвердить документ, регулирующий все аспекты стимулирования сотрудников предприятия: материальные и нематериальные.

Применять разные методы управления мотивацией персонала, предназначенные для осуществления управленческих воздействий на сотрудников и достижения целей управления Центра. Рис 2.

Разработать схемы принятия решений о сокращении персонала, так как сотрудник, ощущающий опасность остаться без работы, будет лучше выполнять свои обязанности.

Развить корпоративную культуру: помещение фотографий на стенд «лучшие работники центра», проводить различные конкурсы и предоставлять победителям возможность внедрить свои идеи в рамках организации, проводить корпоративные мероприятия.

Обеспечить подходящее сочетание материальных и моральных стимулов с учетом индивидуальных особенностей персонала с целью создания сильной корпоративной культуры.

Повысить имидж организации: награждать сотрудников подарками с символикой предприятия, регулярно выкладывать на сайте и в социальных сетях учреждения.

Развивать разумный подход к персоналу (ставить потребности работников на первое место среди приоритетов Центра, признавать индивидуальность каждого работника и уважать его как личность).

Предоставить сотрудникам права пользования учреждениями социальной сферы предприятия (организовать питание сотрудников, обеспечить жильем и льготами по его приобретению, организовать медицинскую помощь, социально-консультативную помощь).

Придерживаться принципа гибкости системы, благодаря которым руководитель обеспечивает работнику определенные гарантии получения заработной платы в соответствии с его опытом и профессиональными знаниями и определяет оплату труда работника в зависимость от его успехов в работе и от результатов работы предприятия в целом.

Создать и делать мониторинг исходящих анкет для уходящих работников.

Дать оценку удовлетворенности обеспечения условиями для плодотворной работы.

Рис. 2 Методы управления мотивацией персонала

Предоставлять одинаковые шансы для развития карьеры всему персоналу, давать возможность работникам повышать квалификацию и принимать участие в решениях сотрудников.

Ввести должность специалиста по управлению персоналом, либо добавить должностные обязанности по управлению персоналом специалисту по охране труда и делопроизводству

Предоставлять в середине недели отличившимся работникам свободное время.

Ввести программу наставничества для молодых сотрудников в первый год работы, с помощью которой проще адаптироваться в организации.

Ознакомить работников с положением о распределении стимулирующей части фонда оплаты труда государственных организаций, осуществляющих образовательную

деятельность на территории Нижегородской области. Объяснить взаимосвязь оплаты труда от разнообразия видов трудовой деятельности.

Привлечение внебюджетных средств для стимулирующих выплат сотрудникам.

Использование различных льгот (организация отдыха, страхование, обучение).

Ежегодно обновлять систему мотивации, учитывая прежние ошибки.

Предполагаемый результат развития системы стимулирования на предприятии

Проанализировав систему стимулирования труда в ГБУДО ЦЭВДНО можно сделать вывод, что она недостаточно эффективна. Рассмотрев структуру и характеристику предприятия были предложены пути решения, которые должны привлечь и сохранить на длительный срок высококвалифицированных работников, повысить производительность и качество труда, повысить заинтересованность в успехе работников как в личном отношении, так и Центра, повысить социальное положение, что послужит повышению эффективности деятельности.

РОЛЬ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ ГОСУДАРСТВА

Коровниченко Елена Васильевна
Магистрант Нижегородского госуниверситета им. Н.И. Лобачевского

Аннотация.
В статье приводятся теоретические обоснования и выявление сущности инвестиционной активности как главного измерителя результатов инвестиционной деятельности государства и рассмотрена его роль в развитии отечественной экономики, дана оценка инвестиционной активности России.

Ключевые слова:
инвестиции, инвестиционная активность, экономический рост, инвестиционная деятельность.

Важным и неотъемлемым условием стабильного роста экономики является высокая инвестиционная активность. Она достигается путем роста реализуемых инвестиционных ресурсов и рационального их использования в социальной сфере. Инвестиции формируют производственный потенциал на новой научно-технической базе и делают страны более конкурентоспособными на мировом рынке. Инвестиции играют важную роль, как на микроуровне, так и макроуровне. Они определяют будущее страны и являются важным инструментов.

Проблема инвестиций в нашей стране настолько важна и актуальна, что разговоры об инвестиционной активности не утихают. Так как инвестиции очень прибыльны и на них можно нажить огромное состояние, но в тоже время проявляется боязнь потерять вложенные средства, что и останавливает инвесторов.

Инвестиционная активность является неким измеряемым результатом инвестиционной деятельности. Таким образом оценка инвестиционной активности очень важна для государства.

По данным Росстата инвестиционная активность населения в России начинает расти с первого квартала 2017 года. Росту инвестиционной активности препятствовала высокая стоимость капитальных ресурсов, неэффективность системы госинвестиций и инфляция, которая на данный момент снизилась на примерно на 3% по сравнению с 2016 годом [2].

Существенный вклад в снижение инвестиционной активности внесло падение объема строительных работ. Среди инвестиционных товаров наиболее значительное падение объемов производства наблюдалось в 2016 г. для изделий из бетона, гипса и цемента. При этом высокие темпы падения наблюдались и для других инвестиционных товаров строительного назначения: в том числе, цемента, извести и гипса и строительных металлических конструкций и изделий (см. табл. 1).

Данная тенденция закономерна, учитывая, что по оценкам Росстата, наибольшее падение валовой добавленной стоимости произошло в 2016 г. по виду экономической деятельности «строительство» - на 4,3% по сравнению с 2015 г [2].

Таблица 1.

Темпы роста производства инвестиционных товаров

Вид товара	Темпы роста в 2016 г., %
Промышленное производство	1,1
Производство инвестиционных товаров	-10,3
Изделия из бетона, гипса и цемента	-12,9
Машины и оборудования спец. назначения	-12,3
Чугунные и стальные трубы	-11,4
Цемент, известь, гипс	-10,8
Строительные металлические конструкции и изделия	-4,6
Оборудование общего назначения	-4,1
Пластмассовые плиты, полосы, трубы и профили	4,5
Грузовые автомобили	18,6
Ж/д подвижной состав	21,0

Согласно последним данным Росстата, темп прироста инвестиций в основной капитал по полному кругу компаний составил в первом квартале 2017 г. 2,3% к соответствующему периоду 2016 г., более чем в четыре раза опережая, таким образом, первую оценку темпа прироста ВВП (0,5% год к году). На фоне падения инвестиций в годовом выражении в прошлом году в целом на 0,9%, а в четвертом квартале 2016 г. – на 1,3%, ситуация выглядит довольно оптимистично. Если ориентироваться на данные со снятой сезонностью, то они выглядят еще лучше, говоря о том, что ВВП и инвестиции заметно растут уже два квартала подряд, причем ускоряющимися темпами (рис. 1).

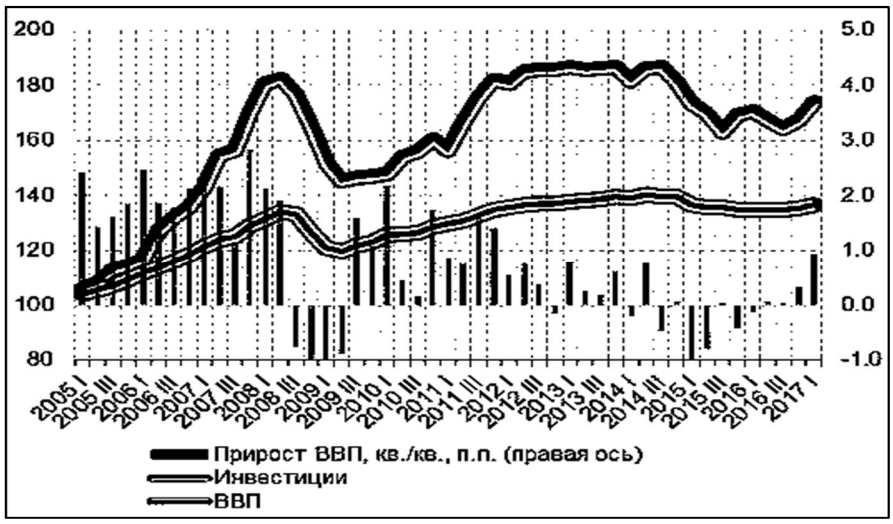


Рис.1.Динамика ВВП и инвестиций в основной капитал в реальном выражении в 2005-2017 гг., 2004 г. в среднем = 100%, сезонность устранена

По видам экономической деятельности видна совсем другая тенденция инвестиционной активности (табл. 2). Большинство секторов имеют отрицательную динамику инвестиций. Самые низкие показатели по вкладу пришлись на обрабатывающую

промышленность, которая снизила объем инвестиций на 6,7 %, внеся в совокупный прирост минус. Также отрицательную динамику показывает производство и распределение электоэнергии, газа и воды, где падение инвестиции составило более 15 %. Низкие позиции занимает сельское хозяйство и строительство.

Добывающая промышленность, напротив, занимает высокую позицию, увеличив объемы инвестиций на 1,5 % за счет вложении в добычу угля, руд и прочих полезных ископаемых — при том, что инвестиции в добычу и нефть упали на 6 %. Также финансовая деятельность, транспортировка и хранение, индустрия спорта и массовых мероприятий показывают динамику роста, инвестиции составляют от 22 %. до 37 % [4].

Таблица 2

Структура инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности в 1 кв. 2017 г. относительно того же периода прошлого года

Позиция	Прирост, в%	Сумма в млрд руб	Доля в 1 кв 2016г., %	Вклад в прирост по экономике в целом
Всего	0,4	1713,8	100	
Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	-6,9	51,1	3,0	-0,23
Добыча полезных ископаемых из нее	1,5	530,4	30,9	0,45
добыча сырой нефти и природного газа	-6,0	316,0	18,4	-1,16
Обрабатывающие производства	-6,7	303,8	17,7	-1,31
Обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха	-15,5	95,0	5,5	-1,04
Водоснабжение; водоотведение, организация сбора и утилизации отходов	-26,2	13,2	0,8	-0,26
Строительство	-4,0	38,7	2,3	-0,09
Торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов	7,4	59,6	3,5	0,24
Транспортировка и хранение из них	21,7	282,8	16,5	2,97
Ж/д транспорт	43,7	35,8	2,1	0,87
Деятельность трубопроводного транспорта	8,0	115,3	6,7	0,49
Складское хозяйство и вспомогательная транспортная деятельность	23,8	90,7	5,3	1,02
Деятельность финансовая и страховая	34,6	38,8	2,3	0,62
Образование	6,2	16,7	1,0	0,06
Деятельность в области здравоохранения и социальных услуг	-5,2	15,0	0,9	-0,05
Деятельность в области культуры, спорта, организации досуга и развлечений	36,8	17,7	1,0	0,29

Таким образом, наблюдается ситуация, когда из ключевых производственных отраслей лишь добывающая промышленность не теряет высоких позиций. Так же виден прирост в позиции «Транспортировки и хранении», достигается за счет деятельности

сухопутного (прежде всего железнодорожного) и трубопроводного транспорта, а также складского хозяйства. Значительный вклад этих отраслей обеспечивается при наличии крупных вложений. В первом квартале 2017 г. имели место существенные вложения в трубопроводный транспорт, в особенности в проекты «Турецкий поток», «Сила Сибири-1» и «Ухта-Торжок». Также в начале 2017 г. запущены трубопроводы «Транснефти», «Заполярье-Пурпе» и газопровод от крупного нефтегазоконденсатного месторождения на Ямале (Бованенковского). Не стоит забывать и о строительстве инфраструктуры для чемпионата мира по футболу в 2018 г. в разных регионах России.

На региональном уровне с «высоким уровнем инвестиционной привлекательности» по-прежнему остаются крупнейшие мегаполисы (Москва, Санкт-Петербург), примыкающие к ним области (Московская, Ленинградская), а также регионы со значительным ресурсным потенциалом (Тюменская, Томская и Сахалинская обл.). В списке лидеров остаются регионы с благоприятным инвестиционным климатом, с максимально комфортными институциональными условиями для инвесторов (Татарстан, Калужская и Белгородская обл.).

Большинству регионов удалось выровнять ситуацию с инвестициями за счет корректировки отраслевой структуры экономики, привлечения новых инвесторов или поддержки существующих отраслей. В регионах проведены заметные институциональные реформы: созданы системы поддержки инвесторов и защиты прав собственности, снижены административные барьеры, оптимизированы процедуры регистрации [3].

Таким образом, можно отметить рост инвестиционной активности в экономике нашей страны, но он весьма не равномерный как в отраслевом, так и в региональном разрезе. Инвестиционная активность нуждается в целенаправленном стимулировании, но как отмечается в экономической литературе, нет единого подхода к стимулированию инвестиции, который можно было бы применить во всех секторах и регионах, а также во всех странах и во все времена. По этой причине особенно важна не только существующая политика поддержки инвестиций, но и ее развитие, оценка регионального опыта и постоянное внедрение новых реформ с учетом полученного опыта.

Список литературы

1. Борисова О.В. Инвестиционный климат в России: состояние и оценка // Аудит и финансовый анализ. - 2015. - № 1. - С. 288 - 295.

2. Институт комплексных стратегических исследований. [Электронный ресурс]. – режим доступа: http://icss.ru/vokrug-statistiki/investiczionnaya-aktivnost-v-rossii

3. Рейтинг инвестиционной привлекательности субъектов РФ. – [Электронный ресурс]. – режим доступа: http://www.ra-national.ru/ru/taxonomy/term/90?type=rating#

4. Федеральная служба государственной статистики. – [Электронный ресурс]. – режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/investment/nonfinancial/#

ОТРАСЛЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Костырев Андрей Петрович
аспирант Института экономики и предпринимательства ННГУ им. Н. И. Лобачевского

В статье анализируется роль промышленности в постиндустриальной экономике. Предложено выделение альфа- и бета-отраслей промышленности в зависимости от назначения отрасли в постиндустриальной экономике. Обозначены цели промышленной политики альфа- и бета-отраслей. Рассмотрена многоуровневая промышленная политика в стекольной отрасли.

Ключевые слова: постиндустриальная промышленность, альфа-отрасль промышленности, бета-отрасль промышленности, промышленная политика, стекольная промышленность, управляющий субъект.

Сегодня общепризнанным является тот факт, что конкурентоспособность национальной экономики во многом определяется конкурентоспособностью промышленного производства. Отведение при анализе экономике ведущего места промышленности, в свою очередь, не противоречит популярной в последние десятилетия концепции постиндустриального общества. Материальную основу постиндустриальной экономики, способствующую увеличению свободного времени человека, повышению уровня квалификации, высвобождению кадров для занятости в науке, сфере информационных технологий, предоставляет промышленность.

Кроме того, сама промышленность призвана занимать и одно из ключевых мест в постиндустриальной экономике. Сегодня предлагается специальный термин – «постиндустриальная промышленность» [1]. В состав постиндустриального промышленного комплекса следует включать отрасли промышленности, продукция которых призвана удовлетворять потребности людей, актуальные в рамках постиндустриального общества – «сжатие» пространства и времени, потребности в информации и т. д. А. П. Горкин относит к таким отраслям транспортное машиностроение, электронную, фармацевтическую, полиграфическую промышленность и т. д. [1, с. 223].

Однако традиционные отрасли промышленности, получившие развитие до начала постиндустриальной эпохи, также продолжают играть важную роль для современной экономики, обеспечивая нормальную жизнедеятельность людей и качественное, бесперебойное функционирование материального производства и сферы услуг. Топливная промышленность, электроэнергетика, металлургические отрасли, электротехническая промышленность и др. выполняют ключевую обеспечивающую функцию по отношению к постиндустриальному сектору экономики. В связи с этим можно предложить деление отраслей промышленности на две укрупненные группы – отрасли постиндустриальной промышленности (альфа-отрасли) и отрасли, обеспечивающие постиндустриальную промышленность (бета-отрасли). Данное разделение проведем по аналогии с широко известным в экономической науке делением производственных отраслей на отрасли группы «А» (производящие средства производства) и отрасли группы «Б» (производящие товары народного потребления). Выделение альфа- и бета-отраслей промышленности представлено в табл. 1.

Таблица 1

Классификация отраслей промышленности в постиндустриальной экономике

Рассматриваемый параметр	Альфа-отрасли	Бета-отрасли
Назначение в постиндустриальной экономике	Удовлетворение потребностей людей, актуальных в рамках постиндустриального общества («сжатие» пространства и времени, информационные потребности, сохранение здоровья, защита окружающей среды [1, с . 222])	Обеспечение нормальной жизнедеятельности людей, качественное, бесперебойное функционирование материального производства и сферы услуг, в первую очередь постиндустриального сектора экономики
Соответствующий технологический уклад	IV, V и VI (в будущем – VII)	III и IV (в прошлом – I и II)
Примеры	Электронная промышленность Фармацевтическая промышленность Производство медицинского оборудования Нанобиотехнологии и т.д.	Металлургические отрасли Химические отрасли Топливно-энергетические отрасли Электротехника Отрасли промышленности строительных материалов и т. д.

Необходимо отметить, что некоторые отрасли IV технологического уклада, такие, как автомобилестроение, самолетостроение и т. д. могут вызвать затруднения по поводу отнесения их к альфа- или бета-отраслям. С точки зрения удовлетворяемой потребности (сокращение времени, повышение качества жизни, расширение досуга) их следует напрямую относить к альфа-отраслям, соглашаясь с мнением А. П. Горкина, включающего их в постиндустриальный промышленный комплекс. Однако если рассматривать «степень инновационности» и новые технологические решения, то представляется необходимым учитывать конкретную продукцию. Если это продукция с высоким инновационным компонентом, например, большой долей новых электронных составляющих, применением новых материалов, то, безусловно, производство такой продукции относится к альфа-промышленности. Если же это выпуск давно известных моделей транспортных средств или их модификаций, то речь должна идти о бета-промышленности.

Еще более спорным может показаться отнесение полиграфической промышленности к постиндустриальному промышленному комплексу. Здесь снова во главу угла ставятся удовлетворяемые конкретным видом продукции потребности. Выделение альфа- и бета-отраслей, таким образом, не равнозначно выделению инновационных и традиционных отраслей, хотя во многом и пересекается с ним.

Наиболее существенной проблемой в изучении и сравнении развития альфа- и бета-промышленности в России представляется недостаточность статистических данных, отсутствие акцента в отечественной статистике на новейшие отрасли промышленности и производство инновационной продукции. Например, в официальном издании «Промышленное производство в России» наблюдается смешивание промышленной

продукции как различных технологических укладов и «степени инновационности», так и продукции группы «А» и группы «Б». Например, выделяется столь широкая группа, как «Производство основных видов электрооборудования, электронного и оптического оборудования», куда попадают и персональные компьютеры, и обычные лампы накаливания [2, с. 207]. В группу «Производство машин и оборудования» включаются наряду с турбинами и кузнечно-прессовыми машинами бытовые пылесосы и электрочайники [2, с. 203-204, 206].

Тем не менее, бета-промышленность нельзя рассматривать как нечто уходящее в историю и теряющее актуальность. Существуют отрасли промышленности, которые будут необходимы всегда. С развитием науки и производства меняются технологические решения и подходы, но сами отрасли остаются, двигаясь в ногу со временем. Классическими примерами могут служить пищевая и легкая промышленность. Естественно, применяемые в данных отраслях технологии отличаются от того, что использовалось в прошлом. Но отрасли остаются, потому что соответствующая продукция будет необходима человечеству всегда. Впрочем, не исключено, что в будущем отдельные отрасли подвергнутся серьезной трансформации. И классическая легкая промышленность, например, преобразуется в отдельную отрасль наноиндустрии.

Конкурентоспособность и альфа- и бета-отраслей во многом определяется уровнем технологического развития. В свою очередь, технологическое развитие отрасли промышленности понимается как «развитие производственной деятельности в рамках отрасли (определенного вида экономической деятельности) на базе использования новой техники и технологий, высококвалифицированных кадров и технологических инноваций, которое в долгосрочной перспективе призвано обеспечить конкурентоспособность данной отрасли, повышение уровня жизни ее работников и улучшение качества использования человеческого потенциала в целом» [3, с. 247].

Большинством ученых и экспертов-практиков сегодня признается необходимость четко организованной и документально проработанной промышленной политики как ключевого инструмента развития промышленного производства в стране. Законодательное закрепление промышленной политики произведено в Федеральном законе от 31 декабря 2014 г. № 488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации», многочисленных подзаконных актах федерального уровня. В большинстве субъектов РФ действуют региональные законы, посвященные вопросам промышленной политики, имеется база региональных подзаконных актов по вопросам регулирования промышленного сектора.

Необходимость грамотно организованной промышленной политики обусловлена тем обстоятельством, что высокая конкурентоспособность национальной экономики «невозможна без эффективного использования экономического потенциала, т. е. всех ресурсов, которыми располагает данная страна» [4, с. 7].

В современной экономической науке получает распространение концепция многоуровневой промышленной политики [5, 6]. Многоуровневая промышленная политика подразумевает выделение различных уровней управления промышленным производством как в территориальном, так и в отраслевом разрезе, учитывая, в том числе и международный аспект. Уровни промышленной политики подразумевают широкую систему связей, среди которых важнейшей представляется связь между национальным (государственным) уровнем и уровнем промышленного предприятия. Ввиду этого следует согласиться с мнением Л. В. Стрелковой и Ю. А. Макушевой, что «проблема ставится на уровне страны, а должна решаться на уровне предприятия» [4, с. 7].

Можно обозначить цели государственной промышленной политики в условиях постиндустриальной экономики. Для альфа-отраслей ключевой целью должно являться безусловное всемерное стимулирование развития. Цели относительно бета-отраслей

определяются уровнем развития и конкурентоспособностью конкретной отрасли. Для относительно развитых и конкурентоспособных отраслей российской промышленности (в первую очередь добывающих отраслей) – это поддержание достаточного уровня развития и внедрение новых технологических решений. Для отстающих по уровню конкурентоспособности бета-отраслей цели практически аналогичны целям для альфа-отраслей. Значительный акцент должен делаться на импортозамещение, а главным критерием должно стать повышение качества продукции. Важен не просто сам факт производства той или иной продукции в России, но производство качественной, конкурентоспособной продукции, что особенно актуально в свете процессов углубления международной экономической интеграции и глобализации производства.

Конкурентные позиции страны в определенных отраслях производства можно оценить по различным параметрам. Одним из наиболее ярких является транснационализация бизнеса, создание транснациональных корпораций, зарегистрированных в соответствующем государстве, продвижение торговых марок на зарубежные рынки.

В построении и реализации промышленной политики важную роль играет набор управляющих институтов, их слаженное и дополняющее друг друга функционирование. От эффективности работы управляющих органов и институтов, гармонизации их деятельности во многом зависит успех развития промышленного производства в целом и производства определенных видов промышленной продукции.

Рассмотрим управляющие структуры, способствующие реализации промышленной политики в стекольной отрасли.

Стекольная промышленность является одной из отраслей промышленности строительных материалов. Среди продукции стекольной промышленности выделяются флоат-стекло (листовое стекло, произведенное при помощи термического формования на расплаве металла), тарное стекло, непрерывное стекловолокно, стекловолокно для изоляции, техническое стекло [7]. Стекольная промышленность считается капитало-, материало- и энергозатратным производством, от развития которой в той или иной степени зависят строительные отрасли, пищевая промышленность, автомобилестроение [8, с. 151].

Управляющие субъекты, воздействующие на развитие стекольной промышленности, можно разделить на четыре группы.

Первая группа – субъекты промышленной политики, оказывающие управляющие воздействия на промышленное производство в целом (международные экономические организации, правительства государств, общегосударственные и региональные министерства и ведомства, ответственные за стимулирование развития промышленного сектора, бизнес-ассоциации). Для российской промышленности важную роль играют нормативные акты и решения Правительства РФ, Министерства промышленности и торговли РФ. На уровне региона важная роль отводится региональным правительствам и министерствам/ведомствам (Правительство Нижегородской области, Министерство промышленности, торговли и предпринимательства Нижегородской области). Среди бизнес-ассоциаций можно выделить, например, Торгово-промышленную палату РФ.

Вторая группа – отраслевые объединения предприятий. В качестве отечественных примеров можно привести Ассоциацию «Национальный Объединенный Совет предприятий стекольной промышленности «СтеклоСоюз», Союз Стекольных Предприятий. За рубежом примерами могут служить Glass Alliance Europe, Glass Association of North America (GANA).

Третья группа – транснациональные корпорации стекольной отрасли, осуществляющие свою деятельность во многих странах мира и в значительной степени определяющие предложение на рынке продукции стекольной промышленности. По

состоянию на 2011 г. крупнейшими мировыми производителями флоат-стекла являются Asahi (Япония), NSG/Pilkington (Япония / Великобритания) и Saint-Gobain (Франция) [9].Так, у концерна AGC (Asahi Glass Co., Ltd) есть европейское подразделение AGC Glass Europe, штаб-квартира которого расположена в Бельгии. AGC Glass Europe имеет российскую ветвь AGC Glass Russia. Инновационные производства российской ветви расположены в Нижегородской (ОАО «Эй Джи Си Борский стекольный завод») и Московской («Эй Джи Си Флэт Гласс Клин») областях [10].

Четвертая группа – промышленные предприятия стекольной отрасли, осуществляющие промышленную политику на локальном уровне путем определения объемов производства, подбора контрагентов, определения рынков сбыта продукции и т. д. Обеспечение разработки и реализации стратегии развития предприятий стекольной промышленности возможно, например, на базе применения концепции количественных оценок [11, с. 238].

Необходимо отметить, что производство стекла по видам в России с 2010 по 2015 гг. в целом демонстрировало разнонаправленную динамику [2, с. 197]. Так, производство продукции группы «Стекло листовое литое, прокатное, тянутое или выдувное, но не обработанное другим способом» увеличилось на 67,1% (с 59,6 млн. кв. м в 2010 г. до 99,6 млн. кв. м в 2015 г.). Продукция группы «Стекло листовое термически полированное и стекло листовое с матовой или полированной поверхностью, но не обработанное другим способом» упало на 5,4% (147 млн. кв. м в 2010 г. и 139 млн. кв. м в 2015 г.), хотя в 2012 и 2013 гг. наблюдался рост.

Для повышения конкурентоспособности российской промышленности необходимо добиваться устойчивого роста продукции альфа-отраслей и обрабатывающих бета-отраслей, поставив во главу угла широкое использование инноваций и передовых технологий. Успешному развитию промышленных предприятий должна способствовать логично выстроенная и использующая ведущий мировой опыт промышленная политика, ключевыми субъектами которой призваны выступать государственные и муниципальные органы, а также бизнес-ассоциации и отраслевые объединения производителей.

Список литературы

1. Горкин, А. П. География постиндустриальной промышленности (методология и результаты исследований, 1973 – 2012 годы) [Текст] : монография / А. П. Горкин. – Смоленск : Ойкумена, 2012. – 348 с.

2. Промышленное производство в России. 2016 [Электронный ресурс] : стат. сб. / Росстат. – М., 2016. – 347 с. URL: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2016/prom16.pdf.

3. Стрелкова, Л. В. Технологическое развитие отраслей промышленности: оценка и перспективы [Текст] / Л. В. Стрелкова, С. С. Кабанов // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. – 2012. – № 2 (2). – С. 247-251.

4. Стрелкова, Л. В. Экономический потенциал промышленного предприятия [Текст] : монография / Л. В. Стрелкова, Ю. А. Макушева. – Нижний Новгород : Издательство ННГУ им. Н. И. Лобачевского, 2005. – 164 с.

5. Горячева, Т. В. Формирование и реализация многоуровневой промышленной политики в РФ в условиях углубления экономической интеграции [Текст] : дисс. … д-ра экон. наук / Т. В. Горячева. – Самара, 2013. – 359 с.

6. Костырев, А. П. Уровни построения и реализации промышленной политики: проблема разграничения [Текст] / А. П. Костырев // Экономика и предпринимательство. – 2017. – № 8 (ч.1) (85-1). – С. 1037-1044.

7. Стекольная промышленность [Электронный ресурс]. URL: http://www.lhoist.com/ru/market-segment/стекольная-промышленность.

8. Перцева, Л.Н. Роль государственной и муниципальной политики в развитии стекольной промышленности [Текст] / Л. Н. Перцева, В. Е. Лебедев // Российское предпринимательство. – 2011. – № 7-1 (187). – С. 151-155.

9. Кудияров, С. Нас остеклили [Электронный ресурс] / С. Кудияров. URL: http://expert.ru/expert/2011/20/nas-osteklili/media/86371/.

10. AGC Glass Russia [Электронный ресурс]. URL: http://agc-info.ru/about.

11. Трофимов, О. В. Методическое обеспечение принятия стратегических решений предприятий стекольной промышленности [Текст] / О. В. Трофимов, А. А. Черников, Л. Г. Серова // Российское предпринимательство. – 2013. – № 22 (244). – С. 236-248.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ ГОРОДА НИЖНЕГО НОВГОРОДА.

Котова Валерия Андреевна
Заместитель управляющего ресторана «В Гости»

Социальная политика – это одно из самых важных направлений деятельности государства, общественных объединений , общества в целом по разрешению социальных противоречий и созданию общественной безопасности. Государственная молодежная политика – это приоритетная часть социальной политики, постоянно развивающееся явление, которое находится в прямой зависимости от состояния общества и государства, она охватывает все стороны жизнедеятельности молодежи.

В России крайне остро стоит вопрос о современной молодёжной политике, а именно «Чем занимается нынешняя молодежь?». Этот актуальный вопрос не смог обойти стороной и молодых людей Нижнего Новгорода . На данный момент Россия занимает одно из первых мест по употреблению наркотиков среди людей от 18-25 лет . И в этом году администрация города Нижнего Новгорода подписала Муниципальную программу «Обеспечение общественного порядка, противодействия преступности и наркомании в городе Нижнем Новгороде на 2017 – 2019 годы», которая начала активно работать с весны 2017 года .

На данный момент процент наркозависимых снизился до 21, 56 % среди людей от 18-25 лет . По данным правоохранительных органов , уменьшения количества таких людей добились благодаря двум факторам - снижение платежеспособности населения (которому нечего тратить на дорогие нелегальные «удовольствия»), и антинаркотическим мероприятиям. А именно :

- Учет потребностей разных групп молодежи
-благоустройство спортивных площадок районов и проведение спортивных мероприятий
- проведение лекций «О наркозависимости» в школах и ВУЗах
- интеграция молодых людей после лечения от наркозависимости в жизнь общества

Но эти методы все равно малоэффективны , так как «неудовлетворенность жизнью и социальное неблагополучие» является одной из главных причин употребления наркотиков молодыми людьми , так же как и отсутствие «организованного досуга» .

В зимнее время посещать спорт площадки крайне дискомфортно , а хороший тренажерный зал требует огромное количество денежных средств (от 2100 р. в месяц по данным на 2017 год). При том, что люди в возрасте от 18-25 лет чаще всего студенты , то и денег у них на данные мероприятия нет . В ВУЗах проводят очень мало спортивных мероприятий, сборов , спартакиад и т.д. Лекции для целых аудиторий тоже воспринимаются крайне скептически , потому что психологи должны работать с каждым молодым человеком в индивидуальном порядке , а на это так же не хватает денежных средств и времени .

В ходе личного исследования было выяснено ,что билет на концерт стоит от 3000 р. на одного человека , билет в театр от 700 р. , в книжных магазинах цены от 600 р. и выше , билет в кино от 300 р. Возникает вопрос « Откуда появиться организованному досугу ?»

Организованный досуг в Нижегородской области найти легко: так считают 53% опрошенных. Что касается социального благополучия, то 58,4% подростков жалуется на медицинское обслуживание, 57,9% на безработицу, 57,6% - на алкоголизм, 45, 5% на проблемы с коммуналкой, 38% на проблемы с жильем, 30,5 % – на преступность.

По статистике МВД, 55,1% жителей Нижегородской области считают, что достать наркотики в регионе «сравнительно легко». 21,5% в жизни получали предложение попробовать наркотическое вещество. Из них 67,6% «угощали» наркотиками знакомые.

В основном наркотические вещества предлагают нижегородцам попробовать на дискотеке (в 39% случае), ночных клубах (56%), а также малых неформальных группах в сети. Однако информации об усиленной работе в этих публичных местах в докладах не содержится. В ночных клубах Нижнего Новгорода не проверяют молодежь на «наркотическое опьянение».

«Мы употребляем наркотики даже не потому ,что нам это нравится ,а потому что деться некуда и занять себя нечем. Я учусь в университете ,но беседы с психологами о «наркозависимости» у нас ни разу не слышала . Практики хорошей в ВУЗе нет, на работу не устраивают после окончания обучения , нет ни занятий танцами , ни театральной школы , никаких толковых спортивных мероприятий . После пар , которые заканчиваются в 15. 00 , мы не знаем чем себя занять . Родители не могут оплатить ни одну из секций ,которую я хочу посещать , потому что оплачивают мой университет . На работу я устроиться тоже не могу, так как у меня нет пока что образования и опыта работы . Поэтому я и большинство моих друзей развлекаем себя подобным образом»,-студентка 4 курса одного из ВУЗов Нижнего Новгорода (анонимно)

«На мой взгляд молодежь употребляет наркотики, прежде всего, потому что запрещенное очень желанно в подростковом возрасте. Но есть и другой серьезный фактор – отсутствие политики воспитания молодежи. При советской системе с детского сада до конца вуза детей образовывали, воспитывали и активно помогали им интегрироваться во взрослую жизнь. Сейчас этого не происходит. В регионе не хватает общественных молодежных организаций. А если они и есть, то носят декоративный характер», - считает депутат законодательного собрания, первый секретарь Нижегородского отделения КПРФ Владислав Егоров.

Вывод из всего вышесказанного напрашивается один : для того,чтобы снизить процент наркозависимой молодежи в Нижнем Новгороде , нужно изменить молодёжную политику и сделать это направление приоритетным , вложить достаточное количество средств , предоставить молодежи рабочие места и места для прохождения практики , и более серьезно подойти к вопросу организации досуга.

Список литературы:

1. Федеральный закон о государственной молодежной политике в Российской Федерации;

2. Постановление Верховного Совета Российской Федерации «Основные направления государственной молодежной политики» от 03.06.1993 года № 5090-1 от 03.06.1993 года № 5090-1.;

3. Боряз В. Н. Молодежь: методологические проблемы исследования. Л.: Наука, ред. 2013;

4. Электронный ресурс: https://admgor.nnov.ru/

МЕСТО СТРАТЕГИИ РАЗРАБОТКИ И ВЫВЕДЕНИЯ НОВОГО ТОВАРА В СИСТЕМЕ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.

Кудрявцева Ирина Сергеевна
Институт экономики и предпринимательства ННГУ им. Н.И. Лобачевского студент-магистр кафедры экономика фирмы

Аннотация
В статье раскрывается сущность и содержание стратегии разработки новых товаров, а также рассматривается вопрос соотношения с другими существующими стратегиями развития предприятия. Также в статье выявлены преимущества и недостатки стратегии разработки и выведения товара на рынок, рассмотрены факторы, препятствующие разработке новинок, причины их неудач и ключевые факторы успеха новых товаров.
Ключевые слова: стратегия, новый товар, инновации.

В условиях существующей острой конкуренции предприятию невозможно длительное время предлагать рынку одни и те же товары и получать при этом максимальную прибыль. Быстро меняющиеся предпочтения потребителей, появление новых технологий производства приводят к тому, что предприятия вынуждены разрабатывать и предлагать потребителям новинки (новые виды товаров), чтобы сохранить или даже улучшить свое конкурентное положение на рынке.

Стратегия разработки нового вида товара относится к группе стратегий внутреннего роста предприятия. Поэтому она напрямую связана с таким понятием как – товарная политика (стратегия) фирмы. Под влиянием потребностей и запросов потребителей предприятие вынуждено изменять свою товарную стратегию – создавая новые товары, и контролируя при этом его движение в течение всего жизненного цикла.

В целом для компании известны два способа получения нового товара: приобретение его со стороны (покупка фирмы либо готового товара) и самостоятельная разработка нового товара (посредствам работы целой группы специалистов-разработчиков новых товаров, в которой задействованы отдел исследования и разработок, отдел маркетинга, производственный отдел и др.).

Из двух представленных способов, именно самостоятельная разработка предприятием новых товаров, представляет больший интерес для исследования, ввиду сложности и многогранности данного процесса.

Существует множество подходов к процессу разработки нового товара.

Многие авторы исследуют данный процесс с точки зрения семи ступенчатого товарного жизненного цикла. При этом традиционно выделяются следующие стадии жизненного цикла товара: разработка и отбор концепций; планирование и разработка товара; пробный маркетинг/ моделирование рынка; коммерциализация/презентация на рынке; рост рынка; зрелость рынка; спад рынка/снятие товара с производства. Стадии от разработки и отбора до презентации товара на рынке относятся непосредственно к процессу разработки нового товара.

Другие авторы подходят к процессу разработки нового товара более структурировано, не связывая его при этом со стадиями жизненного цикла товара, а рассматривают данный процесс самостоятельно, разбивая на следующие этапы [4, с.39]:

Отправной точкой процесса является поиск идей во внутренних и внешних источниках, а завершением – производство нового товара в промышленных масштабах с конкретный планом производства и иными необходимыми показателями. Для каждого из

этапов существуют свои задачи, разрешая которые компания успешно переходит на следующий этап создания новинки.

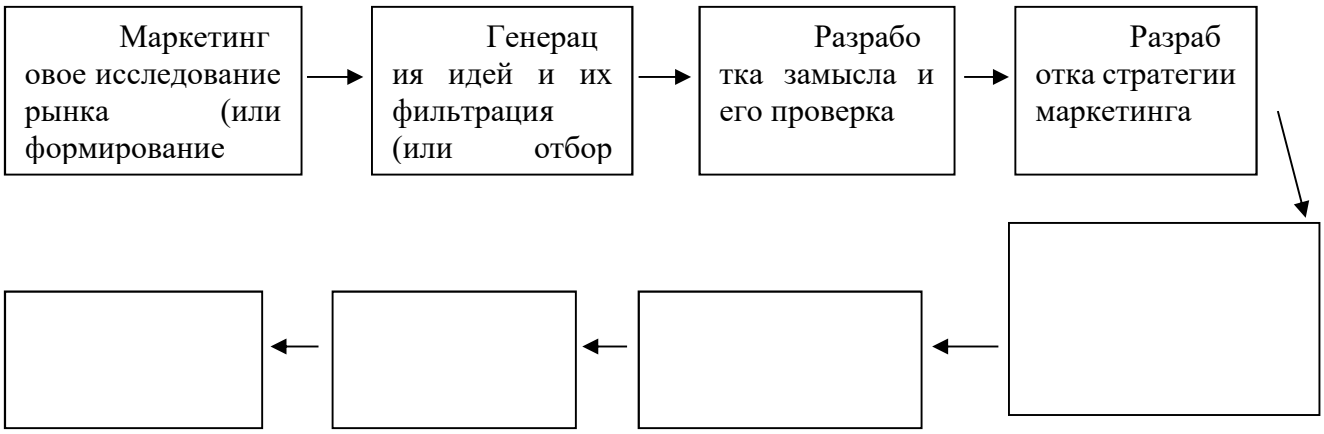


Рисунок 1. Процесс разработки нового товара

Разработка нового товара – процесс сложный, длительный по времени реализации, на который оказывают влияние множество факторов. Выявлением и изучением данных факторов уже не один десяток лет занимаются выдающиеся отечественные и зарубежные ученые экономисты и маркетологи. Многолетний опыт работы позволяет сделать вывод о том, что особое значение занимают факторы внешней предпринимательской среды.

Проведенный экспертами общественно-политического и научного журнала Российской Академии наук «СоцИс» опрос в 2014 году, показал процент прохождения новыми идеями дальнейшей стадии своего развития. Данный опрос был проведен среди менеджеров научно-исследовательских отделов [1].

Результаты, полученные в ходе опроса представлены на рисунке 2.

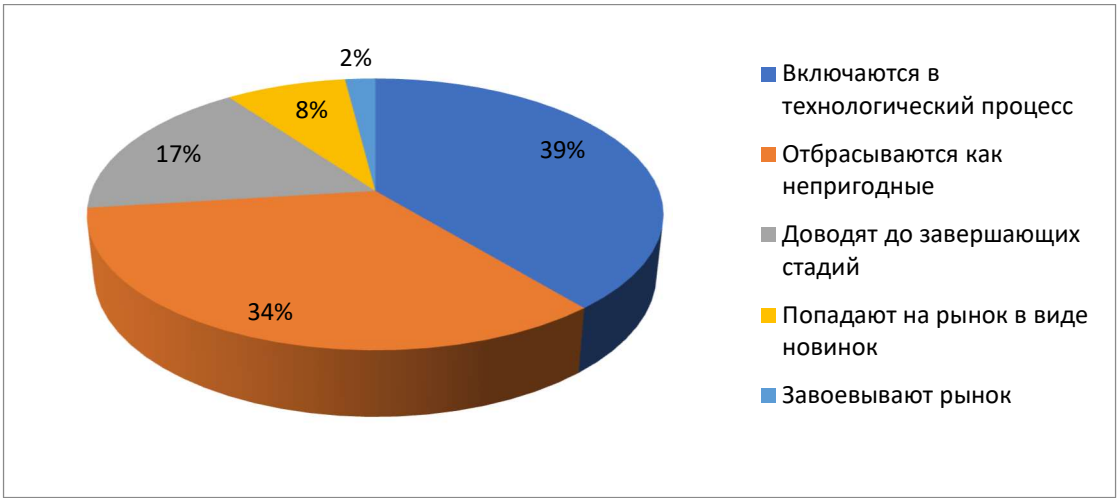


Рисунок 2. Процентное соотношение прохождения новыми идеями дальнейших стадий разработки

Как отчетливо видно из результатов опроса, лишь 27% идей получает реальное воплощение, 8% из которых попадают на рынок в виде новинок, и лишь 2% – завоевывает рынок.

Выводы мировой практики в также свидетельствуют о том, что лишь незначительная часть вновь созданных товаров становятся коммерчески успешными. По оценкам ряда экспертов, всего 20% новых товаров имеет успех на рынке.

Мировая практика и опыт позволили выявить следующие причины неудач новых товаров:

- отсутствие четкой концепции, отражающей сущность и преимущества нового товара;

-решение товаром технологических и технических проблем без удовлетворения основных нужд потребителя;

- плохая координация усилий сотрудников и подразделений при выводе нового продукта;

- ожидание руководством мгновенного финансового эффекта от выведения нового товара на рынок и негативное при этом отношение к долгосрочным инвестиционным вложениям без каких-либо гарантий на успех;

- неудовлетворительное качество нового товара;

- неправильная политика ценообразования относительного новинок;

- несвоевременность вывода продукта на рынок;

- слабость дистрибьюции и отсутствие либо недостаточность мер маркетинговой политики продажи товара.

По мнению ряда авторов и исследователей, помимо общемировой практики, процесс разработки и выведения нового продукта на рынок в России имеет ряд отличительных особенностей. К ним обычно относят:

- очень короткие сроки для реализации процесса (по причине нестабильной, быстро меняющейся ситуации в экономике, и одновременно с этим слабость в целом стратегического планирования деятельности предприятий);

- решение о необходимости создания нового товара принимается по большей части по воле и распоряжению руководства компании, а не в силу анализа и оценки условий (необходимости) и существующей ситуации на рынке;

- нарушение в системе приоритетов товар-потребитель уже при создании новинки (поскольку в основном целевая аудитория потребителей подбирается позже, под уже созданный, новый товар);

- чрезмерное ориентирование на иностранные товары и их копирование (зачастую неудачное);

- создание товаров «новых» лишь внешне или их еще зачастую именуют «псевдо новыми товарами» (производство удешевленных аналогов за счет подмены ингредиентов на продукты более низкого качества и вследствие этого более дешевые либо вовсе снижение количества используемых компонентов);

- учет сохранения госрегулирования и социально-политических интересов в ряде отраслей народного хозяйства, действие национальных программ развития экономики;

- массовое импорт замещение товаров на рынке [1].

Анализ мировой практики и достижений отечественных ученых-экономистов и маркетологов, позволяют выделить следующие ключевые факторы успеха новых товаров:

- во-первых, превосходство новинки (наличие уникальных свойств, которые смогут принести потребителю ряд дополнительные преимуществ по сравнению с другими товарами подобного характера, с также способных улучшить его восприятие и в целом заинтересовать покупателя);

- во-вторых, маркетинговое изобретение, или иначе «ноу-хау» (предполагает под собой более глубокое изучение рынка, и ориентацию при создании новинки, прежде всего, на желания потребителя, а также использование новых методов в рекламе и продвижении товара);

- в-третьих, технологическое (или производственное) изобретение, «ноу-хау» (что предполагает использование в производстве совершенно нового компонента, новой составляющей либо разработка нового вида товара, не имеющего аналогов).

Кроме перечисленного, к факторам успеха можно также отнести: усиленный первичный анализ, большую точность при формулировке стратегии, создание плана стратегии, более жесткий и структурированный контроль на всех этапах выведения нового товара на потребительский рынок, корректную оценку степени риска, доступ к ресурсам и безусловно фактор времени.

Неотъемлемым компонентом разработки нового товара является обновление. Обновление в данном случае подразумевает под собой большие изменения, которые либо приводят к инновации в существующим товаре или услуге, либо в целом к появлению совершенно нового продукта, не имеющего до этого момента аналогов на рынке. Именно обновление может значительно повысить престиж компании и позволит ей создать конкурентное преимущество.

Одновременно с этим, стратегия разработки и выведения на рынок нового товара отличается от других стратегий роста предприятия повышенной степенью риска и имеет ряд значительных недостатков, среди которых можно выделить следующие:

реализация данной стратегии требует постоянных и значимых финансовых вложений в процесс создания, проведение исследований, рекламу и продвижение нового товара на рынке. Регулярное обновление товарной политики компании требует соответствующего финансирования;

существует высокая вероятность того, что новый товар потерпит неудачу на рынке, ввиду низкого потребительского спроса;

в целом трудоемкость самого процесса создания и реализации нового товара.

Таким образом, бесспорным является тот факт, что разработка и выведение нового товара необходимы компании, для того, чтобы сохранять свои позиции на рынке, быть конкурентоспособным, получать максимум прибыли от своей деятельности. Однако, принимая во внимание, что на процесс создания товара оказывает влияние множество факторов и учитывая, что далеко не все «новые товары» становятся успешными, компания должна подойти к процессу разработки стратегии очень серьезно, тщательно проработав все этапы создания товара и выбора тактики его выведения на рынок. Только анализ и учет всех факторов успеха и неудач указанных выше, а также в целом стратегический подход к самому процессу разработки и выведению нового товара на рынок смогут привести к желаемому для компании результату, а именно:

- завоевание предприятием нового сегмента рынка;

-повышению конкурентоспособности новинок и укрепление позиций предприятия в целом на рынке;

- снижению возможных рисков при выпуске новых товаров;

-формированию в организации отлаженной системы создания новых товаров;

-недопущению возникновения излишних затрат благодаря оценке стратегии разработки новых товаров на ранних стадиях разработки и пробному маркетингу.

Список литературы

1. Бубенцова В.Ф. Стратегия разработки и выведения на рынок нового продукта // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2016. № 4 [Электронный ресурс]. URL: http://ekonomika.snauka.ru/2016/04/11239.

2. Дубик Е.А., Павлова И.А. Инвестирование человеческого капитала в инновационной экономики России //Экономика и предпринимательство. 2015. № 9-1 (62-1). С. 989-992.

3. Демаков И.В., Новиков М.В., Павлова И.А. Совершенствование показателя приведенных затрат для экономической оценки инвестиционного проекта //Современные проблемы науки и образования. 2014. № 6. С. 472.

4. Модели жизненного цикла : учеб.пособие / Д. Б. Берг, Е. А. Ульянова, П. В. Добряк. — Екатеринбург: Изд-во Урал.ун-та, 2014. — 74, [2] с.

5. Павлова И.А. Проблемы оценки стоимости бизнеса в России // Международное научное издание Современные фундаментальные и прикладные исследования. 2014. № 1 (12). С. 195-198.

6. Павлова И.А., Дубик Е.А. Инновационное развитие промышленных предприятий в условиях экономики знаний //Экономика и предпринимательство. 2014. № 8 (49). С. 500-504.

7. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов, пер. с англ. – 6-е изд. – М.: Альпина Паблишер

8. Строгонова Е.И., Артемьев А.В. Финансовые аспекты оценки устойчивого развития региональных экономических систем современной России. Краснодар: Изд-во ЮИМ, 2011; Электронно-библиотечная системаIPRbooks, 2012. — (Высшее образование). – 170 с (вкл.).

9. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов, пер. с англ. – 6-е изд. – М.: Альпина Паблишер, 2017.

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Куликова Ю.Н.
магистрант 1 курса направления подготовки 38.04.02 «Менеджмент» ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского»

Нестерова Т.А.
Доцент кафедры менеджмента ННГУ им. Н.И. лобачевского

Аннотация. В статье рассматривается сущность потенциала управления производством на промышленных предприятиях. Констатируется, что управленческий потенциал, в первую очередь, определяется качественным составом руководящего звена предприятий. Выделяются, некоторые качества руководителя, которыми он должен обладать в обязательном порядке. Составляется предлагаемый интегральный портрет современного руководителя.

Ключевые слова: управленческий потенциал; руководящее звено; качественный и количественный параметры; интегральный портрет.

В настоящее время все больше внимания уделяется определению управленческого потенциала. Это объясняется тем, что управление на всех этапах развития экономики играло главную роль в решении любых проблем данного развития, а качество этих решений определялось, кроме всего прочего, уровнем квалификации управленческого персонала, определяемого его потенциальными возможностями.

Направления развития управленческого потенциала должны характеризоваться, во-первых, темпами роста управленческого потенциала, во-вторых, увеличением личных квалификационных возможностей и способностей каждого управленческого работника принимать эффективные решения в пределах своей компетенции и, в-третьих, ростом уровня образования и практических навыков и расширением кругозора каждого индивидуума.

Рассматривая сущность потенциала управления производством, необходимо представить его внутреннюю структуру и определить более конкретно его качественные и количественные параметры, к которым относятся: качество подготовки управленческого персонала, техническая и информационная оснащенность, уровень организации процессов управления.

Количественные параметры определяются высотой иерархической управленческой пирамиды и ее технической и информационной обеспеченностью.

Качественные параметры определяются:

– декларированным уровнем прав и полномочий, необходимых для эффективного осуществления управленческой деятельности;

– уровнем образования и квалификации кадров управления;

– опытом производственной и управленческой деятельности;

– уровнем организации процессов управления;

– личностными качествами конкретного руководителя.

Несмотря на то, что наиболее динамичными являются количественные параметры управленческого потенциала, они могут оказывать существенное влияние, главным образом, на решение оперативных производственных проблем, по сути, не затрагивая

перспективных аспектов деятельности предприятий. На решения проблем перспективного характера главное влияние оказывает уровень понимания их значимости руководящим персоналом предприятий, а этот уровень понимания в решающей мере определяется качественным потенциалом управленческого звена и уровнем использования этого потенциала на практике. Практическое использование качественного потенциала при прочих равных условиях в решающей мере определяется уровнем организации процессов управления.

Под уровнем организации процессов управления производством понимаются:

– четкая сбалансированность между правами, с одной стороны, и обязанностями и ответственностью, с другой стороны, для всех категорий руководителей в иерархии управления;

– четкое выделение оперативного управления, направленного на решение текущих проблем, и перспективного управления, главными задачами которого являются прогнозирование, информационное обеспечение, проработка альтернативных вариантов перспективных решений с учетом имеющихся у предприятия ресурсов, а также с учетом перспективных изменений в поведении внешней среды;

– степень разделения управленческого труда руководителей в процессе их повседневной деятельности.

Относительно последнего следует отметить, что здесь заключен очень большой и весьма слабо используемый резерв роста эффективности процессов управления.

Каждый параметр играет свою роль в интегральной оценке потенциала управления, а поскольку параметры, характеризующие фактический потенциал кадров управления, постоянно меняются, то постоянно меняется и потенциальный уровень, характеризующий возможности управленческих работников. Но неизменным всегда должно быть стремление максимально использовать потенциальные возможности управляющей системы в каждый конкретный отрезок времени.

Между тем известно, что очень сложно количественно оценить уровень соответствия любого решения, принятого руководителем, его оптимальному варианту из-за того, что приходится учитывать ряд факторов, зависимость между которыми в данный временной отрезок неясна или отсутствует. В этих случаях ясно лишь то, что качество решения, как непосредственного результата труда руководителя, есть функция его компетентности, интуиции, организаторских способностей, особенностей его как личности, склонности к риску и творчеству и других его качеств.

Следует отметить, что очень важное значение имеет наличие времени на анализ информации и выработку решений. И здесь потенциальные качества руководителя выступают в виде главных факторов, необходимых для принятия наиболее эффективных решений.

В этой части способности руководителя находят наибольшее воплощение в результатах деятельности трудового коллектива и представляют собой один из важнейших путей развития кадрового потенциала, поэтому при оценке перспектив развития потенциала управления необходимо исходить из соответствия качеств руководителя перспективам развития того объекта, который находится у него в подчинении.

Развитие потенциала руководителей предопределяется, главным образом, динамикой развития организационных форм деятельности, глобальным процессом в использовании технических средств (особенно электронно-вычислительной техники) в управленческой деятельности. По мнению большинства американских специалистов в области управления, главное, с чем столкнется руководитель в ближайшем будущем и в более дальней перспективе, – это, во-первых, сильно децентрализованные организации, с мощным информационным обеспечением, способные на базе компьютерной техники

предлагать альтернативные варианты решений, и во-вторых, необходимость управлять путем компромиссных договоренностей, а не властного принуждения.

Хотелось бы отметить некоторые качества руководителя, которыми он должен обладать в обязательном порядке. Важность их обусловлена интенсификацией процессов производства, а, следовательно, и процессов управления, темпами научно-технического прогресса, сложностью решаемых проблем, возросшей взаимозависимостью производственных звеньев.

Во-первых, это – обязательность. В процессе исследования, было установлено, что ничто так не подрывает авторитет руководителя (особенно среди его подчиненных), как неумение сдержать свое слово или выполнить данное обещание. Отсутствие этого качества не может компенсироваться никакими другими качествами, и оно должно стоять на первом месте при определении способности человека быть руководителем.

Во-вторых, поисковая активность, т.е. нацеленность руководителя на решение конкретных проблем и способность творчески воспринимать и использовать для этого решения все лучшее, что сегодня имеет мировая наука и практика управления. Если человек обладает поисковой активностью, то он никогда не снизойдет до роли «докладчика», исповедующего принцип: доложил вышестоящему о своих проблемах и тем самым снял с себя бремя ответственности.

С учетом вышеизложенного дадим предлагаемый интегральный портрет современного руководителя. Это высокообразованный, всесторонне развитый, обладающий чувством высокой ответственности за порученное дело человек, являющийся формальным и неформальным лидером в коллективе. Он знает науку управления и тенденции ее развития. Постоянно работает над повышением своей квалификации и потенциала своих подчиненных. Ему присуще чувство перспективы, и то, что сделано, он считают пройденным этапом. Его занимают новые проблемы, над решением которых он постоянно думает сам и заставляет думать других. Он твердо уверен, что проблемы в управлении производством будут всегда, ибо исчезновение проблем является синонимом застоя. Придерживаясь преимущественно демократического стиля в оперативном управлении, он умеет быть автократом при решении инновационно-стратегических проблем и либералом, когда речь идет о творческом поиске специалистов. Он обладает здоровым самолюбием и ему не безразлично его продвижение по службе. Ровен в отношениях с подчиненными, следит за их продвижением и оценивает их, главным образом, по деловым качествам. Охотно передает часть своих функций и ответственность за их исполнение подчиненным, т.к. придерживается принципа: научить подчиненных всему, что умеет делать сам является одной из главных задач руководителя. Важное значение придает подбору подчиненных. И одной из важных функций считает координацию и контроль их деятельности. Мобилен в принятии очевидных решений, не уходит от принятия решений по неясным вопросам и умеет рисковать. Корректен во взаимоотношениях с равными себе по рангу и с вышестоящими руководителями, но умеет отстаивать свою точку зрения. Немногословен, умеет кратко и понятно излагать свои мысли и того же требует от подчиненных. Уверен, что сделать можно многое, если рационально использовать рабочее время и в этой связи придерживается четкого распорядка рабочего дня и не любит, когда какое-либо обстоятельство его ломает. Скуп на обещания, но если их дает, то борется до последней возможности, чтобы их исполнить, и того же требует от своих подчиненных и других должностных лиц, в том числе и вышестоящих. Требует передачи ему лишь той информации, которая хорошо обработана в нижестоящих звеньях, поскольку знает, что нередко информационная перегрузка есть следствие плохо обработанной или ненужной информации. Большое внимание уделяет организации своего рабочего места и организации рабочих мест подчиненных. Широко использует технические средства,

облегчающие процесс управления и принятия решений. Находит время для ежедневных физических нагрузок, поскольку твердо уверен, что крепкое здоровье является одной из важнейших предпосылок для эффективного руководства.

Вышеприведенный интегральный портрет руководителя должен являться одной из основ, формирующих управленческий потенциал руководителя.

Список литературы:

1. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами. Пер. с англ. под ред. С.К. Мордовина. СПб.: Питер, 2012. – 848 с.

2. Виханский О.С. Стратегическое управление – М.: Экономист, 2009. – 296 с.

ПРОЕКТ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ НАСЕЛЕНИЮ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Купцов А.В.
к.э.н, старший преподаватель кафедры менеджмента и государственного управления, ИЭП

В статье рассматривается программа по обновлению парка наиболее крупных предприятий пассажирского транспорта в Нижегородской области. Показано, каким образом можно повысить качество обслуживания в данной сфере деятельности. Приведены пути решения основных транспортных проблем, характерных для Нижегородской области.

Ключевые слова: транспортные услуги, автомобильный парк, качество обслуживания, модернизация, проект.

Автомобильный транспорт общего пользования - важнейшая составная часть транспортного комплекса Нижегородской области. Его устойчивое и эффективное функционирование является необходимым условием социальной стабильности, улучшения уровня жизни населения и обеспечения безопасного передвижения по территории муниципального образования.

На территории Нижегородской области организовано 862 маршрута регулярных перевозок пассажиров и багажа автомобильным и городским электрическим транспортом, в том числе 173 городских, 567 пригородных, 122 междугородных, общей протяженностью 30 тыс. км.

В перевозках пассажиров транспортом общего пользования задействовано около 4200 автобусов, 301 трамвай, 257 троллейбусов и 107 вагонов метрополитена (25 составов).

Перевозка пассажиров транспортом общего пользования (автобус, трамвай, троллейбус, метро) осуществляется 39 индивидуальными предпринимателями, 17 обществами (ОАО, ООО) и более 100 индивидуальными предпринимателями. Наиболее крупные предприятия пассажирского транспорта: МП «Нижегородпассажиравтотранс», МП «Нижегородэлектротранс», МП «Нижегородское метро», МУП «Арзамаспассажиравтотранс»[1].

Коэффициент использования парка составляет 74%. Значительная часть автомобильного парка имеет высокую степень износа (более 70%) и подлежит списанию. Эксплуатация подвижного состава за пределами амортизационных сроков требует больших затрат на их ремонт и поддержание на приемлемом уровне технического состояния, негативно сказывается на регулярности движения, качестве и безопасности предоставляемых транспортных услуг. Для изношенного подвижного состава характерна низкая комфортность пассажиров в автобусах устаревших моделей. Все вышеперечисленные факторы ведут к сокращению доходной части предприятия и росту затратной составляющей.

Согласно Законодательству Российской Федерации (в т.ч. Федеральному Закону от 24.11.1995 N 181-ФЗ «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации»; от 02.08.1995 N 122-ФЗ «О социальном обслуживании граждан пожилого возраста и инвалидов»; Кодексу Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 N 195-ФЗ), органы государственной власти субъекта РФ обязаны обеспечить маломобильным группам населения беспрепятственный доступ к объектам социальной, инженерной и транспортной инфраструктурам. На территории Нижегородской области низкопольных автобусов всего 54, более того, функционируют они только на территории г.Нижнего Новгорода и на пригородном сообщении «Н.Новгород-Бор»[2].

Состояние и развитие пассажирского транспорта для Нижегородской области имеют большое значение. Несмотря на общую адаптацию пассажирского транспорта к рыночным условиям, его состояние в настоящее время нельзя считать оптимальным, а уровень его развития достаточным.

Растущий спрос на качественные транспортные услуги удовлетворяется не полностью из-за недостаточного технического уровня пассажирского транспорта и накопленного отставания в области транспортных технологий. В связи с этим возникла необходимость модернизации пассажирского автопарка.

Так же учитывая проблему финансирования транспортной сферы Нижегородской области, стоит рассмотреть перевод общественного транспорта на газомоторное топливо. В настоящее время компримированный природный газ является наиболее доступным и эффективным альтернативным видом моторного топлива. Расширение его использования приведет к повышению конкурентоспособности, финансовой устойчивости, энергетической и экологической безопасности транспортной отрасли Нижегородской области.

Обе рассмотренные проблемы требуют комплексного решения. Четкое определние целей и задач, выбор перечня скоординированных мероприятий, увязанных с реальными возможностями бюджета, позволят мобилизовать ресурсные возможности и сконцентрировать усилия на приоритетных направлениях. Реализация рекомендуемых мероприятий позволит повысить конкурентноспособность и финансовую устойчивость транспортной отрасли, а также создать на территории Нижегородской области стабильную технологическую систему бесперебойного автотранспортного обслуживания населения, основанную на достаточном количестве комфортабельного пассажирского транспорта, обеспечивающего безбарьерную среду жизнедеятельности для инвалидов и маломобильных категорий населения.

Таблица 1

Индикаторы достижения цели

№ п.п.	Задачи	Наименование индикатора	Значение индикатора к 2020 г.
1.	Обновление подвижного состава автопарка и обеспечение беспрепятственного доступа инвалидов и маломобильных категорий населения к услугам автотранспорта	сокращение затрат на эксплуатацию, техническое обслуживание и ремонт транспортных средств;	на 1 %
		доля муниципального пассажирского автотранспорта, адаптированного для обслуживания инвалидов и маломобильных категорий населения;	20%
2.	Перевод автотранспорта на энергоэффективные и экологически чистые виды топлива	Экономия затрат на моторное топливо при использовании КПГ на предприятиях и организациях пассажирского автотранспорта за счет снижения потребления жидкого моторного топлива в 2020 году по отношению к 2016 году	462 538,7 тыс.р.
		Снижение выбросов загрязняющих веществ автотранспортом по отношению в 2020 году по отношению к 2016 году	339 тонн

Итак, целью проекта является повышение эффективности функционирования автомобильного транспорта и качества предоставления автотранспортных услуг населению города, а также снижение антропогенного воздействия топливно-энергетического комплекса на окружающую среду.

Для достижения цели необходима реализация следующих задач:

перевод автотранспорта на энергоэффективные и экологически чистые виды топлива;

обновление подвижного состава автопарка и обеспечение беспрепятственного доступа инвалидов и маломобильных категорий населения к услугам автотранспорта.

Срок реализации проекта – с 2017 по 2020 гг, проект реализуется в один этап.

Индикаторы достижения цели представлены следующим образом.

Цель проекта предполагается достичь за счет реализации комплекса взаимосвязанных мероприятий. Итак, рассмотрим перечень мероприятий, необходимых для реализации Проекта «Модернизация пассажирского автотранспорта Нижегородской области»:

приобретение подвижного состава пассажирского автотранспорта;

приобретение автобусов, работающих на компримированном природном газе, для предприятий и организаций пассажирского автотранспорта Нижегородской области;

строительство автомобильных газонаполнительных компрессорных станций;

установка модулей компримированного природного газа на существующих автозаправочных станциях, автогазозаправочных станциях, многотопливных автозаправочных станциях;

приобретение передвижных автомобильных газовых заправщиков.

Таблица 2.

Финансирование блока «Обновление общественного автопарка»

№ п.п.	Наименование показателей	Всего	в том числе по годам:			
			2017	2018	2019	2020
1.1	Количество приобретаемых автобусов марки ЛиАЗ-525625, ед.	240	60	60	60	60
1.2	Стоимость автобусов, млн.руб.	880,3	192,5	209,8	228,7	249,3
2.	Эксплуатационные фактические расходы, млн. руб.	3377,4	668,3	777,6	893,0	1038,5
3.1	Целевое финансирование из регионального бюджета на покрытие первоначального взноса 30%, млн. руб.	264,09	57,75	62,94	68,61	74,79
3.2	Дотация на покрытие выпадающих доходов от перевозки льготных категорий пассажиров по ФЗ, млн. руб.	212	50,0	52,0	54,0	56,0
3.3	Дотация на покрытие выпадающих доходов от перевозки пенсионеров и школьников, млн. руб.	666	126,0	144,0	180,0	216,0
4.	Амортизационные отчисления, млн. руб.	652	120,0	147,0	175,0	210,0
5.	Доходы от перевозки пассажиров, млн. руб.	3680	828,0	920,0	920,0	1012,0
6.	Минимальный тариф на проезд платных пассажиров, руб.		18,0	20,0	20,0	22,0
7.	Перевозка пассажиров на городских маршрутах с учетом льготников, млн. чел.	422	104,0	105,0	106,0	107,0
	из них платные, млн. чел.	185,2	44,8	45,8	46,8	47,8
	частично оплачивающие проезд, млн. чел.	72	18,0	18,0	18,0	18,0
	льготные, млн. чел.	164,8	41,2	41,2	41,2	41,2

Финансирование проекта осуществляется из федерального и регионального бюджетов. Охарактеризуем расходную часть реализации проекта. Разделим условно комплекс мероприятий на два блока: обновление общественного автопарка и перевод автотранспорта на газомоторное топливо. Так, рассмотрим финансирование первого блока.

Финансирование блока «Перевод автотранспорта на газомоторное топливо» выглядит следующим образом.

Таблица 3

Финансирование блока «Перевод автотранспорта на газомоторное топливо»

№ п.п.	Наименование показателей	Всего	в том числе по годам:			
			2017	2018	2019	2020
1.	Приобретение автобусов, работающих на компримированном природном газе, для предприятий и организаций пассажирского автотранспорта Нижегородской области, млн.руб.	102,8	152,2	570,1	152,2	152,2
2.	Строительство автомобильных газонаполнительных компрессорных станций, млн. руб.	820	270	180	180	190
3.	Установка модулей компримированного природного газа на существующих автозаправочных станциях, автогазозаправочных станциях, многотопливных автозаправочных станциях	612,6	132	145,2	159,7	175,7
4.	Приобретение передвижных автомобильных газовых заправщиков	224,6	48,4	53,2	58,6	64,4

Рассмотрим основные риски при реализации рассмотренных выше мероприятий:

1. Изменение, по отношению к существующим, ключевых условий финансирования общественного автомобильного транспорта (затраты на инфраструктуру, налоговые преференции);

2. Риск ухудшения темпов роста экономики и уровня инвестиционной активности, возникновения бюджетного дефицита, сокращения объемов финансирования мероприятий по развитию транспортного комплекса.

3. Риск превышения фактического уровня инфляции по сравнению с прогнозируемым, ускоренного роста цен.

4. Полное или частичное отсутствие финансирования инфраструктурных проектов на федеральном и региональном уровнях.

Список литературы

1. [Электронный ресурс]/Официальный сайт Министерства транспорта и автомобильных дорог Нижегородской области/http://mintrans.government-nnov.ru/?id=66808;

2. [Электронный ресурс]/Официальный сайт Министерства транспорта России /Транспорт в цифрах/http://www.mintrans.ru/.

ОЦЕНКА СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА ФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ (НА МАТЕРИАЛАХ ПАО «СБЕРБАНК РОССИИ»)

Куренкова Екатерина Сергеевна
Магистрант кафедры бухгалтерского учета Нижегородский государственный университет им. Н. И. Лобачевского

В статье рассмотрены вопросы необходимости оценки системы менеджмента качества современных российских организаций. Проведен анализ подходов к определению и содержанию такого понятия, как «качество». Изучены современные концепции и модели управления качеством. В качестве одного из инструментов повышения эффективности деятельности финансовых организаций предлагается совершенствование системы менеджмента качества посредством стандартизации банковских процессов по стандартам Ассоциации российских банков и реализации требований ГОСТ ISO 9000-2015 совместно в виде интегрированного проекта. Проведенный анализ системы менеджмента качества ПАО «Сбербанк России» позволяет оценить текущее состояние системы и наметить направления ее улучшения. Опыт лидера российского банковского сектора в области управления качеством применим для других финансовых компаний. Все это обуславливает актуальность данного исследования.

Ключевые слова: банковская сфера, качество, система менеджмента качества, управление качеством, ISO 9000, бережливое производство, ПАО «Сбербанк России».

Уровень экономического развития страны во многом зависит от успешного взаимодействия финансового и реального секторов экономики. Данная корреляционная зависимость проявляется в следующем: увеличение темпов роста экономики повышает спрос на финансовые услуги и стимулирует развитие финансового сектора; в свою очередь более развитая сфера финансовых услуг позволяет эффективнее распределять ресурсы, тем самым содействуя дальнейшему экономическому развитию страны [9].

По итогам 2015 года, ВВП снизился на 3,7% к предыдущему году, за девять месяцев 2016 г. - на 0,7 % г/г. (по оценке Росстата). Ситуация в банковской сфере также имеет свои негативные моменты. Количество действующих кредитных организаций за 2015 г. уменьшилось с 834 до 740, в 2016 году тенденция сохраняется [7].

В условиях глобализации мировых процессов нестабильная политическая и экономическая ситуация в мире находит отражение в российской экономике, что обуславливает актуальность исследований в сфере менеджмента качества для организаций всех отраслей экономики, в том числе для банковского сектора. Одним из способов повышения эффективности деятельности финансовых организаций может стать совершенствование систем менеджмента качества (СМК), что способно обеспечить финансовую устойчивость и конкурентоспособность банков, повысить эффективность управления. Оценка системы менеджмента качества лидера российского банковского сектора – ПАО «Сбербанк России» позволит определить степень эффективности системы менеджмента качества банка, проблемы и возможные направления их разрешения.

Термин «качество» является сложным, универсальным, комплексным понятием, включающим разные аспекты: философский, социальный, правовой, экономический и др. Среди отечественных и зарубежных исследователей нет единого мнения в отношении трактовки данного понятия. Однако данные определения можно классифицировать по пяти группам: качество как абсолютная оценка (Аристотель, Гегель, У. Шухарт), качество как свойство продукции (К. Исикава, У. Э. Деминг), качество как соответствие назначению

(Дж. Джуран), качество как соответствие стоимости (Дж. Харрингтон, Ф. Татарский), качество как соответствие стандартам (А. Фейгенбаум, В. Ю. Огвоздин) [5].

Развитие концепции управления качеством происходило постепенно. До середины 1950-х гг. управление качеством отождествлялось с контролем качества продукции и относилось к инженерно-техническим вопросам (контрольные карты У. Шухарта, таблицы выборочного контроля Г. Доджа и Г. Роминга и др.). В 50-е годы на управление качеством существенное влияние оказала «школа человеческих отношений», создав предпосылки для развития концепции, ориентированной на удовлетворение запросов потребителей и превращающей совершенствование качества в задачу каждого сотрудника организации.

Значительный вклад в развитие концепции управления качеством внес А. Фейгенбаум, автор модели Всеобщего контроля качества (Total Quality Control, TQC). Под данной моделью А. Фейгенбаум понимал систему, позволяющую решать проблему качества продукции, и ее цены в зависимости от выгоды потребителей, производителей и дистрибьюторов. Практическое применение модель получила в Японии благодаря работам У.Э Деминга. Исследования этих и некоторых других ученых (в первую очередь, 14 принципов Деминга) легли в основу современной концепции всеобщего управления качеством (TQM) [10].

В настоящее время наряду с распространением СМК на базе мировых стандартов, широко используется и другой инструмент повышения качества – бережливое производство. Бережливое производство (Lean production, Lean manufacturing) представляет собой подход к управлению организацией, направленный на повышение качества работы за счет сокращения потерь Система Lean включает в себя большое число инструментов, методик и подходов управления, основными из которых являются Just in Time, Кайдзен, 5S, Канбан, «кружки качества» [2].

Управление качеством как наука и область практической деятельности менеджера базируется на ряде основополагающих принципов. В наиболее компактной и всеобъемлющей форме эти принципы, приведены в международных стандартах ISO серии 9000:2015. К ним относятся: ориентация на потребителя; лидерство; взаимодействие работников; процессный подход; улучшение; принятие решений, основанное на фактах; менеджмент взаимоотношений.

В последние годы все большее число российских предприятий принимают стратегическое решение о создании системы менеджмента качества именно по стандарту ISO 9001. Стандарт ISO 9001:2015 (ГОСТ Р ИСО 9001-2015) содержит требования, выполняя которые организация сможет разработать документированную СМК для эффективной и результативной реализации своих многочисленных функций [3].

Многие западные банки уже имеют сертификаты соответствия ISO 9000, однако в России подобные сертификаты есть лишь у небольшого процента банков. Непосредственно разработкой стандартов качества банковской деятельности в России занимается Ассоциация российских банков (АРБ) [6].

Произведем оценку состояния системы менеджмента качества ПАО «Сбербанк России». На данный момент банк не сертифицирован по стандарту ISO 9001:2015. Однако Сбербанк является членом Ассоциации российских банков и в своей деятельности использует стандарты, разработанные в АРБ.

Важным составляющим оценки СМК является анализ документационного обеспечения системы. В банке отсутствуют документально оформленные политика в области качества и руководство по качеству. Однако отдельные их положения зафиксированы в иных документах. Так, основные принципы современного менеджмента качества, в частности ориентация на потребителя, взаимодействие работников, процессный подход, улучшения, менеджмент взаимоотношений отражены в миссии и стратегии

Сбербанка. Ответственность руководства прописана в Уставе, в котором также отражены права и обязанности акционеров, обеспечение интересов клиентов, проведения учета и отчетности и т.д. Обязанности, права и ответственность сотрудников прописаны в должностных инструкциях. Общие требования к постановке документационного обеспечения (делопроизводства) осуществляется в соответствии с правилами документооборота и технологией обработки учетной информации в учреждениях «Сбербанка России».

В Сбербанке в полном объеме разработаны и функционируют такие документированные процедуры как управление документацией, управление записями и внутренний аудит. Помимо традиционных способов распространения служебной информации в рамках системы делопроизводства и документооборота Сбербанк развивает современные технологии внутренних коммуникаций и внутренних социальных сетей. В банке внедрена система электронного офисного документооборота (СЭОДО) [8].

В настоящее время решающим фактором устойчивости банковской системы является персонал. В Сбербанке ведется активная политика по управлению персоналом: систематизирован HR-цикл; внедрена новая система мотивации и оплаты труда; реорганизована система массового обучения, создан корпоративный университет и др. В то же время в области работы с персоналом банк сталкивается с рядом вызовов и проблемных областей: уровень компетенций и знаний в области управления рисками, и информационных технологий находится на недостаточно высоком уровне, в отдельных сегментах наблюдается рост текучести кадров.

В области управления качеством следует также отметить, что в Сбербанке внедрены принципы бережливого производства («производственная система Сбербанка» (ПСС)). Структура производственной системы Сбербанка включает в себя три блока: процессы (управление процессами, исследование «голоса» клиентов, «кайдзен», оптимизация процессов через инструменты Lean, Six Sigma), система управления (инновации, краудсорсинг, ЛИН-лаборатории, стандарты, 5S) и культура (вовлеченность в совершенствование работы банка, стремление к самосовершенствованию, эффективные коммуникации).

Управление банком реализуется через процессный подход. К числу основных процессов банка можно отнести: обслуживание физических и юридических лиц, привлечение денежных средств, кредитование, выдача банковских карт, дистанционное банковское обслуживание, операции с ценными бумагами, выдача банковских гарантий, переводы денежных средств, открытие и ведение счетов и т.д.

Клиентоориентированность банка отражает принцип «все для клиента», подразумевающий, что банк выстраивает свою деятельность в соответствии с их ожиданиями. Именно поэтому так важно «слышать голос клиента» — знать его потребности в услугах банка, их оценку. Причем речь идет как о внешних клиентах, так и о внутренних – сотрудниках. Для получения отзывов и жалоб клиентов в Сбербанке существует большое количество каналов, к числу которых относят контактный центр; книгу отзывов и предложений; личный прием граждан; анкетирование клиентов; корпоративный интернет-сайт; электронную почту. Оценка качества работы сотрудников производится методом «Таинственный покупатель» в точках обслуживания и call-центре, а также в результате внутренних проверок качества обслуживания. В целях контроля качества в Сбербанке функционирует отдел качества клиентского обслуживания (ОККО) [8].

Следующая часть ПСС – «Кайдзен». Сбербанк стремится максимально использовать потенциал каждого сотрудника для постоянного совершенствования работы компании. Примером непрерывного улучшения в Сбербанке может служить постоянная работа по сокращению очередей в точках обслуживания клиентов.

Оптимизация процессов с помощью инструментов Lean и Six Sigma включает в себя следующие направления деятельности: стандартизацию процессов; устранение источников потерь; повышение гибкости; внедрение механизмов постоянных улучшений. Практика показывает, что одновременное использование обозначенных технологий позволяет обеспечить значительную экономию времени, улучшить производительность труда, сократить количество ошибок. В рамках lean-менеджмента Сбербанка также используется и другие современные концепции и инструменты управления качеством, в частности «5S методология» (для рациональной организации рабочего места) и др.[4].

В рамках краудсорсинга Сбербанк реализовал программу «Биржа Идей». Каждый сотрудник может подать предложение по улучшению работы, а другие участники и эксперты помогут ему доработать идею и довести её до внедрения [8].

Таким образом, можно сделать вывод, что система менеджмента качества Сбербанка эффективна на данном этапе. Однако для деятельности банка характерны некоторые проблемы, характер которых на данный момент не столь значительный, но в будущем с учетом возможных угроз, это может стать существенным недостатком. Устранение слабых сторон на данном этапе создаст предпосылки для сохранения лидирующего положения в будущем. Кроме того масштабность организационной структуры создает определенные сложности для системы управления. Поэтому особое внимание необходимо уделить проблемам менеджмента.

Для совершенствования системы менеджмента качества в целом для всей компании, наряду с использованием стандартов АРБ, корпоративных стандартов, правил и норм рекомендуется привести и сертифицировать СМК банка в соответствии международным стандартам серии ISO 9000. Для этого необходимо, в частности, документально оформить политику в области качества; разработать технологические карты процессов и матриц ответственности для всех процессов банка; привести все процессы в соответствии с требованиями международных стандартов.

Разработка и внедрение СМК, как и любой инновационный процесс, может сопровождаться негативными моментами, к числу которых можно отнести:

- необходимость существенных расходов организации на разработку и внедрение СМК, в первую очередь финансовых и временных;
- появление дополнительного объема работ, в том числе в области документирования;
- увеличение бюрократии.

Однако построение СМК банка в соответствии со стандартами серии ISO 9000 может предоставить ряд существенных преимуществ.

Организационные:

- чёткое определение зон ответственности и полномочий сотрудников банка;
- высвобождение высшего руководства для стратегического управления, повышение эффективности менеджмента банка;
- согласованное взаимодействие процессов и функций как результат применения принципа процессного подхода;
- формализация и оптимизация деятельности банка;
- адаптивность и динамичность системы.

Экономические:

-увеличение продаж банковских продуктов и услуг, увеличение прибыли;
- снижение вероятности рисков и связанных с ними имущественных, человеческих и финансовых потерь;
- оптимизация использования ресурсов, в том числе временных, повышение производительности труда;

- усиление конкурентных преимуществ.

Репутационные:

- повышение удовлетворенности клиентов;
- повышение лояльности сотрудников, улучшение психологического климата;
- улучшение репутации в глазах всех заинтересованных сторон;
- национальное и международное признание работ компании в области систем менеджмента, усиление позиций при участии в конкурсах.

Стратегические:

- преемственность знаний и опыта сотрудников (за счет документации СМК), трансформация знаний и опыта сотрудников в интеллектуальный потенциал компании;
- распространение успешных технологий и стандартов работы на филиалы, развитие бизнеса;
- подготовленность к реинжинирингу бизнес-процессов;
- повышение рыночной стоимостичерез рост нематериальных активов компании (рост стоимости торговой марки) [1].

Таким образом, стандартизированную систему менеджмента качества следует рассматривать как предпосылку для устойчивого развития банка. Стандарт ISO 9000-2015 обобщает передовой мировой опыт в области управления качеством, и применим к банковской сфере. Однако данный стандарт не учитывает специфику банковской деятельности. В отличие от стандартов ISO 9000 стандарты качества управления банковской деятельностью содержат конкретные требования к определенным банковским процессам, на основании которых могут быть выработаны рекомендации по улучшению того или иного процесса банка. Для стандартизации и улучшения каждого банковского процесса рекомендуется использовать стандарты качества банковской деятельности и реализовывать требования ГОСТ ISO 9000-2015 совместно в виде интегрированного проекта.

Список Литературы

1. Аниськина, Н.Н. Системы менеджмента качества: справочник разработчика : учебно-методическое пособие / Н.Н. Аниськина, В.В. Антропов, Е.А. Белкова, – Ярославль: Изд-во «Академия Пастухова», 2014.– 90с.

2. Бережливое производство [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.kpms.ru/General_info/Lean_Production.htm (13 сентября 2017).

3. ГОСТ Р ИСО 9001-2015 «Национальный стандарт РФ. Системы менеджмента качества. Требования» // Гарант : правовая система.

4. Долженко Р. А. Анализ эффективности производственной системы Сбербанка и направления ее развития / Р. А. Долженко // Компетентность. – Москва : Академия стандартизации, метрологии и сертификации, 2015. -№8 (129) . – С. 40-45.

5. Латфуллин Г. Теория менеджмента : учебник для вузов / Г. Латфуллин, А. Никитин, С. Серебренников. – 2-е изд. – Санкт-Петербург : Питер, 2014. – 464 с.

6. Методика построения системы менеджмента качества и ее практическое применение [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://quality.eup.ru/ (1 сентября 2017).

7. Официальный сайт Министерства экономического развития РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://economy.gov.ru/ (16 сентября 2017).

8. Официальный сайт ПАО «Сбербанк России» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.sberbank.ru/ (25 сентября 2017).

9. Сергеева И. Г. Взаимодействие финансового и реального секторов в посткризисном мире / И. Г. Сергеева // Экономика и экологический менеджмент. – Санкт-Петербург : Изд-во Санкт-Петербургского национального исследовательского университета информационных технологий, механики и оптики, 2012. - № 1. – С. 44-46.

10. Современные концепции и модели управления качеством [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.dist-cons.ru/modules/qualmanage/section2.html (6 сентября 2017).

ПОЭТАПНАЯ ПОДГОТОВКА СТУДЕНТОВ К ВЫХОДУ НА РЫНОК ТРУДА: «ПРОЕКТ КАРЬЕРНЫЙ ВЗЛЕТ»

Лебедева С.Ю.

Аннотация:

Статься посвящена описанию проекта «Карьерный взлет», который реализуется на базе Регионального центра содействия трудоустройству ТвГУ. Обозначены основные преимущества проекта и его результаты.

The description of the project "the career's start" which is realized by Regional Centre of Aid for Laborsearch of Alumni is the main idea of the article. There are informations about the advantages and results of the project.

Ключевые слова: проект «Карьерный взлет», мероприятия, мастер-класс, студенты.

Key words: project "the career's start", activities,workshop session, students.

Проект «Карьерный взлет» - это комплекс мероприятий, направленных на поэтапную подготовку студентов к выходу на рынок труда. Идея такого проекта зародилась еще на одном из тренингов эффективности посвященных новым форматам работы Регионального Центра.

Проект реализовывается в рамках учебного года - с сентября по май. Для наиболее оптимального распределения мероприятий сотрудники Регионального центра содействия трудоустройству разрабатывают календарь мероприятий, а также ведут электронный календарь на сайте Центра, для того, чтобы студенты оперативно могли узнать о дате ближайшего мероприятия.

Каким образом осуществляется набор студентов на мероприятия? Мы используем различные ресурсы информирования и набора: административный ресурс (тьюторы), размещение новости на сайте Центра, аккаунте в ВК, на стендах на факультетах, информирование студентов лично.

Список мероприятий проекта «Карьерный взлет» включает в себя поэтапные мероприятия для определённого курса с первого по четвёртый, а также отдельные или общие мероприятия рассчитанные на все курсы и факультеты.

Сначала рассмотрим мероприятия для определённого курса, это - Профориентационный комплекс «Якоря карьеры», Мастер-класс «Карьерная траектория», Мастер-класс «Стань лучшим», Карьерный семинар и Мастер-класс по составлению резюме. Далее подробнее разберем каждое из них.

Профориентационный комплекс «Якоря карьеры» - проводится для первого курса и включает в себя прохождение тестирования, которое поможет узнать больше о себе и о своих профессиональных предпочтениях.

Мастер-класс «Карьерная траектория» - проводится для студентов второго курса и знакомит обучающихся с понятием карьерная траектория и с тем, как ее правильно ее выстраивать на примере направления подготовки группы. Иногда на этот Мастер-класс мы приглашаем работодателей, чтобы они поделились своим личным опытом о построении успешной карьеры.

Мастер-класс «Стань лучшим» - проводится для студентов третьих курсов и помогает им подготовиться к собеседованию и ответить на каверзные вопросы работодателя.

Карьерный семинар Мастер-класс по составлению резюме – проводится для 4-5 курсов и знакомит будущих выпускников с ситуацией на рынке труда, дает инструменты для составления правильного резюме.

Таким образом в учебных группах с разной периодичностью проводятся мастер-классы, причем тематика подобрана таким образом, чтобы удовлетворять интересы учащихся на разных этапах получения образования. Студенты, в свою очередь, посетив все мероприятия на протяжении учебы в вузе, выходят на рынок труда более подготовлены и конкурентоспособными по отношению к другим кандидатам.

Отдельные или общие мероприятия для всех студентов включают такие мероприятия как: Тренинговый марафон: «Ключ к успеху», «Встреча с работодателем», «Экскурсия к работодателю», Интервью с успешным человеком.

«Тренинговый марафон» - это тренинги от работодателей по развитию Soft Skills, активное обучение, возможность заявить о себе и узнать о компании-работодателе. Первый тренинговый марафон был проведён Региональным центром в 2015 году и получил хорошие отзывы от участников. В рамках мероприятия было проведено три тренинга от работодателей: «Искусство презентации», «Лидерство», ««Навыки эффективного общения. Убеждаем и находим компромисс». В мероприятии приняли участие 55 студентов и выпускников 10 факультетов ТвГУ, а также студенты других учебных заведений города Твери с 1 курса по 1 курс магистратуры. В 2016 году в рамках мероприятия было проведено уже 5 тренингов и его участниками стали 66 человек. Также в по итогам мероприятия самым активным студентам работодатели вручают призы и подарки (в т.ч. проводят лотереи), а все прошедшие тренинг становятся обладателями сертификата, подтверждающие участие. Также хотелось бы отметить об особенностях набора участников тренингов. Помимо стандартных видов набора таких как: информирование на сайте, соц.сетях, привлечение административных ресурсов и пр., мы разработали новый способ – пропуск участников по билетам. Таким образом у студентов появляется дополнительный стимул прийти на мероприятие, а у нас уверенность в том, что взявший билет участник, посетит тренинг.

«Встреча с работодателем» предполагает непосредственно не просто презентацию компании, но и беседу между работодателем и студентами, в том числе подразумевает передачу опыта студентам от успешного работодателя. Также на встрече всегда присутствует представитель от Регионального центра с заранее составленными вопросами, направленными на раскрытие опыта, карьерной траектории.

«Экскурсия к работодателю» - это знакомство будущих выпускников с работодателем на его территории. Студенты положительно относятся к подобным мероприятиям и охотно записываются на ближайшую экскурсию. За эти годы мы уже посетили такие крупные компании Тверского региона, как: Холдинг «Афанасий», ООО «Орион Пишепром», крупнейшую в мире пивоваренную компанию АО «САН ИнБев», крупную телекоммуникационную компанию «Телеконтакт», производственную компанию ««Юнайтед Боттлинг Групп» и др.

«Интервью с успешным человеком» - это знакомство студентов с примерами успешного построения карьеры. Предварительно сотрудники РЦСТВ составляют список вопросов и проводится интервью. В последствии оно размещается на сайте Регионального центра в разделе «Проекты – Интервью с успешным человеком».

Таким образом проект включает в себя различные мероприятия, которые помогают будущим молодым специалистам не только подготовится к выходу на рынок труда, но и формирует у них определённую систему компетенций и навыков.

За время существования проекта мы добились следующих результатов: за 2014-2015 уч. год обучение по мероприятиям «Карьерного взлета» прошли 874 человека, в 2015-2016 уч. Год - 1195 человек.

ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКОГО РЫНКА КОУЧИНГА

Ломовцева А.В.
к.э.н., доцент, ГОУ ВПО «Нижегородский институт управления — филиал РАНХиГС»

Илюшина А.С.
студентка, ГОУ ВПО «Нижегородский институт управления — филиал РАНХиГС»

Аннотация: В данной статье раскрывается понятие такого направления деятельности как коучинг. Рассматриваются особенности российского рынка коучинга, проблемы его становления и основные тенденции развития.

Ключевые слова: коучинг, человеческий ресурс, Ассоциация русскоязычных коучей, тренинг-школы.

Политическая и экономическая обстановка XXI века, а так же динамизм современного мира обуславливают необходимость организации находиться в состоянии постоянных и интенсивных изменений, адекватно и эффективно реагировать на процессы, протекающие во внешней среде. Этого можно достичь благодаря усилиям персонала, который умеет быстро перестраиваться и не боится перемен. Во многом это возможно благодаря эффективному применению коучинга.

Под коучингом будем понимать технологию, которая позволяет сотрудникам, посредством их развития, меняться, подстраиваться под новые условия существования и работы. Применение коучинга позволяет создать среду, где все изменения происходят естественно и легко.

Если говорить о цели данной технологии в бизнесе, то она предназначена для оптимизации достижений целей компании, раскрывая потенциал и скрытые ресурсы ее сотрудников. Это обусловлено тем, что глобальная конкуренция и практически равный доступ к современным технологиям сделали человеческий ресурс важнейшим фактором развития организации.

Стоит отметить, что в каждой стране существует свое понимание коучинга. Так, в Великобритании он рассматривается как новая профессия, в результате чего в стране существуют специализированные тренинг – школы, которые выпускают специалистов в этой области. В Испании относительно данной технологии распространено мнение о том, что коуч (специалист, помогающий сотруднику достичь поставленной цели) не обязан иметь знаний о той области, в которой он оказывает поддержку. Для Германии и Франции свойственна дифференциация понятий коучинга, наставничества и бизнес – тренировки. Коучинг в этих странах воспринимается с точки зрения отдельной научной дисциплины, а наставничество и бизнес – тренировки являются инструментами, которые способствуют достижению целей. [1, с. 18-19]

В России коучинг не имеет широкого распространения. Предоставление услуг коучинга происходит наряду с консалтинговыми услугами, это происходит по причине того, что компании приравнивают коуча и эксперта по консультированию. Тренера воспринимают коучинг как особый вид обучения, а менеджеры организаций понимают его как стиль управления. Все это обостряет проблему формирования рынка профессионального коучинга в России.

Однако несмотря на все сложности, в 2015 году была создана Ассоциация русскоязычных коучей (АРК), цель которой – регистрация и развитие профессии коуча на основе профессионального стандарта «Коуч» в России.

В сентябре 2016 года Ассоциацией было проведено собственное исследование российского рынка коучинга, на основании которого экспертами были определены его основные тенденции:

увеличение объема сделок в корпоративном формате, специализация коучей и расслоение рыночных сегментов;

повышенный интерес к командному и стратегическому коучингу;

рост популярности группового коучинга в качестве замены традиционных форм обучения в корпоративном формате.

Положительным явлением на российском рынке коучинга можно считать исчезновение таких тенденций как широкая специализация коучей, постепенное исчезновение сложностей в их подборе, снижение негативного отношения к коучингу. [2]

Согласно мнению экспертов исследования, проводимого Ассоциацией русскоязычных коучей, рынок коучинга в России к 2021 году будет более профессиональным, четко сегментированным по специализациям и интегрирован с другими современными концепциями развития. Репутация, постоянное профессиональное развитие и рекомендации – основные факторы успешной практики коуча. [2]

Крупной консалтинговой организацией «BI TO BE» в 2016 году проводилось исследование «Коучинг как инструмент развития персонала». На основании опроса крупнейших компаний России была получена и проанализирована информация о режиме использования коучинга компаниями, о ситуациях, в которых он чаще всего применяется и о его целевой аудитории.

Данные опроса представлены на рис.1. Согласно результатам данного исследования, коучинг в большей степени используется для высшего менеджмента (46%), затем идет средний менеджмент – 27%, высокопоставленные сотрудники – 24%, рядовые сотрудники – 3%. [3]

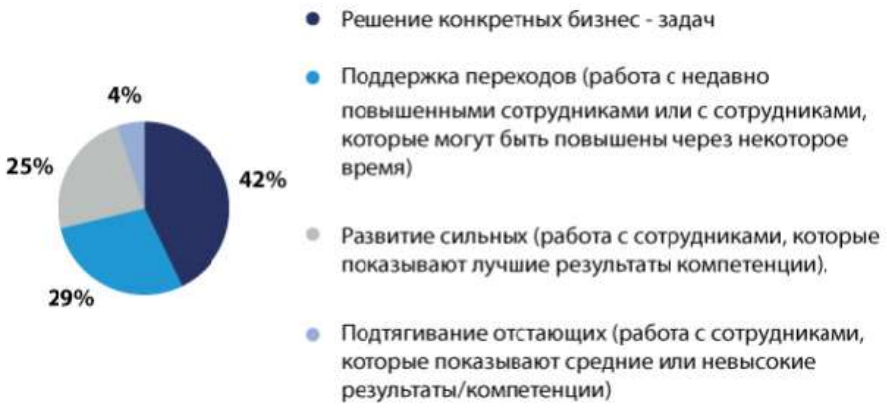


Рис.1. Ответ на вопрос: «В каких ситуациях Вы используете коучинг?»

Российская компания «IDEASEA» так же провела в 2016 году исследование, направленное на изучение эффективности этой технологии в бизнесе и росте ее популярности в современных условиях. На диаграмме можно увидеть, насколько применение технологии коучинга оказалось эффективным для российских компаний (см. рис.2). **[4]**

Рис.2. Ответ на вопрос: « Какие положительные изменения произошли в Вашей организации в связи с использованием технологии коучинга?»

Стоит отметить, что вопреки вышеуказанным положительным тенденциям и доказательствам эффективности использования коучинга в компаниях, можно выявить ряд проблем в использовании данной технологии в России.

Во-первых, существует противоречие, с одной стороны которого – высокая популярность коучинга в стратегии достижения целей организации, благодаря российской ментальности он рассматривается как нечто эксклюзивное, доступное лишь ограниченному кругу компаний. С другой – недооценка коучинга как формы индивидуального наставничества. Причина недоверия обусловлена непрозрачностью самой системы коучинга. Руководителям сложно осознать, что с помощью данной технологии можно добиться весомых результатов.

Во-вторых, на основание анализа литературных источников можно сделать вывод о том, что отсутствие общепризнанного доверия к коучингу в России обусловлено некомпетентностью появившихся в большом количестве специалистов в этой области. Несмотря на то, что сегодня функционируют специальные коучинг-школы (в нашей стране их 6), гарантирующие за непродолжительный временной период обучения высокую компетентность своих выпускников.

Однако в России лишь 2-5% выпускников становятся профессиональными коучами. В большей степени это объясняется системной причиной самих школ: большинство из них не имеют фильтра на вход, т.е. обучение доступно всем желающим. В последствии сертификат профессионального коуча выдается тем людям, которые не имеют задатков и способностей стать им на практике. **[1, с.21]**

В-третьих, в России существует прямая зависимость начинающих процессов развития в той или иной области от государственного регулирования. Таким образом, активность данного процесса будет оставаться на низком уровне до тех пор, пока не появится поддержка со стороны государства. В настоящее время коучинг финансируется преимущественно за счет средств частного сектора.

На наш взгляд, для повышения эффектности использования технологии коучинга современными российскими компаниями необходимо:

Ввести определенные ограничения специализированным коучинг-школам на входной барьер желающих получить данную профессию (например, экзамен, психологическое тестирование, собеседование и т. д.).

Проводить работу по популяризации коучинга для рядовых сотрудников компании, поскольку эффективность его применения достаточно высока, как свидетельствуют

результаты исследований, однако большее число сотрудников оказываются вне работы по развитию и раскрытию собственного потенциала.

Следует разработать программу государственной поддержки данной кадровой технологии, например, привлечь к сотрудничеству Министерство труда и социальной защиты РФ, активно развивать сотрудничество с Ассоциацией русскоязычных коучей.

На наш взгляд, востребованность коучинга в менеджменте, управлении персоналом будет расти, а его эффективное внедрение позволит компаниям приобрести ряд конкурентных преимуществ. Так как коучинг занимается развитием компании изнутри, его использование открывает новые сферы и средства мотивации труда. Российский рынок коучинга постепенно будет становиться все более дифференцированным по направлениям и запросам целевых аудиторий в связи с развитием бизнеса и малого предпринимательства.

Список литературы:

Королихин А.В. Рынок коучинга в России и за рубежом: статистика и тенденции развития //Журнал «Организационная психология». –2015. –№2. –с.17-24

Официальный сайт Ассоциации русскоязычных коучей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.coach-rus.org (Дата обращения 20.09.2017)

Официальный сайт консалтинговой группы «BI TO BE» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.bitobe.ru (Дата обращения 23.09.2017)

Официальный сайт российской компании «IDEASEA» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ideasea.ru (Дата обращения 23.09.2017)

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ

Ломовцева А.В.
к.э.н., доцент, ГОУ ВПО «Нижегородский институт управления — филиал РАНХиГС»

Куликова Т.В.
студентка, ГОУ ВПО «Нижегородский институт управления — филиал РАНХиГС»

Аннотация: В данной статье раскрывается рассмотрены основные проблемы социально-экономического развития сельских территорий и их причины. Предложен вариант решения проблем - это развитие малого предпринимательства в сельской местности. Проанализированы положительные и отрицательные аспекты открытия бизнеса в сельской местности, выделены его перспективные направления.

Ключевые слова: сельские территории, малое предпринимательство в сельской местности, бизнес, фермерство, производство кормов, переработка продукции, услуги, сельский туризм.

Российское государство отличается от других стран не только размерами территории, но и различным уровнем развития своих регионов. Особую значимость в последние годы приобрели проблемы социально-экономического развития сельских территорий, которые являются однотипными для большинства регионов нашей страны - это снижение качества жизни жителей сельской местности, ухудшение демографической ситуации, рост уровня безработицы, низкие доходы, а также расширение масштабов бедности сельского населения и пр.

Численность постоянного сельского населения Российской Федерации на 1 января 2017 года составляет 37786663 человек (26 % от всего населения), что на 50307 человек меньше, чем в предыдущем году. [1] На наш взгляд, основными причинами данной отрицательной динамики можно считать:

1) сокращение числа рабочих мест;
2) выход из строя большей части сельскохозяйственной техники;
3) миграция сельского населения в города;
3) низкий уровень заработной платы;
4) отсутствие инфраструктуры.

Эксперты Центра экономических и политических реформ (ЦЭПР) пришли к неутешительному выводу, что к 2023 году в российских деревнях может не остаться больниц, а к 2033-2036 годам и вовсе - сельских школ и поликлиник, если численность учреждений социальной сферы будет сокращаться в нынешнем темпе. [2]

На наш взгляд, один из вариантов решения указанных выше проблем - это развитие малого предпринимательства в сельской местности. Многие специалисты считают, что именно малый бизнес придаст импульс повышению занятости и доходов сельских жителей, что окажет положительный эффект на развитие сельских территорий.

Открытие бизнеса в сельской местности имеет ряд как положительных, так и отрицательных аспектов. К положительным моментам относятся:

1. Предпринимательская деятельность в селе поддерживается государством вплоть до инвестирования начальных этапов.

2. Гарантированный спрос на новые рабочие места, так как уровень безработицы в селе достаточно велик.

3. Относительно невысокая стоимость аренды площадей под производство, а также земельных участков под строительство в сельской местности.

4. Наличие богатых природных и климатических ресурсов, необходимых для развития определенных отраслей бизнеса.

К проблемам развития малого бизнеса в сельской местности можно отнести:

1. Необходимость наличия начального капитала для ведения бизнеса.

2. Неразвитые каналы сбыта. Поэтому учитывая этот фактор, необходимо заранее наладить пути сбыта продукции исходя из запланированных объемов произведенного товара и особенностей целевой аудитории. Это может быть продажа на местных рынках или в торговых лавках, реализация продукции в больших городах через посредников (роль поставщика), торговля через собственную сеть магазинов (для опытных владельцев бизнеса), производство под заказ, продажа через Интернет.

Надо отметить, что на первом этапе предпринимателю в сельской местности необходимо четко выбрать направление своего бизнеса, а именно один из следующих возможных вариантов:

1. Фермерство - это самый традиционный бизнес для сельской местности. Он достаточно выгоден и в то же время именно в сельской местности имеются предпосылки для его организации. Перспективными направлениями тут могут быть растениеводство (выращивание ягод и зелени, огурцов, цветов) и животноводство.

В селах могут выращиваться куры, индюшки, свиньи, овцы, кролики, крупный рогатый скот, страусы. Ярким примером является страусиная ферма "Макарьевский страус", начавшая свою работу в 2006 году в Нижегородской области возле поселка Макарьево. Стоит отметить, что помимо разведения страусов ферма ведет деятельность и во многих других направлениях, самым востребованным из которых на сегодняшний день является агротуризм. Особое внимание также стоит обратить на разведение рыб и раков, которые становятся все более популярными в последнее время. Комитет госохотнадзора Нижегородской области планирует разработать региональную программу по развитию рыбохозяйственного комплекса. Данная программа позволит оказать рыбоводным хозяйствам финансовую поддержку в рамках федеральной госпрограммы, привлекая в регион средства федерального бюджета. [3]

2. Производство кормов.

Учитывая тот факт, что одно из важнейших направлений бизнеса в селе – фермерство, поэтому предприниматели могут заниматься организацией производства кормов для сельскохозяйственных животных. Этот вид бизнеса имеет рентабельность около 70%, однако не стоит забывать, что корма требуются круглогодично, потому придется либо ограничиться сезонностью работ и продавать товар исключительно оптом, либо оборудовать склады. Во втором случае затраты выше, но и стоимость кормов в холодные сезоны также существенно повышается.

3. Переработка продукции.

В последнее время существенно вырос спрос на замороженные овощи и ягоды, а также сухофрукты. Организовать такой бизнес достаточно просто, да и рентабельность будет порядка 40-45%, а организация мини-цеха не требует значительных усилий. Можно открыть его с нуля, воспользовавшись программой кредитования. Также в рамках данного направлении предприниматель может организовать производство готовой продукции: джемов, варенье, соленья, соки, копчености, колбасы. Однако, данное направление требует большого стартового капитала.

4. Производство непродовольственных товаров.

Производство непродовольственных товаров в сельской местности можно начинать с нуля либо при вложении не очень больших сумм. В первом случае можно организовать

производство веников для бани, предметов из лозы, народных промыслов. Во втором - это выпуск строительных материалов, производство пеллет (древесные гранулы), которые сегодня пользуются огромным спросом и т.д. Рентабельность всех этих типов бизнеса колеблется в границах 90-150%.

5. Оказание услуг.

В данном направлении предприниматель может открыть развлекательный клуб, кафе либо иное заведение для проведения досуга, которые являются достаточно дефицитным в сельской местности. На сегодняшний день сельский клуб по-прежнему остается практически единственным вариантом культурно-массового досуга в сельской местности. Более того, он может и должен являться площадкой не просто для культурного и современного отдыха, но и базой для формирования самосознания местного населения. Однако, данное направление требует больших стартовых инвестиций, а рентабельность его не очень высока.

6. Развитие сельского туризма.

Сельский туризм является вторым наиболее популярным в мире видом туризма после пляжного. У нас в стране он не особо развит, хотя потенциал в этой сфере огромен. Сельский туризм не требует государственных вложений, а отдача при правильной организации деятельности будет достаточно высокой.

Последние годы сельский туризм приобретает все большую популярность в России. В Ростуризме уже составили топ-10 регионов - лидеров по организации сельского туризма. В этот список вошли Белгородская, Ленинградская, Калужская, Калининградская, Московская, Тамбовская области, Карелия, Коми, Чувашия, Алтайский край. [4]

Несмотря на то, что сельский туризм молодое для России направление, в стране уже реализуются десятки проектов по сельскому туризму, таких, например, как «Дорога к дому» (Ленинградская область), «Зеленый дом» (Горный Алтай), так называемая сеть «B&B» (Прибайкалье) и т.д.

Современный сельский туризм в Нижегородской области можно разделить на две группы: сельский туризм с развлекательным уклоном и гостевой сельский туризм. В первом случае турист оплачивает проживание в ухоженном доме, напоминающем загородный коттедж, в одной из деревень Нижегородской области. Такой вариант сельского туризма представлен в Чкаловском, Городецкой и Воскресенском районах. В случае гостевого сельского туризма турист проживает в насточщем сельском доме вместе и помогают хозяевам по хозяйству. Данный вид туризма в Нижегородской области представлен в Перевозском, Бутурлинском, Сергачском, Дальнеконстантиновском и Вознесенском районах. [5]

Таким образом, развитие малого бизнеса на селе будет содействовать: диверсификации хозяйственной деятельности в сельской экономике, расширению источников формирования доходной базы местных бюджетов, повышению устойчивости развития сельских территорий в части расширения масштабов занятости и развития самозанятости сельского населения, повышения уровня его жизни.

Список литературы:

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.gks.ru

2. Официальный сайт Центра экономических и политических реформ [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://cepr.su/wp-content/uploads/2016/12/Россия-страна-умирающих-деревень.pdf

3.Официальный сайт Пресс-службы правительства Нижегородской области [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://www.government-nnov.ru/?id=3039

4. Зыкова Т.П. Лето в деревне // Российская газета. Федеральный выпуск.- №7270 (104). -2017.

5. Ломовцева А.В., Артемьева Т.А. Развитие сельского туризма в Нижегородской области// Экономика и менеджмент инновационных технологий. -№1.-2017.

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ОПРЕДЕЛЯЮЩИЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Ломовцева А.В.
к.э.н., доцент, ГОУ ВПО «Нижегородский институт управления — филиал РАНХиГС»

Малышева А.А.
студентка, ГОУ ВПО «Нижегородский институт управления — филиал РАНХиГС»

Аннотация: в статье раскрывается важность использования человеческого капитала в современной экономики. Рассматриваются основные проблемы развития человеческого капитала и пути их решения, показан опыт успешного использования кадрового потенциала на примере российских и зарубежных компаний.

Ключевые слова: человеческий капитал, управление персоналом, человеческий потенциал, кадровый потенциал, стратегии развития.

Для современных организаций, проблема использования человеческих ресурсов представляет сложную экономическую задачу, поэтому необходимость развития человеческого капитала, как важнейшего ресурса, обеспечивающего конкурентоспособность современной организации, значительно возросло в последние десятилетия.

Человеческий капитал представляет собой человеческий фактор в организации. Это и объединенные вместе интеллект, навыки, специальные знания, которые придают организации отличительный характер. Люди – это те элементы организации, которые способны учиться, изменяться, познавать новое и создавать дух творчества. Во многом этому способствует эффективная мотивационная составляющая организации, которая способна обеспечить длительное ее функционирование.

Человеческий капитал - это самый ценный ресурс постиндустриального общества. В современный век знаний, высоких технологий только высококвалифицированные человеческие ресурсы способны управлять современными бизнес- процессами. Знания человека, используемые для повышения эффективности деятельности организации также необходимы для определения рыночной конъюнктуры и возможностей.

Среди особенностей накопления человеческого капитала в России необходимо отметить положительные тенденции к росту числа работников, развивающих свой человеческий капитал путем повышения квалификации и приобретения новых профессиональных навыков. В современных условиях человеческий капитал в России является главным фактором интенсификации экономического роста. [1, с. 32] (см. рис. 1)

Среди типичных проблем, связанных с использованием человеческого капитала на предприятиях, как в России, так и в зарубежных странах, можно выделить:

недостаточный уровень развития системы оценки человеческого капитала, использование зачастую лишь традиционного подхода;

низкая степень использования человеческого капитала, которая ведет к снижению эффективности и производительности труда, а также к неэффективному использованию фонда рабочего времени.

неэффективная политика использования трудовых ресурсов и человеческого капитала в целом. [1, с. 29]

Несмотря на выделенные выше проблемы в сфере развития человеческого капитала в российских организациях, в последние годы наблюдается тенденция определенных

улучшений. Об этом свидетельствуют данные «Отчета о человеческом капитале-2015», подготовленном Всемирным экономическим форумом. В 2015 году Россия поднялась в международном рейтинге стран по развитию человеческого капитала с 51-го на 26-е место.[4]

Рис.1. Человеческий капитал, как фактор роста и развития компаний

Руководство многих российских компаний с каждым годом все больше убеждаются в том, что именно человеческий капитал играет важную роль в их успешном развитии. Так, например, руководство ПАО «Газпром нефть» считает человеческий капитал главной ценностью компании. Стратегия работы с персоналом направлена на привлечение лучших специалистов, предоставление им достойных условий труда и социальной поддержки, обеспечение всех условий для их профессионального совершенствования и раскрытия творческого потенциала. Важное место в этой деятельности также занимает работа с учащимися, выпускниками и молодыми специалистами, обеспечивающая базу для устойчивого развития ПАО «Газпром нефти» в будущем. Инвестиции данной компании в развитие и социальную поддержку персонала в 2016 году увеличились по сравнению с 2015 годом на 26 % и составили более 60 млрд рублей.[3]

В социальном отчете «Газпром нефть» за 2016 год компания представила цели и результаты деятельности по развитию кадрового потенциала. Некоторые из них представлены в таблице 1.

Надо отметить, что на проблему развития человеческого капитала раньше всего обратили внимание крупные зарубежные компании (в основном американские).

Например, 74% национального богатства США – это человеческий капитал. Компании Apple и Google стали самыми дорогими брендами в мире, при этом во многом это связано с тем, что модель их развития строится на привлечении знаний сотрудников. Компании Apple, Netflix, Google и Dell на 40% более продуктивны, чем компании в среднестатистические компании, говорится в исследовании консалтинговой фирмы Bain & Company. Эти компании привлекают высококвалифицированных сотрудников, которые работают с высокой производительностью труда. Согласно исследованию Bain & Company в этих компаниях 16% талантливых работников способны добиться больших успехов. [2]

Руководители крупных зарубежных компаний считают, что на их эффективную работу больше всего влияют три компонента человеческого капитала: время, талант и энергия. И ведущие четыре корпорации организовали рабочий процесс так, что добиваются на 40% более высокой производительности и в результате получают на 30-50% больше прибыли, чем в среднем по отрасли.

Таблица 1

Цели и результаты деятельности ПАО «Газпром нефть» по развитию кадрового потенциала в 2016 году [3]

Цели	Результаты
Формирование концепции системы внутреннего тренерства Компании.	Разработан стандарт «Организация подготовки и оценка эффективности деятельности внутренних тренеров». Проведены две программы подготовки внутренних тренеров-экспертов для разработки внутренних курсов в Блоке логистики, переработки и сбыта, в Блоке разведки и добычи и в корпоративных функциях, проанализированы лучшие практики развития внутренних тренеров Компании.
Проектирование Единой системы управления знаниями и инновациями «Газпром нефти» на основе «Портала знаний»; увеличение доли дистанционного обучения за счет развития инструментов, целенаправленного продвижения и пополнения библиотеки электронными курсами.	В рамках создания Системы управления знаниями и инновациями был запущен ее ключевой ресурс — «Портал знаний», интегрирующий различные инструменты обучения и обмена знаниями. Частью единой системы стали инструменты сохранения и распространения знаний: «Система распространения знаний», I.D.E.A., «Фабрика идей».
Разработка и проведение обучающих программ по развитию лидерских и управленческих компетенций, направленных на повышение коммуникативной компетентности в переговорах и публичных презентациях, развитие навыков управления бизнес-процессами, знакомство с технологиями оптимизации процессов.	Для специалистов Блока разведки и добычи начала работу программа «PROпереговоры», посвященная навыкам ведения переговоров, проведен тренинг «Публичные выступления: подготовка и управление. Сложные коммуникации с аудиторией».

Например, сотрудниками компании «Google» к 10 утра четверга сделано больше, чем в других компаниях за неделю, но они не прекращают работать. Эта разница накапливается из года в год и в итоге за десятилетие они способны будут сделать в 30 раз больше, чем конкуренты, с тем же самым количеством работников.

Управление персоналом в компании Google включает сильную мотивационную сторону, что в современных условиях развития позволяет компании быть лидером в направлении эффективного использования человеческого капитала. Google является лидером по оплате труда своих сотрудников в Кремниевой Долине, но за это звание ей приходится соперничать с Microsoft, Apple и т.д. Офисы Google проектируются лучшими дизайнерами мира, причем разработка обстановки в каждом подразделении учитывает не только общие тенденции, но и национальные предпочтения. [2]

В течение рабочего дня сотрудники Google имеют возможность отдохнуть, поиграв в настольный футбол или настольный теннис, расслабиться в массажном кресле. Инженерам Google предоставляет самую современную техническую инфраструктуру, которая позволяет реализовывать самые дерзкие и современные проекты. Зимой все

сотрудники традиционно встречают Новый год и выезжают в Европу кататься на горных лыжах, а летом - на пикник. Мотивация персонала в Google не обходит вниманием и семьи работников - при рождении ребенка полагается 2-месячный отпуск, а в случае смерти сотрудника его семья будет еще 10 лет получать половину зарплаты погибшего.[2]

Изучая российский и зарубежный опыт использования человеческого капитала, становится очевидным, что для сохранения и развития человеческого капитала необходимо обеспечивать доступность образования для широких слоев населения, более активно создавать условия для самореализации личности, уделять огромное внимание созданию качественных рабочих мест, последовательном повышении качества всей системы образования. Руководству современных организаций необходимо разработать эффективную систему мер, направленных на устранение типичных проблем и недостатков в системе оценки, развития и использования человеческого капитала.

Таким образом, организациям, стремящимся обеспечить свою конкурентоспособность в сложившихся социально-экономических условиях необходимо разрабатывать многофункциональную стратегию развития человеческого капитала, поскольку именно он становится важнейшим условием создания и поддержания конкурных преимуществ, и залогом их успешного функционирования и развития.

Список литературы:

1. Демин В.В. Человеческий капитал как параметр потенциала инновационного развития предприятий // Экономика предприятий.-2016.-№8.-С. 29-33

2. Официальный сайт компании «Google». - [Электронный ресурс] Режим доступа — www. google.ru . Дата обращения: 25.09.2017

3. Официальный сайт ПАО «Газпром нефть». - Социальный отчет ПАО «Газпром нефть» 2016. [Электронный ресурс] Режим доступа — www. gazprom-neft.ru. Дата обращения: 26.09.2017

4. Официальный сайт «Российская газета». - [Электронный ресурс] Режим доступа — www. rg.ru. Дата обращения: 25.09.2017

ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО КЛИМАТА В КОЛЛЕКТИВЕ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Лушникова Марина Сергеевна
Студентка 2 курса магистратуры, направление «Менеджмент», Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского»

В данной статье исследуется влияние социально-психологического климата на эффективность работы трудового коллектива. Выявлено, что социально - психологический климат, который проявляется в мотивации труда, коммуникациях сотрудников, их межличностных отношениях, оказывает непосредственное влияние на производительность труда, коллективное решение производственных вопросов, на повышение эффективности совместной деятельности.

Проведенное исследование показало, что отсутствие достаточного внимания со стороны руководства к социальным, а так же психологическим сторонам управления коллективом может привести к возникновению нездоровых отношений между сотрудниками, что, в свою очередь, снижает производительность труда и лояльность сотрудников к месту работы.

Ключевые слова: управление персоналом, руководитель, социально-психологический климат трудового коллектива.

Влияние социально-психологического климата в коллективе на эффективность работы предприятия.

Одной из важнейших проблем, влияющих на эффективность работы предприятия, является неблагоприятный социально-психологический климат в коллективе, который может проявляться в следующих формах: конфликты между сотрудниками, высокая раздражительность, нездоровая оценка ситуации, недовольство местом работы, неуверенность, опасение произвести плохое впечатление и т.д.

В первую очередь необходимо определить, что регулирование социально-психологического климата следует понимать, как метод намеренного влияния на различные социально - психологические аспекты работы сотрудников организации, который приводит к изменению содержания и структуры социально-психологического климата в нужном и предугадываемом направлении, отражающем объективную тенденцию социального развития человеческих ресурсов[2].

Стоить отметить, что регулирование социально-психологического климата коллектива является объектом непосредственной деятельности руководителя. Для того, чтобы претворить её в жизнь, нужно определить ресурсы и способы их реализации, а так же способность руководителя к этому типу работы с психологической точки зрения.

Наличие возможностей у руководителя и умение создать положительный психологический климат в коллективе является одной из важных составляющих профессиональной компетентности. На мой взгляд, от уровня психологического климата в организации напрямую зависит результат деятельности самой организации.

Положительный социально-психологический климат в коллективе:

обеспечивает сплоченность коллектива;

обеспечивает высокую работоспособность членов коллектива;

повышает эффективность профессиональной деятельности;

повышает уровень творческой личностной самореализации;

снижает текучесть кадров;

обеспечивает благоприятное повседневное самочувствие персонала.

Следует заметить, что благоприятный психологический климат в коллективе организации требует не только дополнительных усилий со стороны руководства организации, но и определенных знаний по управлению персоналом.

Рассмотрим один из методов оценки социально-психологического климата в коллективе на примере БОДиР «Волга». Результаты исследования по «методике выявления степени интеграции группы «СПСК» - социально-психологическая самооценка коллектива представлены в таблице 1 и на рисунке 1.

Таблица 1

Результаты исследования социально-психологического климата по методике «СПСК» (средние оценки).

Показатель	
Стремление к сохранению целостности группы	4,2
Сплоченность (единство отношений)	3,0
Контактность (личные взаимоотношения)	2,3
Открытость	4,1
Организованность	4,8
Информированность	4,7
Ответственность	4,8

Рисунок 1. Распределение показательней СПК в коллективе БОДиР «Волга».

Согласно результатам исследования социально-психологического климата по методике «СПСК» Р.С. Немова, представленным в таблице 1, можно сделать вывод, что ведущими показателями в группе являются «стремление к сохранению целостности группы» (78,3%), «организованность» и «ответственность» (80%), «информированность» (78,3%), «открытость» (75%). Менее выражены такие показатели СПСК как «контактность» (47%), «сплоченность» (63%).

Таким образом, социально-психологический климат коллектива имеет прямую зависимость от того, насколько высок уровень взаимодействия между работниками коллектива, как с производственной, так и с психологической точки зрения. Эффективно работающий коллектив–целостный коллектив. Вместо множества «Я» возникает понятие

«Мы». Чувства, оценки, мнения и поступки отдельных личностей объединяются, появляются общие интересы и ценности, взаимодополняются личностные особенности. Вместе решая задания, находя пути решения проблем, коллектив вырабатывает специфические, присущие только для этой группы способы регулирование процессов взаимоотношений, модели поведения, а так же общий для всех сотрудников стиль деятельности.

«Проведение мероприятий согласно регулированию социально- психологического климата группы рекомендовано осуществлять в 3 этапа:

На первом этапе производится диагностическая оценка основных социально-психологических характеристик работников и руководителя:

- социально-профессиональные данные;
- демографические особенности сотрудников;
- позиция руководителя с точки зрения лидерства;
- стиль руководства;
- авторитет руководителя;
- социально-психологический статус персонала».

Далее руководители должны определить собственную стратегию управления и модель корпоративной культуры предпринимательской структуры в целом.

Целью предпринимаемых действий является корректировка социально-психологических установок и позиций руководителя с целью улучшения стиля его управления и на этой основе усовершенствование мотивации сотрудников и увеличение производительности труда сотрудников.

Действиями руководителя могут послужить:

Обучение. Руководитель должен обеспечить предоставление сотрудникам информации необходимые азы социально-психологической культуры коллектива.

Игры общения. Метод (как один из видов социометрии) используется для изучения и корректировки взаимоотношений в трудовом коллективе. Данный метод осуществляется следующим образом: сотрудникам необходимо занять самые ближайшие позиции к лицам, которым они отдают предпочтение, и соответственно, дальние позиции с теми лицами, с кем они общаются меньше всего. Инструкция к действию зависит от задачи, которую необходимо решить непосредственно в данном коллективе. Среди сотрудников-игроков возникает дискуссия, по которой можно анализировать выявленные взаимоотношения. Она же способствует повышению взаимопонимания в группе.

Ролевые игры. При данной модели поведения как подчиненным, так и руководителям дается возможность примерить на себя роли в зависимости от ситуации. С помощью этого начальство может вникнуть в проблемы своих подчиненных. В свою же очередь, работники могут понять, почему руководитель принял то или иное решение в той или иной ситуации. Так же ролевые игры – это неплохой способ разрешения конфликтов типа работник-работник, работник-руководитель.

Изменение обстановки в помещении. Авторы работы «Коммуникации в организации» описывают ««плантационную систему» расстановки столов в кабинете «без стен» - не упорядоченно, рядами, а хаотично, по принципу совместной работы. При такой расстановке рабочих столов их можно менять местами для изменения потребности коммуникации. Авторы утверждают, что лишь эти меры снизили текучесть кадров на 25%, а эффективность труда повысили на 35%». [1]

В итоге, предложенное обеспечение управления человеческими ресурсами содействует улучшению управления человеческими ресурсами на предприятии, снижению сроков адаптации новых сотрудников, что, в свою очередь, содействует повышению производительности труда.

В зависимости от того, насколько мотивированы сотрудники, можно сделать выводы о ценностной ориентации, раскрыть факторы, влияющие на неудовлетворенность работой, дать оценку взаимоотношениям сотрудников с руководством и работниками, определить статусные каждого сотрудника в межфункциональных группах.

Разработанные рекомендации по улучшению социально-психологического климата способствуют сплочению коллектива организации, повышению социально - психологического настроя к трудовой деятельности, поддержанию командного духа и динамизма, что поспособствует росту производительности труда, что, в свою очередь, повлечет за собой повышение конкурентоспособности организации.

Из вышеизложенного можно сделать вывод, что на формирование благоприятного социально-психологического климата в коллективе влияет, в первую очередь, доброжелательные взаимоотношения внутри коллектива. Под условием правильного руководства они дополняются положительной мотивацией, взаимоуважением и сотрудничеством. Благоприятный эмоциональный фон способствует стремлению сотрудников трудиться с желанием и высокой самоотдачей, а нездоровый - резко снижает мотивацию, приводит к конфликтам и разногласиям.

Поддержание благоприятного климата в коллективе отражает в значительной части степень исполнения руководителем своих управленческих обязанностей. Особо важную роль в данном случае играет непосредственный руководитель, который ежедневно общается с подчиненными, тем самым имея возможность оперативно прослеживать состояние эмоционального и психологического климата.

Именно руководитель, его стиль управления, ориентированный на общее дело и интересы коллектива, его профессионализм и моральная устойчивость играют особую роль среди факторов, формирующих социально - психологический климат в коллективе, учитывая индивидуальные характеристики каждого сотрудника, его возможности, достоинства и недостатки.

Список литературы:

1. Каймакова М.В. Коммуникации в организации: текст лекций / М. В. Каймакова. – Ульяновск: УлГТУ, 2008. – 73 с.

2. Михайлов А.С. Социально-психологический климат производственной организации в различных социально-экономических условиях/ Журнал Ученые записки. Научный журнал Курского государственного университета № 1 (25) - 2013

3. Слезко В.В. Экономические потери, которые мы выбираем / В. В. Слезко, - Москва «Инфра-М», 2015 г.

4. Портал психологов организаций – Режим доступа: http://psihologu.my1.ru/

BLOCKCHAIN КАК НОВЫЙ ВИТОК РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Ляпин Григорий Александрович
Студент ННГУ им. Н.И. Лобачевского

Аннотация.

Принцип и особенности работы технологии Blockchain. Связь между блокчейном и криптовалютой. Взгляд бизнеса на перспективы технологии. Потенциальные возможности применения Blockchain в глобальной экономике.

Ключевые слова: Blockchain, транзакция, реестр, блоки, криптография, цепочки связей, криптовалюта, хеширование, децентрализация.

Что такое Blockchain?

Blockchain – это способ хранения данных или цифровой реестр транзакций, сделок, контрактов. То есть всего, что нуждается в отдельной независимой записи и, при необходимости, в проверке. В блокчейне можно хранить данные о выданных кредитах, правах на имущество, нарушениях правил дорожного движения, бракосочетаниях. То есть практически обо всем. Главным его отличием и неоспоримым преимуществом является то, что этот реестр не хранится в каком-то одном месте. Он распределён среди нескольких сотен и даже тысяч компьютеров во всем мире. Любой пользователь этой сети может иметь свободный доступ к актуальной версии реестра, что делает его прозрачным абсолютно для всех участников[1].

Как работает Blockchain?

Цифровые записи сводятся в «блоки», которые затем связываются криптографически и последовательно в «цепочку» с помощью сложных математических алгоритмов. Каждый блок сопряжен с предшествующим и включает в себя набор записей. Новые блоки всегда вписываются строго в конец цепочки.

Процесс шифрования, известный как хеширование, производится большим количеством разных компьютеров, работающих в одной сети. Если в результате их расчетов все они получают одинаковый результат, то блоку присваивается уникальная цифровая сигнатура (подпись). Как только реестр будет обновлён и образован новый блок, он уже больше не может быть изменён. Таким образом, подделать его нереально. К нему можно только дополнять новые записи. Принципиально учесть то, что реестр обновляется на всех компьютерах в сети одновременно.

Что особенного в технологии Blockchain?

Распределённая природа баз данных блокчейна делает взлом хакерами практически невозможным, поскольку для этого им нужно одновременно получить доступ к копиям базы данных на всех компьютерах в сети. Технология также позволяет обезопасить личные данные, так как процесс хеширования необратимый. Если даже оригинальный документ или транзакция будут в дальнейшем изменены, то в результате они получат другую цифровую подпись, что сигнализирует о несоответствии в системе.

Криптовалюты.

Стоит уделить отдельное внимание сочетанию блокчейна и криптовалюты. Благодаря этой технологии люди придумали «некопируемую монету» и начали строить совершенно новую финансовую систему. Высокая волатильность и, как следствие, сумасшедший приток капитала позволило многим криптовалютам за короткий период времени обогнать по капитализации крупные американские компании. Благодаря такому быстрому росту многие эксперты решили, что такой ажиотаж вокруг криптовалюты можно

сравнить с эрой доткомов в конце XX века, которая повлекла за собой одноименный кризис.[2] В то время сформировался «пузырь» в результате взлета стоимости акций интернет-компаний, появления большого количества новых интернет-компаний и переориентировки старых компаний на интернет-бизнес в конце XX века.

Доходность криптовалютного рынка в период ажиотажа поражает, но за эйфорией всегда следует тяжелая депрессия, и она заставит задуматься о целесообразности применения всех уже проверенных человечеством правил игры. Но пока «депрессия» не наступила, огромное количество людей пытается вымучить идею, которая бы позволила им откусить кусочек от рынка, на котором пируют миллионы крайне неквалифицированных инвесторов.

Однако проблема в том, что если внутренняя фундаментальная стоимость тех проектов, в которые приходят инвестиции (будь то валюты или ценные бумаги) не догонит те «пузыри», которые формируются на новом, не регулируемом никем финансовом рынке, тот неизбежно переживет охлаждение. А это принесет миллионам новичков многомиллионные убытки, после чего мы можем потерять их как инвесторов на достаточно длительный срок и дискредитировать многие принципы рынка.[3]

Для этой сферы есть 3 очень важные, но не решенные проблемы, которые мешают распространению технологии по всему миру: конфиденциальность, безопасность и масштабируемость.[4]

Вывод.

Возможности блокчейна в современном мире практически не ограничены. Повсеместное внедрение этой технологии приведет к перестройке экономики и общества. Разработчики получают сейчас карт-бланш, поскольку именно они будут создавать прикладные решения, экспериментируя с блокчейном.

Благодаря тому, что многие услуги стандартизированы, включая юридические, блокчейн и «умные контракты» позволяют предоставлять недорогие юридические услуги. Блокчейн может обеспечивать и процедуру электронного голосования, а также выполнение других процедур и предоставление услуг без малейшей вероятности мошенничества.

Блокчейн и его применение в криптовалюте могут сильно поменять наши взгляды на финансовые рынки и инвестиции. Зачастую именно финансовая сторона вопроса двигает вперед многие технологии. Остается только ждать, когда польза от технологии блокчейн будет нам так же понятна, как польза от смартфона или иных ныне доступных нам технологий XXI века.

Список литературы.

1. Герасимова Е. Блокчейн добрался до высшей школы. [Электронный ресурс]. – URL: http://www.ng.ru/education/2017-10-05/8_7088_blockchain.html (Дата обращения: 15.10.2017)

2. Пузырь доткомов // Wikipedia [Электронный ресурс]. – URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Пузырь_доткомов (Дата обращения: 13.10.2017)

3. Турлов Т. Криптовалютная лихорадка. Чем опасен бум блокчейна и ICO. [Электронный ресурс]. – URL: http://www.forbes.ru/finansy-i-investicii/350999-kriptovalyutnaya-lihoradka-chem-opasen-bum-blokcheyna-i-ico (Дата обращения: 13.10.2017)

4. Кречетова А. Бутерин обозначил главные проблемы блокчейн-систем [Электронный ресурс]. – URL: http://www.forbes.ru/tehnologii/350813-kriptobog-zagovoril-buterin-oboznachil-glavnye-problemy-blokcheyn-sistem (Дата обращения: 13.10.2017)

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ СРЕДСТВ ПОИСКА ПРЕДМЕТОВ ТПН ДЛЯ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ РЕШЕНИЯ ПО ЭФФЕКТИВНОМУ ТАМОЖЕННОМУ КОНТРОЛЮ

Маренов Б.И.
к.т.н., доцент, доцент кафедры мировой экономики и региональных рынков ННГУ им. Н.И.Лобачевского

Аннотация: в статье рассматривается актуальность принятия решения на таможне по выбору и применению технических средств для таможенного контроля, .

Ключевые слова: технические средства поиска, таможенные правонарушения (ТПН), таможенный контроль, метод аэрозольной дисперсии, метод хроматографии.

Annotation: This article examines the relevance of the application of a group of technical means of customs control of materials; analyzes the various dosimeters; recommendations on the choice of means of data groups; identified the prospects of their development.

Keywords: technical search tools, customs offenses (ESRD), customs control, the method of aerosol dispersion, method of chromatography.

В настоящее время существуют разичные способы и методы таможенног контроля товаров и грузов , пересекающих таможенную границу. группы технических средств. Однако, ряд этих средств уже устарел, не отвечает современным требованиям. Необходимы новые методы и средства

В последнее время на вооружение таможенной службы поступила техника контроля и поика предметов таможенных правонарушений (ТПН), основанная на использовании новых методов определения таможенных правонарушений. К таким методам относятся газоаналитические способы , основанные на анализе проб воздуха (газа) , взятого из исследуемого объекта. Эти методы обеспечивают большую степень вероятности обнаружения даже незначительного наличия предметов ТПН следуемых объектах. Существуют различные разновидности использования газоаналитических методов: использование аэрозольной дисперсии, газовой хроматографии, масс- спектометрии.

Метод аэрозольной дисперсии основан на определени предметов правонарушений или целевых веществ (наркотические ,отравляющие , взрывчатые и другие вещества или целевые вещества ЦВ) иметь ту или иную аэрозольную дисперсию, т.е.присутствие микрочастиц вещества в воздушной среде. Если из воздуха, взятого из исследуемого предмета, подозрительного на наличие ЦВ, выделить пробу и с помощью ЭВМ сравнить присутствие её микрочастиц с аэрозольной дисперсией известных НВ, , то их наличие и состав покажут наличие этих ЦВ в упаковке.

Газовая хроматография - это разделение пробы воздуха на фазы и изучение каждой из них на наличие ЦВ. Каждому виду ЦВ свойственен свой индекс удержания при хроматографии.То есть, по индексу удержания определяют наличие ЦВ: если индекс удержания соответствует определенному ЦВ, значит, он есть в исследуемом объекте.

Масс-спектральный методпреполагает разделение пробы воздуха на спектры (фрагменты) и по ионным массам продуктов фрагментации ЦВ определяют их наличие.

Однако, практика применения технических средств таможенного контроля , основанного на этих методах, показала, что далеко не все из этих групп методов являются эффективными при проведении таможенного контроля.

С целью выявления наиболее действенных методов обнаружения ЦВ был выполнен анализ современных технических средств поиска предметов ТПН, использующих газоаналитические методы.

В качестве основных критериев анализа были выбраны следующие показатели, в большей степени влияющие на степень обнаружения предметов ЦВ:

- принцип действия приборов поиска (используемый в приборе метод поиска)
- типы обнаруживаемых целевых веществ (ЦВ);
- чувствительность прибора
- весогабаритные характеристики;
- дополнительная информация (См .табл.1)

Результаты анализа представлены в таблице.

Таблица 1.

Модель, фирма-изготовитель, страна	Принцип действия	Типы обнаружи-ваемых ВВ, НВ	Чувствительность	Весо-габаритные характеристики	Дополнительная информация
1.“EGIS”, Thermedics Inc., США	газохроматографический	динамит, тротил, пластиковые ВВ	10-11 г пластикового ВВ	56*56*25 см, 27 кг	пробоотборник с лучевым нагревом поверхности, время анализа 10-12 секунд, время готовности к эксплуатации 30 мин.
2.“IONSCAN”, Barringer Instruments Inc., США - Канада	дрейфспектрометрический	динамит, тротил, пластиковые ВВ; кокаин, героин, ЛСД, экстази и др.	10-10 ч 10-11 г ВВ в пробе	40x34x 32 cm, 22 кг	для удобства транспортировки разделяется на три части, время анализа 6-8 секунд, время готовности к эксплуатации 20 мин.
3.“ITEMISER”, Ion Track Instruments, США	спектрометрия подвижности ионов	динамит, тротил, пластиковые ВВ; кокаин, героин, ЛСД, экстази и др	(1 ч 3)x10-10 г ВВ в пробе	47x43,5x37 см, 12 кг	дается распечатка плазмограммы, время анализа 8 секунд, время готовности к эксплуатации 30 мин.
4.“ШЕЛЬФ”, Россия	дрейфспектрометрический	NG, TNT, EGDN	10-13 г/см3 (по TNT)	40x9x7 см, 1,5 кг	колебания влажности на работу не влияют, время отклика на наличие паров ВВ 1-2 сек, дистанционность при пробоотборе до 10 см.
5. “МО-2”, Россия	дрейфспектрометрический	NG, TNT, пластиковые ВВ	10-13 г/см3	31x10x9 см, 1,3 кг	общий вес комплекта в транспортной упаковке 7 кг, время отклика на наличие паров ВВ 1-2 сек, дистанционность при пробоотборе до 10 см.

Анализа показал следующие результаты:

Пробоотборники в приборах 4 и 5 (См. табл. 10 решенЫ довольно оригинально: она создает смерчеобразный вихрь, внутри которого образуется трубка воздушного разрежения, что обеспечивает условия для “высасывания” проб воздуха из щелей и труднодоступных мест контролируемого объекта.

В этих приборах колебания влажности на работу не влияют, время отклика на наличие паров ВВ 1-2 сек, дистанционность при пробоотборе до 10 см.

Приборы ШЕЛЬФ”и “МО-2 имеют относительно небольшую массу и габариты

В других приборах взятие пробы воздуха для анализа производится выносным ручным пробоотборником с предварительной концентрацией регистрируемого вещества. Некоторые ручные пробоотборники снабжены устройствами лучевого нагрева поверхности (см.1), благодаря чему возрастает испаряемость присутствующих на ней следовых количеств ВВ и повышается эффективность пробоотбора.

Таким образом, более высокие результаты по обнаружению ЦВ получены при использовании методов газовой хроматографии и дрейф- спектрометрии ионов

Среди технических средств таможенного контроля, использующих эти методы, более предпочтительны портативные детекторы « Шельф», «МО-2» : они от отечественного производителя, соответственно стоимость приемлемая, у них достаточно высокая чувствительность, маленькие габариты и вес, к тому же они выявляют самые распространенные виды ЦВ и у них самое быстрое время реагирования.

Вместе с тем, можно выделить проблемы, возникающие при применении средств поиска предметов ТПН, использующих газоаналитические методы.

Газоаналитические приборы поиска ЦВ обладают сравнительно невысокой чувствительностью (9--13 г/см 3). Эти показатили значительно ниже , чем при использовании биологических методов (использование специально подготовленных собак) Такая сравнительно низкая чувствительность ограничивает возможности поиска и обнаружения ОВ и ВВ, отличающихся низкой летучестью и способностью образования паров при обычных условиях (гексоген, октоген ТЭН, тетрил и ВВ на их основе и др.).

В большей степени на работу дрейф- спектрометров влияет температура воздуха (должна быть выше +5-+10 ° С); относительная влажность (должна быть менее 90%) и локальная турбулентность воздуха. Причем степень влияния этих факторов на работу приборов значительно выше, чем на работу при использовании биологических методов

Еще одним недостатком для газоаналитических приборов является проблема герметичных емкостях закладки и хранения проб воздуха.Если герметичная стеклянная, металлическая или пластиковая емкость полностью исключает выход паров ЦВ наружу, то для емкости на основе полиэтилена, бумаги и ряда других материалов вероятность выхода паров ЦВ наружу существует. Естественно, что в этом случае содержание паров ЦВ в воздухе будет значительно ниже, чем для негерметизированных объемов. И это соответствующим образом скажется на вероятности их обнаружения.

Кроме того, приборы на основе использования этих методов являются сравнительно дорогостоящими газоанализаторами , требуютвысокой квалификации операторов , значительных финансовых ресурсов .

Основные направления совершенствования технических средств поиска предметов ТПН:

-повышение квалификации должностных лиц ТО для работы с новыми техническими средствами;

-увеличение статьи расходов денежных средств из бюджета на техническое оснащение таможенных органов;

- внедрение в деятельность таможенных органов новых технологий, направленных на совершенствование процедур таможенного осмотра и досмотра, повышение эффективности таможенного контроля крупногабаритных грузов и транспортных средств, информационную поддержку деятельности правоохранительных подразделений таможенных органов;

- создание и поддержание рационального по составу и основным характеристикам комплекта технических средств поиска, организация эффективного его применения.

Список литературы

1. Технические средства таможенного контроля делящихся и радиоактивных материалов: актуальность использования, анализ, перспективы развития.: Маренов Б.И. РИНЦ,«Экономика и социум» №2(33) 2017 www.iupr.ru

2. Анализ и перспективы развития технических средств нанесения и считывания специальных меток в таможенном контроле.: Маренов Б.И. РИНЦ,«Экономика и социум» №31(20) 2016 www.iupr.ru

3. Основы применения технических средств таможенного контроля Маренов Б.И., Задорожный Ю.В. практикум / Санкт-Петербург.: ИЦ «Интермедия», 2015.

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ДИНАМИКИ ЛИЗИНГА В РОССИИ. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Мартьянов Константин Александрович
Бакалавр экономики, студент, ИЭиП кафедра финансов и кредита

Аннотация: в статье рассмотрены теоретические аспекты лизинга, выявлены факторы, влияющие на деятельность лизинговых компаний и на рынок лизинговых услуг, в целом. Проанализировано текущее состояние рынка лизинга, а также проведен анализ деятельности крупнейших лизингодателей и определены основные перспективы развития лизинговой деятельности в России.

Ключевые слова: лизинг, лизинговый рынок, лизингодатель, лизингополучатель, финансовая аренда, факторы, перспективы.

В современных условиях, когда экономика страны находится за пределами стабильности, а на это повлияли и мировой кризис 2008 года, и диспропорция в экономических взаимоотношениях между странами с 2014 года по настоящее время, принять сторону положительного влияния на нее готов рынок лизинговых услуг. Лизинг является одной из составных частей развития всей экономики страны, исходя из этого, он может оказывать влияние как на государство, так и на бизнес. Со стороны государства, лизинг направлен на формирование инвестиционного спроса. Со стороны конечного потребителя лизинговых услуг, то есть бизнеса, лизинг, в итоге способен увеличить предложение, посредством того, что имущество или основные средства, приобретенные по договору лизинга, будут использованы, либо в качестве расширения производства, предоставляемых услуг, либо в качестве обновления существующего имущества. Тем более, что для предприятий выгоднее и проще приобрести необходимое имущество именно в лизинг, нежели в кредит. Кроме того, наличие большого числа лизинговых компаний на рынке (более 100 по состоянию на 2017 год), говорит о явной конкуренции. Все вышеперечисленные элементы влияния лизинга на развитие бизнеса и экономики страны, в целом, подтверждаются постоянной поддержкой государства, например, льготы лизинговым компаниям на осуществление своей деятельности, предоставление государственных заказов предприятиям, осуществляющим лизинг на поставки товаров или услуг для государственных нужд. Однако, будущее лизинга у многих исследователей все равно остается открытым вопросом.

Чтобы разобраться в этом вопросе, необходимо углубиться в саму суть лизинга. Существует бесчисленное множество определений к данному понятию, например, лизинг – это форма вложений средств на возвратной основе, в других источниках указано, что это форма товарного кредита. По сути, здесь выступают три стороны: лизингодатель (лизинговая компания), лизингополучатель (предприятие, нуждающееся в услугах лизинговой компании), продавец объекта лизинговой сделки. И, конечно, каждая сторона имеет свои выгоды. Лизингополучатель получает возможность приобрести во временное пользование имущество, либо обновить существующее, при минимальном задействовании собственного капитала, получить уже готовый объект лизинга при минимальных затратах своего времени, а также получить некоторые выгоды, по сравнению с кредитом. Для лизингодателя, это то, что расходы и доходы от инвестиций идут практически одновременно, то есть лизинговая компания способна осуществлять сразу большое количество сделок, ну и конечно же, то, что право на объект лизинга остается у лизинговой

компании. Выгода продавца заключается в том, что он совершает практическую безрисковую сделку, а также увеличивает объемы своих продаж. [1, С.38]

Из данных суждений, можно выделить главную особенность лизинга: каждый участник, который принимает какое-либо участие в лизинговой сделке (сюда относится и государство) получает от этой сделки свои выгоды. Если взять в целом, что данный вид финансовой аренды дает положительные моменты, то можно сказать, что это полезно и для государства, в том числе его средств (инвестиций). Ведь, если государство будет поддерживать такой вид инвестиций, вкладывать в него средства, предприятия-получатели будут своевременно обновлять, улучшать оборудование, соответственно повысится качество и темпы производства, а от их увеличения будет более интенсивный товарооборот, следовательно, и отдача от вложенных государством средств будет больше. [2, С.197]

Как было сказано ранее, предприятиям выгоднее взять оборудование именно в лизинг, нежели взять необходимые средства на его покупку в кредит. Выгода состоит в отсутствии дополнительных налогов.

Отсутствие излишних налогов привлекают бизнес, ведь в этом случае, гораздо выгоднее взять имущество в аренду на определенный срок, использовать его в целях развития и наращивания своего производства, а затем сделать выбор, либо выкупить это имущество (по остаточной стоимости) и дальше использовать это оборудование, но уже выплачивая налоги, либо отказаться от выкупа и возможно, взять что-либо в аренду снова.

Лизинговые компании ориентированы на предоставление лизинга разных сфер (автомобилей, спецтехники, оборудования, судов, и так далее), но наиболее распространенными являются лизинг зданий и машин, оборудования, транспортных средств, именно они имеют наибольшую долю в структуре инвестиций государства. [3]

Как видно из таблицы, государство с каждым годом выделяет все больше средств в том числе на данное направление (11035,7 млрд. руб. в 2011 году, 14639,8 млрд. руб. в 2016 году), рост на 32% за последние 5 лет, то есть это действительно приносит определенный доход и развитие, в особенности для предприятий, которые стремятся брать нефинансовые активы в лизинг. Следовательно, можно наметить некую тенденцию (перспективу), что при сохранении спроса на этот вид услуг, развитие финансовой аренды будет иметь положительную тенденцию, учитывая, что только на автолизинг в 2017 году выделено 10 млрд. руб. по программе субсидирования лизинга (государственная поддержка). Рост доли автомобильного лизинга обусловлен тем, что на фоне серьезного снижения объемов продаж автомобилей начиная с 2013 года и по настоящее время, на 43 %, производители и официальные дилеры стали активнее работать с лизинговыми компаниями, чтобы хоть как-то компенсировать потери, а государство стало вводить государственные программы льготного лизинга.

Таблица 2

Структура инвестиций в основной капитал в России

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Инвестиции в основной капитал-всего (млрд. руб.)	11035,7	12586,1	13450,2	13902,6	13897,2	14639,8
в том числе:						
здания (кроме жилых) и сооружения	4776,8	5560,2	5582,7	5665,3	6069,1	6618,1
машины, оборудование, транспортные средства	4185,6	4731,6	5212,8	5052,0	4375,1	4480,7
Инвестиции в основной капитал-всего (доля, %)	100	100	100	100	100	100,0
в том числе:						
здания (кроме жилых) и сооружения	43,3	44,2	41,5	40,8	43,7	45,2
машины, оборудование, транспортные средства	37,9	37,6	38,8	36,3	31,5	30,6

Именно в 2014 году, когда ситуация с экономикой в стране стала неустойчивой, на фоне сокращении объемов нового бизнеса, автолизинг остался наиболее устойчивым. Существенно выросли сделки с государственными компаниями, и доля автолизинга на общем фоне выросла с 20% в 2013 году до 35 % в 2016 году. [3]

Подводя итог, можно определенно сказать, что лизинг способствует развитию предприятий, производителей, а также экономики страны, в целом. Государство делает все, что возможно для того, чтобы развивать это направление. Вводятся программы государственной поддержки со сниженными процентами по лизингу и льготными условиями предоставления. Государство выделяет большие деньги на данное направление, так как это способствует развитию бизнеса и поддержанию конкуренции на рынке. А это очень важно, именно в настоящее время. Лизинговые компании, в свою очередь, в августе 2017 года создали “Национальный лизинговый союз”, учредителями которого являются около 20 крупнейших лизинговых компании России, такие как ВЭБ-лизинг, ВТБ-лизинг, Сбербанк лизинг, и другие. Союз был создан для поддержания и координации деятельности, чтобы компании на рынке эффективно развивались и могли признать себя в качестве само регулируемой организации. Все эти меры говорят о том, что в ближайшем будущем, лизинг будет стремительно развиваться, поддерживать бизнес, следовательно, и экономику России. По мнению экспертов, даже в случае негативного прогноза, объем рынка лизинга будет насчитывать порядка 815 млрд. рублей (рост на 10% по сравнению с 2016 годом).

Список литературы

1. Лещенко, М.И. Основы лизинга: Учебное пособие / М.И. Лещенко. — Финансы и статистика, 2015. – 336 с

2. Глотова Н. И., Обидина С. С. Особенности развития лизинга в России в условиях финансового кризиса // Вестник АГАУ, 2015 - №7 (129) - с. 196 - 199

3. http://www.gks.ru/

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМИ ФИНАНСАМИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Матвеев Виктор Александрович
кандидат экономических наук, доцент кафедры «Компьютерные информационные системы финансовых расчетов», Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Аннотация В современных условиях финансово-экономическая нестабильность предопределяет необходимость модификации существующего подхода к управлению государственными финансами, повышения эффективности реализуемой экономической политики. В статье дается критический анализ состояния финансов государственных внебюджетных фондов, подкрепленный статистическими данными, обосновывается необходимость и проанализирована возможность корректировки применяемой методики оценки инвестиционных рисков.

Ключевые слова Государственные финансы, внебюджетные фонды, эффективность управления, оценки рисков инвестирования, пенсионные накопления, накопительная часть, социальное страхование и обеспечение.

Текущая стадия развития российской экономики определяется ослаблением воздействия негативных факторов, связанных с реализацией последствий мирового экономического спада, которые в условиях существенной волатильности различных рынков препятствуют осуществлению эффективного инвестирования финансовых ресурсов государства и муниципальных образований.

На данный момент напряженная ситуация на финансовом рынке, текущие факторы и тенденции, определяющие диспропорции развития экономики в отраслевом, территориальном, секторальном и воспроизводственном разрезе, нехватка иностранного капитала, продолжающийся дефицит свободного российского капитала, высокая степень рисков инвестирования и прочие неблагоприятные факторы, указывают на необходимость срочного принятия мер по модификации традиционного подхода к формированию финансовой политики при управлении финансовыми ресурсами государства и муниципальных образований, рисками инвестирования финансовых ресурсов значимых по отношению к социальной сфере, которые сосредоточены в системе государственного социального страхования и обеспечения. Указанная выше ситуация существенным образом отражается на степени эффективности реализации политики государства и муниципальных образований, формирует основные результаты и тенденции развития социальных и экономических процессов.

Положение дел в исследуемой проблемной области таково, что на протяжении длительного периода времени финансовые средства, накапливаемые в системе внебюджетных фондов государства, как правило, рассматривались с позиций источника финансирования долговых обязательств государства при условии наличия оптимальной пропорции численности трудящихся и лиц, получающих страховые возмещения.

В соответствии с официальными статистическими данными абсолютный показатель численности экономически активного населения к началу 2015 г. достиг уровня 75,3 млн. чел., что составляет около половины от итоговой численности населения [3].

В текущих условиях макроэкономической конъюнктуры наблюдаемое количественный дисбаланс соотношения социального страхования со стороны государства

и рисков социального страхования со стороны бизнеса становится крайне острой проблемой, поскольку оно связано с отсутствием эффективной методики отслеживания и оценки эффективности управления инвестиционными рисками, связанным с проведением политики в отношении значимых социальной сферы финансовых ресурсов, обеспечения финансовыми ресурсами фондов социального страхования, своевременном применении инструментов борьбы с нехваткой средств социального страхования [1].

Пока что нет ответ на вопрос, каковы оптимальные пропорции при управлении средствами в системе социальных внебюджетных фондов особенно в условиях нестабильности макроэкономической конъюнутуры и долгосрочных тенденция развития экономики и какова должна быть степень участия государства в этом процессе и современная мировая практика подтверждает это.

Несмотря на проводимую реформу, большинство вопросов оказалось нерешенными в сфере пенсионного обеспечения, а в условиях экономического спада накопительная составляющая вообще оказалась под угрозой полной «заморозки».

Согласно данным ведомственной статистики к этому же времени стоимостной объем доходной части бюджета Пенсионного фонда превысил 5 трлн., а расходной части – 4,9 трлн. рублей. Получаем абсолютную величину профицита в размере около 135 млрд. рублей, которая после корректировка на межбюджетные трансферты в виде поступлений на безвозмездной основе от бюджетов разного уровня, то есть за вычетом 1 728 млрд. рублей дает фактический дефицит финансовых ресурсов соответствующего фонда в сумме около 1600 млрд. рублей

На текущий момент ставка страхового тарифа существенно увеличилась для категорий работников с относительно высоким уровнем доходов, а доля распределительного компонента перераспределения соответствующих финансовых ресурсов посредством бюджетного механизма теперь достигает 50%, что существенным образом ущемляет права лиц, которые являются приобретателями пенсионных прав в новой пенсионной системе. Как известно, распределительный компонент обеспечивает текущие выплаты пенсий нынешним пенсионерам, пенсионные права большинства из которых устанавливались еще в советское время, а также досрочные пенсии и другие солидарные расходы, находящиеся вне пенсионных прав, включая расходы на выплату базовой части пенсии.

Завышенная часть базовой пенсии приводит к тому, что относительная величина, характеризующая количественное соотношение среднего размера пенсий и заработной платы известная как коэффициент замещения может достигнуть уровня в 40% но только для категорий застрахованных лиц с относительно низкими доходами, к которым преимущественной относятся работники бюджетной сферы с учетом всех модификаций параметров пенсионной системы, запутанной схемой начисления пенсионных «баллов» и новым страховым стажем не менее 30 лет.

Утвержденная и реализуемая система необдуманных мер в области политики управления средствами государственных внебюджетных фондов существенным образом ущемляет права будущих пенсионеров, которые приобретали пенсионные права в эпоху глобальной финансово-экономической нестабильности, что еще более усугубляется по некоторым оценкам катастрофическим положением в области демографической статистики, несмотря на официальные заявления о росте ожидаемой продолжительности жизни, коэффициентов дожития и т.д. Для таких категорий граждан фактически не обеспечивается реализация принципа пенсионного страхования, являющегося необходимой основой в рамках накопительной пенсионной системы, который предполагает прямую зависимость пенсионных выплат от заработной платы и стажа трудовой деятельности.

Нехватка финансовых средств бюджетов соответствующих фондов не является тому оправданием особенно при переходе к стадии оживления экономического цикла в российской экономике, а также в долгосрочной перспективе, при свертывании программ количественного стимулирования и активизации применения мер сдерживающей экономической и финансовой политики. Неэффективное администрирование – вот настоящая причина нарастающего кризиса государственных внебюджетных фондов, которые в условиях кризиса не могут за счет повышения ставок отчислений и дополнительной нагрузки на бизнес обеспечивать необходимую закрепленных конституционных прав граждан.

В условиях финансовой и экономической нестабильности практическая ценность такой количественной характеристики инвестиционного риска, как коэффициент вариации существенно снижается с позиции конкретного инвестора, в качестве которого может выступать и государство, и бизнес и конкретных гражданин. Природа средств пенсионных накоплений такова, что необходима система мер, гарантирующих сохранность инвестируемых средств, которые формально и можно считать в определенной степени временно свободными денежными средствами, поэтому определяющим с точки зрения инвестиционной среды является чувствительность в большей степени не к вероятности недополучения ожидаемого дохода, а к абсолютной величине возможного убытка.

Необходимо отметить, что на протяжении первой фазы мирового финансово-экономического кризиса с 2008 г. по 2014 г. отрицательная доходность (убыточность) инвестирования пенсионных накоплений стала острой проблемой. Например, уровень убыточности Внешэкономбанка в 2008 г. достигал -0,46% годовых. С середины 2014 г. эта проблема усугубилась введением режима экономических санкций и существенным ростом волатильности национального и мирового финансового рынка.

Консервативный характер системы государственных внебюджетных фондов не является совместимым с периодом «турбулентности» фондового рынка, что связано с повышенным риском возникновения убытков и ему должны соответствовать консервативная стратегия и тактика достижения минимальной положительной доходности или безубыточности управления за счет размещения соответствующих средств в государственные долговые и корпоративные ценные бумаги под гарантии государства, реализацию проектов создания и развития инфраструктуры и т.д.

Для решения вышеуказанных проблем требуется разработка и реализация на практике нового подхода к анализу и оперативной оценке эффективности при управлении средствами государственных внебюджетных фондов.

Текущая макроэкономическая конъюнктура позволяет применять эффективную методику инвестирования финансов государственных внебюджетных фондов, связанную с установлением системы государственных гарантий и жесткого государственного контроля деятельности негосударственных фондов и частных управляющих компаний (лицензирование, мониторинга, субсидирование и т.д.), системы гарантирования доходности и безубыточности, согласно которой на основе среднерыночной ставки доходности устанавливается ограничение по минимальному и даже по максимальному уровню доходности с целью нейтрализации негативного влияния большинства инвестиционных рисков.

Для текущей макроэкономической ситуации соответствующая методика управления средствами, аккумулируемыми в системе государственных внебюджетных фондов, в условиях экономической нестабильности, значительной волатильности фондового рынка, повышенных рисков получения отрицательных результатов инвестирования, требует создание законодательного механизма установления периода гарантирования доходности с использованием достаточно надежных и актуальных статистических данных о

ежемесячных результатах инвестирования и соответствующего механизма бюджетного планирования, что необходимо реализовать в кратчайшие сроки.

Список литературы

1. Матвеев В.А. Перспективы инвестирования пенсионных капиталов в России // Вестник Нижегородского университета им. Н.И.Лобачевского. Серия «Экономика и финансы». 2004. Выпуск 1(5). С. 126 – 133.

2. Матвеев В.А. Разработка критерия оценки рисков инвестирования государственных финансовых ресурсов в условиях финансовой нестабильности // Вестник Нижегородского университета им. Н.И.Лобачевского. Серия «Экономика и финансы». Выпуск 6(1). – Н.Новгород: Изд-во ННГУ, 2013. – с. 302-303.

3. Занятость и безработица. // http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour_force/#.

ИССЛЕДОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДИСТАНЦИОННОГО БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ НА ОСНОВЕ РАССМОТРЕНИЯ ЕГО ПРЕИМУЩЕСТВ И НЕДОСТАТКОВ

Матюкова Валерия Сергеевна,
Бакалавр ИЭП ННГУ им. Н.И. Лобачевского

Роганова Светлана Юрьевна,
к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита ИЭП ННГУ им. Н.И. Лобачевского

В работе рассмотрены формы, риски, преимущества и недостатки дистанционного банковского обслуживания, а также обосновано насколько эффективно его использование. Также подробно изучены и охарактеризованы такие понятия, как Интернет-банкинг, мобильный банкинг, телефонный банкинг. Предложены пути нейтрализации рисков для клиентов при использовании удалённого банковского обслуживания.

Ключевые слова: Дистанционное банковское обслуживание, Интернет-банкинг, мобильный банкинг, телефонный банкинг, банковские риски, денежные средства.

Актуальность данной статьи обусловлена активным развитием современных информационных технологий в банковской сфере, что непосредственно влияет на формирование конкурентных преимуществ в межбанковской борьбе за клиентов.

Стремительное развитие информационных систем позволило кредитным организациям провести автоматизацию своей деятельности и разработать механизм удаленного получения банковских услуг через Интернет, мобильный телефон, банкоматы. На сегодняшний день банковская сфера представляет собой одну из тех областей человеческой деятельности, где применение компьютерных технологий наиболее эффективно. Современные банки предлагают достаточно широкий спектр услуг, объединенных общим термином – дистанционное банковское обслуживание (ДБО).

Дистанционное банковское обслуживание - это предоставление возможности клиентам совершать банковские операции, не приходя в банк, с использованием различных каналов телекоммуникации [9].

В настоящее время существует несколько видов ДБО в банках с точки зрения оказания услуг клиентам:

– Интернет-банкинг - оказание услуг ДБО на основе банковской системы платежей через сеть Интернет;

– мобильный банкинг - оказание услуг ДБО на основе мобильных технологий;

– обслуживание с использованием банкоматов и терминалов;

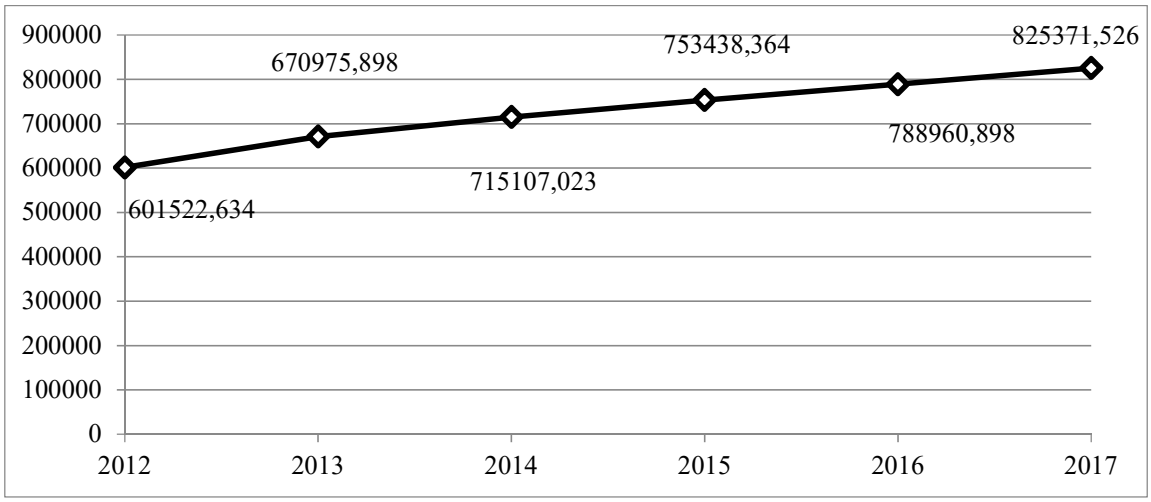
– телефонный банкинг - оказание услуг ДБО на основе банковской системы голосовых сообщений [9].

Банки могут предоставлять клиентам как все виды дистанционного обслуживания, как в отдельности, так и одновременно в комбинациях. Различные виды ДБО могут быть ориентированы на различные группы клиентов.

На сегодняшний день огромное количество людей пользуются услугами банков. На графике видно, что ежегодно количество клиентов банков растёт (График 1) [8].

График 1

Количество счетов, открытых учреждениями банковской системы, тыс. ед

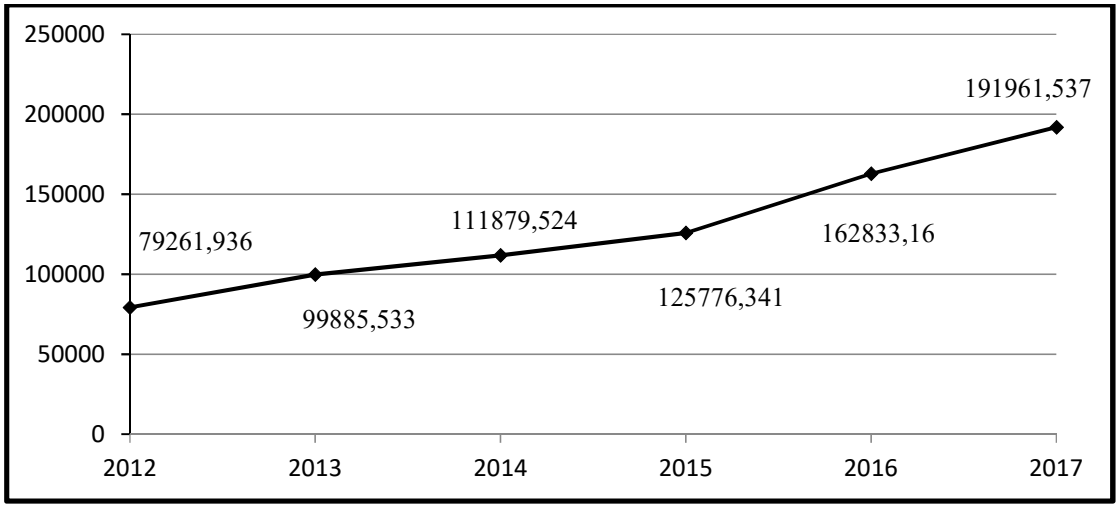


В 2017 году произошло увеличение счетов, открытых в банках, по сравнению с 2016 годом на 5%, а по сравнению с 2012 годом – на 37%. Таким образом, ежегодно банки вводят новые виды услуг, чтобы оставаться конкурентоспособными на рынке. Широкое распространение приобрело внедрения ДБО в кредитных организациях.

На графике 2 видно, что с каждым годом количество клиентов, использующих данную услугу, увеличивается [8].

График 2

Количество счетов с дистанционным доступом, открытых в кредитных организациях



Такая популяризация ДБО среди клиентов связана с рядом преимуществ. Внедрение систем дистанционного обслуживания также оказывают положительное влияние на работу кредитных банков. Рассмотрим преимущества пользования ДБО для клиентов и банков. Результаты представлены в таблице 1 [4,7].

Таблица 1

Преимущества ДБО для клиентов и банков

Для клиентов	Для банков
1. Доступные информационные, платёжные сервисы в режиме онлайн, а также возможность работы с текущими, депозитными, карточными счетами и с кредитными продуктами	1. Экономия финансовых затрат за счёт сокращения стоимости обслуживания клиентов. Обслуживание в отделениях банков обходится кредитным организациям дороже, чем внедрение системы ДБО, поскольку во втором варианте срок окупаемости затрат меньше и прибыль выше;
2. Удобство пользования услугами в любом месте и в любое время суток, экономия времени и денежных средств (ДБО в банках предоставляется недорого или бесплатно); 3. Оперативность и быстрота выполнения банковских операций; 4. Возможность регулярного контроля собственных платежей и получения оперативной информации (курсы валют, изменения условий и тарифов и т.д.).	2. Повышение конкурентоспособности на рынке и увеличение лояльности клиентов; 3. Увеличение пропускной способности обслуживания клиентов за счёт разработки удалённого обслуживания через терминалы или банкоматы, что помогает сократить время совершения банковских операций; 4. Снижение ошибок, связанных с человеческим фактором, за счёт создания шаблонов в системах ДБО, что помогает повысить качество совершаемых операций и уменьшить операционные риски банков; 5. Возможность банков обслуживать клиентов в разных географических точках, увеличивать число потенциальных клиентов, выходить на новые потребительские сегменты.

Таким образом, клиенты с помощью использования ДБО получают необходимый набор банковских услуг в удобном для них формате и месте, без дополнительных финансовых затрат. Все перечисленные преимущества помогают банкам увеличить свою прибыль, что является первостепенной целью деятельности коммерческих организаций.

Электронные системы обслуживания быстро приобрели популярность среди клиентов и банков и сейчас сложно представить современную жизнь без онлайн систем. Рассмотрим подробно каждый вид ДБО, его преимущества и недостатки для клиента.

Согласно письму Центрального банка РФ Интернет-банкинг – это способ дистанционного банковского обслуживания клиентов, осуществляемого кредитными организациями в Интернете (в том числе через web-сайт(ы) и включающего информационное и операционное взаимодействие с ними) [1].

Интернет-банкинг позволяет своим клиентам осуществлять следующие виды услуг:

Проводить платёжные операции (переводы между счетами и картами, оплата коммунальных услуг, покупок, связи и др.);

Получать информацию о своих счетах, курсе валют, проведённых операциях;

Пополнять и снимать денежные средства со счета пластиковой карты;

Делать выписку о проводимых операциях;

Открывать кредиты и вклады, и многое другое [5].

Мобильный банкинг – это управление банковскими счетами и картами с различных мобильных устройств: сотовые телефоны, КПК, коммуникаторы, смартфоны. Раньше мобильный банкинг ассоциировался только с услугами sms, однако технологии не стоят на месте и сейчас уже многие банки предлагают клиентам установку приложений, а также оплату покупок с помощью телефона [6].

Наиболее распространенные услуги данного вида ДБО на сегодняшний день - платежи со счета карты, sms-оповещения клиентов обо всех операциях по счету, возможность безналичной оплаты услуг сотовой связи, ЖКХ и др. Мобильный банкинг стал предпочтительным для клиентом, поскольку он проще, удобнее и всегда рядом [5].

Телефонный банкинг предоставляет возможность совершения различных операций по голосовым сообщениям. У каждого банка существует горячая линия, позвонив на которую можно решить некоторые вопросы, связанные с клиентским обслуживанием. Среди клиентов данный вид дистанционного обслуживания менее распространён, поскольку по нему не получится осуществить расходные операции по счёту, возможно лишь получить информацию или подключить некоторые услуги.

Данным видом ДБО клиенты, обычно, пользуются, если нет возможности подключить мобильный и Интернет-банкинг, или если хотят получить консультацию специалиста.

Ещё одним популярным видом ДБО является банкомат или терминал. Под банкоматом понимается техническое устройство банков, предназначенное для совершения операций с картами и денежной наличностью (выдача денежных средств, пополнение счёта, перевод между счетами, оплата и подключение услуг и др.).

Определим основные преимущества и недостатки всех видов ДБО. Результаты представлены в таблице 2.

Таблица 2

Преимущества и недостатки видов ДБО

Преимущества	Недостатки
1. Интернет-банкинг и мобильный банкинг	
1. Проведение большого количества операций; 2. Сокращение времени и затрат; 3. Удобство в использовании; 4. Постоянный контроль своих счетов; 5. Понятный интерфейс.	1. Слабая защита системы в случае потеря телефона и других носителей; 2. Проведение операций только при наличии доступа в сеть Интернет; 3. Установка только на современных носителях.
2. Телефонный банкинг	
1. Получение информации по своим счетам; 2. Возможность получения информации с любого номера телефона; 3. Бесплатный звонок на горячую линию; 4. Подключение ограниченного количества услуг дистанционно; 5. Консультация клиентов.	1. Ограниченное количество услуг; 2. При подключении новых услуг клиенту при себе необходимо иметь паспорт или знать кодовое слово от своей карты; 3. Неэффективная система безопасности; 4. Для получения информации обязательна коммуникация со специалистом; 5. Ошибки при идентификации клиента
3. Банкоматы, терминалы	
1. Выдача и внос наличных с карты без обращения в отделение банка; 2. Удобство и простота в использовании; 3. Возможность оплаты различных видов услуг; 4. Расположены в местах общественного пользования (магазины, центры и т.д.).	1. Необходимо знать места, где расположены платёжные системы; 2. Увеличение времени совершения услуг; 3. Риск оставить карту или деньги в банкоматах; 4. Возможность технических неполадок.

При пользовании услугами ДБО у клиента возникают определённые риски. Рассмотрим сущность этих рисков и пути их нейтрализации. Результаты исследования обобщены в таблице 3.

Таблица 3

Риски клиентов при использовании ДБО

Риск	Сущность	Пути нейтрализации
Мошенничества	Представляет собой проведение операций по картам и счетам клиента сторонними лицами. Это может быть связано как с организацией системы безопасности самих банков, как со злым умыслом третьих лиц, а так и с невнимательностью самих клиентов.	1. Осуществлять операции с использованием банкоматов, установленных в безопасных местах; 2. Не использовать банковские карты в организациях торговли и обслуживания, не вызывающих доверия; 3. Не использовать пин-код при заказе товаров либо услуг по телефону/факсу или по сети Интернет; 4. Пользоваться услугой SMS-оповещения о проведенных операциях с применением ДБО (в случае возможности получения такой услуги); 5. Не передавать персональную информацию по счетам и картам сторонним лицам [2].
Риск	Сущность	Пути нейтрализации
Правовой	Получение конфиденциальной информации третьими лицами. Данный риск подразумевает передачу паролей от мобильного и Интернет-банкинга, отправка кодовых слов неуполномоченным лицам по электронной почте и sms, а также разглашение клиентской информации самими сотрудниками банка.	1. Не сообщать важную информацию по голосовому сообщению о своих счетах и картах; 2. Совершая звонок, убедиться, что Вы разговаривайте с сотрудником банка; 3. Не отправлять паролей, кодовых слов и другую важную информацию по электронной почте или sms; 4. Не давать третьим лицам технические устройства, на которых установлены мобильный и Интернет-банкинг; 5. При входящем звонке от неизвестного номера, где человек представляется сотрудником банка, необходимо перезвонить на горячую линию или обратиться в отделение банка, чтобы убедиться в принадлежности номера и не сообщать никакую информацию.
Технический	К этому риску относится: ошибки и сбои в работе аппаратно-программного обеспечения, недостаточная защищённость информационных систем; ошибки клиентов и сотрудников.	1. Выбирать проверенные крупные банки, в которых технические сбои происходят реже; 2. Если какая-либо операция вызывает у клиента сомнения, необходимо обратиться в отделение банка к ответственным сотрудникам; 3. При возникновении технических сбоев или проблем обратиться немедленно в банк или на горячую линию.

В современном мире тяжело представить деятельность банков без оказания услуг ДБО для своих клиентов. Наряду со всеми преимуществами дистанционного обслуживания оно имеет и свои недостатки, связанные с рисками. В статье были предложены рекомендации по нейтрализации этих рисков для клиентов. Таким образом, при соблюдении элементарных правил пользования ДБО с точки зрения безопасности, применение дистанционного обслуживания эффективно как для клиентов, так и для банков. Для первых эффективность заключается в совершении широкого спектра услуг в любое время и в любом месте с помощью доступных средств, а для банков - выигрыш при экономии издержек, возникающих при традиционном способе обслуживания, что повышает их конкурентоспособность на рынке и, соответственно, прибыль.

Список литературы:

1. Письмо ЦБ России от 31.03.2008 № 36-Т «О рекомендациях по организации управления рисками, возникающими при осуществлении кредитными организациями операций с применением систем интернет-банкинга».

2. Письмо ЦР России от 07.12.2007 №197-Т «О рисках при дистанционном банковском обслуживании».

3. Аксенов В.С. Обухов В.В. Электронный банкинг в системе банковских услуг // Экономический журнал. 2013. №3. С.75-83

4. Баранов А.М., Коротаева Н.В. Недостатки и преимущества систем дистанционного банковского обслуживания // Социально-экономические явления и процессы. 2013. №5 (051). С.35-39

5. Обухов В.В., Осиповская А.В. Электронный банкинг в банковском обслуживании // Экономический журнал. 2012. №27. С.76-84

6. Самсонова Л. А. Дистанционное банковское обслуживание // Философские проблемы информационных технологий и киберпространства. 2012. №2 (4). С.81-91

7. ЦБ РФ Статистика национальной платёжной системы. [Электронный ресурс]/ Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=psrf

8. Абрамцева Е.А. Дистанционное банковское обслуживание населения: преимущества и недостатки. [Электронный ресурс]/ Режим доступа: www.volsu.ru/DopObraz/financial/inmedia/Статья_Абрамейцева.doc

9. Шадрина Е.А. PR в сфере внедрения технологий электронного банкинга (2012) /http://pr-club.com/pr_lib/pr_raboty/2012

МАРКЕТИНГ ПЕРСОНАЛА: НЕОБХОДИМОСТЬ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ В РОССИИ.

Мосина Людмила Александровна
к.э.н., доцент, доцент кафедры менеджмента и государственного управления ИЭП ННГУ

Чухманова Мария Владимировна
студентка магистратуры ИЭП ННГУ

Аннотация: в статье рассматривается проблема развития маркетинга персонала на российских предприятиях, а также затрагивается важность стратегического планирования кадрового потенциала для дальнейшего развития предприятия и увеличения его конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынке.

Ключевые слова: маркетинг персонала, стратегический маркетинг, управление персоналом, внешний и внутренний маркетинг персонала, развитие персонала, формирование кадрового резерва.

Многие исследователи маркетинга персонала в России отмечают его пока еще недостаточное развитие как в теоретическом, так и в практическом плане. Так, например, Кокорева И.А. отмечает наличие разных точке зрения относительно сущности маркетинга персонала, а также констатирует в своей статье отсутствие в России специальных организаций занимающихся маркетингом персонала.

Другие исследователи, в частности, Бондаренко В.А. и Андронникова О.В. подчеркивают во многом декларативное отношение к маркетингу персонала во многих российских компаниях. Недостаточное внимание к процессу маркетинга персонала и нежелание применять его формы и методы в хозяйственной деятельности приводят, в конечном итоге, к потерям эффективности российских предприятий, к снижению их конкурентоспособности как на внутреннем, так и на внешнем рынке, а также возникновению целого ряда проблем, связанных с управлением персонала, причем многие из этих проблем не только небыли решены за последние 20-25 лет, но даже получили дальнейшее развитие. Так, например, Глухов В.В. в своем учебнике «Основы менеджмента» изданном Санкт-Петербургским государственным техническим университетом в середине 90-х годов XX века приводит каталог из 24 типичных для того времени проблем управления персоналом. Перечислим те из них, которые присутствуют и в настоящее время. К ним относятся:

- высокая текучесть кадров;
-неудовлетворенность морально-психологическим климатом;
- слабая база отдыха и лечения трудящихся;
- слабая перспектива роста инженерного персонала;
- недостаточные меры по закреплению молодежи;
- руководящие должности занимают некомпетентные сотрудники;
- инициативность работников негативно оценивается руководством;
- деятельность руководства негативно оценивается персоналом;
- сложность комплектования кадров;
- недостаточное внимание к обучению и стажировки кадрового резерва.[1]

Как известно, вопрос управления персоналом решается кадровой службой, а также менеджментом. От их работы зависит достижение основных целей управления персоналом и кадровой политики. Это, во-первых, обеспечение организации сотрудниками нужного

количества и качества, во-вторых, развитие рационального применения трудового потенциала организации и, в-третьих, социальное управление персоналом с учетом интересов отдельных личностей, формальных и неформальных групп. Во многом достижение указанных целей связано с тем, как организована работа по применению основ маркетинга персонала, как реализуются на практике его принципы и функции.

В управленческой литературе встречаются трактовки маркетинга персонала как «философия бизнеса», «методология исследования рынка труда», «система формирования спроса и предложения на рынке труда», «система управления рыночной ориентацией предприятия» [2]. Не трудно заметить, что подобные определения, хотя и имеют отношение к маркетингу персонала, но не совсем точно определяют его. На наш взгляд, более научно обоснованно раскрывает сущность маркетинга персонала Захаров Д.К., который пишет, что маркетинг персонала – это вид управленческой деятельности, направленный на долговременное обеспечение организации человеческими ресурсами [3]. Он считает, что маркетинг персонала может рассматриваться в узком смысле, когда под ним понимается особая функция службы управления персонала, которая связана с выявлением и покрытием потребности предприятия в кадровых ресурсах. При рассмотрении маркетинга персонала в широком смысле под ним понимается определенно философия и стратегия управления человеческими ресурсами.

К другим формам реализации сущности маркетинга персонала можно отнести внутренний и внешний маркетинг персонала, отличающийся сферой поиска претендента на вакантное место. О внутреннем и внешнем маркетинге персонала говориться во многих публикациях по маркетингу персонала. Гораздо меньше известно про другие возможные формы его функционирования и развития. На наш взгляд, следует выделить и различить превентивный и реактивный маркетинг персонала. Реактивная кадровая политика наиболее часто практикуется в России, когда нужно срочно найти подходящие кадры для заполнения освободившихся рабочих мест. Содержание маркетинга персонала может также по-разному проявляться в случае открытой и закрытой кадровой политики, применения активных и пассивных форм поиска и привлечения персонала.

В настоящее время, на наш взгляд, особенно важно искать новые формы и методы управления персоналом, так как без этого невозможно решить насущную проблему конкурентоспособности российских предприятий, отдельных регионов и экономики страны в целом.

По нашему мнению, одним из путей решения данных проблем является развитие стратегического маркетинга и стратегического маркетинга персонала.

Стратегический маркетинг заключается в анализе потребностей физических лиц и организаций на базе исследования эволюции целевых рынков (существующих и потенциальных) и их сегментов. [4, с. 107.]

Решение вопросов комплектования и расстановки кадров в условиях перехода и концепции стратегического маркетинга должно опираться непросто на стратегию развития организации, а производиться в соответствии с алгоритмом осуществления стратегического маркетинга на предприятии, который включает:

- идентификацию бюджетов компании;
- анализ и прогноз отраслевых тенденций, поиск перспективных продуктов и технологий;
- анализ текущего состояния и перспектив развития целевых и смежных рынков, прогноз спроса и его структуры;
- прогноз долгосрочной конкурентной позиции по каждому бизнесу (продукту), анализ и прогноз рыночной позиции конкурентов;

- позиционирование компаний на рынке и прогноз конкурентной позиции компании в целом в зависимости от продуктов рыночного потребления и изменений во внутренней среде компании [4, с.108]

Поэтому долгосрочное планирование трудовых ресурсов и составление стратегического плана маркетинга персонала должно осуществляться с учетом стратегических целей предприятия, выделения стратегических зон хозяйствования, определения конкурентных преимуществ в каждом стратегическом хозяйственном подразделении, сочетание стратегического и тактического планирования, основанного на прогнозах применений во внешней и внутренней среде предприятия.

Наряду с теоретическими аспектами дальнейшего развития маркетинга персонала в России хочется сказать о некоторых прикладных вопросах, влияющих на его эффективность. Это в первую очередь связано с применения зарубежного опыта маркетинга персонала в России. Существенное влияние на этот процесс оказывают социально-культурные ценности и национальные особенности.

В исследовании Л.В. Карташевой указываются такие национальные особенности поведения и управления в России как: высокий уровень коллективизма, высокая степень дистанции власти (руководства) от персонала, сильное стремление свести риск к минимуму, что приводит, в частности, к желанию многих работников убыточных предприятий искать новые места работы [5, с.54-58].

Особенности российской практики управления сказываются и на осуществлении кадрового маркетинга. Так, получили широкое распространение при приеме на работу волевые решения, основанные на интуиции или других субъективных мотивах, а не на оценке эффективности принимаемых кадровых решений. С трудом находят применение принципы и методы стратегического планирования, рассматриваются и решаются в основном оперативные и тактические задачи развития бизнеса, хотя персонал ориентируется на долговременную занятость при низкой трудовой мобильности. Также четко не формализованы процедуры подбора кадров и продвижение их по карьерной лестнице, что в конечном итоге не способствует закреплению на предприятии молодых и перспективных специалистов, молодых выпускников вузов и техникумов.

Список литературы:

1. Глухов В.В. «Основы менеджмента (специальная литература)». Изд-во: Санкт-Петербург, 1995 г., 328 с.

2. Сменьков В.Н. «Управление персоналом». Изд-во: Алерти, 2004 г., 240 с.

3. Управление персоналом организации. Под ред. Кибакова А.Я. – М: изд-во Интрам, 2005 г, 628 с.

4. Тибекин А.В. Стратегический менеджмент. – М: изд-во Юрайт, 2012 г., 320 с.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ ПО РАЗВИТИЮ ТУРИЗМА НА ПРИМЕРЕ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Морозова Надежда Сергеевна
магистр, менеджер по продажам ООО «Лагуна Юг»,

Аннотация: в работе выявлено, что без развития культурной сферы невозможно обеспечить стабильное совершенствование национального туристского комплекса в условиях современности и наоборот. Дано структурное понимание основной миссии формирования сферы культуры в Нижегородской области. Исследованы направления совершенствования деятельности органов государственной власти по развитию туризма в части решения задачи построения современной социально-культурной среды, повышения качества жизни населения Нижегородской области, а также создания благоприятных условий для устойчивого развития областного туристского комплекса путем модернизации культурного пространства области за счет создания многофункциональных центров культурного развития на муниципальном уровне. .

Введение

Внутренний туристский рынок динамично растёт и охватывает новые рекреационные дестинации, однако, экономическая эффективность и инвестиционная активность этих территорий по-прежнему зависит от уровня институционального развития социально-экономической системы и межотраслевых коммуникаций.

Институциональное регулирование туристской территории, с одной стороны, развивает и продвигает инвестиционную привлекательность туристско-рекреационных ресурсов, а с другой стороны, стимулирует и регулирует туристские потоки. Субъектные участники взаимодействия не только усиливают конкурентоспособность и брендовую узнаваемость, но способствуют эффективному продвижению территориальных инициатив в государственных и инвестиционных структурах.

Проблема формирования туристских дестинаций и кластеров, необходимых для комплексного вовлечения территории в туристский оборот носит многоуровневый характер: начиная с этапа формирования и оценки реестра туристско-рекреационных ресурсов и заканчивая общей координацией территориального планирования. Единой методики оценки территориальных туристских ресурсов не существует, также, как и однозначных подходов для отслеживания результатов социально-экономической деятельности туристской индустрии в дестинациях. Тем не менее, многие регионы уже сформировали условия для увеличения массового турпотока и развития внутреннего и въездного туристского продукта. В настоящий момент существует несколько очень ярких примеров интенсивного внедрения территорий в туристский поток за достаточно короткий промежуток времени, в статье рассмотрены именно такие результаты.

Постановка проблемы

Один из основных показателей результативности туриндустрии - увеличение туристского потока в регионе, лежащий обычно в основе окупаемости инвестиционных проектов, также имеет неоднозначную трактовку, ввиду отсутствия чёткой границы в статистике прибывших в регион граждан в качестве временных работников, транзитных пассажиров и, собственно, туристов. Этот показатель также требует уточняющих характеристик и может быть использован в совокупности с другими данными.

Показатель увеличения доходов может быть результатом роста, корректирующим инфляцию, однако в соотношении со средними затратами на один номер и средней

загрузкой гостиниц и других средств размещения, способен демонстрировать реальное положение.

Кроме того, оценка результатов деятельности региональной туриндустрии только в статистических и общеэкономических терминах также неоднозначна, в связи с необходимостью учёта социального эффекта на территории и общего влияния на инвестиционную привлекательность, что выражается в активности сопутствующих отраслей и росте инвестиций в территорию. Для оценки результатов стратегического планирования, обычно используют показатели турпотока, доходов от туризма, доходов на одного жителя, рост заполняемости гостиничных номерного фонда коллективных средств размещения.

Методы исследования

Понятие «туристская дестинация» введено в оборот отечественной туристики сравнительно недавно и является заимствованным из английского языка (destination), где термин «дестинация» имеет несколько значений: место назначения, предназначения, цель путешествия, похода и не является узкоспециализированным для какой-либо отрасли. Существует несколько подходов к изучению структуры туристской дестинации, учитывающих разные аспекты структурных элементов, в зависимости от эволюции рынка.

В случае, если анализ туристской дестинации охватывает территорию как географический объект с реальными границами и объектами местности (это может быть отдельный город или село, посещаемые туристами), то такой подход считается географическим, используется в анализе и оценке туристско-рекреационного потенциала территорий, а также геотуристике.

Если же территория рассматривается как товар, возможный продукт туристского потребления, то о дестинации говорят с точки зрения привлекательности и наличия инфраструктуры, что является экономическим подходом. В данном контексте уместно использование категории инвестиционной привлекательности территорий.

Управленческий подход применим, когда дестинация рассматривается с точки зрения возможных участников системы территориального и институционального управления, учитывая социально-экономические, стратегические, экологические и другие способы воздействия, с оценкой соответствующих результатов управления [0].

Маркетинговый подход к формированию дестинации, как правило, включает вопросы формирования бренда территории и исследование его воздействия на потенциальных покупателей.

И, наконец, наиболее комплексный, с точки зрения вовлеченности институциональных структур и косвенного влияния на территорию, социальный подход, который требует анализа социальных, социально-экономических результатов деятельности территориальной дестинации.

Результаты их обсуждения

Развитие внутреннего и въездного туризма – это серьезное направление государственной политики: не случайно в России действует специальная программа, которая нацелена на формирование туристских кластеров в разных регионах. Туризм в Нижегородской области – перспективы развития

В Нижегородской области концепция туристического кластера предусматривает создание Северного, Южного и Восточного колец, по которым будут возить туристов, и открытие Информационно-туристического центра. Именно там сосредоточена информация о достопримечательностях Нижегородской области, существующих туристических маршрутах и гостиницах. При помощи центра можно составить программу туристической поездки, заказать билеты и забронировать номера в гостиницах. При этом филиалы центра

будут открываться и в районах области. Это поможет не только увеличить туристический поток, но и сделать туризм в Нижегородской области более удобным и доступным.

С присоединением России к ВТО мир для Нижегородской области становится еще ближе. Но мало открыть ворота – надо еще хорошо встретить гостей.

На начало 2017 году в Правительством Нижегородской области предусмотрено предоставление из областного бюджета: АНО «Центр инноваций социальной сферы Нижегородской области» - субсидий на поддержку и развитие малого и среднего предпринимательства в Нижегородской области в социальной сфере и социально ориентированных некоммерческих организаций; ГУ «НИБИ» - субсидий на осуществление мероприятий по текущему ремонту и комплексному инженерному обследованию здания бизнес-центра «ИТ-парк «Анкудиновка».

Использование кластерного подхода сегодня является одним из важных инструментов по формированию стратегии социально-экономического развития ряда субъектов РФ. Надо отметить, что развитие в РФ получили в первую очередь промышленные и инновационные кластеры. Так, в Нижегородской области функционируют несколько кластеров, например, Нижегородский индустриальный инновационный кластер автомобилестроения и нефтехимии.

Однако экономика г. Н.Новгорода нуждается в новых проектах не только в сфере промышленности, развития инновационной инфраструктуры, но и в сфере туризма, выставочной деятельности. Это особенно актуально в условиях предстоящего Чемпионата мира по футболу 2018, так как город Нижний Новгород является городом-организатором этого одного из самых важных событий в спортивной истории страны.

Интерес туристов к Нижнему Новгороду не ослабевает. Появилось около 50 англоговорящих экскурсоводов, сняты ролики о Нижнем Новгороде на двух федеральных телеканалах и разработаны различные туристические маршруты. Планируется изготовление англоязычных указателей, брошюр, установка информационных стоек и т. д. [0]

Нижегородская область имеет ряд предпосылок для развития туристской деятельности: богатый ресурсный потенциал, наличие культурно-исторического потенциала, развита инфраструктура и выгодное транспортно-географическое положение. По территории региона проходят автодороги федерального значения М7 Р158 и Горьковская железная дорога, протекают реки Волга и Ока. В конце 2015 год был введен в эксплуатацию новый пассажирский терминал Международного аэропорта Стригино, площадь которого составляет 27,8 тыс. кв. м., пропускная способность – более 1,5 млн. чел. в год.

Совместно с Институтом туризма Франции разработана программа продвижения территорий в единой концепции. Основные маршруты по Нижегородскому краю будут сконцентрированы в 3 направлениях: северное кольцо (Семеновский, Воскресенский районы, с акцентом на таких брендах как хохломская роспись и легендарное озеро Светлояр), южное (Арзамас, Дивеево – развитие паломнического и культурно-исторического туризма) и пока менее популярное, но перспективное восточное кольцо (Лысковский, Воротынский районы).

Для дальнейшего развития туризма в Нижегородской области, целесообразно создание туристских кластеров.

Под туристском кластером следует понимать объединение в рамках одной ограниченной территории взаимоувязанных субъектов экономической деятельности (туроператоры, турагенты, объекты размещения, транспортные компании, поставщики туристских и сопутствующих услуг, объекты инфраструктуры, ВУЗы) для повышения

конкурентоспособности территории на туристическом рынке за счет синергетического эффекта.

Существуют следующие предпосылки создания кластеров в сфере туризма в Нижегородской области:

1) предстоящий Чемпионат мира по футболу 2018, необходимые места для проживания болельщиков и гостей города, что изложено в требованиях ФИФА к городам-организаторам Чемпионата мира группового этапа – количество обязательных гостиниц, располагающихся в радиусе не более 40 минут езды от футбольной арены «Нижний Новгород» составляет порядка 16 отелей категории от 3 звезд до 5 для спонсоров, оргкомитета, ВИП гостей, команд и СМИ, и порядка 30 отелей, находящихся в радиусе до 100 км от стадиона для болельщиков. [0]

2) отсутствие достаточных зон отдыха для предполагаемых туристов и жителей города, в том числе лечебно-рекреационных зон, которые необходимы для реализации политики развития и продвижения внутреннего туризма в Российской Федерации.

3) невозможность самостоятельной реализации экономических программ в сфере туризма и рекреационной политики малым предприятиям и промышленным комплексам.

27 марта 2011 года губернатор Нижегородской области утвердил концепцию формирования туристического кластера региона, которая была разработана федеральным министерством поддержки и развития предпринимательства и предполагала увеличение туристического потока к 2020 году до 2 млн человек в год, что на тот момент составляло около шестисот тысяч человек-посетителей Нижнего Новгорода. В данную концепцию входило:

1. Создание ГБУ Нижегородской области «Нижегородский туристско-информационный центр». Основной задачей Нижегородского ТИЦ является формирование комфортной информационной среды в сфере туризма для гостей и жителей Нижнего Новгорода, предоставление информации об основных достопримечательностях, памятниках и культурных центрах.

2. Создание этническо-фольклорной деревни. Однако, она до сих пор не создана и не определено место ее планируемого расположения. Один из вариантов – около Бора, неподалёку от канатной дороги через Волгу. Есть также предложение разместить деревню по восточному кольцу, в Лысковском или Воротынском районе – там она будет ориентирована на туристов круизных судов во время «зеленых стоянок». [0]

В феврале 2014 года также появилась идея создания туристско-рекреационного кластера «Окская Звезда» в Павловском районе Нижегородской области. Формирование данного кластера предполагается в городе Горбатов и включает в себя тематический парк развлечений, рекреационный и горнолыжный комплекс и академию киноискусства под руководством Никиты Михалкова. Планируемая пропускная способность парка 529 тыс. человек в год, из них 60 тыс. человек — пропускная способность горнолыжного комплекса.

Над данным проектом работает несколько предпринимательских сфер, Федеральное агентство по туризму и некоторые лица творческой деятельности, а в частности Народный артист России Никита Михалков и член Союза писателей России, член Союза Кинематографистов России, член Президиума Российского фонда культуры Владимир Седов.

К настоящему времени составлен ситуационный план размещения объектов инфраструктуры, архитектурное исполнение зданий и сооружений, размещение на полученной картографической основе объектов строительства и рекреационных площадок, определены ландшафтные решения, экономические решение, связанные с созданием кластера, подготовлены предпроектные технические задания и предварительные расчёты на проектирование инженерной, транспортной и иных инфраструктур для создания

кластера, расчет технических условий. Кроме того, разработаны программы мероприятий для обеспечения круглогодичного функционирования парка. Подготовлены схемы зонирования парка, включая описание и характеристику каждой зоны, функциональное предназначение, а также интерактивные средства и методы, планируемые для демонстрации сущности и хода съемки кино, а также для вовлечения посетителей в этот процесс. В июне 2016 года Нижегородская область в рамках XX Петербургского международного экономического форума представила уникальный рекреационно-оздоровительный культурный центр «Цитадель», который и представляет собой развитие рассмотренного выше туристского кластера. Общий объем финансирования оценивается в 7 млрд. руб. Все средства предоставят частные инвесторы, однако проекту необходимо и участие федерального центра.

Заключение

Нижегородский регион имеет большой потенциал для увеличения турпотока из-за рубежа, его реализация имеет общенациональное значение, поскольку обеспечивает рост доли несырьевого экспорта валового внутреннего продукта региона, является мощным драйвером социально-экономического развития.

Кластеры в обязательном порядке должны формироваться и развиваться при поддержке местных органов власти и самоуправления. Благодаря этому, кластерные структуры смогут решать во властных структурах вопросы улучшения условий деятельности и защиты интересов участников.

Таким образом, в рамках туристского кластера используется и культурно-исторический потенциал территории и инфраструктурные объекты для позиционирования территории и формирования имиджа региона. Однако, необходима дальнейшая активизация деятельности государства в развитии туристской сферы, объединения усилий власти, институтов образования и науки, туристских организаций для успешной реализации кластерной политики.

Список литературы:

1. Саранча М.А., Рысин И.И. Рекреационный потенциал Удмуртской Республики: географический анализ и оценка с использованием геоинформационных технологий. Ижевск: Ассоциация «Научная книга», 2007. 156 с.

2. Поток туристов в Нижегородской области увеличился на 5-7%. – 11.11.2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.vgoroden.ru/?id=368214

3. Требования ФИФА к Чемпионату мира по футболу 2018 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://россия2018.рф/требования-фифа-к-чемпионату-мира-по-ф/

4. Концепция развития туристического кластера Нижегородской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://nn.bt.su/material1535

АВТОМАТИЗАЦИЯ ДОКУМЕНТООБОРОТА В ОРГАНИЗАЦИИ КАК КРИТЕРИЙ ПРИНЯТИЯ КАЧЕСТВЕННЫХ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Новожилова Анастасия Алексеевна
Студентка факультета непрерывного образования по подготовке специалистов для судебной системы ФГБОУ ВО Российский государственный университет правосудия (Приволжский филиал)

Терехов Андрей Михайлович
кандидат экономических наук, доцент кафедры Гуманитарных и социально-экономических дисциплин ФГБОУ ВО Российский государственный университет правосудия (Приволжский филиал); доцент кафедры Бухгалтерского учета ФГАОУ ВО «Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского»

Аннотация: Документированная информация составляет основу управления. Его эффективность в значительной степени базируется на производстве и потреблении информации. В современном обществе информация стала полноценным ресурсом производства, важным элементом социальной и политической жизни общества. Единственным способом реализации подобных задач является внедрение автоматизированных систем документооборота.

Ключевые слова: документооборот, автоматизация, автоматизированные системы.

От качественно организованной системы документооборота зависит эффективность принятия управленческих решений в организации. Система документационного обеспечения управления непрерывно развивается, внедряются новые технологии автоматизации процессов создания, обработки и передачи документов. Использование данных технологий позволяет предприятиям развиваться, качественно управлять процессами, ресурсами, работниками. В этом состоит актуальность выбранной темы.

С целью рассмотрения поставленного вопроса нами были выделены следующие задачи:

- рассмотреть понятие документооборота;
- проанализировать имеющиеся автоматизированные системы движения управленческой документации;
- выявить влияние использования автоматизированных систем документооборота на качество принятия управленческих решений.

Рассматривая процессы организации документооборота целесообразно обозначить значение указанного понятия.

Документооборот представляет собой передвижение документов с момента их поступления или создания до окончания выполнения, сдачи или отправки в дело. Это процесс, включающий в себя этапы составления, согласования, приема, передачи и отправки документов. Также документооборотом можно назвать движение документов от момента их составления получения или отправки их в архив [1].

При этом документацию можно рассматривать в трех аспектах, как:

- входящую - поступающую из внешней среды (из других организаций, учреждений, ведомств);
- исходящую - отправляемую за пределы организации;
- внутреннюю - создаваемую и распространяемую исключительно в пределах отдельной организации.

Документооборот является важнейшим звеном при организации делопроизводства на предприятии (в учреждении), так как он устанавливает не только инстанции движения документации, но и скорость ее движения. В делопроизводстве под документооборотом понимают информационное обеспечение деятельности управленческого аппарата, его документирования, хранения и использования ранее созданной документации [2].

Можно выделить следующие важные правила организации документооборота:

- своевременное (оперативное) прохождение документов с наименьшими временными затратами;
- максимальное сокращение количество инстанций при прохождении документов;
- единообразие порядка прохождения и процесса обработки основных видов документации.

Соблюдение названных правил способствует реализации основного организационного принципа службы делопроизводства – обеспечение возможности централизованного выполнения однородных технологических операций. Вся документация (традиционная на бумаге и на электронных носителях) в комплексе должна быть согласована путем соблюдения правил и особенностей представления информации на каждом из носителей[1].

В современных условиях ведения предпринимательской деятельности ее эффективность во многом зависит от скорости распространения и эффективности управления информацией. Залогом успешной совместной работы является в т.ч. обеспечение надежности хранения информации и легкий доступ для пользователей. Системы электронного (автоматизированного) документооборота способствуют решению данной задачи, значительно повышая качество и эффективность совместной деятельности сотрудников[3].

Далее авторами рассмотрены некоторые программные комплексы автоматизации документооборота в организациях.

Система электронного документооборота (СЭД) – представляет собой программный комплекс внутри одного или нескольких предприятий, который позволяет создавать, редактировать, контролировать, вести и управлять документооборотом организаций. Наиболее известными СЭД на российском рынке являются следующие: Directum, ELMA, «Дело», «Электронные офисные системы», DocsVision и 1С:Документооборот.

Подробнее рассмотрена автоматизированная система «ДЕЛО» (АС ДОУ «ДЕЛО»). Данная система полностью соответствует принятым правилам организации документооборота. Во–первых, система может сопровождать традиционно принятый на предприятии электронный документооборот, упорядочивая технологии делопроизводства. Она существенно расширяет возможности традиционной организации документооборота по средствам полного либо частичного использования функций электронного документооборота и обработки документов на компьютере[3].

В АС ДОУ «ДЕЛО» применена возможность использования локальной сети предприятия. Данная система реализована в архитектуре «клиент-сервер» на базе промышленных СУБД и состоит из ряда специализированных автоматизированных рабочих мест (АРМ), сконфигурированных для выполнения основных делопроизводственных функций.

Отметим, что основанием для внедрения автоматизированных систем документационного обеспечения управления в каждой отдельной организации могут быть различные причины, но наиболее существенным является, как правило, повышение эффективности управления[4]. В процессе анализа тех или иных автоматизированных систем следует не упускать из поля зрения следующее:

- представлены ли в системе технологии ведения документооборота, принятые в организации;
- поддерживает ли она функцию обработки документов, как на бумажном, так и на электронном носителе;
- обладает ли достаточным набором функций;
- применены ли требуемые параметры программной реализации;
- обладает ли приемлемыми эксплуатационными характеристиками.

В процессе выбора автоматизированной системы ведения документооборота важно учесть затраты на приобретение, издержки связанные с эксплуатацией, а также оценить возможный экономический эффект от использования автоматизированных систем. Нужно помнить о последующем обслуживании системы и перспективах ее развития.

Далее авторами рассмотрено влияние использования автоматизированных систем документооборота на качество принятия управленческих решений.

Здесь, прежде всего, следует отметить, что объем документации, создаваемой в организациях, имеет тенденцию к постоянному и ускоряющемуся росту. В связи с развитием науки и техники объемы управленческой документации увеличиваются пропорционально изменению роста объемов производства продукции и производительности труда. Это первая закономерность документообразования.

Увеличение объемов производства ведет к стремительному росту объемов информации. При этом производительность труда в сфере производства растет значительно быстрее производительности труда в управлении. Этим обосновываются причины роста управленческого персонала во всех развитых странах мира. В связи с этим процессы документирования и документооборота занимают особое место в организации управления и требуют собственных автоматизированных систем управления[1,3].

В последнее время все больше организаций переходят на автоматизированный документооборот или хотя бы автоматизируют отдельные его этапы, т.к. автоматизация движения документов имеет ряд преимуществ по сравнению с традиционной технологией, а именно:

- более быстрое движение документации на предприятии и сокращение трудоемкости обработки документов, позволяющие повысить своевременность и эффективность выполнения должностных обязанностей, а также качество принимаемых решений;
- для создания автоматизированной технологии документооборота важно не только приобрести систему автоматизации. Необходимо грамотно и рационально спроектировать движение документов на предприятии, которые позволять внедрить систему автоматизации документооборота и успешно ее применять.

Ранее документооборот применялся в основном только на управленческих должностях, однако сейчас документооборот применим к любому отделу, за исключением некоторых производственных, при этом взаимообмен документами происходит между каждым сотрудником. Автоматизированные системы документооборота активно вбирают в себя все три этапа делопроизводства, становясь практически системами электронного делопроизводства, однако понятие документооборота крепко вошло во все сферы, и теперь делопроизводство применяется в русской речи гораздо реже.

Для того чтобы создать и организовать работу электронной системы документооборота необходимо установить на клиентских компьютерах программу-клиент. Стоит отметить, что только с клиентской частью нельзя назвать полностью функционирующей электронной системой документооборота, так как не будут выполняться важные процедуры электронного документооборота: сортировка, хранение,

контроль и мониторинг. То есть собрать статистические данные без какого-либо серверного программного обеспечения практически невозможно[1].

Последние версии СЭД способны так же строить самостоятельные графики, обладают веб-интерфейсами, умеют редактировать документы «налету», а некоторые из них даже работают в «облаке», то есть отсутствует клиентская часть (за исключением браузера/проводника, но их можно и не расценивать в качестве клиента).

Таким образом, система автоматизации документирования и документооборота стала решающим инструментом повышения эффективности труда сотрудников, участвующих в принятии решений, и, соответственно, деятельности организации в целом. Внедрение электронного документооборота и активное включение в автоматизированную обработку документов участников делопроизводственного процесса повысит исполнительскую дисциплину, оперативность и качество контроля выполнения поручений, программ и планов.

Список литературы:

1. Банасюкевич В. Д., Пшенко А. В., Сокова А. Н. Вопросы совершенствования отраслевых систем документации и документооборота // ВНИИДАД. - М., 1978.

2. Ворошилова И.А., Федосеева В.А., Терехов А.М. Значение документооборота в управлении организацией // Синергия Наук. 2016. № 6. С. 126-131.

3. Кузнецова Т.В. Делопроизводство (Документационное обеспечение управления). — М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2000. - 818 с.

4. Николенко П.Г., Терехов А.М. Инфраструктура системы автоматизации в гостинично - ресторанном комплексе // В сборнике: Интеграция информационных технологий в систему профессионального обучения сборник статей по материалам региональной научно-практической конференции. Нижегородский государственный педагогический университет им. К.Минина. 2016. С. 100-103.

ПОВЫШАТЬ НАЛОГИ ИЛИ БОРОТЬСЯ С ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКОЙ В НАЛОГОВОЙ СФЕРЕ?

Оношин А.В.
ИЭП, магистратура, 1 курс, очно-заочная форма обучения, группа 35178-ФК-КГ

Аннотация. Осуществлен сравнительный анализа способов пополнения доходной части бюджета бюджетной системы РФ, вскрыты недостатки решения проблемы с помощью повышения налоговых ставок, обосновано предложение пополнения бюджета путем применения мер ограничения теневой экономики в налоговой сфере.

Ключевые слова: пополнение бюджетной системы РФ, финансовый кризис, рост налоговых ставок, уклонение от уплаты налогов, теневые схемы, теневая экономика в налоговой сфере.

Одна из ключевых проблем в нашей стране — недофинансирование бюджетов бюджетной системы РФ и, соответственно, социально-значимых программ. Причем затянувшийся финансовый кризис заставляет представителей власти активно осуществлять поиск точек активизации бизнеса, что требует дополнительных финансовых вложений. Повышение эффективности ограничения теневой экономики является одним из перспективных и недостаточно исследованных способов увеличения пополнения бюджетов всех уровней. По данным основаниям тему, священную поиску путей роста налоговых доходов государства, следует считать весьма актуальной.

Наличие теневой экономики как составляющей части экономики любой страны в мире является объективной реальностью. Средний ее объем, например, в 2011 году составил 20 % валового внутреннего продукта (далееВВП) (от 32 % ВВП в Болгарии и до 8 % ВВП в Австрии) [1]. По данным Росстата на 2011 год в России размеры теневой экономики составляли 11 % ВВП. Более поздние ее оценки официальные представители государственной власти либо не осуществляют, либо не публикуют. Вполне логично было бы предположить, что с наступлением финансового кризиса и с переходом его в стадию рецессии теневая составляющая должна увеличиваться. Данный факт обусловлен прежде всего постепенным обнищанием населения [2; с. 137]. Причем сам факт обнищания населения в период затяжного кризиса очевиден, [3; с. 23]. По независимым оценкам различных источников, размеры теневой экономики в России достигают 40% ВВП [2; с. 148], а по некоторым оценкам, могут достигать и 50% ВВП [1]. Одна из составляющих теневой экономики - теневая экономика в налоговой сфере [4]. Поскольку данный термин не имеет широкого распространения в экономической науке - введем его определение.

Теневая экономика в налоговой сфере — это деятельность налогоплательщиков, направленная на уклонение от уплаты налогов, а также деятельность организованных теневых структур, специализирующихся в оказании теневых услуг налогоплательщикам, желающим снизить свои налоговые обязательства.

Последние годы действия представителей власти в отношении увеличения налоговых доходов государства сводились преимущественно к повышению налоговой нагрузки, причем в основном за счет увеличения налоговых ставок. Ярким примером этого является ежегодное повышение ставок акцизов. Кроме того, с 2014 года поэтапно осуществляется реформа имущественных налогов с изменением налоговой базы, которая определяется

как кадастровая стоимость имущества. Другие попытки повышения налоговой нагрузки рассматривались в виде:

введения прогрессивной шкалы налогообложения по НДФЛ;

повышения ставок НДС;

введения курортного сбора в Крыму и на Ставрополье;

привлечения к налогообложению самозанятых граждан;

введения налога на бездетных.

Кроме повышения налоговой нагрузки активно обсуждается возможность снижения обязательств государства, например, путем увеличения пенсионного возраста. Все это показывает, что проблема увеличения налоговых доходов государства стоит очень остро.

В СМИ появилась информация о том, что группа экспертов под руководством А.Л. Кудрина, возглавившего Центр стратегических разработок, завершила работу над предложениями по стратегии развития страны на следующие шесть лет после президентских выборов 2018 года [5]. Полное название документа - проект Стратегии модернизации общественных институтов и экономики (далее - проект Стратегии). А.Л. Кудрин сообщает, что предложенный проект Стратегии не будет представлен на рассмотрение широкой публике. Из сказанного следует, во-первых, что власть допрезидентских выборов не собирается осуществлять кардинальные реформы, что может еще более усугубить плачевное состояние экономики, а во-вторых, проект Стратегии содержит такие непопулярные меры, что его не выносят на широкое обсуждение. Кроме того, А.Л. Кудрин, ранее высказываясь о неизбежности роста налогов в России в ближайшее время, указал на неизбежность на первых этапах ухода «в тень» определенной части бизнеса (еще 5-10 %) [5]. Т.е. ожидается увеличение налоговой нагрузки, а это, безусловно, приведет к росту теневой экономики в налоговой сфере.

Итак, рост теневой экономики в налоговой сфере как составляющей теневой экономики в целом связан, прежде всего, с повышением налогов, обнищанием населения, а также с падением доверия государству, в частности из-за игнорирования государством этого роста. Последнее возможно трактовать как эффект мультипликатора: государство не замечает рост теневой экономики, падает доверие государству, растет коррупция и теневая экономика.

Фактически напрашивается вывод, что в сложившейся обстановке кардинальные меры по оздоровлению экономики должны быть экстренными и не в виде повышения налогов, а в виде мер по ограничению теневой экономики, чтоб хотя бы часть ее потенциала направить в легальный сектор.

В теневой экономике в налоговой сфере используется множество различных схем уклонения от уплаты налогов. Все применяемые схемы упрощенно возможно свести к трем категориям:

занижение доходов (реализации);

завышение расходов (налоговых вычетов);

необоснованное применение пониженных ставок налога и льгот.

С первой категорией схем контролирующим органам бороться особенно трудно, поскольку теневая реализация обычно не выявляется доступными способами (исследование расчетного счета, данных бухгалтерского и налогового учета, первичных документов и т.д.). Одной из основных мер борьбы с таким явлением может быть реальное ограничение наличного оборота, которое Минфин России неоднократно предлагал осуществить, но не было поддержано законодателями. В условиях роста налоговой нагрузки теневые структуры и представители бизнеса будут все активнее лоббировать свои интересы при рассмотрении законопроектов по ограничению теневой экономики в налоговой сфере.

Вместе с тем, наиболее эффективным способом ограничения применения схем уклонения от уплаты налогов с занижением доходов (реализацией) являлось бы введение налогового контроля за крупными расходами физических лиц. Для разработки такой формы налогового контроля следовало бы использовать отдельные положительные элементы старой такой формы, неудачно применяемой в период 2001 - 2003 годов (с учетом прежних недостатков и с использованием новых возможностей налоговых органов). Например, следует учесть:

механизм привлечения к ответственности при превышении расходов над доходами практически отсутствовал;

современные возможности налоговых органов в отношении получения информации о крупных расходах по сравнению с 2003 годом заметно возросли (улучшились компьютеризация и программное обеспечение для получения данных от внешних источников, появился доступ к данным счетов физических лиц, введены онлайн-кассы и т.д.);

- сильное противодействие заинтересованных в теневой экономике лиц в отношении введения этой формы налогового контроля как в 2003 году при отмене такого контроля, так и в настоящее время.

Вторая категория схем уклонения от уплаты налогов - схемы с завышением расходов (налоговых вычетов), пожалуй, самая популярная в среде предпринимателей, поскольку из-за прозрачности движения денежных средств не всегда есть возможность скрыть доходы. Вместе с тем данная категориям (впрочем, как две другие) может применяться различными способами, например, в виде схемы с фиктивным документооборотом, с применением мнимых или притворных сделок, сделок с манипулированием рыночных цен между взаимозависимыми лицами, с фиктивным экспортом, экспортом с товаром заменителем и т.д.

Однако наиболее часто применяемые схемы с завышением расходов (вычетов) это схемы с фирмами - «однодневками», которые используются не только в малом и среднем бизнесе, но и в крупном. Методика применения этих схем в трех видах бизнеса заметно отличается. Малый бизнес чаще всего работает с упрощенным вариантом схем с фирмами - «однодневками», при этом пользуется услугами теневых структур, предлагающих определенный спектр услуг. Обычно в этот спектр услуг входит:

- построение схемы с фирмами - «однодневками», которые контролирует теневая структура;
- регистрация фирм - «однодневок» для личного использования предпринимателем;
- слияние и миграция реальных организаций с целью уклонения от налогового контроля («слив» организации);
- слияние и миграция фирм - «однодневок», используемых реальным предпринимателем с целью уклонения от выявления используемой схемы;
- незаконное обналичивание денежных средств и др.

Специфика применения схем этой категории средним бизнесом такова, что последние, как правило, не пользуются услугами теневых структур, а используют схемы с фирмами - «однодневками» «собственного изготовления». Зачастую такие фирмы - «однодневки», попадающие в одну цепочку, имеют схожие черты.

Конечно, такое обилие схем требует от проверяющих обладания высоким уровнем профессионализма, согласованности действий и использования высоких технологий. Однако активизация теневых структур в налоговой сфере требует от государства более масштабных эффективных ответных действий.

Одна из проблем российского общества – это недостаток элементов налоговой культуры в формировании общественного мнения к уклонению от уплаты налогов. Воспитанием добросовестных налогоплательщиков необходимо заниматься со школьной скамьи. В образовательной сфере явно не хватает тем, содержащих законодательные нормы ответственности за налоговые правонарушения, а также за формальное участие в регистрации организаций и незаконное обналичивание денежных средств, придание гласности содержания раскрытых преступлений в налоговой сфере. Именно молодое трудоспособное поколение при наличии трудностей в поиске работы «попадают в сети» теневиков и участвуют в схемах уклонения от уплаты налогов в виде фиктивных директоров, учредителей и т.д.

Другая проблема, требующая вмешательства на законодательном уровне - выявление и доказывание фирм-«однодневок» с помощью ИТ-технологий и, в частности, с помощью IP-адресов. Большая часть организаций при работе с расчетным счетом использует систему «Клиент-банк». Проверяющие, запрашивая у банка налогоплательщика данные по IP-адресам, могут определить реальное местонахождение организации, что весьма немаловажно при выявлении фирм - «однодневок». Однако есть нерешенные вопросы.

Во-первых, Соглашение с Банком России [6] и законодательство о налогах и сборах не устанавливает обязанность банков представлять такие сведения по непроверяемым организациям. Эту ошибку необходимо исправить, введя в Налоговый кодекс РФ положения о правомерности такого запроса по любой организации и не только проверяемой.

Во-вторых, теневые структуры при предоставлении отчетности по ТКС (телекоммуникационные каналы связи) используют возможности фирм посредников, которые на законных основаниях предоставляют услуги по передаче налоговой отчетности по ТКС. В Налоговый кодекс РФ (далее — НК РФ) необходимо ввести запрет об использовании посредников организациями с высоким денежным оборотом, например, более 5 млн руб. в месяц по счетам организации. Для этого в ст. 11 НК РФ следует ввести термин «оборот денежных средств по расчетным счетам».

Оборот денежных средств по расчетным счетам — это сумма денежных средств по дебету расчетных счетов налогоплательщика независимо от назначения платежа за определенный период.

Кроме того, следует учесть не только уловки теневиков, но и возможное участие самих банков в таких схемах. Поэтому для идентификации организаций при перечислении денежных средств необходимо ввести запрет для банков осуществлять такие перечисления при использовании динамических IP-адресов и прокси-серверов.

Также существенным ограничением применения схем с фирмами - «однодневками» было бы требование, регламентированное законом, повысить величину уставного капитала для организаций с большим оборотом. Например, при обороте свыше 10 млн руб. за каждый млн. в месяц необходимо ввести обязанность для таких организаций вносить дополнительные 50 тыс. рублей в уставной капитал. Кроме того, необходимо ввести штрафные санкции за невыполнение этого требования, с предоставлением права налоговым органам блокировать расчетный счет организации до уплаты штрафа и приведения величины уставного капитала в соответствие с законом. Такие нововведения не «тронут интересы малого бизнеса. Альтернативой увеличения уставного капитала может быть банковская гарантия для обеспечения уплаты налогов и штрафов по такой организации в случае налоговой проверки.

Таким образом, рассмотрев далеко не полный перечень предлагаемых мер по ограничению только одной из распространенных схем уклонения от налогов, можно

сделать вывод, что резерв мер ограничения теневой экономики в налоговой сфере достаточно велик. Полный мониторинг налогового законодательства на предмет повышения эффективности налогового контроля, устранения пробелов и неоднозначностей содержит возможность использования потенциала теневой экономики в легальной сфере. Причем меры ограничения теневой экономики для пополнения бюджета бюджетной системы РФ могли бы быть более эффективными, нежели увеличение налоговой нагрузки на бизнес.

Список литературы

1. Вачугов И.В. Основные направления ограничения теневой экономики в налоговой сфере в современной России // Ученые записки. Т 11. — Н. Новгород: НИУ РАНХиГС, 2013.-268 с.

2. Вачугов И.В., Седаев П.В. Анализ проблемных вопросов отмены пониженной ставки НДС: теоретический и практический аспекты // Налоги и налогообложение. 2017. № 3. С. 18-28.

3. Доля теневой экономики Германии упала до рекордного минимума. URL: http://alterainvest.ru/news/article-334974/ (дата обращения 07.05.2017)

4. Мы предлагаем проект Стратегии модернизации общественных институтов и экономики. URL: https://akudrin.ru/news/my-predlagaem-proekt-strategii-modernizatsii-obschestvennyh-institutov-i-ekonomiki-intervyu-agentstvu-tass (дата обращения 02.05.2017)

5. Соглашение Банка России № 01-15/3182, ФНС России № ММВ-27-2/5@ от 29.06.2010 (ред. от 30.01.2017) «Об информационном взаимодействии между Центральным банком Российской Федерации и Федеральной налоговойслужбой» [Электронный ресурс]. - Справочно-правовая система«КонсультантПлюс» - (дата обращения: 07.05.2017)

6. Уклонение от уплаты налогов. Проблемы и решения: монография для магистров, обучающихся по программам направления «Финансы и кредит» / [И.А. Майбуров и др.]; под ред. И.А. Майбурова, А.П. Киреенко, Ю.Б. Иванова. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013.-383 с.

ИСКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПАТЕНТНЫЕ ПРАВА: ВОПРОСЫ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В СООТВЕТСТВИИ С АНТИМОНОПОЛЬНЫМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Оранова М.В.
к.э.н., доцент кафедры менеджмента и государственного управления Института экономики и предпринимательства ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского»

Гальперина Д.А.
студентка 1 курса магистратуры Института экономики и предпринимательства ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского»

Лебедева К.Э.
студентка 1 курса магистратуры Института экономики и предпринимательства ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского»

Самоделкина М.А.
студентка 1 курса магистратуры Института экономики и предпринимательства ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского»

Аннотация: в статье рассмотрены вопросы, связанные с необходимостью совершенствования антимонопольного законодательства в части защиты исключительных патентных прав при осуществлении предпринимательской деятельности, направленной на внедрение инноваций и с целью оградить ее от недобросовестной конкуренции.

Ключевые слова: антимонопольное законодательство, нормативно-правовое регулирование, федеральный закон, исключительное патентное право, недобросовестная конкуренция.

Внешняя среда, формирующаяся вокруг предпринимательских единиц в современных условиях, обладает неотъемлемым свойством подвижности, т.е. способностью меняться под влиянием различных факторов. Причем скорость происходящих изменений практически во всех случаях имеет нарастающий характер. Залогом успешного функционирования в таких условиях и эффективного ведения бизнеса является активное внедрение инноваций в процессе осуществления предпринимательской деятельности. Однако, при осуществлении инновационной деятельности остро встает вопрос нормативно-правового регулирования в сфере защиты авторских прав и интеллектуальной собственности, а также урегулирования возникающих споров между правообладателями и другими участниками рынка.

В настоящее время идет интенсивное рассмотрение перемен, внесенных в Гражданский Кодекс Российской Федерации (далее – ГК РФ). Законодатели длительное время находили пути, которые позволят всем заинтересованным участникам отношений по предлогу создания и применения интеллектуальной собственности прийти к компромиссу, и, в конце концов, в феврале 2014 года Государственная Дума приняла закон, который регулирует данный вопрос. Федеральный закон от 12.03.2014 № 35-ФЗ «О внесении

изменений в части первую, вторую и четвертую Гражданского кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» (далее – Федеральный закон № 35-ФЗ) вступил в силу с 1 октября 2014 года, за исключением положений, для которых установлены иные сроки вступления их в силу [4].

Данный нормативный акт содержит в себе нововведения, нацеленные на реформу российского гражданского права. Федеральный закон № 35-ФЗ напрямую воздействует на стабильность имущественного оборота, защищённость бизнеса, состояние защищенности прав и легитимных интересов в сфере корпоративных, обязательственных, наследственных и иных отношений, развитие и коммерческое использование новейших технологий.

Для совершенствования институтов правовой охраны результатов интеллектуальной деятельности были внесены дополнительные изменения и в четвертую часть ГК РФ.

Вышеизложенное выступление не является случайным, т. к. в данной статье мы поднимаем тему «Исключительные патентные права: вопросы нормативно-правового регулирования в соответствии с антимонопольным законодательством Российской Федерации».

Основой правового регулирования конкурентных отношений является Конституция Российской Федерации, которая закрепляет право каждого на использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной не запрещённой законом экономической деятельности и обязывает государство обеспечить свободу экономической деятельности и поддерживать конкуренцию, запрещая лишь монополизацию этой деятельности и недобросовестную конкуренцию[1].

Действующий Федеральный закон «О защите конкуренции» от 26.07.2006 №135-ФЗ (далее – Федеральный закон № 135-ФЗ) определяет организационные и правовые основы защиты конкуренции, в том числе предупреждения и пресечения монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции, гарантирует защиту исключительных патентных прав в случае, если это нарушение является действиями недобросовестной конкуренции.

В октябре 2015 года в Федеральный закон № 135-ФЗ были внесены изменения, которые касаются норм, регулирующих запрет на недобросовестную конкуренцию. В Федеральный закон № 135-ФЗ добавлена глава «Недобросовестная конкуренция», в которой подробно определены формы недобросовестной конкуренции.

Под недобросовестной конкуренцией следует понимать все возможные действия хозяйствующих субъектов (группы лиц), которые ориентированы на получение преимуществ при осуществлении предпринимательской деятельности, противоречащие законодательству Российской Федерации, традициям делового оборота, требованиям добропорядочности, разумности и справедливости и причинили или же имеют все шансы причинить убытки иным хозяйствующим субъектам – конкурентам либо нанесли или могут нанести урон их деловой репутации [3].

Хозяйствующими субъектами здесь выступают коммерческие и некоммерческие организации, индивидуальные предприниматели, иные физические лица, не зарегистрированные в качестве индивидуального предпринимателя, но осуществляющие на законном основании деятельность, приносящую доход.

Привлечь к ответственности данные хозяйствующие субъекты можно при наличии следующих условий:

товар введен в гражданский оборот путем продажи, обмена или же иного использования;

при введении товара в гражданский оборот незаконно использовался объект патентных прав;

наличие понесенных или вероятных убытков;

причинно-следственная связь между убытками патентообладателя и введением товара в гражданский оборот с нарушением исключительных патентных прав;

вина.

Под введением в гражданский оборот здесь понимается продажа и обмен товара, его ввоз и хранение с целью продажи или обмена, применение при выполнении работ и оказании услуг.

Любой товар, если в нем использован объект патентного права, может быть введен в гражданский оборот только с согласия патентообладателя или обладателя исключительной лицензии, если это предусмотрено лицензионным договором [2]. Исключительные права на объекты патентного права фиксируются государством в соответствующем государственном реестре и удостоверяются патентом на изобретение, полезную модель или промышленный образец [2].

Переход исключительного патентного права от патентообладателя к другому лицу, а также предоставление права на использование объекта патентного права третьему лицу подлежат государственной регистрации и без нее недействительны.

Таким образом, использование изобретения, полезной модели, промышленного образца в товаре, введенном в гражданский оборот, должно быть санкционировано патентообладателем и зарегистрировано государством. При отсутствии такого согласия и убедительных доказательств, свидетельствующих об использовании объекта патентного права в товаре, при выполнении работ, оказании услуг, действия хозяйствующего субъекта должны рассматриваться как нарушение исключительных прав патентообладателя.

Но следует помнить, что исключительные патентные права ограничены по времени и их действие требует уплаты ежегодной пошлины за поддержание в силе. В случае неуплаты пошлины исключительные права прекращают свои действия.

Для признания действий хозяйствующего субъекта недобросовестной конкуренцией необходимо наличие у его конкурента понесённых или вероятных убытков. При отсутствии понесенных или вероятных убытков действия хозяйствующего субъекта не подпадают под понятие «недобросовестная конкуренция».

Понесенные или вероятные убытки обязаны быть следствием действий хозяйствующего субъекта по введению в гражданский оборот товара с нелегальным использованием определенного изобретения, полезной модели или же промышленного образца.

Согласно п. 3 ст. 1250 ГК РФ хозяйствующий субъект как лицо, занимающееся предпринимательской деятельностью, признается нарушителем и без наличия вины [2].

Основное средство борьбы с недобросовестной конкуренцией –обращение патентообладателя в антимонопольные органы, которые вправе давать хозяйствующим субъектам предписания о прекращении нарушений, а при невыполнении предписаний – налагать штраф.

Следует отметить, что при поступлении заявления в территориальное отделение Федеральной антимонопольной службы о защите нарушенного исключительного патентного права путем признания действий конкурента недобросовестной конкуренцией и пресечения данных действий необходимо, прежде всего, проверять:

в отношении заявителя: действуют ли исключительное право и правовой статус заявителя, а именно: является ли он патентообладателем, лицензиатом, а также членом товарного рынка в качестве хозяйствующего субъекта;

в отношении нарушителя: наличие у него лицензии или же другого легитимного основания использовать объект патентного права.

Таким образом, в процессе рассмотрения дела необходимо привлекатьдля решения вопроса используется ли объект патентного права в товаре, введенном в гражданский

оборот хозяйствующим субъектом, экспертов-специалистов патентоведов или же патентных поверенных, что также предусмотрено новой редакцией закона.

В заключение хотелось бы отметить, что необходимо внесение надлежащих изменений с целью устранения пробелов, принимая во внимание, что в целом проводится довольно тщательная работа по введению антимонопольного законодательства, учитывая достаточно существенные и важные основы для совершенствования правового регулирования защиты исключительных патентных прав в Российской Федерации.

Список литературы

1. Конституция Российской Федерации // Собрание законодательства РФ. – 2014. – № 31. – Ст. 4398.

2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая) от 18.12.2006 № 230-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2006. – № 52 (Ч. 1). – Ст. 5496.

3. Федеральный закон от 26.07.2006 №135-ФЗ «О защите конкуренции» // Собрание законодательства РФ. – 2006. – № 31 (Ч. 1). – Ст. 3434.

4. Федеральный закон от 12.03.2014 № 35-ФЗ «О внесении изменений в части первую, вторую и четвертую Гражданского кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. – 2014. – № 11. – Ст. 1100.

ОРГАНИЗАЦИЯ БЕЗБАРЬЕРНОГО КАРКАСА ТЕРРИТОРИИ ДЛЯ МАЛОМОБИЛЬНЫХ ГРУПП НАСЕЛЕНИЯ

Орлова Л.Н.
д. т. н., профессор кафедры менеджмента и государственного управления ИЭП ННГУ им. Н.И. Лобачевского

Социальная защита маломобильных групп населения (МГН) предусматривает систему гарантированных государством экономических, правовых мер и мер социальной поддержки, которые обеспечивают МГН условия, направленные на создание возможностей их участия в жизни общества наравне с другими гражданами.

Основные элементы безбарьерного каркаса территории разрабатываются в соответствии с СП 140.13330.2012. Городская среда. Правила проектирования для маломобильных групп населения (введен в действие с 01.07.2013 г.) [1]. В проектах предусматривается создание транспортных и пешеходных коммуникаций и пространств, организованных по принципам непрерывности и доступности всех основных функциональных зон, зданий и сооружений различного назначения для МГН.

При разработке проектов должна обеспечиваться доступность МГН в подвижной состав общественного транспорта. При этом отметка уровня площадки остановки общественного транспорта соответствует уровню пола подвижного состава низкопольного пассажирского транспорта (рис.1).

Рис. 1. Низкопольный автобус для МГН

На ответственных участках путей движения устраиваются светофоры со звуковыми устройствами (рис. 2).

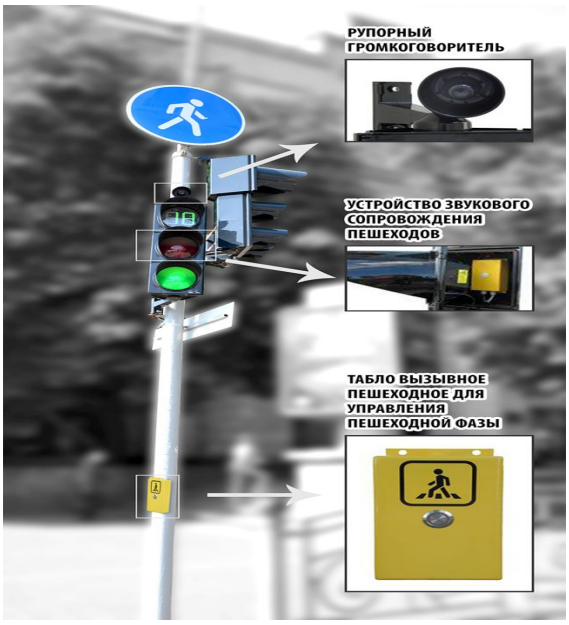


Рис. 2. Светофор со звуковыми устройствами

На улицах по основным пешеходным связям и внутри общественных зданий прокладываются тактильные полосы желтого цвета для слабовидящих (рис. 3).

Рис. 3. Тактильная полоса для слабовидящих

На пересечениях пешеходных коммуникаций создаётся безбарьерный каркас путем опрокидывания бордюрного камня (рис.4), а у входов в общественные здания повседневного и периодического обслуживания устраиваются пандусы и поручни (рис.5).

Рис. 4. Опрокинутый бордюрный камень

Рис. 5. Устройство пандуса с поручнем

Следует применять средства визуальной информации: указатели, таблички, вывески, щиты, стенды, в том числе рельефные мнемосхемы (рис. 6), а также световые маяки (рис.7).

Рис. 6. Таблички с мнемосхемами

Рис. 7. Световой маяк

На открытых автостоянках у общественных центров для инвалидов - колясочников необходимо предусматривать отдельные парковочные места шириной 3,5 м в количестве 4% от общего числа мест, которые располагаются на расстоянии не более 50 м от входов в общественные здания (рис. 8).

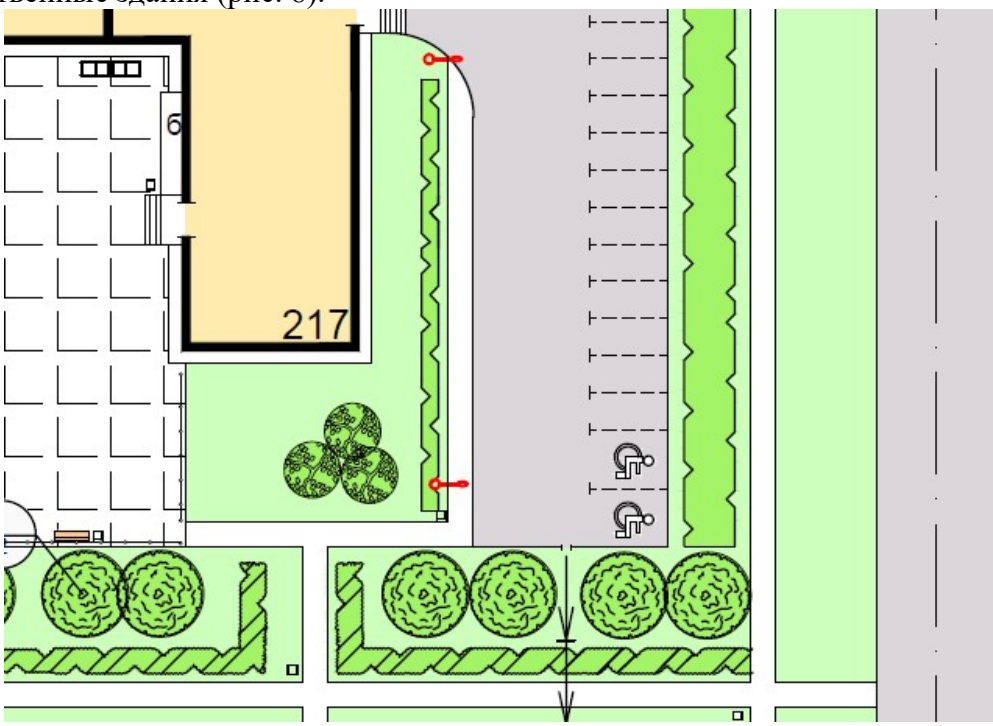


Рис.8. Парковочные места для инвалидов-колясочников

Предложенные мероприятия отвечают требованиям закона Российской Федерации «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации» [2] и обеспечивают условия для полноценной жизнедеятельности инвалидов и других МГН.

Список литературы

1. СП 140.13330.2012. Свод правил. Городская среда. Правила проектирования для маломобильных групп населения [Введен в действие с 1 июля 2013 г.].

2. Российская Федерация. Законы. О социальной защите инвалидов в Российской Федерации. [Электронный ресурс]: [Федер. закон Рос. Федерации от 24.11.1995 N 181-ФЗ]: [ред. от 21.07.2014, с изм. от 06.04.2015]. – Режим доступа: Консультант Плюс. Законодательство. Версия Проф.

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ

Осипова Елизавета Алексеевна
Студент, группа 35141-БИ-1, Нижегородский государственный университет им. Н. И. Лобачевского

Чекрыгина Надежда Игоревна
Студент, группа 35141-БИ-1, Нижегородский государственный университет им. Н. И. Лобачевского

Аннотация: В данной научной статье на основе исследования экономической обстановки страны описываются основные проблемы управления бизнесом в современной России и рассматриваются возможные пути их решения. Путем рассуждений и результатов статистического анализа определен комплекс действий, направленных на совершенствование эффективного управления бизнесом.

Ключевые слова: управление бизнесом, бизнес, экономика, государственная помощь, малый бизнес, трудовые ресурсы.

В современной экономике одним из важных составляющих является бизнес. Как показывает опыт развитых стран, предпринимательство является двигателем хозяйства, конкурентоспособности и общественного процветания, так как руководитель организации, стремясь получить и преумножить прибыль от своего бизнеса, всегда ищет новые идеи и инновации, которые двигают и развивают как его собственную фирму, так и экономику страны в целом.

В данной статье мы рассмотрим основные проблемы, с которыми сталкиваются любые начинающие предприниматели. Прежде всего стоит разобраться, что представляет из себя управление бизнесом.

Управление бизнесом или бизнес-менеджмент – это совокупность мероприятий прогнозирования, планирования и организации хозяйственной деятельности для достижения поставленных целей. Грамотное управление бизнесом, предприятием направлено на достижении цели по увеличению своей доли на рынке товаров или услуг и максимизации прибыли.[1]

В настоящее время в России проблема повышения результативности управления бизнесом все чаще выходит на первый план. При обсуждении путей экономического развития и качества управления необходимо рассматривать совершенствование на всех этапах функционирования предприятия.[2]

Каждый начинающий предприниматель сталкивается с рядом проблем при создании малого бизнеса. Таких проблем огромное множество, но в качестве основных можно выделить ряд, представленный в статистике:

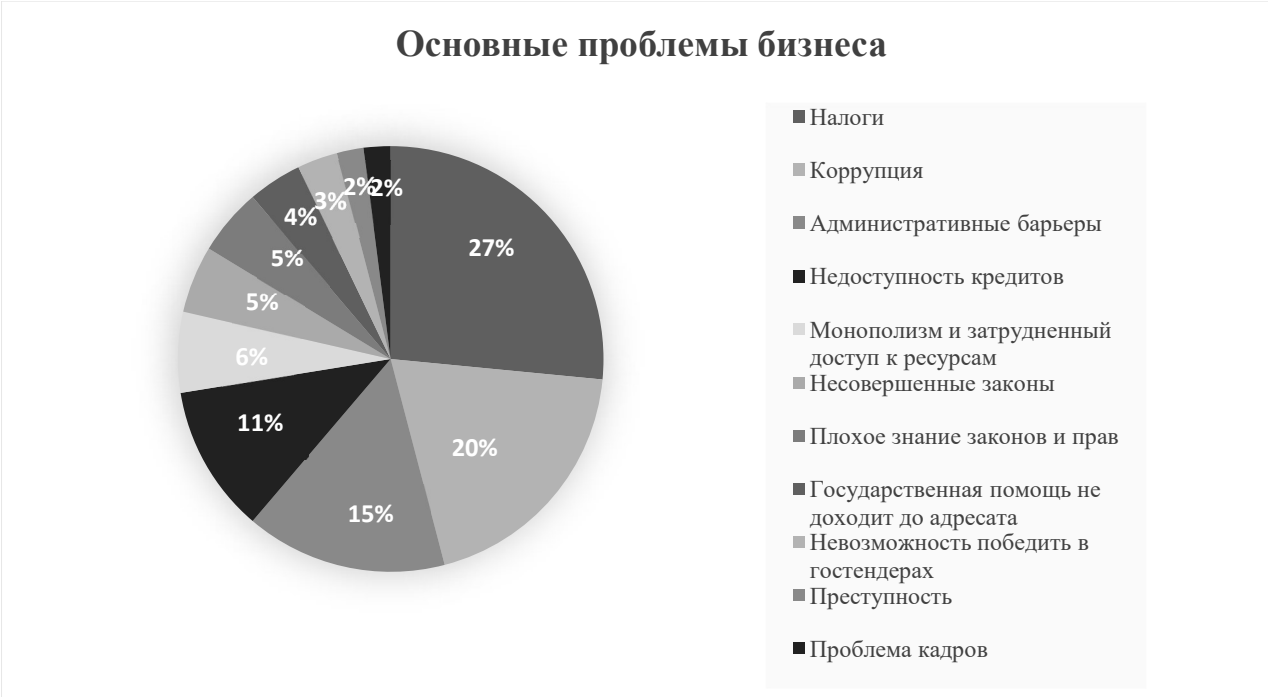


Рисунок 1. Основные проблемы бизнеса.

Из статистики, представленной в диаграмме можно выявить, что основные проблемы, с которыми сталкиваются бизнесмены – это налоги, коррупция и административные барьеры. Так же стоит заметить, что недоступность кредитов играет не меньшую роль.

Однако, не стоит забывать, что основой именно грамотного управления бизнесом являются трудовые ресурсы, с которыми связано не меньшее количество проблем, таких как проблема найма эффективных сотрудников, проблема в нежелании сотрудников компании работать с отдачей, проблема в мотивировании работников и проблемы в том, что редко используется грамотное управление компанией, не говоря уже о том, что зачастую сотрудники не знают, к какой цели идет их компания. [3]

Еще одной проблемой многих руководителей является стремление взять все наиболее ответственные направления работы на себя, считая такой вариант более надёжным, беспроигрышным. Но, исключая из управления бизнесом профессионалов, беря на себя непосильный груз обязанностей, такие бизнесмены тормозят развитие своего дела, что в худшем случае может привести даже к разорению, ведь любой человек имеет предел своих возможностей, по достижению которого начинаются провалы в работе, сбои в управлении бизнесом. [4]

Все вышеперечисленные проблемы управления мы и рассмотрим в данной статье.

В современной ситуации обострившегося экономического кризиса положение малого бизнеса усугубляется, и добавляются новые проблемы. Однако, государство старается помочь в их разрешении, активно принимая участие в программах поддержки предпринимательства. Наиболее эффективными мерами являются:

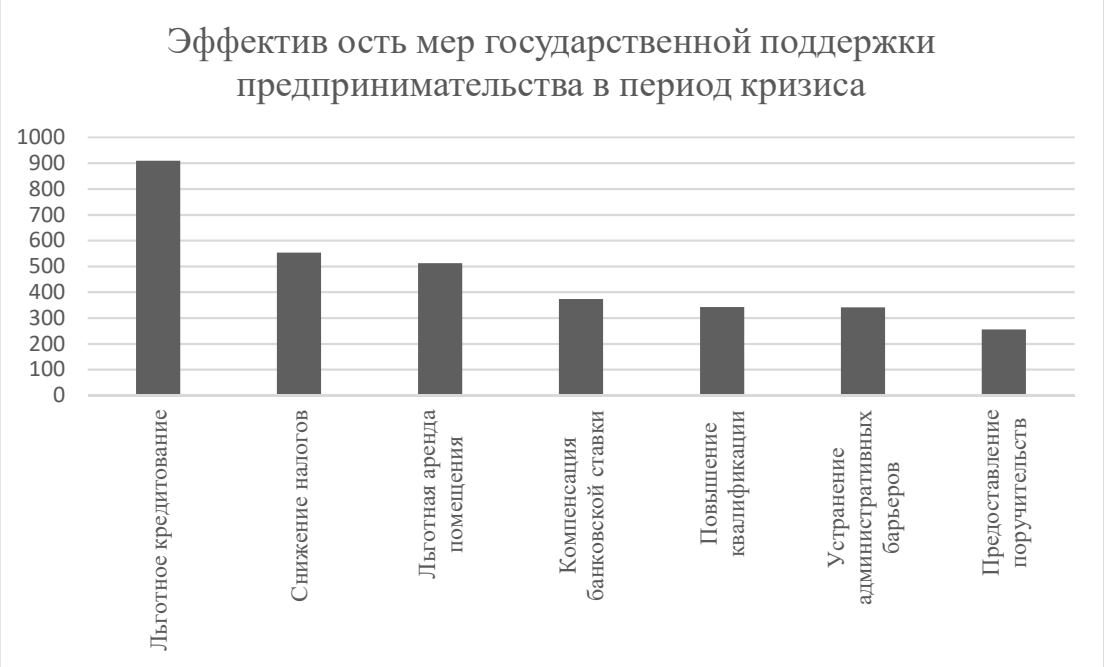


Рисунок 2. Эффективность мер государственной поддержки предпринимательства в период кризиса.

В свою очередь мы можем предложить такие решения проблем, как:

На собеседование делать акцент на личные достижения человека и его портфолио.

Улучшить программу обучения сотрудников.

Ввести корпоративные мероприятия и тренинги.

Повысить информированность сотрудников о компании.

Ввести систему поощрений.

Правильно координировать работу группы людей.

Равномерно распределять обязанности для всех сотрудников и для руководства.

Единое понимание всех проблем на начальном этапе построения бизнеса поможет в дальнейшем в грамотном управлении, создаст основу для принятия взвешенных и актуальных решений, что совершенно необходимо для реализации корпоративных целей и задач. Четко налаженное управление позволяет высвободить огромный потенциал, что оказывает непосредственное благотворное влияние на саму основу корпоративного бизнеса.

Список литературы:

Арустамов Э. А. Основы бизнеса; Дашков и Ко - Москва, 2011. - 232 с.

Гарина Е. П., Медведева О. В., Шпилевская Е. В. Основы предпринимательской деятельности; Феникс - Москва, 2010. - 352 с.

Бунеева Р. И. Коммерческая деятельность. Организация и управление; Феникс - Москва, 2012. - 352 с.

Хохлова И. В. Предпринимательская деятельность. Конспект лекций; А-Приор - Москва, 2012. - 206 с

НОВАЯ МОДЕЛЬ ДИАГНОСТИКИ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Остахов Константин Иванович
Студент первого курса магистратуры по направлению «Финансы и кредит», ИЭП, ННГУ им. Лобачевского.

Аннотация: в статье представлена авторская модель диагностики вероятности банкротства малых и средних предприятий.

Ключевые слова: банкротство, вероятность банкротства, модель диагностики банкротства.

Данная статья посвящена модели вероятности банкротства предприятия, которую разработал автор. Актуальность данной модели заключается в том, что кризисная ситуация в экономике сопровождается банкротством предприятий, особенно предприятий малого и среднего бизнеса. Своевременная и регулярная диагностика банкротства предприятий способствует выработке мер по улучшения финансовой ситуации и снижению риска банкротства.

В отечественной и зарубежной практике существуют разнообразные методики диагностики возможного банкротства, разработанные такими учёными как Альтман Э., Лис Р., Бивер У., Таффлер Р., Ковалев В.В. [2].

Данные методы универсальные и довольно точны в отношении предприятий крупного масштаба, однако в отношении малого и среднего бизнеса они не дают всегда применимы, так как ряд анализируемых показателей в этих моделях рассчитывается на основе стоимости акций предприятия на фондовой бирже. Следовательно, возникает необходимость разработки модели диагностирования банкротства в отношении малых и средних предприятий.

Цель работы: разработать новую модель диагностики вероятности банкротства для малого и среднего бизнеса. Объектом исследования выступает бухгалтерская отчётность ООО «Винтаж» – малого предприятия, занимающегося сельскохозяйственной деятельностью. На основе отчётности составим аналитический баланс и отчёт о финансовых результатах (таб.1, таб. 2, таб. 3).

Таблица 1

Отчёт о финансовых результатах ООО «Винтаж»

Наименование показателя	**Значение показателя за 2016г., тыс. руб.**
Выручка	14 109
Себестоимость продаж	14 374
Валовая прибыль	**-265**
Коммерческие расходы	3
Прибыль от продаж	**-268**
Проценты к уплате	768
Прочие доходы	1 822
Прочие расходы	552
Чистая прибыль	**234**

Таблица 2

Активы ООО «Винтаж»

Наименование показателя	**Значение показателя на 31.12.2016г., тыс. руб.**
АКТИВЫ	
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	
Основные средства	21 605
ИТОГО	21 605
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	
Запасы	11 218
Дебиторская задолженность	31
Денежные средства и денежные эквиваленты	15
Прочие оборотные активы	10
ИТОГО	11 273
БАЛАНС	**32 877**

Таблица 3

Пассивы ООО «Винтаж»

Наименование показателя	**Значение показателя на 31.12.2016г., тыс. руб.**
ПАССИВЫ	
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ	
Уставный капитал	415
Добавочный капитал	599
Резервный капитал	1 500
Нераспределённая прибыль	20 694
ИТОГО	23 208
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	
Заемные средства	2 120
Прочие обязательства	546
ИТОГО	2 665
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	
Заемные средства	1 659
Кредиторская задолженность	4 088
Доходы будущих периодов	1 258
ИТОГО	7 005
БАЛАНС	**32 877**

Предлагаемая модель диагностики вероятности банкротства основывается на анализе ряда показателей финансовой экономической деятельности предприятия по стобальной шкале (100 %). Берутся пять ключевых факторов, оказывающие влияние на возможное банкротство предприятия, каждый фактор оценивается в 20% по шкале, соответственно, чем больше предприятие наберёт процентов, тем более вероятность

банкротства. Значение менее 40 % трактуется как низкая вероятность банкротства, от 40 % до 70 % как средняя, от 70 % до 100 % как высокая.

Первым показателем выступает тип финансовой устойчивости. Для идентификации типа финансовой устойчивости выделяют три показателя обеспечиваемости запасов и затрат источниками финансирования. Представим значения показателей при разных типах финансовой устойчивости в виде таблицы (таб. 4).

Таблица 4

Типы финансовой устойчивости

Показатель	*Формула*	*Абсолютная устойчивость*	*Нормальная устойчивость*	*Неустойчивое положение*	*Кризисное состояние*
$Ф_с$	=СК-ВНА-З	$Ф_с > 0$	$Ф_с < 0$	$Ф_с < 0$	$Ф_с < 0$
$Ф_ф$	=СК+ДО-ВНА-З	$Ф_ф > 0$	$Ф_ф > 0$	$Ф_ф < 0$	$Ф_ф < 0$
$Ф_о$	=ВБ-ВНА-З	$Ф_о > 0$	$Ф_о > 0$	$Ф_о > 0$	$Ф_о < 0$

где:
$Ф_с$ – излишек/недостаток собственных оборотных средств,
$Ф_ф$ – излишек/недостаток функционирующего капитала,
$Ф_о$ – излишек/недостаток общей величины источников финансирования.

При расчёте данных показателей за собственный капитал принимается сумма третьего раздела баланса и доходов будущих периодов. У предприятия наблюдается недостаток собственных оборотных средств в размере: 23 208 + 1 258 – 21 605 – 11 218 = -8 357 тыс. руб.; недостаток функционирующего капитала в размере: -8 357 + 2 665 = -5 692 тыс. руб.; недостаток общей величины источников финансирования в размере: 32 877 – 4 088 – 21 605 – 11 218 = -4 034 тыс. руб.

По приведённому расчёту наблюдается кризисное состояние. На практике это означает, что хозяйство приобретает часть оборотных средств за счёт авансов покупателей и отсрочек по оплате поставщикам. Если предприятие имеет абсолютный и нормальный тип финансовой устойчивости – 0 %, если неустойчивое – 10 %, если кризисное, то 20 %. По результатам анализа финансовой устойчивости ООО «Винтаж» набирает 20 %.

Вторым показателем выступает коэффициент финансовой независимости, который рассчитывается соотношением собственного капитала и валюты баланса. У ООО «Винтаж» данный показатель равен: (23 208 + 1 258) / 32 877 = 0,74. Если значение данного коэффициента выше 0,7 – 0 %, от 0,5 до 0,7 – 10 %, ниже 0,5 – 0 %. Соответственно, по результатам анализа финансовой независимости предприятие набирает 0 %.

Третьим показателем выступает соотношение суммы выручки и получаемых субсидий от государства с суммой полной себестоимости и процентов к уплате. В анализируемом отчётном периоде предприятие получило субсидий в размере 1 615 тыс. руб. и отразило их в составе прочих доходов. Первая сумма равна: 14 109 + 1 615 = 15 724 тыс. руб.; вторая сумма равна: 14 374 + 3 + 768 = 15 145 тыс. руб. Если первая сумма больше второй – то 0 %, если сумма выручки и получаемых субсидий больше только себестоимости без учёта процентов к уплате – 10 %, если вторая сумма показателей больше первой – 20%. По результатам анализа третьего показателя ООО «Винтаж» набирает 0 %.

Четвёртым показателем выступает наличие судебных тяжб по поводу просроченной кредиторской задолженности (свыше 3 мес.). Основанием для данного пункта выступает

ФЗ № 127 «О несостоятельности (банкротстве)», в п. 5 ст. 177 которого указано, что «для возбуждения производства по делу о банкротстве сельскохозяйственной организации принимаются во внимание требования, составляющие в совокупности не менее чем *пятьсот тысяч рублей*.» [1]. Однако, даже само наличие требований меньше данной суммы может ухудшить кредитный имидж предприятия. Если в отношении предприятия отсутствуют судебные тяжбы – 0 %, если сумма предъявленных исковых требований к предприятию менее 500 000,00 руб. – 10 %, если более 500 000,00 руб. – 20 %. У предприятия значение составило – 10 %.

За основу для расчёта пятого показателя берутся данные отчёта о движении денежных средств. Если денежных притоков от текущей деятельности достаточно для текущих платежей, то 0 %, если сумма поступлений и от текущей и от инвестиционной деятельности больше суммы платежей по текущей деятельности, то предприятие набирает 10 %, в противном случае 20%. У анализируемого предприятия притоки от текущей деятельности составляют 15 993 тыс. руб., оттоки 13 063 тыс. руб. и по данному показателю ООО «Винтаж» набирает 0 %.

По шкале вероятности банкротства предприятие набрало 30 % (20% по первому показателю и 10 % по четвёртому). Вероятность банкротства ООО «Винтаж» на конец 2016 года низкая. Для дальнейшей апробации представленной модели планируется провести анализ отчётности ряда других предприятий. Предлагаемая модель может быть полезна собственникам бизнеса, специалистам внутреннего и внешнего аудита, кредитных организаций и прочим экспертам.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 26.10.2002 N 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)».

2. Анализ финансовой отчётности: учеб. пособие / Е.Д. Левахина. – 3-е изд., стер. – М.: Издательство «Окей книга», 2015. – 142 с.

СУЩНОСТЬ ФОРЕКС В РОССИИ

Папикян Самвел Мгерович

Аннотация и ключевые слова

Определение Форекс и ее сущность. Законодательное регулирование Форекс в России. Особенности предприятий, работающих с Форекс.

Сегодня слово «форекс» является частью одного из распространённых рекламных заголовков в интернете; слово «форекс» можно встретить на уличных билбордах, в газетах, на радио и других СМИ.

В среднем, в 2016 году, ежемесячно, только через поисковую систему «Яндекс» делалось 611 982 запросов «Форекс».[1]

Встречается слово в трех формах Форекс, Forex, FX. Стоит отметить, что в России пока не существует нормативно-правового документа, дающего определение слову форекс.

29.12.2014 в ФЗ N 39 "О рынке ценных бумаг" было впервые введено слово форекс.[2] Однако определение и описание ему не дано и по сей день. Закон описал организации «форекс-дилеры», не описав сам форекс. Причем описание скорее носит характер вводной информации, нежели принятых умозаключений.

На сегодняшний день форекс не является научной областью, не описана нормативно-правовыми документами, и даже не является полноценным агентом экономики. По состоянию на 08.09.2017 в России осуществляют деятельность 8 форекс-дилеров; все они зарегистрированы в 2016-2017 гг.[3]

Важно отметить: не могут существовать форекс брокеры. И само словосочетание форекс брокер не корректно. Дело в том, что не существует форекс в качестве здания, учреждения, биржы, торговой площадки. А следовательно и не возможно посредничество на нем.

Форекс не возможно увидеть, услышить, посчитать, найти. Поэтому законодательно ему не дается определение. Для государства это понятие скорее не существующее, нежели реальное, которое нужно контролировать.

Более того в словосочетании «торговать на форекс» не ясно торговать на рынке или в предприятии. Форекс называют рынком, однако этот рынок как здание или объект, в конкретном месте не существует. Так как не существует, значит не зарегистрирован как лицо, и не поддается подсчету, регулированию и контролю. Иными словами, контролировать нечего.

Единственное, что могло бы поддаваться контролю это предприятие. Однако здесь возникает одна особенность. Из-за работы предприятия с неисчисляемым объектом, предприятие само должно стать неисчисляемым. Чтобы работать с неконтролируемым рынком, нужно самим стать неконтролируемым. Превратить предприятие в такую же, почти не существующую форму помогают офшоры.

Сегодня, существуют множество форекс предприятий, большинство из них зарегистрированы на Кипре, Багамских Островах и других офшорах. Особенность офшор заключается в том, что они могут зарегистрировать почти любое предприятие, даже осуществляющую нереальную деятельность.

В таких местах возможна регистрация предприятия с любым названием, например «Звездный брокер». Требования к регистрации и налоговому учету минимальны. Если законодательства других государств предъявляет требование к соответствии названия брокер виду деятельности, то в офшорах это требование отсутствует.

Все предприятия, называющиеся форекс брокеры зарегистрированы в офшорах. Проверить отсутствие предприятий, к примеру, на территории России, можно сделав запрос в Единый государственный реестр юридических лиц.[4]

Брокерринг на форекс не может существоать, из-за отсутствия биржи, торговой площадки, предприятие не может выступать посредником. На форексе возможен только диллинг. 8 зарегистрированных предприятий в России, связанных с форекс, законодательно называются форекс-дилерами (ФЗ N 39 "О рынке ценных бумаг").

Следует отметить, что диллер это оптовый или розничный продавец, каким является обычный магазин. Форекс предприятие, являющееся дилером по сущности, имеет совершенно иную цель по отношению к своим клиентам, нежели биржевой брокер.

«Проблема с Форексными домами заключается в том, что они в корне отличаются от брокерской фирмы по акциям. Когда вы приходите в брокерскую фирму по акциям…эта фирма выступает посредником для вас. То есть, вы хотите купить «Лукойл»(акцию – поясн. автора), фирма берет ваши деньги, выполняет ваш заказ, с вас взимаются комиссионные и все, вам принадлежат акции компании «Лукойл». И прелесть этой ситуации заключается в том, что брокеру не важно, вы сделаете деньги или проиграете. То есть, брокер, конечно, хочет, чтоб вы сделали, потому что если вы будете прибыльным трейдером, вы останетесь клиентом. Но прибыль фирмы не зависит от вашего успеха. Вы можете сделать большие деньги, маленькие, средние, можете потерять деньги, фирма имеет свои комиссионные и это все. Вот это чистая модель бизнеса.

Форексный дом играет против вас. Вы приходите в Форексный дом, вы хотите купить японскую иену, они вам ее продадут, а вы хотите продать на понижение японскую иену, они ее у вас купят. То есть, не зависимо от того, какую позицию вы хотите занять, они встанут против вас. Вы делаете сделку в Форексном доме, вам выдается какая то филькина грамота о том, что у вас есть сделка. Но эта сделка никуда не ушла, эта сделка с этим домом. То есть не зависимо от того, на что бы вы не играли, брокерский дом является вашим противником. Если вы проиграете деньги, то они их выиграют, ваши деньги, а если вы выиграете деньги, то проигрывает ваш брокер. То есть, вы и брокер на рынке Форекс стоите кулаком к кулаку».- говорит мировой эксперт в области биржевой торговли Александр Элдер.[5]

Какой важный вывод можно сделать про форекс? Форекс существует в виде компьютерной программы, документарное сопровождение операций отсутствует. Налоговый, либо какой-либо другой учет также отсутствует. Из-за отсутствия документации учитывать нечего. Поэтому к форексу невозможно применить ни один нормативно-правовой документ государства, которые принимаются к классическим предприятиям.

Существование форекс в виде компьютерной программы ставит ее на один ряд с программами, к примеру, установленными в игровых автоматах. Схожесть проявляется в том, что обе программы не поддаются учету, анализу, контролю. Совсем иными являются профессиональные программы, к примеру, налогового учета, предоставляющие информацию в государственные органы. Поэтому уместнее сравнивать форекс с казино, нежели с классическими предприятиями. Здесь форекс проявляется как неокозино. То есть это форма казино актуализированное в нынешнее время.

Список литературы

1. «Подбор слов - Яндекс» https://wordstat.yandex.ru

2. Федеральный закон "О рынке ценных бумаг" от 22.04.1996 N 39-ФЗ http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_10148/

3. ЦБ РФ, Список форекс-дилеров https://www.cbr.ru/Content/FileDocument/File/14180/list/forexdealers.xls

4. Сведения о государственной регистрации юридических лиц, индивидуальных предпринимателей, крестьянских (фермерских) хозяйств https://egrul.nalog.ru/

5. Семинар Атон «Уроки мастерства от Александра Элдера»

О ВЛИЯНИИ ПРЕДПОЧТЕНИЙ ИНВЕСТОРОВ НА АКТИВНОСТЬ БИРЖЕВЫХ ПОТОКОВ КАПИТАЛА

Петров С.С., Кашина О.И.
Институт экономики и предпринимательства, Нижегородский национальный исследовательский университет им. Н.И. Лобачевского

Аннотация
В работе теоретически исследуется взаимосвязь между активностью инвесторов на фондовом рынке, определяющей объем торгов акциями, и их предпочтениями относительно риска и ожидаемой доходности. С использованием инструментария ожидаемой полезности показано, что повышение степени неприятия риска держателями активов должно приводить к росту объемов биржевых торгов. Результаты публикации могут быть использованы в дальнейшем для мониторинга явлений на фондовых рынках и прогнозирования переломов ценовых трендов акций.
Ключевые слова: ценообразование финансовых активов; избегание риска инвесторами; неравновесные модели финансовых рынков; моделирование потоков капитала на фондовой бирже.

Представления экономистов об оценивании рискованных финансовых активов обогатились в последние три десятилетия рядом существенно новых идей (достаточно упомянуть, например, поведенческие финансы [10] и исследования нелинейной динамики финансовых рынков [8]). Между тем изменения активности игроков на рынке, проявляющиеся в колебаниях объема биржевой торговли, по-прежнему остаются труднодоступными для теоретических моделей. Подход к оцениванию активов, развивавшийся авторами настоящей публикации на основе идей Вальрасовой теории общего равновесия (см., например, теоретические статьи [2,3]) и допускающий сопряжение с наблюдаемыми на опыте данными [4], в принципе позволяет охватить и объем торгов ценными бумагами. Однако теоретические модели, адекватные применяемому на бирже аукционному механизму заключения сделок и учитывающие существование bid-ask спреда котировок, в настоящее время разработаны не в полной мере.

Очевидно, обмен активами на фондовой бирже, возникающий в результате стремлений инвесторов перестроить свои портфели, может быть рассмотрен в терминах теории неравновесных рыночных процессов [5,6,9]. Хотя в общем случае подобные процессы требуют применения подхода последовательной кинетики, некоторые явления могут быть рассмотрены в рамках более простого классического микроэкономического инструментария сравнительной статики. Подобные методы и модели развивались, в частности, в некоторых предшествовавших работах авторов [1].

Настоящая публикация ставит своей целью показать, что фундаментальные представления классической финансовой экономики актуальны и за пределами своей формально определенной области применимости; в ряде случаев они позволяют делать важные выводы и для существенно неравновесных процессов перестройки портфелей инвесторов.

В классических моделях теории оценивания рискованных финансовых активов (consumption-based model) [7] обычно исходят из того, что держатель активов стремится максимизировать многопериодную функцию ожидаемой полезности, описывающую межвременной выбор. Наиболее конкретные результаты удается получить в так называемом «портфельном» приближении [7], опирающемся на идеи «двухпараметрического мира» (в котором индивидуальные предпочтения характеризуются

в терминах ожидаемой доходности и риска). Рассмотрим случай, когда портфель формируется из «обобщенных» акций (рисковых активов), вложения в которые составляют S, и из денежных средств (безрисковых активов), в которые инвестирован капитал M; текущее богатство инвестора W_0 определяет при этом его бюджетное ограничение

$$W_0 = M + S \tag{1}$$

В такой ситуации ожидаемая полезность $EU(W_t)$ богатства Wt в будущий момент времени t оказывается функцией M и S:

$$EU(M,S) = \int U(w) \cdot \omega_t(w) \cdot dw \tag{2}$$

Здесь $U(w)$ - индивидуальная функция полезности богатства инвестора, $\omega_t(w)$ – его субъективная (предполагаемая) функция распределения богатства в момент t.

В работе [1] одного из авторов данной публикации было предложено уравнение, связывающее поток капитала в форме акций $p\frac{dn_s}{dt}$, с которым выступает отдельный инвестор на стороне спроса либо предложения, с его неудовлетворенностью структурой своего портфеля (названной в [1] «дефицитом ожидаемой полезности»):

$$\left| p\frac{dn_s}{dt} \right| = \lambda \cdot \left(EU(\tilde{M},\tilde{S}) - EU(M,S) \right) \tag{3}$$

В этом уравнении $\tilde{M},\tilde{S}$ - желаемые инвестором («целевые») значения капитала в форме денег и акций (его индивидуальный равновесный спрос на денежный капитал и капитал в акциях), максимизирующие ожидаемую полезность портфеля, □□- некоторый коэффициент пропорциональности, компенсирующий произвол в определении функции ожидаемой полезности.

В плане интерпретации экономического смысла уравнения (3) следует заметить, что его можно соотнести с потоком рыночных заявок, посылаемых отдельным участником биржевой торговли; заявки иного типа (лимитированные заявки, стоп-заявки и пр.) не обязательно немедленно инициируют потоки капитала.

При решении с помощью уравнения (3) модельной задачи об отклике индивидуального инвестора на скачкообразное изменение его представлений об ожидаемой полезности ценных бумаг (например, вследствие появления информационного сигнала) оказывается, что разные держатели активов стремятся привести структуру своего портфеля к целевой с различной быстротой, зависящей от их «агрессивности» □ – показателя, пропорционального полной второй производной функции ожидаемой полезности держателя активов по величине его капитала в акциях $\frac{d^2EU}{dS^2}(\tilde{M},\tilde{S})$ в точке равновесного спроса при соблюдении бюджетного ограничения (1)

$$\nu = -\frac{\lambda}{2} \cdot \frac{d^2EU}{dS^2}(\tilde{M},\tilde{S}) \tag{4}$$

«Агрессивность» инвесторов, таким образом, оказывается одним из важнейших параметров, определяющих активность торговли на фондовом рынке.

С другой стороны, хорошо известно [7], что величина второй производной индивидуальной функции полезности инвестора $U''(w)$ математически характеризует его отношение к риску. Большинство инвесторов избегают риск; в терминах индивидуальной

функции полезности это означает, что $U''(w) < 0$. Для количественного описания избегания риска в литературе обычно применяют относительный Ck и абсолютный Rk коэффициенты Эрроу-Пратто [7]:

$$C_k = -\frac{U''(w) \cdot w}{U'(w)},$$

$$R_k = -\frac{U''(w)}{U'(w)}.$$

Сказанное наводит на мысль о существовании связи между избеганием риска индивидуальным инвестором и его поведением в условиях неудовлетворенности структурой своего портфеля (в ходе неравновесного процесса перехода от «старого» равновесного состояния к «новому»).

Анализ показал, что такая связь действительно существует. Для ее выявления можно воспользоваться соотношением (2), в котором богатство инвестора в момент t целесообразно представить в форме

$$W_t = M + S \cdot (1 + r), \tag{5}$$

где r - случайная (вследствие риска) доходность акций. Переходя в соотношении (2) к усреднению по r, получаем

$$EU(M, S) = \int U(M + S \cdot (1 + r)) \cdot \omega_t(r) \cdot dr \tag{6}$$

Вычисляя полную вторую производную согласно соотношению (4), находим агрессивность инвестора:

$$\nu = -\frac{\lambda}{2} \cdot \int U''(W_0 + Sr) \cdot r^2 \omega_t(r) \cdot dr \tag{7}$$

Интеграл в последнем соотношении легко вычисляется для некоторых модельных видов функции полезности (например, экспоненциальной функции с постоянной степенью избегания риска CARA [7]) в предположении нормального (гауссова) распределения доходности акций. Тем не менее, и из общей формы соотношения (7) очевидно, что инвесторы, в большей степени избегающие риск, более «активны» на рынке в плане стремления привести структуру своего портфеля в соответствие с оптимальной.

Несомненно, описание кинетики процессов перестройки портфелей инвесторов представляет сложную и перспективную в плане диагностики явлений на финансовых рынках задачу. Проведенный в настоящей заметке анализ показывает, что понятийный аппарат кардиналистских моделей полезности обладает для ее решения немалым потенциалом.

Список литературы.

1. Володина О.Н., Петров С.С. Исследование ценообразования рискованных активов в нестационарных процессах на фондовом рынке / О.Н.Володина, С.С. Петров // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. - 2006. - № 1. - С. 40-45.

2. Петров, С.С. Ценообразование финансовых активов в ходе биржевых торгов: аналитическое описание методами теории рыночного равновесия / С.С. Петров, М.В. Медведева, О.И. Кашина // Аудит и финансовый анализ. – 2013. – №3. – С. 249–257.

3. Петров С.С., Кашина О.И. Экономико-математическая модель ценообразования финансовых активов в ходе биржевых торгов и ее применение для активного управления портфельными инвестициями / С. С. Петров, О. И. Кашина //

Научные труды Вольного экономического общества России. — 2014. — Т. 186. — С. 94—99.

4. Петров С.С., Кашина О.И. Оптимизация активной стратегии управления портфелем ценных бумаг по критериям ожидаемой доходности и риска / С.С. Петров, О.И. Кашина // Аудит и финансовый анализ. – 2013. – №2. – С. 217–227.

5. Романовский, М.Ю. Введение в эконофизику. Статистические и динамические модели / М.Ю. Романовский, Ю.М. Романовский. – М.: Ижевск: НИЦ «РХД», Ин.-т компьютерных исследований, 2007. – 280 с.

6. Berger, S. The Foundations of Non Equilibrium Economics: The principle of circular and cumulative causation / Sebastian Berger. - N.Y.: Routledge, 2009. - 195 p.

7. Cochrane, J.H. Asset pricing / John H. Cochrane. – N.J.: Princeton University Press, 2005. – 568 p.

8. Engle, R.F., 2001. GARCH 101: The Use of ARCH/GARCH Models in Applied Econometrics. Journal of Economic Perspectives, 15 (4), 157–168.

9. Markov N., Dmitriev V., Maltseva S., Dmitriev A. Application of the Nonlinear Oscillations Theory to the Study of Non-equilibrium Financial Market // Financial Assets and Investing Vol 8, No 3 (2016)

10. Shiller, R. Speculative Asset Prices / R. Shiller // American Economic Review. − 2014. − Vol. 104 (6). − 1486−1517

АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Печникова Оксана Андреевна
Бакалавр, бухгалтер, МУП «Выксатеплоэнерго»

Аннотация: в статье представлена информация об анализе экономического состояния организации – история его изучения, современные проблемы экономического анализа в России, необходимость для различных групп пользователей экономической информации, перспективы развития экономического анализа в будущем.

Ключевые слова: анализ экономического состояния, экономический анализ, проблемы экономического анализа, пользователи экономической информации, показатели экономического анализа, перспективы развития экономического анализа.

Анализ экономического состояния организации – это систематизированная совокупность методов, способов, приёмов, используемых для всестороннего изучения хозяйственной деятельности организации. Целью анализа экономического состояния организации является изучение финансово-хозяйственной деятельности для подготовки управленческой информации и принятия решения.

Современный ритм ведения бизнеса требует от организаций повышения эффективности производства, конкурентоспособности продукции и услуг на основе внедрения достижений научно- технического прогресса. Важную роль в реализации этой задачи отводится анализу экономического состояния организации. С его помощью вырабатываются стратегия и тактика развития предприятия, обосновываются планы и управленческие решения, осуществляется контроль за их выполнением, выявляются резервы повышения эффективности производства, оцениваются результаты деятельности предприятия, его подразделений и работников.

Изучением развития экономического анализа занимались многие учёные всего мира ещё с 19 века. Среди первых выдающихся имён, которые заложили научную базу данного научного направления, можно отметить Савари, Вентури, Чербони, Шера, Блисса. Среди отечественных учёных значимы работы Усачёва, Аринушкина, Блатова, Татура.

Современный этап развития экономического анализа как в России, так и в зарубежных странах, характеризуется проявлением интереса к разработке вопроса о методиках проведения анализа и оценки финансовой независимости и устойчивости организаций, оценки признаков банкротства, кредитоспособности, оценки показателей платёжеспособности. Также разрабатываются специальные подходы к экономическому анализу организаций достаточно новых отраслей – страховым и лизинговым компаниям, коммерческим банкам и проч.

Если зарубежные темпы развития данного вопроса более стремительны, то российские разработки и методики проведения экономического анализа несколько отстают ввиду следующих проблем:

- особенности нормативов отдельных отраслей (нет единой базы сравнения или стандарта для предприятий, причём в разрезе одной отрасли, но при разных масштабах ведения деятельности индикаторы экономического положения могут различаться);
- налоговый и бухгалтерский учёт в России и в зарубежных странах имеют свои особенности, следовательно, невозможно применять зарубежные методики экономического анализа на российских предприятиях без должных корректировок.

Кроме того, современный экономический анализ имеет ряд проблем. К ним можно отнести следующие:

- недооценку роли анализа в управлении предприятием и его недостаточное практическое применение;
- отсутствие необходимой достоверной информации для проведения анализа (в первую очередь, анализа внешней среды, конкурентоспособности предприятия и т. п.);
- недостаточную проработанность методик, учитывающих отраслевые особенности предприятий и др.

Анализ экономического состояния организации проводится разнопланово – это может быть анализ с целью внутренней проверки и служить базой к принятию каких-либо решений, а также может проводиться для внешних пользователей.

К внутренним пользователям информации по итогам проведения экономического анализа принято относить руководителей предприятия или его собственников, сотрудников финансовых и экономических служб и т.п. К внешним пользователям информации следует относить государственные надзорные органы, инвесторов, кредитные учреждения, партнёров по бизнесу, поставщиков и прочих контрагентов.

При этом данные каждую группу пользователей информации интересуют различные показатели, полученные по итогам проведения экономического анализа. Это можно сгруппировано отобразить в табл.1.

Таблица 1

Показатели экономического анализа для различных групп заинтересованных лиц

Директор, владельцы, долевые участники	Кредитные учреждения, инвесторы, партнёры	Высший управленческий персонал
Доходность собственного капитала	Коэффициент абсолютной ликвидности	Рентабельность продукции Рентабельность продаж
Сумма прибыли в расчёте на одну акцию	Экономическая характеристика денежных потоков	Маржинальный доход
Соотношение суммы дивидендов и активов	Ликвидационная стоимость	Показатели оборачиваемости активов
Соотношение капитализации и балансовой стоимости	Финансовый леверидж	Операционный леверидж
Динамика уровня капитализации	Доля долговых обязательств относительно капитализации	Структура дебиторской и кредиторской задолженности
Рентабельность активов и общая сумма консолидированной прибыли	Финансовая устойчивость	Эффективность зарплаты персонала
Налоговая нагрузка на собственность	Степень покрытия процентных выплат	Эффективность инвестиционных проектов
Скорость приращения акционерного капитала	Платёжеспособность Вероятность банкротства	Эффективность производственно-хозяйственной деятельности

Из представленной таблицы можно сделать вывод, что владельцам, директору и прочим участникам предприятия экономический анализ необходим в большей степени для изучения доходности собственного, акционерного капитала, для выявления прибыльности акций. Кредитные компании, инвесторы и партнёры в свою очередь интересуются показателями ликвидности, финансовой устойчивости, платёжеспособности, особый интерес для них представляет расчёт ликвидационной стоимости. Что касается высшего звена управления, то оно в ходе экономического анализа интересуется показателями рентабельности, оборачиваемости, сроков окупаемости и отдачи от инвестиционных проектов и проч.

Таким образом, внешние и внутренние пользователи итоговой информации по проведённому экономическому анализу нуждаются в оценке финансовых и экономических показателей. Однако их цели различны: внутренние пользователи используют данные для диагностики состояния предприятия, а внешние пользователи контролируют финансовое состояние предприятия и уделяют особое внимание прогнозам.

Современное развитие бизнеса и экономики можно охарактеризовать негативными тенденциями: уровень конкуренции повышается, растут темпы инфляции и цены на энергоресурсы. Всё это в значительной степени влияет на деятельность большинства компаний.

Тенденции развития предприятий в России характеризуются усложнением структуры внутренних связей, глобализацией, сменой приоритетов. Все эти изменения требуют обеспечения устойчивости и подробного экономического анализа.

Теоретики и практики в области экономического анализа всё чаще задаются вопросом – какие перспективы развития этой отрасли науки в дальнейшем. Считается, что сейчас актуальным является тема усиления оперативного анализа и управления.

Настоящий ритм ведения бизнеса требует постоянных оперативных сводок и знаний не только цифровых данных о производственной деятельности, но и показателей (как количественных, так и качественных) внешней и внутренней среды.

На развитие современных организаций в настоящее время влияют три вида факторов – внешние, внутренние, факторы обеспечения развития [1].

Из данных факторов можно выделить наиболее важные критические факторы, которые сильно влияют на показатели деятельности организации и при проведении экономического анализа их необходимо рассматривать тщательным образом – это:

1)Требования внешней среды, которые характеризуют общественные запросы, влияющие на свойства продукции (услуг), объёмы производства, сроки поставок, а также ограничения, связанные с возможностями материального производства и воздействием на окружающую среду.

2) Обеспеченность инвестиционными ресурсами, позволяющая достичь конечный результат, соответствующий поставленным целям.

3) Достаточность организационных ресурсов.

4) Проект развития организации, на основание которого осуществляются планирование, контроль, регулирование деятельности

На основе вышеуказанных факторов можно моделировать функционирование организации, проводить поиск внутрихозяйственных резервов для повышения эффективности работы. Основные определяющие показатели при проведении экономического анализа будут следующими (табл.2).

Таблица 2

Взаимосвязь ключевых факторов влияния и определяющих показателей

Ключевые факторы	Определяющие показатели
Повышение качества услуг, товаров	Квалификация персонала, уровень использования современных технологий
Рост производительности труда	Уровень автоматизации, квалификация сотрудников
Развитие клиентской базы	Эффективность маркетинговых мероприятий, наличие имиджа компании
Техническое и информационное перевооружение	Инвестиции
Разработка стратегии	Наличие и эффективность инновационной предпринимательской стратегии

Кроме учёта всех факторов влияния при оперативном экономическом анализе, в перспективах его развития стоит уделить внимание стратегическому анализу. Данный вид анализа необходим при принятии решений, которые направлены на долгосрочные цели. Основной недостаток стандартных процедур анализа – это то, что большая часть инструментария стратегического экономического анализа даёт качественные показатели – т.е. описание, характеристику ситуации, возможные варианты решений. Также проблема заключается в том, что отсутствует возможность учёта всех факторов, которые являются значимыми для той или иной фирмы. В будущем учёным и практикам следует разработать систему оценки факторов для стратегического экономического анализа применительно к каждой отрасли хозяйства.

Также в перспективах развитие экономического анализа будет продвигаться в вопросе методов оценки конкурентоспособности организаций – вырастет количество методик на основе моделирования, с применением программного обеспечения, которое предположительно будет учитывать статистические отклонения и погрешности, вероятность наступления того или иного события и т.д. [2].

Кроме того, современные учёные считают, что все экономические процессы в организации неразрывно связаны с маркетингом, поэтому будет акцентироваться внимание на маркетинговом анализе. Сейчас не многие компании используют этот инструмент анализа, однако он включает в себя помимо оценки и прогнозов процессов, моделирование рынка товаров и услуг, моделирование коммерческой деятельности компании, обрабатывает все данные, которые относятся к рынку. Здесь также в перспективах увеличение разнообразия программных пакетов для предприятий всех отраслей, выстраивание и упорядочение чёткого алгоритма проведения такого вида анализа.

Ещё одно перспективное направление развития экономического анализа – это популяризация социально-экономической направленности анализа. Данный подвид экономического анализа устанавливает связь между социальными и экономическими явлениями в организациях, а основной целью является определение резервов ускорения роста и повышение экономической эффективности управления социальной сферой. Для развития этого подвида экономического анализа необходимо совершенствовать методику и методы анализа, они должны соответствовать стратегии развития государства, отрасли, региона и т.д. Этот вид анализа должен устанавливать взаимосвязи между управленческими функциями и экономической составляющей организации, между техническим и экономическим обеспечением организации, между экологическими и производственными процессами и т.д. Иными словами, должны быть описаны все взаимосвязанные процессы, которые происходят в организации и определена их эффективность.

Также необходимо отметить, что для дальнейшего развития экономического анализа необходимо развитие и системы образования в данной сфере. Стоит ориентироваться на лучшие практики и курсы зарубежных вузов, перенимать опыт отдельных аналитиков крупных международных корпораций и российских фирм, усиливать практическую базу подготовки специалистов.

Можно сделать вывод, что современный экономический анализ будет развиваться – имеются проблемы и пробелы в российской практике его применения, но также есть и направления, которые актуальны для исследователей в области экономического анализа, это: оперативный и стратегический анализ, расширение методов и методик оценки конкурентоспособности, маркетинговый анализ, социально-экономический анализ. Особое внимание в дальнейшем будет уделяться созданию программных пакетов, которые будут включать все подвиды экономического анализа, для отдельных отраслей. Также усилиться роль методов моделирования и прогнозирования с учётом приоритетных факторов влияния на развитие бизнеса.

Список литературы

1. Трененков Е.М. Методология экономического анализа // Финансовый директор.– 2016. - №12 – с.24-28.

2. Якушев А.В. Информационные технологии в экономическом анализе организаций // Финансы +. – 2016. - №9. – с.11-12.

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ: ПРЕИМУЩЕСТВА И ПРОБЛЕМЫ

Покровская Елена Анатольевна
Специалист, ООО «Сибур - Центр обслуживания бизнеса»

Аннотация: в статье рассмотрен вопрос инвестиционной привлекательности Нижегородской области, а также факторы, снижающие данный показатель. Определены основные составляющие инвестиционного потенциала региона, проанализирована динамика инвестиций в основной капитал.

Ключевые слова: инвестиционный климат, инвестиционная привлекательность, инвестиционный потенциал, отрасли промышленности, объем инвестиций.

Для эффективного социально-экономического развития экономики Нижегородской области важна степень инвестиционной привлекательности региона как определяющее условие активной инвестиционной деятельности.

Одной из важнейших задач, стоящих перед Правительством Нижегородской области, является создание необходимых и благоприятных условий для интенсификации экономического роста, повышения уровня и качества жизни населения. Достижение поставленной задачи возможно путем привлечения инвестиций в реальный сектор экономики.

Индикаторами инвестиционной привлекательности региона являются объем и темп роста инвестиций в основной капитал. Повышение инвестиционной привлекательности способствует дополнительному притоку капитала, экономическому подъему. Инвесторы, принимая решения о вложении своих средств, руководствуются определенными характеристиками: инвестиционным потенциалом и уровнем инвестиционного риска, взаимосвязь которых и определяет инвестиционную привлекательность региона [2, с.143].

Основными составляющими инвестиционного потенциала Нижегородской области являются:

1) уникальное географическое положение (Нижегородская область является лидером в России по размеру доступного потребительского рынка);

2) комплексный транспортный узел;

3) благоприятные условия для ведения бизнеса;

4) развитая образовательная и инновационная инфраструктура региона (высокий уникальный научно-технический потенциал в сочетании с широкой научно-образовательной базой).

Для анализа инвестиционной привлекательности Нижегородской области рассмотрим динамику объема инвестиций в основной капитал. С 2014 года наблюдается явная тенденция по снижению данного показателя: за три года произошел спад на 20,6% (Таблица 1) [3]. Сокращение вложений является следствием кризиса в экономике всей страны. Аналитик ГК TeleTrade Марк Гойхман поясняет: «При снижении производства, удорожании импортного оборудования и материалов уменьшаются и возможности, и потребности в инвестировании в основной капитал».

Таблица 1

Динамика инвестиций в основной капитал по Нижегородской области

Показатель	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Объем инвестиций в основной капитал, млн руб.	224350	257454	280884	276820	235067	219658

Объем инвестиций в основной капитал по полному кругу организаций Нижегородской области за I полугодие 2017 года составил 85,3 млрд.руб, что на 7,7% больше соответствующего периода прошлого года (в сопоставимых ценах) [4].

Рост во многом обусловлен увеличением объемов в обрабатывающих производствах, занимающих порядка 34% в общем объеме инвестиций.

Наибольший рост к уровню аналогичного периода 2016 года среди отраслей обработки показали следующие отрасли:

- производство электрического оборудования (в 2,5 раза);
- производство химических веществ и химических продуктов (рост в 1,2 раза);
- производство прочей неметаллической минеральной продукции (рост в 2 раза);
- металлургическое производство (рост в 3,3 раза).

В целом инвестиции в обрабатывающие производства выросли в 1,2 раза (в сопоставимых ценах).

Увеличение также отмечено в таких отраслях как:

- «Строительство» - в 1,8 раза»;
- «Деятельность в области культуры, спорта, организации досуга и развлечений» - в 1,5 раза;
- «Деятельность в области информации и связи», «Образование», «Деятельность по операциям с недвижимым имуществом» - в 1,2 раза.

Согласно прогнозу социально-экономического развития области, в 2018 году ожидается рост инвестиций в основной капитал. К наиболее крупным инвестиционным проектам относят трубный цех «Объединенной металлургической компании» (12 млрд рублей), комплекс по выпуску плит OSB компании «Реал-Инвест» (12 млрд рублей), завод по производству керамической плитки английской компанией «Юникерамикс» (5 млрд рублей).

Несмотря на наличие конкурентных преимуществ и роста инвестиций в экономику в текущем году, в регионе присутствует ряд проблем, требующих тщательного изучения и разработки мер по их устранению.

Одной из ключевых проблем нижегородской экономики и одной из основных причин низкой инвестиционной привлекательности является дефицит энергетических ресурсов. По уровню энергодостаточности Нижегородская область с существенным дефицитом в 10,16 млрд кВт/ч занимает 69 из 72 оцениваемых регионов. Неразвитость энергетической инфраструктуры и завышенные тарифы на электроэнергию предопределяют высокую себестоимость нижегородских товаров, что негативно влияет на конкурентоспособность нижегородского бизнеса. Проблемы с доступностью энергии замедляют развитие нижегородской промышленности и других современных энергоёмких производств, в том числе развитие военно-промышленного и агропромышленного комплексов (ВПК и АПК), машиностроения, химических производств, металлургии, наукоёмких и высокотехнологических производств.

Кризис в строительной отрасли также считается существенной проблемой экономики региона. Так, в 2016 году падение объема выполненных работ (на 152,7 млрд. рублей) в Нижегородской области составило 8% (против 4,3% по РФ). По индексу объёма

выполненных работ в строительстве Нижегородская область занимает низкое 56 место среди регионов РФ.

Кроме того, в краткосрочной перспективе регион не смог реализовать уникальные возможности и преимущества экономики, связанные с благоприятной внешней конъюнктурой в связи с ростом в России ВПК и АПК, иностранных инвестиций и внутреннего туризма. К примеру, в условиях санкций сельское хозяйство в Российской Федерации уже третий год подряд показывает значительный рост. Так, в 2015 году рост составил 3,5%, в 2016 году – 4,8%. Вместе с тем, в Нижегородской области сельское хозяйство фактически стагнировало: рост производства сельскохозяйственной продукции в Нижегородской области составил символические 0,1% против 4,8% роста в среднем по России. Производство сельскохозяйственной продукции на душу населения в Нижегородской области в 2015 году составило всего 22,5 тыс. руб. (62-е место в рейтинге российских регионов). В среднем по России данный показатель находился на отметке 34,4 тыс. руб. В бюджете Нижегородской области на 2017 год на поддержку и развитие сельского хозяйства заложено всего 2,4 млрд рублей, для сравнения в соседней Республике Татарстан – 8,5 млрд рублей.

Фактором роста инвестиционной привлекательности региона можно считать колоссальный туристический потенциал Нижегородской области, особенно на фоне динамичного роста внутреннего туризма в Российской Федерации в 2016 году на 10% и въездного туризма на 7%. Но власти региона не смогли в достаточной мере реализовать мероприятия в данной области.

В заключении необходимо отметить, что Нижегородская область по-прежнему сохраняет высокий экономический потенциал. Более того, внешняя конъюнктура рынка способствует динамичному развитию региона. Основными драйверами экономики Нижегородской области являются ВПК, АПК, наукоёмкие производства и развитие туристической отрасли. Развитие малого и среднего бизнеса обеспечит высокую степень диверсификации и гибкости экономики, улучшит экономическую кооперацию, а также послужит гарантией стабильности на рынке труда. В связи с этим, властям региона необходимо внести существенные корректировки в региональную экономическую стратегию, определить точки роста и переориентировать экономику на внутренние источники, развивая экономическую самодостаточность.

Список литературы

1. Э.И. Ибрагимова □□Теоретические аспекты исследования инвестиционной привлекательности субъектов экономики // Фундаментальные исследования. □□2014. □□№8. □□С. 141-144.

2. Л.Ш. Янгульбаева □□Сущность и экономическое содержание инвестиционной привлекательности региона // Terra economicus. □□2016. □□№3. □□С. 143 □□148.

3. Борисов С. А. Анализ факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность Нижегородской области // Инновационная экономика: материалы II Междунар. Науч. Конф. (г. Казань, октябрь 2015). – с .104-107.

4. Официальный сайт федеральной службы государственной статистики [электронный ресурс], режим доступа: http://www.gks.ru/ (дата обращения: 05.10.2017).

5. Официальный сайт федеральной службы государственной статистики по Нижегородской области [электронный ресурс], режим доступа: http://nizhstat.gks.ru/ (дата обращения: 05.10.2017).

НЕКОТОРЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ НАЛОГОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА, НАПРАВЛЕННЫЕ ПА РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМЫ ПОПОЛНЕНИЯ БЮДЖЕТА В 2017-2018 ГОДАХ

Полетаева Д.С.,
ИЭП, магистратура, 1 курс, очно-заочная форма обучения, группа 35178-ФК-КГ;

Поломодов З.И.
ИЭП, магистратура, 2 курс, очная форма обучения, группа 35167-ФК-ФГ

Аннотация. Учитывая непростую экономическую обстановку в нашей стране, перед Правительством РФ встает противоречивая задача: в условиях объявленного Президентом России моратория на повышение налоговой нагрузки найти пути повышения поступлений в федеральный бюджет и в бюджеты субъектов РФ. В статье рассмотрены некоторые принятые в 2017 году изменения налогового законодательства, которые позволят пополнить эти бюджеты.

Ключевые слова: налог на прибыль организаций, НДС, сомнительный долг, перенос убытка, реализация услуг в электронной форме.

Для благоприятного существования экономики нашей страны, для развития бизнеса, а, соответственно, и для постоянных налоговых поступлений **в** бюджеты бюджетной системы РФ необходима ясность, предсказуемость, стабильность налоговой политики.

Однако государство заинтересовано не только в поступательном **движении** бизнеса вперед, но и в том, чтобы при этом движении он «не уходил **в тень»,** не скрывал свою деятельность и доходы. Поэтому **в** своем Послании Федеральному Собранию Президент РФ указывал, что в предстоящие годы налоговые условия для бизнеса меняться не должны.

Но, если мы проанализируем доходы бюджета от налоговых поступлений за последнее время, мы увидим следующее: несмотря на то, что в течение последних четырех лет налоговые доходы бюджетной системы оставались примерно на одном уровне (31-32% от ВВП), все же в 2015 году их относительное снижение по сравнению с 2011 годом составило почти 13% (см.таблицу 1) [2].

Таблица 1

Доходы бюджета расширенного правительства Российской Федерации в 2009-2015гг.

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Доходы всего, % к ВВП	**35,04**	**34,62**	**37,26**	**35,02**	**34,42**	**34,34**	**33,32**
Налоговые доходы и платежи	**30,88**	**31,12**	**34,50**	**32,49**	**31,80**	**31,90**	**30,17**
в том числе							
Налог на прибыль организаций	3,26	3,83	4,06	3,52	2,92	3,05	3,22
Налог на доходы физических лиц	4,29	3,87	3,57	3,38	3,52	3,47	3,47
Налог на добавленную стоимость	5,28	5,40	5,81	5,30	4,98	5,06	5,24
Акцизы	0,89	1,02	1,16	1,25	1,43	1,38	1,32
Таможенные пошлины	6,52	6.74	8,25	7,62	7,00	7,09	4,16
Налог на добычу полезных ископаемых	2,72	3,04	3,65	3,67	3,63	3,73	**3,99**
Единый социальный налог и страховые взносы	5,93	5,35	6,30	6,13	6,61	6,46	**6,98**
Прочие налоги и сборы*	1,99	1,88	1,71	1,62	1,71	1,67	**1.78**

** - налоги на совокупный доход, налоги на имущество, налоги и платежи, связанные с добычей полезных ископаемых (кроме НДПИ) и без учета государственной пошлины*

Следует отметить, что нехватка средств в бюджете становится все более заметной. Поэтому перед Правительством Российской Федерации встала трудная задача. С одной стороны, Президент Российской Федерации объявил мораторий на изменения налоговых условий и недопущение увеличение налоговой нагрузки для бизнеса. С другой стороны, необходимо найти источники доходов для пополнения бюджета. В частности, вставал вопрос увеличении налоговых поступлений за счет граждан-налогоплательщиков.

Увеличить поступление налоговых платежей в бюджет можно по- разному: повысить налоговую базу, налоговые ставки, убрать льготы, усилить налоговый контроль и т.д.

Рассмотрим лишь некоторые, уже принятые меры, которые, возможно, позволят увеличить поступления в бюджет.

Налог на прибыль организаций

В конце ноября 2016 года В. Путин подписал Федеральный закон № 401- ФЗ, которым были внесены поправки в Налоговый кодекс РФ (далее - НК РФ) [1]. Этим правовым актом был введен целый ряд изменений налогового законодательства, в числе которых оказались новые правила зачета убытков, полученных организациями в прошлые годы, при исчислении налога на прибыль в текущем году.

С 2017 года организации, которые после периода убыточности выйдут «в плюс», не смогут, как раньше, уменьшить налоговую базу по налогу на прибыль на 100% от понесенных убытков за последние 10 лет. Законодатель ограничил сумму списания убытка 50%, но отменил 10-летний порог накопления убытков, действовавший до сих пор.

Так, с 01.01.2017г. по 31.12.2020г. организация вправе уменьшить прибыль отчетного (налогового) периода, облагаемую налогом по общей ставке, на сумму убытков, полученных в предыдущих налоговых периодах, но не более чем на 50% (п. 2.1 ст. 283 НК РФ). Иными словами, налогоплательщик обязан уплатить налог не менее чем с половины полученной прибыли.

Вышеуказанная норма не является позитивной для налогоплательщиков: если организация по итогам работы за налоговый период получит положительный финансовый результат, пусть даже небольшой, она обязана будет заплатить налог, независимо от размера накопленного убытка прошлых лет.

Поэтому изменения направлены на защиту интересов государства и приведут к большим поступлениям в бюджет.

Данные поправки в НК РФ вызваны многочисленными злоупотреблениями со стороны налогоплательщиков, которые обнуляли прибыль через присоединение к прибыльным компаниям, в которых специально создавали налоговый убыток. С другой стороны, стоит отметить отмену предельного 10-летнего срока переноса. Введенные поправки расширят период признания убытков, но при этом позволят признать полученные убытки целиком стечением времени.

Изменения коснулись порядка формирования резерва по сомнительным долгам. Начиная с 01.01.2017г. при наличии у организации встречного обязательства (кредиторской задолженности) перед контрагентом сомнительным долгом признается сумма дебиторской задолженности в той части, которая превышает указанную кредиторскую задолженность налогоплательщика перед этим контрагентом.

Ранее Президиум ВАС РФ в Постановлении от 19.03.2013 № 13598/12 **указывал,** что организация вправе включить в резерв всю сумму сомнительного **долга,** наличие кредиторской задолженности перед этим же контрагентом не имеет значения для целей формирования резерва. Позиция ВАС РФ была доведена до налоговых органов письмом ФНС России от 24.12.2013 № СА-4- I 7/23263. В результате налогоплательщики

формировали резерв по сомнительным долгам без учета **просроченной** кредиторской задолженности перед тем же контрагентом.

В настоящее время непосредственно в ст. 266 НК РФ закреплено, что сомнительным долгом признается лишь сумма превышения дебиторской задолженности над имеющейся встречной кредиторской задолженностью, причем не обязательно просроченной. Это означает, что сомнительным долгом будет признаваться лишь часть задолженности, которая превышает размер встречного обязательства контрагента перед организацией.

Данная поправка также не является позитивной для налогоплательщиков, так как уменьшает сумму резерва по сомнительным долгам организации на размер кредиторской задолженности перед контрагентом.

С 2017 года пересмотрен порядок расчета лимита для формирования резерва по сомнительным долгам. До 2017 года размер резерва не должен был превышать 10% выручки за соответствующий отчетный (налоговый) период. В результате в первом отчетном периоде величина резерва была незначительной и не позволяла учесть сомнительные долги в полном размере.

В настоящее время величина резерва по итогам отчетного периода не должна превышать наибольшую из следующих величин:

10% выручки за текущий **отчетный** период;

10% выручки за предыдущий **налоговый** период (год).

Сумма резерва по итогам налогового периода, как и прежде, не должна превышать 10% годовой выручки.

Как правило, выручка за налоговый период превышает размеры выручки в течение года, поэтому указанное нововведение позволит налогоплательщикам создавать резервы в большем размере.

НДС

Немаловажным изменением в порядке обложения НДС в 2017 году является закрепление в НК РФ механизма налогообложения электронных услуг, оказываемых российским гражданам иностранными компаниями. Идея этих поправок заключается не столько в увеличении поступлений в бюджет, а, скорее, в обеспечении равных условий для российских и иностранных организаций, которые реализуют услуги в электронной форме через информационно-телекоммуникационную сеть, в том числе через Интернет, автоматизировано с использованием информационных технологий.

Полный перечень электронных услуг, для которых действует данным механизм, определен в п. 1 ст. 174.2 НК РФ.

Одним из объектов налогообложения НДС является реализация товаров, работ и услуг на территории РФ. Поэтому, если контрагенты — российские налогоплательщики, и услуги оказываются на территории РФ, то местом реализации признается территория РФ, но если один из контрагентов - иностранная организация, и (или) дело происходит за рубежом, то возникает вопрос: является ли местом реализации услуги территория РФ?

В ст.148 НК РФ четко прописано, как определять место реализации по работам и услугам. До 2017 года оказание электронных услуг через Интернет определялось по месту нахождения исполнителя. То есть если услуги оказывала российская организация, местом реализации признавалась территория РФ, и у неё возникала обязанность начислять НДС, а если иностранная организация — то местом реализации территория РФ не признавалась, и НДС не уплачивался, даже если услуга реально оказывалась на территории РФ российским гражданам и организациям. Это приводило к неравным условиям для реализации электронных услуг для российских и иностранных организаций.

С 01.01.2017 в ст. 148 НК РФ внесены соответствующие поправки, в соответствии с которыми налогоплательщики определяют место реализации своих услуг по месту осуществления деятельности покупателя.

Таким образом, в настоящее время при оказании электронных услуг организациям или предпринимателям, зарегистрированным на территории РФ, местом ее реализации будет признаваться территория РФ и обязанность по исчислению НДС будет не только у российских, но и у иностранных продавцов.

В отношении физического лица, не являющегося индивидуальным предпринимателем, приобретающего электронные услуги, местом осуществления деятельности покупателя признается территория РФ в случае, если выполняется хотя бы одно из указанных условий (пп. 4 п. 1 ст. 148 НК РФ):

местом жительства покупателя является РФ;

банк, в котором открыт счет, используемый покупателем для оплаты услуг, или оператор электронных денежных средств, через которого осуществляется оплата, находится на территории РФ;

сетевой адрес покупателя, использованный при приобретении услуг, зарегистрирован в РФ;

международным кодом страны телефонного номера, используемого для приобретения или оплаты услуг, является код РФ.

Исчислять налог с услуг, оказанных через Интернет, будут сами иностранные организации - исполнители этих услуг или же налоговые агенты, участвующие в расчетах за услуги между гражданами, проживающими в России, и иностранными исполнителями услуг.

Если же говорить о налоге на добавленную стоимость в целом, то одним из решений проблемы повышения налоговых доходов для государства могла бы стать замена НДС налогом с продаж и повышение эффективности налогового контроля. Премьер-министр России Дмитрий Медведев предложил вернуться к вопросу о введении в России налога с продаж. За замену НДС налогом на продажи выступает также Министерство экономического развития Российской Федерации. По их мнению, такая мера позволит децентрализовать экономическую власть в России, ведь налог с продаж будет зачисляться в бюджеты регионов. Но есть и противники изменения схемы налогообложения, например - Министерство финансов Российской Федерации, в лице как бывшего главы ведомства Алексея Кудрина, так и нынешнего — Антона Силуанова.

Дискуссии о целесообразности замены НДС на налог с продаж ведутся достаточно давно. НДС трудоёмкий в администрировании и, как следствие, плохо собирается, большие суммы денежных средств проходят мимо бюджета. С другой стороны, риски, связанные с переходом к налогу с продаж, оцениваются выше рисков, связанных с издержками НДС. Но изменения, безусловно, наступят, ведь налоги необходимы государству. Скорее всего, реформирование будет направлено на дальнейшее усовершенствование механизмов администрирования, защиту от незаконного возмещения НДС и фирм-однодневок.

Оптимизация действующих налоговых льгот по региональным и местным налогам

Планируется поэтапная отмена действующих налоговых льгот, установленных на федеральном уровне, по региональным и местным налогам, с передачей соответствующих полномочий на региональный (местный) уровень.

Так, например, льгота по налогу на имущество организаций в части имущества, используемого при осуществлении деятельности по разработай морских месторождений углеводородного сырья в Каспийском море соответствии со ст. 381 НК РФ действует последний 2017 год, а с 2018 год полномочия по ее установлению передаются на региональный уровень.

Аналогичный порядок предусмотрен в отношении льготы по налогу н имущество в части движимого имущества, установленной на федеральном уровне п. 25 ст. 381 НК РФ, которая используется большинством налогоплательщиков и очень сильно уменьшает платежи в бюджет по данному налогу.

Для плодотворного развития нормальных условий ведения бизнеса нашей страны необходимы не только понятные и стабильные налоги, комфортные условия администрирования для добросовестных налогоплательщиков, но **и** ужесточение мер, направленных на препятствование непозволительны действиям недобросовестных налогоплательщиков, которые уклоняются от уплаты налога, используют противоправные схемы уклонения от налога, незаконно возмещают налоги из бюджета.

Список литературы:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 *Щ* 117-ФЗ (ред. от 03.04.2017).

2. Основные направления налоговой политики на 2017 год и плановым период 2018 и 2019 годов.

3. Информация официального сайш Министерствафинансов Российской Федерации http://minfm.ru/ru/document/?id_4=116206&area_id=4&page_id=2104s® mp;popup=Y#ixzz4h4RAaNsV). (28.04.2017)

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ СОВРЕМЕННЫХ КРЕДИТНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

Полтева Виктория Андреевна
Бакалавр по направлению «Экономика», АО «Банк Интеза», менеджер по работе с клиентами малого и среднего бизнеса

В работе рассматривается понятие современных кредитных инструментов, а также предложения по их внедрению в работу коммерческого банка АО «Банк Интеза». Эффективное управление кредитным риском является одним из важнейших компонентов обширного подхода к управлению рисками. В мировой практике в качестве инструментов управления кредитным риском стала широко использоваться система современных кредитных инструментов, которая с каждым днем совершенствуется и расширяется. В ходе ее применения происходит перераспределение риска, увеличивается ликвидность рынка, высвобождаются зарезервированные в капитале под ссудный портфель средства.

Ключевые слова: кредитные инструменты, кредитные ноты, банк.

Кредитные инструменты — это совокупность различных форм и видов кредита, форм и видов вклада и банковского счета, используемых кредитными организациями для проведения различных операций по привлечению и размещению временно свободных денежных средств, обслуживанию клиентов.

Далее на примере АО «Банк Интеза» рассматривается механизм размещения кредитных нот в размере 74 348 тыс. евро на срок 36 месяцев (10% от чистой ссудной задолженности банка).

Под кредитной нотой (credit-linked note, CLN) понимается кредитный инструмент, который используется для упрощения расчетов между поставщиками и покупателями продукции, который представляет собой разновидность облигации, привязанной к ссудному договору. При ее помощи банк имеет возможность управлять рисками кредитования через рефинансирование выданного займа и продавать связанные с ним риски заинтересованным лицам - инвесторам.

На основе данных 2014 года были рассчитаны предполагаемые затраты на проведение выпуска кредитных нот. Для приведения данных к актуальным значениям была проведена корректировка с учетом долларовой инфляции. После корректировки были рассчитаны удельные веса элементов затрат на основе предполагаемой суммы заимствований и полученных величин удельных весов, а также определены абсолютные значения затрат для выпуска кредитных нот. В ходе работы была определена полная стоимость привлекаемого капитала, с учетом затрат на привлечение и платой за кредитные ресурсы.

Заемщиком выступает АО «Банк Интеза», зарегистрированный на территории Российской Федерации. Ключевым звеном в механизме выпуска кредитных нот будет являться итальянская финансовая компания «Compagnia di San Paolo» группы компаний Интеза Санпаоло специального назначения — Special Purpose Vehicle (SPV). Именно она производит эмиссию CLN. Компания «Compagnia di San Paolo» учреждена и зарегистрирована в Италии, следовательно юридически независима от заемщика. Она выпускает кредитные ноты на привлеченные средства, а АО «Банк Интеза» в свою очередь, продает кредитные ноты инвестору. Выручка от продажи CLN уходит на погашение кредита SPV. Банк-организатор получает комиссионное вознаграждение, так же как и западный банк-эмитент.

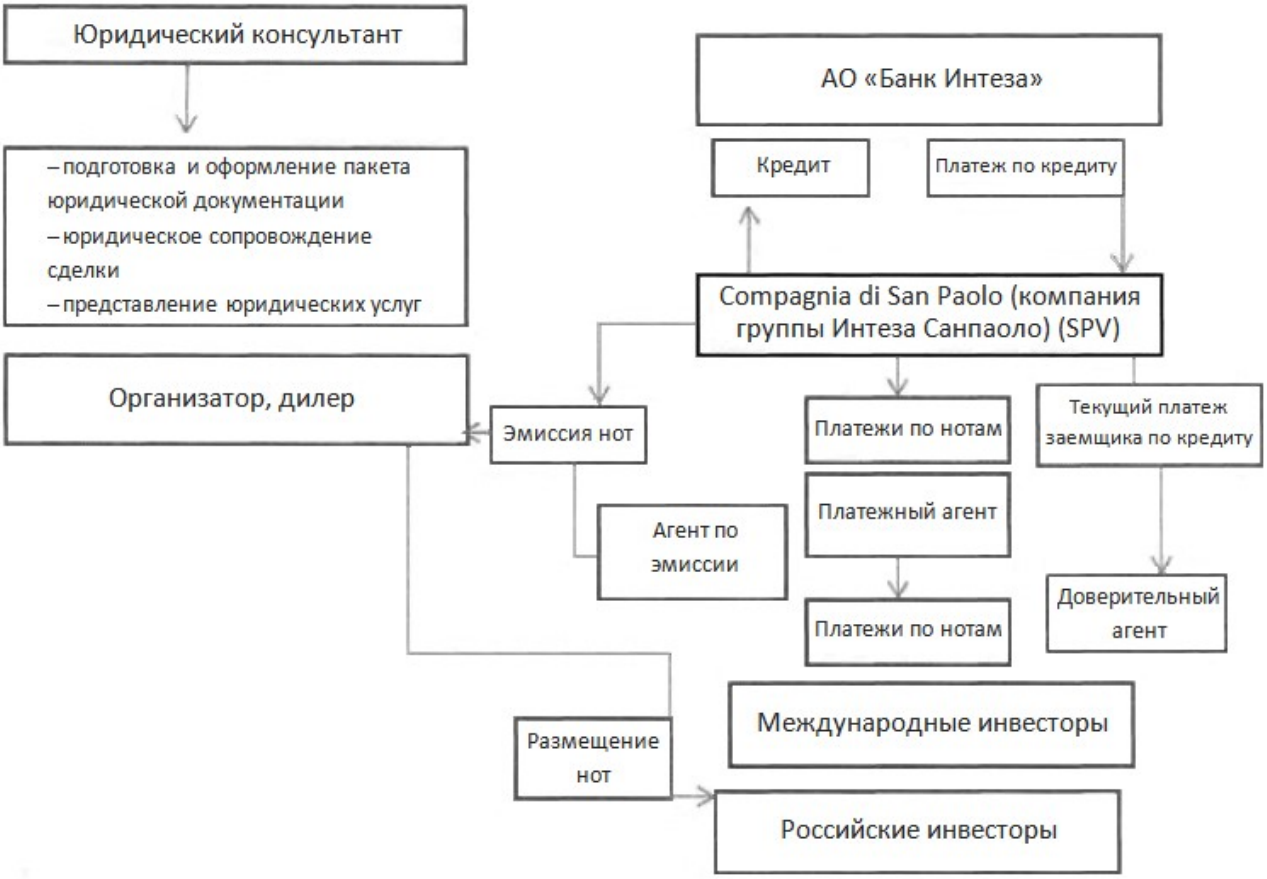


Рис.1. Схема выпуска кредитных нот

На рисунке 7 приведена примерная комиссия по затратам на выпуск кредитных нот:

Таблица 1

Расчет стоимости выпуска кредитных нот АО «Банк Интеза»

Объем привлечения, тыс. евро	**74 348**
Срок привлечения, мес.	**36**
Статья расходов	Примерная комиссия, тыс. евро
Юридические расходы	152,41
Комиссия иностранного кредитора	114,31
Расходы на маркетинг и road-show	76,2
Расходы на листинг	38,1
Комиссия банка-организатора	762,07
Итого расходы на организацию	1 143,09

Для расчета показателей были введены следующие обозначения:

$Z_{\sum}$ – общая сумма затрат на эмиссию кредитных нот

$Z_{год}$ – затраты на эмиссию кредитных нот за 1 год

Доп % – дополнительный процент за привлечение

$\sum_{дпд}$ – дополнительный процентный доход за ресурсы с учетом затрат на их привлечение

$D_{\%}$ – процентная доходность выпуска кредитных нот

Таким образом, общая сумма затрат составила 1 143,09 тыс. евро.

Для расчета годовых затрат на выпуск кредитных нот произведем деление общей суммы затрат на эмиссию на срок привлечения (в годах):

$Z_{год} = Z_{\sum} : 3 = 1\ 143{,}09 : 3 = 381{,}03$ *(тыс. евро)*

Получено, что за каждый год эмиссии данного кредитного инструмента будем затрачено 381,03 тыс. евро.

Затем выясняем дополнительный процент привлечения средств:

*Доп %= затраты на эмиссию кредитных нот за 1 год : объем привлечения * 100%*
*Доп %= Zгод : 74 348 * 100%*
*Доп %= 381,03 : 74 348 * 100% = 0,51%*

Также рассчитываем дополнительный процентный доход за ресурсы с учетом затрат на их привлечение по формуле:

∑дпд = Базовая ставка ЕЦБ + премия за риск (3%) + дополнительный процент за привлечение
∑дпд = 0,05%+3%+0,51%=3,56%

Далее рассмотрим процентную доходность выпуска кредитных нот:

D%=13,59% - дополнительный процентный доход за ресурсы с учетом затрат на их привлечение
D%=13,59% - 3,56%= 10,03%

Таким образом, применяя механизм выпуска кредитных нот, АО «Банк Интеза» получит чистую процентную доходность в размере 10,03%, что составляет 7 434,8 тыс.евро.

Список литературы

1. Финансовые рынки и институты: Учебное пособие / Чижик В.П. - М.: Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 384 с.: 60x90 1/16. - (Высшее образование: Бакалавриат) (Переплёт 7БЦ) ISBN 978-5-00091-174-7

2. Международные валютно-кредитные отношения: Учебник/Авагян Г. Л., Вешкин Ю. Г., 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 704 с.: 60x90 1/16 (Переплёт 7БЦ) ISBN 978-5-9776-0168-9

3. Деньги. Кредит. Банки: Учебник для бакалавров в вопросах и ответах / Б.И. Соколов, В.В. Иванов. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 288 с.: 60x90 1/16. - (Высшее образование: Бакалавриат) (Переплёт 7БЦ) ISBN 978-5-16-006673-8

4. Диссертация Попова Ю.Ю. «Развитие рынка кредитных деривативов в российской экономике» 2014г.

5. http://www.cbr.ru

6. http://www.bancaintesa.ru

АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ И ПЕРСПЕКТИВ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В РОССИИ

Попандопуло И.Д.
Магистр 1 курс, ИЭиП кафедра финансов и кредита ННГУ им. Н.И. Лобачевского

Роганова С.Ю.,
К.э.н. доцент, ИЭиП кафедра финансов и кредита ННГУ им. Н.И. Лобачевского

Аннотация: В статье рассматривается особенности проектного финансирования, как инструмента использования сформированных источников; анализируется достоинства и недостатки проектного финансирования в России, устанавливаются основные проблемы; на основе мнений ведущих экспертов, и данных реестра инвестиционных проектов даются рекомендации по развитию данного инструмента.

Ключевые слова: проектное финансирование, ФЗ «о Рынке ценных бумаг», отличительные особенности, проблемы проектного финансирования в России, инвесторы, отрасли экономики, реестр инвестиционных проектов, приоритетные направления использования средств.

На сегодняшний день, экономика России переживает тяжелые времена. Политическая неустойчивость, нестабильность на валютном рынке, многочисленные санкции: все это снижает инвестиционную привлекательность страны. В связи с этим возникает острая необходимость в привлечении новых форм финансирования для роста и повышения конкурентоспособности, одной из таких форм является проектное финансирование. Оно позволяет выпускать долговые инструменты высокой ликвидности, что говорит о положительных перспективах при применении на практике.

В России проектное финансирование является относительной новой формой использования сформированных источников, не более двадцати лет, с учетом, что во всем остальном мире этим инструментом пользуются уже очень давно. Вплоть до 2014 года, российским спонсорам и кредиторам приходилось обращаться к зарубежному праву, в связи с проблемой отсутствия законодательной регламентации. Понятие носило фрагментарный характер, и отражалось в таких нормативно правовых актах, как: ГК РФ, БК РФ, ФЗ «Об ипотеке», «Об акционерном обществе», «Об обществе с ограниченной ответственностью» и т.д. Сейчас же, посредством ФЗ № 379-ФЗ от 03.07.2016 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ» были внесены коррективы в ФЗ №39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» в статью 15.1. На основании закона можно установить, что проектное финансирование – это долгосрочное (более трех лет) финансирование инвестиционного проекта путем приобретения денежных требований по обязательствам, которые возникнут в связи с реализацией имущества, созданного в результате осуществления такого проекта, с оказанием услуг, производством товаров и (или) выполнением работ при использовании имущества, созданного в результате осуществления такого проекта, а так же путем приобретения иного имущества, необходимого для осуществления или связанного с ним, и осуществление эмиссии облигаций, обеспеченных залогом денежных требований и иного имущества.[1]

Таким образом, можно сказать, что проектное финансирование включает в себя ряд особенностей:

1) Оно невозможно без наличия специальной проектной компании, занимающейся привлечением ресурсов, реализацией, и расчетами с инвесторами.

2) На начальной стадии проекта практически отсутствуют средства для возврата займа. Возврат осуществляется исключительно за счет средств генерируемого денежного потока.

3) Проектное финансирование подразумевает сочетание различных форм финансирования, как долевого, так и долгового.

4) Для проекта необходимы длинные деньги, и гарантии возврата.

Проектное финансирование имеет ряд существенных отличий от других форм финансирования:

1) Временной горизонт привлечения средств по нему четко соответствует сроку проекта.

2) Очень высокие транзакционные издержки, по сравнению с заемными и лизинговыми формами финансирования.

3) Необходимость более глубокого технико-экономического обоснования, в то время как по другим формам достаточно проведение кислотного анализа по балансу и денежным потокам.

4) Агрессивный тип долга, от 60 до 80 процентов, в то время как по остальным инструментам он составляет не более 30. Исключением можно считать лизинг.

5) Субъектом кредитования является только специально создаваемое юридическое лицо, а не существующая компания.

6) Главное отличие это то, что банкротство спонсоров не влияет на реализацию проекта, он не останавливается.

На основе выше сказанного, можно заключить, что проектное финансирование обладает рядом достоинств. По нему достигается более высокая доходность, практически отсутствуют риски несвязанные с проектом, так же возможна трансформация части кредита в акционерный капитал. Недостатком является наличие высокого уровня финансового левериджа.

На 2016 год отечественный рынок проектного финансирования был оценен в 18 млрд. долл., что составляет примерно 10% мирового рынка. В рейтинге стран по объемам Россия занимает вторую строчку, уступая США на 5 млрд. долл.[2] Проектное финансирование используется в таких отраслях как сельское хозяйство, транспортный комплекс, машиностроение, энергетика. Однако, российский рынок, в силу сырьевой зависимости, слабо диверсифицирован, основная концентрация идет на нефтегазовый сектор. Так же, в список приоритетных отраслей включено множество хорошо инвестируемых проектов, которые более стимулировать нет смысла. На сегодняшний день успешно реализовано множество проектов, таких как: «Северный поток», «Пулково», «РусВинил», - и все же, уровень развития нельзя считать достаточным, так как существует целый ряд нерешенных проблем.

Первой проблемой, тормозящей проектное финансирование можно обозначить отсутствие единой официальной методологической базы по оценке, анализу, мониторингу и контролю результатов проектов. Возникают трудности с выбором способа определения привлекательности проекта, следовательно, появляется необходимость в дополнительных тратах на более детальное изучение, формирование критериев и ограничений для каждого проекта индивидуально. Проблеме способствует неразвитость системы статистических агентств; данных для проведения ретроспективного анализа рынка проектного финансирования, о его рисках и объемах просто нет. Крайне не привлекательным для инвесторов является отсутствие единой методологии в оценке, которое ведет к увеличению рисков, связанных с субъективностью расчетов и их недостоверностью. Так же, в отечественной практике плохо проработано использование автоматизированных систем мониторинга и контроля параметров.

Вторая проблема заключается в недостаточности реформирования законодательства. Хотя с 2014 года произошло некоторое обобщение и систематизация составляющих проектного финансирования, до сих пор нет четкого понятия и параметров, определяющих данный инструмент. Это способствует упрощению и некорректному пониманию основных принципов проектного финансирования, к неграмотно поставленным целям, что приводит к созданию инициаторами неадекватных проектов.

Третья проблема, общеэкономический спад, и неразвитость финансовых институтов. Неэффективная макроэкономическая политика, выраженная в девальвации рубля, и снижению нефтяных котировок, привела к снижению инвестиционной привлекательности России. Инвестиции в основной капитал в 2016 году сократились на 4,3% по сравнению с предыдущим годом, а объем прямых инвестиций и вовсе снизился на 70%. Банковский, страховой, фондовый, пенсионный сектора по прежнему обладают низкими уровнями емкости и развития.

Четвертая проблема, малое количество банков и институтов способных использовать данный инструмент. В России на данный момент действует около шести ста банков, из которых лишь несколько десятков обладают длинными пассивами. На данный момент Минэкономразвития РФ выделяет такие организации как: Сбербанк, Россельхозбанк, Альфа банк, ВТБ, Промсвязьбанк, банк «ФК Открытие», Газпромбанк. Но даже крупные банки сегодня более ориентированы на краткосрочные и быстро окупаемые проекты, поскольку нет долгосрочных государственных гарантий даже на приоритетные для государства проекты.

Подводя итог вышесказанному, можно сказать, что проектное финансирование обладает рядом существенных преимуществ по сравнению с другими формами финансирования, и что при развитости системы данного механизма в нем заложен большой потенциал для поддержки экономического роста в период кризиса. В Российской практике, на данный момент, переходят на стандарты МСФО, но достижение необходимой прозрачности информации о предприятиях будет еще очень не скоро, так что меры, предлагаемые по совершенствованию статистических агентств, не более чем профанация. Таким образом, целесообразно, в первую очередь провести следующие мероприятия:

1) Можно совершенствовать законодательную систему, дать точное определение проектного финансирования, создать нормативно правовые акты, устанавливающие рекомендации по оценке и анализу проектов. Согласно исследованиям проектного финансирования Никоновой И.А., федеральные законы №379 и №367 от 2013 года не дают конкретного определения понятия. Актов регламентирующих оценку проектного финансирования просто не существует, а это позволило бы наиболее объективно оценивать предлагаемые проекты, и самое главное, что в силу полного понимая инструмента, возросли бы объемы его использования.[3]

2) Создать дополнительные способы предоставления обеспечения банкротства, поскольку в Гражданском Кодексе и ФЗ « О несостоятельности (банкротстве)» отсутствует однозначная позиция в приоритетности требований кредиторов. По мнению теоретиков вопроса проектного финансирования, Будкина Н.А. и Благих И.А., выходом можно считать формирование синдицированного финансирования.[4] Это бы существенно снизило риски инвесторов и кредиторов.

3) Сократить количество приоритетных направлений, и сосредоточится на проектах, которые за счет длительных сроков окупаемости не интересны для бизнеса: транспортный, энергетический, телекоммуникационный проекты - то есть инфраструктурные проекты. Неоправданно большие суммы, используемые на основе проектного финансирования, сегодня, сосредоточенны на развитии сельского хозяйства: инвестиционный проект по строительству свиноводческих комплексов в Приморском крае (12650млн. р.),

строительство девятой очереди птицеводческого комплекса «Птицефабрики Акашевская» в республике Марий Эл (6274 млн. р.) и многие другие. В то время, как именно инфраструктурные проекты способствуют подтягиванию других отраслей, ускорению их товарооборота, росту внутреннего спроса и развитию регионов. Уже сейчас осуществляются проекты ТЭЦ-1 в Казани (11100 млн. р.), аэропортовый комплекс «Южный» в Ростове-на-Дону 15700 (млн. р.), но их удельный вес в общей массе недостаточно велик.[5] Следовало бы развивать и наиболее актуальные направления проектного финансирования, которые связаны с подъемом науки и технологий, передовых отраслей промышленности, таких как: машиностроение, приборостроение, станкостроение, развитие микроэлектроники, биотехнологий, и робототехники. В данных отраслях проектное финансирование почти не используется, существует лишь несколько небольших проектов, к примеру, «Нанолек» Кировская область (882 млн. р.), занимающиеся производством вакцин, и фармпрепаратов на основе наноматериалов.

4) Так же, можно считать оправданным создание и внедрение, на уже существующих платформах, компьютерных программ, осуществляющих мониторинг и управление проектами, в целях отслеживания целевого использования сформированных источников, исполнения плана, для минимизации потерь.

Список литературы

1) Федеральный закон от 21.12.2013 №379-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ» // Собрание законодательства РФ. – 2013. -23дек. -№51, ст.6699.

2) Global Project Finance Review. Managing underwriters, first nine mounths 2016 г.: pfie.com – Режим доступа: http://www.pfie.com/Journals/2016/10/13/f/o/o/PFI-Financial-League-Tables-Q3-2016-.pdf/ (на 26.03.2017)

3) Никонова И.А. Проектное финансирование в России. Проблемы и направления развития / И.А. Никонова, А.Л. Смирнов. –М.: Издательство «Консалтбанкир», 2016. -216 с.

4) Исламова Э.И. Тенденции развития проектного финансирования в России / Э.И. Исламова // Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономической науки: сб. ст. по мат. XXII междунар. Студ. Научн.-практ. Конф. – 2017. № 7(22)

5) Реестр инвестиционных проектов, отобранных для участия в Программе поддержки инвестиционных проектов, реализуемых на территории РФ на основе проектного финансирования 2015 г.: economy.gov.ru – Режим доступа: http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/CorpManagment/investprojectprogramme/reestr/

ИННОВАЦИИ КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НАРОДНЫХ ХУДОЖЕСТВЕННЫХ ПРОМЫСЛОВ

Породина Светлана Вадимовна
К.э.н., старший преподаватель, Институт экономики и предпринимательства ННГУ им. Н.И. Лобачевского

Белов Дмитрий Геннадьевич
Аспирант, Институт экономики и предпринимательства ННГУ им. Н.И. Лобачевского

Аннотация: в статье рассмотрены особенности внедрения инноваций в сфере народных художественных промыслов, раскрыта сущность маркетинговой инновационной деятельности как одного из условий обеспечения эффективного функционирования народных промыслов.

Ключевые слова: маркетинговые инновации, народные художественные промыслы, эффективное функционирование предприятий.

Вопрос о необходимости и актуальности применения инновационного подхода в различных секторах экономики сейчас ставится и рассматривается повсеместно, как в теоретическом, так и в практическом плане.

Главное направление современного развития России – формирование эффективной инновационной экономики. В конце XX века для решения этой задачи существовали внутренние и внешние препятствия: неготовность многих предприятий к открытой конкуренции, финансирование науки по остаточному принципу, закрытие различных отраслевых и вузовских структур, которые выполняли прикладные исследовательские работы. Сейчас эти ограничения сняты, и в России есть все условия и возможности для внедрения инноваций, в частности мощный научно-производственный потенциал, постоянно развивающаяся и совершенствующаяся система высшего образования, квалифицированные научные и инженерные кадры, высокотехнологичные производства, национальная сырьевая база.

Однако не все предприятия одинаково активно вступили на новый путь инновационного развития, что обусловлено не отсутствием желания и стремления последних, а спецификой производства товаров и услуг. Так, народные художественные промыслы, находившие благоприятные условия для своей хозяйственной деятельности на стадии индустриального развития нашего общества, на постиндустриальной стадии оказались в затруднительном положении. Новое время диктует хозяйствующим субъектам свои требования:

более полное и своевременное удовлетворение постоянно растущих потребностей клиентов, нахождение равновесия между традициями и новшествами, внедрение гибкой адаптационной системы к нововведениям, организация обновляемой информационной системы об инновациях на рынке.

К особенностям функционирования народных промыслов можно отнести традиционность в отношении используемых материалов, приемов, технологий, сюжетов, наличие значительной доли ручного творческого труда в производственном процессе и сочетание утилитарной и эстетической функции изделий народных мастеров. Данные положения также нашли отражение в Федеральном законе от 06.01.1999 N 7-ФЗ (ред. от 29.07.2017) "О народных художественных промыслах". Именно это привело к тому, что

длительное время сфера народных художественных промыслов и инновационный процесс не имели общих точек соприкосновения.

Понятие «инновации» является многоаспектным, сложным, получившим в последние двадцать лет широкое распространение. Под инновациями понимаются обновления, совершенствования какой-либо деятельности, которые приводят к замене или дополнению одних компонентов другими [3].

Э. Дандон выделяет четыре элемента, которые входят в данную категорию, среди них креативность, стратегия, реализация, прибыльность, и предлагает следующее определение: инновации – это «прибыльная реализация творческой стратегии» [4]. Инновации – это важный инструмент предпринимательства, который позволяет осуществить целенаправленный поиск изменений для их дальнейшего использования [5].

Приверженность традициям, преемственность не отвергает использования новых, более эффективных форм и методов производства продукта. Инновации – это ключевой элемент философии организации, а ее инновационная активность на базе собственного потенциала – основное направление стабильного и рентабельного развития. Все предприятия, осуществляющие различные виды деятельности, заинтересованы хотя бы в одном кардинальном нововведении, которое обеспечит их конкурентоспособность [6].

Для народных художественных промыслов инновациями могут быть:

новые или значительно улучшенные изделия;

новые сочетания эстетических и функциональных свойств

новые методы продаж и презентации товаров;

новых методы представления и продвижения товаров на рынки сбыта;

новый вид рекламы товаров;

новые или усовершенствованные производственные процессы, технологии, приемы, методы;

новые или усовершенствованные процессы организации и планирования своей деятельности и управления;

измененные и улучшенные социальные отношения на предприятии;

новые или усовершенствованные производственные системы, модели или концепции бизнеса;

новые ценовые стратегии.

Для сферы народных промыслов инновационная деятельность может быть двух видов:

технологическая инновационная деятельность, связанная с внедрением новой техники и использованием новейших технологий;

маркетинговая инновационная деятельность, касающаяся процесса реализации изделий народных мастеров, доведения товара до конкретного потребителя.

Технологические инновации возможны лишь в некоторых народных промыслах (например, металлообрабатывающие промыслы, золотное шитье, резьба по дереву, художественная обработка кожи). Для других народных художественных промыслов (например, художественная роспись по дереву, глиняная игрушка, кружевоплетение) осуществление технологической инновационной деятельности ограничено как действием отдельных положений ФЗ «О народных художественных промыслах», так и особенностями производственного процесса.

Маркетинговые инновации, которые затрагивают вопросы управления, сбыта и коммуникации, в отличие от технологических, применимы во всех народных промыслах. Маркетинговый инновационный подход в сфере народных промыслов предусматривает:

1) исследование рынка товаров народных промыслов, изучение спроса на эти изделия, вкусов и привычек покупателей, их требований к данному товару, и, в конечном

итоге, ориентацию производства товаров народных художественных промыслов на эти требования;

2) изучение воздействия факторов внешней среды на рынок народных промыслов, формирование потребностей и запросов покупателей.

Маркетинговая инновационная деятельность более универсальна, и, поэтому более предпочтительна для сферы народных промыслов. Она направлена на комплексное рассмотрение процесса производства и реализации изделий с позиций производителя и потребителя, удовлетворение потребительских предпочтений и обеспечение длительного взаимоотношения продавца и покупателя, а, следовательно, на создание условий для более эффективного функционирования народных промыслов в целом.

Список литературы

1. Федеральный закон от 06.01.1999 N 7-ФЗ (ред. от 29.07.2017) "О народных художественных промыслах". Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_21497/

2. Белоцерковская Н.В., Иванченко О.П. Маркетинговые инновации: подходы, виды, содержание и внедрение // Вестник ОГУ. 2014. №4 (165).

3. Волков А.Т., Яшин С.Н., Яшина Н.И., Кузнецов В.П., Коробова Ю.С. Управление инновационной деятельностью: учебное пособие. – Нижний Новгород: Мининский университет, 2015. - 492 с.

4. Дандон Э. Инновации. – М., Прогресс-Универс, 2006.

5. Демченко А.А. Маркетинговые инновации в условиях кризиса // Маркетинг. 2009.№1(104). С.44-50.

6. Друкер П. Эффективное управление / П. Друкер. Пер. с англ. М. Котельниковой. – М.: Астрель, 2004. – 284с.

7. Коробейников О.П., Трифилова А.А., Коршунов И.А. Роль инноваций в процессе формирования стратегии предприятия //Менеджмент в России и за рубежом. 2000.№3.С 32-38.

8. Пилипенко А.В. Инновационная активность российских предприятий: условия роста. – М.: Маркет ДС, 2003.- 432с.

9. Породина С.В. Факторы эффективности функционирования организаций народных художественных промыслов // Развитие сферы услуг в муниципальном образовании. Н.Новгород: ННГУ им.Н.И.Лобачевского, 157 с.. 2013. С. 137-140.

СОСТАВ И СТРУКТУРА ГОСУДАРСТВЕННОЙ И МУНИЦИПАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Породина Светлана Вадимовна
К.э.н., старший преподаватель, Институт экономики и предпринимательства ННГУ им. Н.И. Лобачевского

Аннотация: в статье раскрыта сущность и структура государственной и муниципальной собственности, рассмотрены особенности пообъектного состава федерального, регионального и муниципального имущества.

Ключевые слова: государственная и муниципальная собственность, федеральное имущество, имущество субъектов Российской Федерации, объекты муниципальной собственности.

Вопросы отношений собственности являются ключевыми в развитии любого общества, а государственная и муниципальная собственность - важнейшие составляющие экономической системы каждого государства. Охватывая значительный и разнообразный массив объектов, государственная и муниципальная собственность обеспечивает устойчивый экономического рост, национальную безопасность и социальное благополучие населения страны.

От того, как отношения собственности регулируются государством, зависит общественно-экономическое развитие страны и будущий успех социально-экономических преобразований в Российской Федерации.

В нашей стране только на протяжении двадцатого века дважды происходило кардинальное изменение отношений собственности. Первое началась в октябре 1917 года и завершилась невиданной катастрофой. Вторая произошла в августе 1991 года. Переход к рыночной экономике и процесс реформирования в России, как и в других постсоциалистических странах, был связан с объективными трудностями, первоочередной среди которых, можно назвать проблему собственности. По прошествии почти тридцати лет с начала реформ вопросы государственной и муниципальной собственности в целом, а также проблема ее разграничения в частности, продолжают оставаться предметом дискуссий и всестороннего анализа экономистов, юристов, менеджеров и финансистов.

Все существующие формы собственности признаны равными в Конституции РФ, где приводится их перечень. Вопросам собственности посвящены статьи 8, 9, 34—36, 71, 72, 114, 130 Конституции РФ. Однако исчерпывающий перечень форм собственности конституционно не закреплен: в статье 8 признаются и защищаются частная, государственная, муниципальная и иные форм собственности. Также в Конституции РФ не указывается приоритет какой-либо одной из представленных форм собственности [1].

Статья 212 Гражданского Кодекса РФ положение, указанное в статье 8 Конституции РФ, дублирует: «в Российской Федерации признаются частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности» [2].

Конституция РФ в строго юридическом отношении рассматривает только две формы собственности: частную и публичную (государственную и муниципальную). Именно это положение вводит в заблуждение, заставляя ошибочно рассматривать муниципальную собственность в качестве разновидности государственной собственности. Сложность в разграничении имущества, относящегося к государственной и муниципальной собственности, приводит не только к неэффективному управлению, но к невозможности использования такого имущества.

Государственная собственность - собственность всех членов российского общества. Возникновение и развитие государственной собственности связано с появлением государства, она существовала при рабовладельческом, феодальном, капиталистическом строе. Государственная собственность является экономической основой государства, позволяющей ему обеспечивать равновесие общественных интересов, социальную стабильность, национальную безопасность. В статье 214 ГК РФ говорится, что государственная собственность в РФ - «имущество, принадлежащее на праве собственности Российской Федерации (федеральная собственность), и имущество, принадлежащее на праве собственности субъектам РФ». Таким образом, государственная собственность в РФ представлена федеральной собственностью и собственностью субъектов Федерации или региональной собственностью. Это два самостоятельных объекта управления, каждый из которых обладает общими признаками, характерными государственной собственности в целом, и специфическими чертами, выражающимися в составе собственников и в пообъектном составе имущества, относящегося к федеральной или региональной собственности [5]. До подписания Федеративного договора от 31.03.1992 "О разграничении предметов ведения и полномочий между федеральными органами государственной власти Российской Федерации и органами власти суверенных республик в составе Российской Федерации" у субъектов Российской Федерации не было своей собственности [3].

Все имущество, которое находится в государственной собственности, можно разделить на две части: имущество, закрепленное за государственными предприятиями и учреждениями, и имущество, не закрепленное за государственными юридическими лицами, представляющее государственную казну того или иного государственного образования: РФ, казну республики в составе РФ, казну края, области, города федерального значения, автономной области, автономного округа (ст. 214).

Муниципальная форма собственности, так же как и государственная, возникла в результате глобального обобществления имущества в виде природных богатств, материальных средств производства, предметов потребления и денежных средств.

Статья 215 ГК РФ предусматривает, что имущество, принадлежащее на праве собственности городским и сельским поселениям, а также другим муниципальным образованиям, является муниципальной собственностью. То есть муниципальная собственность представлена собственностью городских поселений, сельских поселений, городских округов, муниципальных районов.

Муниципальное имущество делится на две части: одна часть закрепляется за муниципальными предприятиями и учреждениями, другая часть составляет казну соответствующего муниципального образования.

Объекты государственной и муниципальной собственности условно можно объединить в четыре группы: природные ресурсы, имущество, денежные средства, информация.

В государственной собственности Российской Федерации находятся земля, леса, природные поверхностные и подземные водные объекты, недра, воздушное пространство, атмосферный воздух, имущество органов власти и управления Российской Федерации, культурные и исторические ценности общего государственного значения, средства государственного бюджета, имущество Центрального банка, золотой запас, алмазный и валютный фонды.

Объекты федеральной собственности – это объекты, которые:

- составляют основу национального богатства страны;
- необходимы для обеспечения нормального функционирования федеральных органов власти и управления и решения общероссийских задач;
- обеспечивают оборону страны и безопасность государства;

- направлены на обеспечение функционирования и развития всего народного хозяйства страны.

В собственности субъекта РФ может находиться только имущество, необходимое ему для реализации его полномочий, закрепленных нормативными актами. К региональной собственности относится имущество органов власти и управления субъектов Российской Федерации, культурные, исторические ценности народов, их населяющих, средства бюджета субъектов, а также предприятия, имущественные комплексы и иное имущество, обеспечивающее самостоятельность субъектов Федерации. Иное имущество не может приобретаться в собственность, а если оно было приобретено, то должно было быть безвозмездно передано из собственности субъекта Российской Федерации в федеральную или муниципальную собственность в соответствии с разграничением полномочий между федеральными органами государственной власти, органами государственной власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления.

Объекты муниципальной собственности - это средства местного бюджета и внебюджетных фондов; имущество органов местного самоуправления; предприятия сельского хозяйства, торговли, бытового обслуживания, транспорта, промышленные, строительные и другие предприятия; учреждения народного образования, культуры, здравоохранения; муниципальные земли и природные ресурсы, и иное имущество в соответствии с законодательством о местном самоуправлении.

Также в муниципальную собственность подлежат передаче объекты, необходимые для решения вопросов местного значения, в соответствии с разграничением полномочий между субъектом РФ и муниципальным образованием.

Процесс отнесения каждого объекта имущества к федеральной собственности, собственности субъекта Российской Федерации или муниципальной собственности сложен и запутан. В настоящий момент в Российской Федерации нет «единого, полного и закрытого» перечня объектов, относящихся к федеральной, региональной или муниципальной собственности [5]. Процедура разграничения объектов требует учета вклада в создании отдельного вида собственности Российской Федерации, ее субъекта и муниципального образования, а также рассмотрения роли конкретного объекта собственности для выполнения экономических и социальных задач того или иного государственного и муниципального образования. Споры о том, к собственности Российской Федерации, ее субъекта, муниципального образования относится тот или иной объект возникают и сейчас. Данная проблема должна быть решена путем создания четкого, законодательно закрепленного списка объектов права собственности с указанием собственников, что позволит легализовать их правомочия и обеспечит поступление доходов в бюджеты всех уровней.

Список литературы

1. "Конституция Российской Федерации" (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ). Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399/

2. "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 29.07.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 06.08.2017). Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/

3. Лебедев Д. А. Правовые проблемы разграничения государственной собственности // Имущественные отношения в РФ. 2004. №9. URL: http://cyberleninka.ru/article/n/pravovye-problemy-razgranicheniya-gosudarstvennoy-

4. Прокофьев, С. Е. Управление государственной и муниципальной собственностью: учебник и практикум для СПО / С. Е. Прокофьев, А. И. Галкин, С. Г. Еремин ; под ред. С. Е. Прокофьева. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 262 с.

5. Снеткова Д.Н. Понятие и состав федерального имущества в массиве объектов государственной собственности //Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2013.№ 2-2. - 185-193.

6. Управление государственной собственностью субъекта российской федерации: концептуальная модель: монография / С. А. Кочеткова, И.В. Моисеева, Ю.А. Акимова, Т.М. Тишкина. – Саранск: Изд-во Мордов. ун-та, 2013. – 186 с.

7. Захароа Ю.В. Анализ реализации инновационной

деятельности в Нижегородской области / Захарова Ю.В., Купцов А.В., Кулыгина Е.Н. // Экономика и предпринимательство. 2015г. №8 (73). С. 188-190

8. Ширяева Ю.С. Проблема коррупции в продвижении инновационных разработок на промышленных предприятиях. /Ширяева Ю.С., Кулыгина Е.Н. //Организационно-управленческие механизмы антикоррупционной деятельности: (российский и зарубежный опыт): сборник тезисов, докладов и статей международной межвузовской конференции. 2 декабля 2014г. М.: ФГБОУ ВПО "РЭУ имени Г.В.Плеханова" 272с. 2014. С. 266-267 .

ЭФФЕКТИВНОСТЬ НЕМАТЕРИАЛЬНОЙ МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА КАК СОВРЕМЕННОГО МЕТОДА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ КОНФЛИКТАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

Приписнов Сергей Алексеевич, Авагян Григор Грачяевич,
студенты-магистры 3-го курса Национального исследовательского Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского», Институт экономики и предпринимательства, Россия, г. Нижний Новгород

Аннотация: Статья посвящена исследованию методов управления конфликтами в организации, в частности рассматривается такой метод как нематериальная мотивация. Показано, какую роль играет данный метод в предотвращении конфликтных ситуаций между сотрудниками и в организации в целом. Отмечается также и то, что руководство организации должно уметь управлять конфликтами в организации: предотвращать возникновение противоречий в коллективе, выводить людей из состояния вражды, разрешать споры, применяя при этом различные методы управления конфликтами.

Ключевые слова: конфликт, управление конфликтами, метод, нематериальная мотивация, организация.

Актуальность темы.

Как известно, источниками любых конфликтов в сфере управления являются противоречия, которые переходят в конфронтацию, как только для этого сформируются определенные условия и возможности [9].

Работающие в организации люди различны между собой. Они по-разному воспринимают ситуацию, в которой они оказываются в силу своих индивидуальных особенностей. Различие в восприятии часто приводит к тому, что люди не соглашаются друг с другом при решении какого-то вопроса. Это несогласие возникает тогда, когда ситуация действительно носит конфликтный характер.

Множество конфликтов возникает помимо желания их участников. Это происходит из-за того, что большинство людей не имеет элементарного представления о конфликтах, либо не придают им значения.

Следует отметить, что управление конфликтом является одной из важнейших функций руководителя. В среднем руководители тратят 20% рабочего времени на разрешение различного рода конфликтов. Тем не менее, от эффективности управления руководителем конфликтами и стрессами зависит стабильность работы организации.

В связи с этим, для разрешения конфликтных ситуаций, зачастую руководители организаций прибегают к различным методам управления. Одним из современных и распространённых методов управления конфликтами в организации считается нематериальная мотивация персонала. Этим и объясняется актуальность выше заявленной темы [4, с. 30].

Цель данной работы – исследовать нематериальную мотивацию сотрудников как один из современных методов управления конфликтами.

Объектом в данной статье является нематериальная мотивация.

Предметом исследования - методы управления конфликтами в организации.

В настоящее время в практике управления конфликтами в организации между сотрудниками, как правило, выделяют три направления: уход от конфликта, подавление конфликта и собственно управление конфликтом.

Каждое из названных направлений реализуется с помощью специальных методов. В нашей же статье будет рассматриваться такой метод управления конфликтами в организации как нематериальная мотивация.

Не секрет, что одной из важнейших задач руководителя является стимулирование своих подчинённых на выполнение рабочих задач, достижение текущих и глобальных целей компании. Но что же должно быть в арсенале мудрого шефа, кроме денежных поощрений, премий надбавок. Оказывается, нематериальная мотивация персонала – это мощнейший инструмент управления командой.

Нематериальная мотивация персонала – это метод управления персоналом, в котором применяются различные не денежные способы поощрения. Другими словами – это целый комплекс социальных мероприятий, разработанных для:

- повышения лояльности сотрудников;
- улучшения рабочих условий;
- поддержания здоровой атмосферы;
- повышения продуктивности труда;
- поднятия корпоративного духа команды [1, с. 65].

Для того чтобы определить наиболее эффективные инструменты стимулирования труда и «зажечь» неподдельным энтузиазмом свою команду, важно подобрать методы нематериальной мотивации персонала, подходящие под менталитет, психотипы и эмоциональное состояние сотрудников.

На сегодняшний день существует множество эффективных способов нематериальной мотивации. Среди них, как правило, выделяют:

1. Персональная публичная похвала.

Похвала – это действенный мотивационный инструмент, которым так часто пренебрегают руководители. Если специалист выполнил важную задачу на «отлично», вложил в работу время, силы, энергию, знания, значит его необходимо своевременно хвалить, иначе он может решить, что его работа не имеет ценности. В результате у него пропадает желание выкладываться на полную.

2. Соревнование.

Отличный способ поддержать здоровую конкуренцию в коллективе – это игровые виды нематериальной мотивации персонала. Это могут быть соревнования за звание лучшего сотрудника месяца, конкурсы, квесты и т.д.

Игровая система действует тогда, когда команда понимает, за что соревнуется. Простой фотографии на доске почета, как это было в советские

времена, сейчас недостаточно. Нужен мощный стимул – суперприз.

3. Карьерная лестница и будущие перспективы.

Если руководитель не может предложить возможность карьерного роста своим сотрудникам, то в компанию вряд ли придут качественные, перспективные и амбициозные кадры.

Сам по себе карьерный рост не является стимулом. Это скорее мотивационный инструмент, благодаря которому сотрудник заинтересован в продвижении. Стимулом для него являются ценные блага, которые сопутствуют повышению: личный кабинет, подчинённые, высокая зарплата, авторитет, признание.

4. Обучение, повышение квалификации.

Рассматривая эффективные нематериальные способы мотивации персонала, нельзя обойти стороной тот важный инструмент, как обучение сотрудников. При грамотном подходе такой метод может стать ключевым фактором мотивации и повышения производительности труда. Кроме того, можно разобраться с проблемой недостаточной

квалификации персонала, сплотить коллектив, удержать и привлечь перспективных сотрудников.

Основными целевыми направлениями обучения являются:

персональное (занятия с конкретным сотрудником в индивидуальном порядке);

групповое (работа с небольшими группами сотрудников, объединённых одной специализацией);

коллективное (обучение всего коллектива эффективной работе в команде, проведение психологических тренингов, курсов по тайм-менеджменту и т.д.

Важно отметить, что оплачивать обучение может как компания, так и сам сотрудник. Точно так же и обучать может либо приглашенный спикер извне, либо высококвалифицированные специалисты внутри компании. Всё зависит от материальных возможностей фирмы, корпоративной политики и

выбранного направления обучения.

5. Поздравления со значимыми датами.

Самый простой способ расположить к себе человека – обращаться к нему по имени. А вот личное поздравление со значимыми датами поможет создать некую эмоциональную связь между сотрудником и компанией.

Небольшие подарки в честь дня рождения, дня свадьбы, годовщины работы в компании, Нового года и других праздников помогают наладить отношения между руководством и подчинёнными.

Такая нематериальная мотивация сотрудников и примеры её внедрения говорят о том, что дружелюбное отношение и элементарное внимание руководства к персоналу может в разы повысить его лояльность в организации.

6. Комфорт и атмосфера.

Гиганты IT-сферы (Google, Apple, Facebook и др.) одни из первых создали максимально комфортные условия труда для своих работников. Их офисы похожи скорее на Диснейленд для взрослых, на привычные унылые кабинеты. Уютные комнаты отдыха, разнообразные игровые зоны, тренажерные залы, бесплатные кафе, множество магазинчиков на территории офиса полностью удовлетворяют потребности сотрудников в еде, отдыхе, спорте, общении и «подзарядке» мозга.

Отметим, что оформление офисов Google, например, разрабатывают лучшие дизайнеры мира. В создании интерьера для различных департаментов учитываются психологические особенности персонала, их привычки, желания, а также эмоциональные предпочтения.

Создание комфортных условий, безусловно, требует крупных финансовых вложений. Но чтобы улучшить атмосферу офиса, иногда достаточно простой мелочи – много диванов в укромном уголке, стол для пинг-понга и т.д.

7. Поддержание корпортивного духа.

Корпоративы, туристичексие поездки, проведение спортивных

соревнований – всё это традиционные формы мотивации, которые эффективно применяют многие компании.

Например, в одном рекламном агентстве корпоративная игра в пейнтбол стала чем-то вроде «трубки мира». Раньше менеджеры и работники производства конфликтовали, из-за чего заметно страдалала скорость выполнения заказов.

Во время корпоративной пейнтбол-войны сотрудников разделили на две команды методом жеребьёвки, то есть за одну сторону играли как менеджеры, так и работники производства. Им буквально пришлось прикрывать друг другу спины, забыв о личных распрях ради общей цели – победы.

После нескольких таких корпоративных мероприятий коммуникация в команде вышла на качественно новый уровень – в отношениях между отделами воцарилась продуктивная рабочая атмосфера.

8. Гибкий график.

В любом коллективе наверняка есть сотрудники, в постоянном присутствии котрых нет острой необходимости. Они могут выполнить работу за несколько часов, а оставшуюся часть дня ничего не делать, демотивируя своим поведением коллег. Особенно это качается специалистов, которые создают, творят, генерируют идеи. В такой ситуации не стоит держать сотрудника в стенах офиса.

9. Дополнительные выходные дни.

Отблагодарить работника не прибегая к материальным действиям можно подарив ему дополнительный выходной с сохранением заработной платы. Это так называемая нематериальная мотивация персонала в условиях кризиса.

10. Свобода действий.

Необходимо давать сотруднику больше свободы действий в выполнении задач, если это не противоречит нормам безопасности труда и политике компании.

Необходимо дать возможность работнику выполнить задачу так, как он считает нужным. Понятно, что один сотрудник может достигнуть лика продуктивности в укромном уголке, в спокойной атмосфере. Другой же сотрудник эффективно трудится только в авральном режиме под звуки разрывающихся телефонов и коллег. Следует также учитывать особенности подчинённых и позволить им иногда отходить от установленных рамок трудового процесса. Необходимо оценивать результат, а не процесс выполнения задач.

В качестве итога всему сказанному, отметим, что способы нематериальной мотивации персонала, примеры которых мы рассмотрели, широко используются в крупных компаниях наряду с материальными средствами стимулирования. Забота о здоровой атмосфере внутри коллектива, создание комфортных условий труда и мощных социальных стимулов – приоритетная задача руководства.

В команде Marketing Gamers, например действует геймифицированная система мотивации. Она основана на личных стимулах каждого отдельного сотрнудника, достижения целей и внутренней валюте (баллах) – эмпах, котрые зарабатываются в процессе выполнения рабочих задач. Эти баллы накапливаются и обмениваются на желаемый приз [7].

Применение систематических вознаграждений для поощрения сотрудников, способствующих достижению общих целей организации, помогает работникам определить позитивное направление при конфликтной ситуации.

Существенным эффектом, при использовании нематериальной мотивацией, считают внимание к личности своих работников, признание их успехов на профессиональной нише. В частности, следует проявлять индивидуальный подход к сотрудникам, лично поздравлять с днём рождения – к примеру, открытка, подписанная гендиректором. Можно подчеркнуть индивидуальность сотрудника – например, благодаря именному фотоаппарату, ручке или другим аксессуарам. Также особое внимание необходимо уделять публичному признанию успехов своих сотрудников. Сегодня не утрачивают свою актуальность такие способы признания, как почётные грамоты либо благодарность в приказе. А проведение мастер-классов от лучших специалистов – интересны самим выступающим и очень полезны слушателям [6].

Говоря об использовании методов нематериальной мотивации персонала, необходимо отметить, что очень важным условием успешности такой стратегии стимулирования служит открытость и доверительность в отношениях между руководством

и работниками: постоянное и точное информирование о производственно-экономической ситуации, складывающейся на предприятии, об ожидаемых перспективах, намечаемых действиях, успешности их реализации. Кроме того, предприятию необходимо больше уделять внимания информированности работников касательно того, какие преимущества, помимо заработной платы, они могут получать. Это можно делать с помощью собраний, совещаний работников. Это должно порождать интерес к делам компании, интерес к информации, выходящий за пределы рабочего места, отсюда возникновение мышления и деятельности с позиции интересов предприятия.

Следовательно, требуется усовершенствование применения методов нематериальной мотивации и концепций управления персоналом на предприятиях. Можно выделить три основных направления усовершенствования нематериальной мотивации персонала:

поддержание благоприятного психологического климата в коллективе;

развитие системы управления конфликтами;

формирование и развитие организационной культуры.

Комфортен и психологический климат – это обстановка, когда все заняты интересным для себя делом, каждый знает свое место в иерархии организации и доволен им, когда компетенции сотрудников не пересекаются и, следовательно, не возникают острые разногласия, в организации существует атмосфера взаимопомощи.

Нормальный психологический климат не создастся в один день, он требует огромных усилий. Нарушить его может любая мелочь, поэтому его надо постоянно поддерживать [2, с. 29].

Управленческому персоналу при развитии системы управления конфликтами особенно важно ориентироваться на то, что, несмотря на неизбежность конфликтов, необходимо стремиться избегать деструктивных конфликтов.

Итак, что же представляют из себя методы нематериальной мотивации относительно управления конфликтами в организации.

На этот вопрос пытаются дать ответ современные авторы работы по управлению персоналом.

Так, Шаленко, В.Н. в своём научном труде «Конфликты в трудовых коллективах» пишет: «Методы нематериальной мотивации - методы, стимулирующие сотрудников к самостоятельному выходу из конфликта либо способствующие его разрешению: создание системы вознаграждений и стимулирования бесконфликтного поведения, способствующей улаживанию имеющегося конфликта, и т.д.» [5, с. 54].

Дмитриев А.В. в своём учебном пособии «Управление конфликтами в организации» так высказывается о связи нематериальной мотивации труда и успеха компании на рынке: «Существует устойчивая связь между нематериальной мотивацией труда и успехом компании на рынке… Нематериальной мотивации сотрудников сегодня отводят не меньшую роль, чем материальному стимулированию» [2, с. 23].

Далее изучим основные работающие методы нематериальной мотивации и приведём примеры наиболее успешных методов воздействия на персонал.

1) Медиация как метод разрешения различных споров, конфликтов и противоречий.

В одной из организаций возник конфликт между новым коммерческим директором и командой менеджеров по продаже. Поводом для насмешек стало то, что новый коммерческий директор, как казалось менеджерам, параноидально следил за тем, чтобы были закрыты двери его кабинета, чего в организации до него не было. Для них это было сигналом недоверия и превосходства по отношению к подчиненным. Как выяснилось позже, коммерческий директор пришел работать в компанию из банка, где за незакрытые

двери кабинета сотрудников строго наказывали. К недоверию это не имело никакого отношения.

2) Прозрачные правила и справедливые процедуры.

Часто приходится сталкиваться с жалобами о том, что кто-то действует не по правилам. При этом не принимается во внимание, что человек может действовать по правилам, но по своим. Нет взаимно проговоренных правил – нет нарушений. Инициатива по выработке правил должна принадлежать самому «взрослому» члену команды или тому, кому это больше всех надоело, или тому, у кого самые большие потери и так далее. Непростительной ошибкой было бы не делать ничего, ограничившись только собственными переживаниями или обсуждениями с другими, как «он/она был не прав». Договариваться можно об очень простых вещах: периодических встречах для обмена информацией, способах передачи информации, правилах коммуникации с подчиненными другого руководителя, трудовом распорядке, обсуждении проблемных вопросов в конфиденциальной обстановке, форме обращения друг к другу и т.д. Простые не решенные вопросы имеют свойство очень осложнять жизнь и подрывать доверие друг к другу. Процедуры, внутренние политики в организации очень полезны тем, что показывают: «закон одинаков для всех».

Когда человек говорит, что его не устраивает предлагаемый бонус за проделанную работу, не нужно спешить доплачивать только потому, что, как нам кажется, ему заплатили мало. Иногда это вопрос процедурный, и человек согласится с предложенной суммой, если ему покажут, что бонус насчитывался по справедливой процедуре. Правила и процедуры часто оказываются единственным выходом из сложных ситуаций, когда эмоции заглушают разум, так как это единственное, что является объективно установленным, когда все пребывают в своей субъективной реальности, а также четко определенным в ситуации абсолютной неопределенности [8].

Напоследок отметим, что у нематериальной мотивации, как метода управления конфликтными ситуациями, несомненно, имеются плюсы. В числе их: способствование сплочению коллектива, поскольку предполагает применением корпоративных мероприятий, что хорошо сказывается на атмосфере в организации и формирует чувство сопричастности к общему делу; не затратный метод.

В качестве выводов по проделанному исследованию отметим, что нематериальная мотивация сотрудников порой важнее и эффективней материального стимулирования.

В самом общем понимании стимулирование (мотивация) персонала по праву считается одной из сложнейших задач администрации.

Организации, в которых начальство успешно справляется с ней, обычно занимают ведущие позиции в своей сфере деятельности, поскольку работа сотрудников, особенно в условиях кризиса, не будет продуктивной, если не разработана эффективная и достойная система стимулирования, которая мотивирует персонал достигать личных и коллективных целей.

Список литературы

1. Громова О.Н. Управление персоналом. Курс лекций. - М.: Экмос, 2014. – 345 с.

2. Дмитриев А.В. Управление конфликтами в организации.- М.: Инфра – М, 2013.- 231 с.

3. Серебровская Н.Е., Катунова В.В. // Современная конкуренция / Journal of Modern Competition .— 2014 .— №2 .— С. 113-120.

4. Спатарь А.В. Управление конфликтами в компании // Молодой ученый. - 2015. — №3. — С. 51-52.

5. Шаленко В.Н. Конфликты в трудовых коллективах.- Спб.- Питер, 312 с.

6. Зачем нужна нематериальная мотивация [Электронный ресурс]: Управление персоналом. 2013. URL: http://www.jobsmarket.ru/ get_page=?239&content_id=2172651.

7. Методы нематериальной мотивации [Электронный ресурс]: Бизнес-управление в организации. 2014. URL: http://kirulanov.com/10-metodov-nematerialnoj-motivacii-personala.

8. Нематериальная мотивация [Электронный ресурс]: Бизнес-газета. 2015. URL: http://ukrmediation.com.ua/files/3.pdf.

9. Управление конфликтами в организации [Электронный ресурс]: Директор. 2014. URL: https://www.hr-director.ru/article/66831-qqq-17-m8-upravlenie-konfliktami-v-organizatsii.

КОНТРОЛЛИНГ КАК ЦЕЛЕОРИЕНТИРОВАННОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИТИЕМ

Пронина Светлана Владимировна
к.э.н., доцент, кафедра менеджмента и государственного управления Института экономики и предпринимательства

Нестерова Т.А.
Доцент кафедры менеджмента ННГУ им. Н.И. лобачевского

Аннотация: В статье раскрываются новые подходы к управлению организацией через внедрение системы контроллинга. Обосновывается необходимость, актуальность, возможность системы контроллинга. Рассматриваются Предлагаются организационные мероприятия по интеграции системы контроллинга в действующую систему управления, инструментарий конироллинга и виды контроля для повышения целеориентированного управления.

Сегодня современную организацию не зависимо от ее размеров и масштабов деятельности можно представить как сложный организационный механизм и отнести к самоорганизующимся системам. Такое утверждение можно объяснить инновационным тенденциями, все более набирающими активность. Предприятия как элемент более крупной организованной системы испытывает на себе воздействия внешних и внутренних факторов. При чем, действия носят как повторяющийся, так и случайный характер. Эффективность развития предприятия в таких условиях определяется способностью системы менеджмента своевременно принимать оптимальные управленческие решения. Организационный механизм внедрения и оценки управленческих решений достигается с помощью системы контроллинга. Убедительным аргументом в пользу службы контроллинга может служить масштабный экономический эффект, который получает предприятие в целом.

Контроллинг, как функциональная подсистема управления, есть неотъемлемая составная часть оптимизации хозяйственных процессов на предприятии, направленная на предотвращение возможных ошибок и организационных нарушений, квалифицированно определяющая пределы допустимых отклонений от желаемого состояния системы и предотвращающая их (ссылка моя). Поэтому внедрение системы контроллинга становится все более и более актуальной задачей, привлекая к себе особое внимание как со стороны руководителей предприятия, так и его собственников. Рассмотрим некоторые вопросы применения контроллинга в повышении эффективности хозяйственных процессов, реализуемых на этапах развития предприятия, а также место контроллинга в системе управления.

Для сохранения целостности и возможности дальнейшего функционирования предприятия в качестве самоорганизованной единицы необходимо разработать организационный проект по созданию службы контроллинга, способной оказывать помощь хозяйствующему субъекту в своевременности ответов на внешние влияющие воздействия соответствующими внутренними противодействиями. Для этого в системе должно быть разработано большое число быстродействующих дифференцированных программ реагирования, число которых определяется разнообразием вариантов воздействия среды на управляемую систему (организацию). Перечисленные требования можно отметить как предпосылки к внедрению системы контроллинга и его использованию в управленческих процессах.

Контроллинг, как современную актуальную технологию управления, по праву можно назвать целеориентированным управлением в системе управления, результативность которого определяется качественным решением двух наиболее актуальных задач.

1. Формирование информационной системы, позволяющей получать недостающую информацию об интеграции предприятия во внешнюю среду оперативно и эффективно. Решение задачи возможно через составление описание проблем предприятия, через формирование «дерева проблем», проведение мониторинга системы управления. На данном этапе важнейшее значение приобретает непосредственная диагностика управленческих процессов при реализации бизнес-процессов. Возрастает роль управленческого анализа и гибкого стратегического планирования.

2. Организация работы по кадровому обеспечению предлагаемых управленческих нововведений. Задача решается путем усиления кадрового потенциала предприятия через профессиональную переподготовку менеджеров всех уровней управления на договорной основе с профильными учебными заведениями, через стимулирование инициативы руководителей на местах к наиболее эффективной деятельности, через кадровую ротацию.

При интеграции системы контроллинга в систему управления на предприятии перед руководством встает комплекс задач:

А) создание механизма исполнения;

Б) выбор формы организации либо как самостоятельного субъекта в виде структурного подразделения, либо как функциональной обособленности одного из субъектов в экономическом блоке;

В) распределение функций контроллинга среди смежных подразделений, например, плановым отделом, бухгалтерией, и среди руководства;

Г) важна также разработка универсального регламента службы контроллинга и типовой модели специалиста-контроллера.

Организационный механизм внедрения контроллинга зависит от такого фактора, как величина организации и динамичность внешнего окружения. В небольших и средних организациях отдельные функции контроллинга выполняют руководство в лице управляющего или руководителей отделов, либо экономических подразделений, отделов планирования и учета. Для средних и крупных организаций создаются обособленные структурные подразделения контроллинга, решающие объемный круг задач, связанных с координацией планирования, сопровождения, поддержки и контроля реализации управленческого проекта.

Однако для небольших по численности компаний создание самостоятельного структурного подразделения не рационально. При отсутствии отдельной структуры – подразделения контроллинга, как уже было сказано выше, возможен вариант передачи функций контроллера (лица, выполняющего функции контроллинга в организации) в подразделения учета и контроля, участвующих в формировании информационного поля организации. При таком подходе существенным недостатком является полная и постоянная ориентация на показатели прошлого периода, с ограниченными возможностями прогноза на будущее. В литературе такой подход называется «посмертным учетом». Другой альтернативой является распределение не пересекаемых функций контроллинга среди всех руководящий подразделений. Однако при такой организации отсутствует скоординированный поток информации между подразделениями, поэтому данная альтернатива не является оптимальной.

Таким координатором становится подразделение контроллинга, где синтезируется и анализируется управленческая информация. Уникальность роли контроллинга состоит в том, что именно он нацелен на подготовку системы планирования, контроля,

информационного обеспечения достижения оперативных целей предприятия. Поэтому внедрение системы контроллинга требует проработку ряда принципиальных правил:

- обеспечение эффективных стимулов к работе контроллеров (исполнителей функции контроллинга) вне зависимости от способа организации контроллинга на предприятии;
- подчинение контроллера только собственнику и руководителю предприятия;
- наделение контроллера официальным правом и полномочиями по предоставлению ему необходимой экономической информации и комментариев к ней от любого функционального отдела предприятия и от любого должностного лица независимо от иерархии управления;
- наличие статуса независимости у контроллера, несмотря на свою привязанность к отделу бухгалтерии [2].

Если посмотреть, как определяют зарубежные ведущие специалисты в области контроллинга, должностное лицо «контроллер», то он определяется «как специалист, реализующий на предприятии функции и задачи контроллинга, способный к творческой аналитической деятельности». Контроллер, по определению Эльмара Майера, это лицо, «кто больше других учится, умеет, знает, системно мыслит и действует в гармонии с окружающей средой, ориентируясь на поставленные цели и на будущее для успешного управления предприятием» [1].

С учетом существующих отечественных и зарубежных формулировок профессиональных обязанностей контроллера в статье предлагаются следующие специфические обязанности контроллера:

Координация и взаимное согласование целей и планов подразделений;

Руководство плановой и бюджетной работой;

Освоение системы внутрихозяйственной отчетности, обеспечивающей информацией и документацией внутренних пользователей для осуществления решений;

Консультирование работников линейных отделов, прежде всего отделов сбыта, материально-технического обеспечения, производственных цехов в процессе принятия ими решений;

Расчет эффективности инвестиционных предложений и участие в подготовке мероприятий по внедрению новых подходов в менеджменте предприятия;

Анализ установленных взаимосвязей, выбранных методов и состояния системы управления, соотнесение взаимосвязей с целями, ограничениями и критериями результативности деятельности через реализацию приемов управленческого анализа;

Сохранение и оптимизация имущественного комплекса предприятия;

Текущий контроль затрат через проведение маржинального анализа;

Участие в работе ценового комитета через выполнение функций председателя комитета по расчетам цен на продукцию;

Инициирование и поддержка совершенствования системы стимулирования, оптимизирующей соотношение уровня оплаты труда работников с результативными показателями их деятельности, что особенно актуально относительно сотрудников отдела сбыта;

Внедрение альтернативного подхода в управлении через описание последствий принимаемых решений, их вариантность, затратность и прибыльность, а также рекомендации по выбору альтернативного варианта;

Доведение намеченных мероприятий по эффективности системы менеджмента до стадии практического применения [3].

Освоение системы контроллинга ставит перед предприятием задачу кадрового обеспечения поддержания функционирования системы и задачу выбора и назначения

исполнителей функций контроллера. Этап начинается с формирования инструментальной базы контроллинга. При этом следует учитывать, что создание должности контроллера не тождественно внедрению системы контроллинга в организации в целом.

Незаменимую, определяющую роль в ускорении апробации системы контроллинга, а также выбора оптимальных для конкретного предприятия методов контроллинга, могут сыграть такие факторы, как:

во-первых, подготовка и централизованное издание методических наработок для топ-менеджеров, раскрывающих методику решения задач стратегического и оперативного контроллинга,

во-вторых, государственный заказ на подготовку в высших учебных заведениях профильных специалистов и включение в учебные планы экономических вузов специальной дисциплины «Контроллинг»,

в-третьих, государственное антикризисное регулирование экономических отношений в сфере бизнеса и государственная поддержка мероприятий внедрения системы контроллинга через налоговое льготирование по затратам на внедрение, особенно на предприятиях реального сектора экономики.

Более подробно указанные факторы были ранее рассмотрены Прониной С.В., Лапиным А.Ю., Салминой Н.А. в [4].

В качестве методов, средства и инструментов реализации своих функций в решении обозначенных перед контроллером задач могут быть применимы следующие методы:

метод план-факт анализа;

система взаимосвязанных ключевых показателей комплексной оценки эффективности производства (key performance indicators, KPI);

имитационное моделирование экономического эффекта от внедрения управленческих решений;

бюджетирование;

постановка управленческого учета;

ERP-система и прикладные расчетные программы.

Указанные методы позволяют контроллеру информационно обслуживать наивысший эшелон администрирования, не смотря на то, что специалист находится в подчиненном положении в процессах координации управленческих решений. Контроллер также не должен являться руководителем среднего эшелона системы управления по причине применения разных подходов к управлению бизнес-процессами. Если руководитель подответственен перед собственниками и коллективом за достигаемые результаты как предприятия, так и его структурных единиц (центров финансовой ответственности), то контроллер согласно поставленным задачам должен грамотно выбрать методы и корректно применить инструментарий, включающий приемы планирования, контроля, анализа и оценки управленческого решения. Специалист несет полную дисциплинарную ответственность за наглядность, информативность и прозрачность предоставления достигаемых финансово-экономических показателей. Именно в этом состоит принципиальное отличие функций контроллера и руководителя.

Отличие справедливо для всех уровней иерархической цепи управления. Речь идет, во-первых, о предоставлении руководству необходимых инструментов для исполнения их профессиональных задач. Во-вторых, руководство нуждается в подготовленной соответствующим образом информации для принятия решений, адекватных выработанным целям. В-третьих, руководство нуждается в эксперте, помогающем интерпретировать, оценивать и консультировать по возникающим вопросам. Как отмечается в [5] только во взаимодействии руководителя и контроллера возникает «контроллинг»: целеориентированное управление.

С ростом ответственности управленческой команды за итоговые результаты предприятия роль контроллинга начинает меняться. Он способствует созданию адекватных условий для реализации каждым членом коллектива своих личностных возможностей, активизации у работников инициативы и стремления самостоятельно решать определенные задачи, точно выполнять решения руководства. При выполнении новой роли контроллинга особенно важен совместный анализ результатов деятельности исполнителя управленческих задач, поиск причин выявленных отклонений, транслирование имеющегося опыта. Контроллинг помогает ориентировать исполнителей на ускоренное достижение управленческого решения, т.к. именно он определяет возможности, не приведенные еще в действие, возможности по активизации в полной мере всего ресурсного резерва человеческого фактора.

С усилением значимости контроллинга в процессах оптимизации управляемой системы совершенствуются его основные функции, а именно:
- диагностика фактической ситуации на предприятии, корректная переориентация исполнителей на конечный ожидаемый результат, осуществление корректирующих воздействий на ход производственного процесса,
- эффективное использование передовых достижений в работе через применение бенчмаркинга.

За индикатор качества организуемой системы контроллинга можно выбрать достигаемый предприятием промежуточный результат.

Среди объектов управления в контроллинге являются управленческие инновации. Они наравне с прочими объектами также подлежат контролю и оценке. Можно предложить следующие применяемые виды контроля при воплощении инновационных управленческих решений (табл. 1).

Таблица 1

Применяемые виды контроля при реализацией инновационных управленческих решений

Виды контроля	**Цель**	**Результат**
Предварительный контроль	Уточнение формулировок управленческих задач, способов их достижения, диагностика необходимых условий для реализации задач в контрольные сроки	Определяется наиболее оптимальный вариант исполнения инновационного управленческого решения
Текущий контроль	Оптимизация параметров достигнутого результата по критериям, оценка планового выполнения решения, корректировка задания для гарантированного достижения оптимального конечного результата	Достижение максимального конечного результата
Последующий контроль (контроль по результатам)	Обеспечение роста рентабельности деятельности в будущем периоде за счет активизации выявленных возможностей и использования наилучших результатов	Активизация скрытых резервов и инициативы исполнителей решения. Результаты подлежат обсуждению на собрании с участием всех исполнителей с детальным анализом достоинств и недостатков работы на основании достоверной и точной информации

Контроллинг помогает вскрыть основные проблемы, возникающие в процессе администрирования в системах. К ним относятся:
- недостатки в подготовке к исполнению управленческого решения (управляющая система),
- недостаточный учет изменений внешних и внутренних активнодействующих сил (обеспечивающая система),
- неудовлетворительная организация исполнения решений (организующая система),
- необходимость выявления новых потенциалов, существенно повышающих конечные результаты реализации решений.

Подводя итог вышесказанному, следует отметить, что на всех этапах разработки и приведение в действие административного решения необходима четкая система контрольных мероприятий за процессами их исполнения. Планирование, контроль, анализ на этапах осуществления поставленных управленческих задач помогает точно в срок внести требуемые изменения в ход процессов. Именно в этом состоит определяющая и роль контроллинга как целеориентированного управления в эффективном менеджменте.

Список литературы

1. Боков, С.И. Внедрение системы контроллинга на предприятии, Инновационное развитие современной науки, сборник статей Международной научно-практической конференции, Уфа, РИЦ БашГУ, 2014

2. Смирнов, С.А. Контроллинг.: / М. Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права. 2002.

3. Головина, Т.А., Концептуальные основы контроллинга как системы мониторинга состояния безопасности и устойчивости организации // Известия высших учебных заведений. Серия: Экономика, финансы и управление производством. 2012. № 4 (14). С. 75-79.

4. Пронина С.В., Лапин А.Ю., Салмина Н.А. Методологические основы контроллинга системы управления // Сборник «Повышение управленческого, экономического, социального и инновационно-технического потенциала предприятий, отраслей и народно-хозяйственных комплексов». Сборник статей VIII Международной научно-практической конференции. 2016. С. 59-63.

5. Нестерова Т.А., Пронина С.В., Серебрякова С.Е. Контроллинг как новая концепция управления организацией // Сборник «Опыт и проблемы реформирования системы менеджмента на современном предприятии: тактика и стратегия». Международная научно-практическая конференция: сборник статей. Финансовый университет при правительстве РФ; Пензенский государственный университет архитектуры и строительства; Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского; Пензенский государственный университет; Международный независимый эколого-политологический университет (Академия МНЭПУ); Межотраслевой научно-информационный центр; редактор: Ф.Е. Удалов, В.В. Бондаренко. 2015. С. 65-68.

ВЛИЯНИЕ МЕГА РЕГУЛЯТОРА ЦБ НА АРХИТЕКТУРУ ФИНАНСОВОГО РЫНКА РОССИИ

Пугачев П.С.
Студент 1 курса магистратуры ИЭП ННГУ им Н. И. Лобачевского, г. Н. Новгород, Российской Федерации

Аннотация.

Актуальность вопроса настройки финансовой системы государства является для России одной из приоритетных задач на современном этапе экономического развития. В настоящей статье рассматриваются достоинства и недостатки Банка России как центрального и на данный момент единственного регулятора всего финансового рынка Российской Федерации.

Ключевые слова.

Мега регулятор, Модель мега регулятора, Банки, Лицензии, Центральный Банк, Коммерческий банк, Надзор, Регулирование.

Современная архитектура мирового и национальных финансовых рынков потребовала переосмысления содержания регулирования и надзора. Главной идеей модернизации системы финансового надзора стала организация единого финансового регулятора – мегарегулятора, который совмещал бы в себе функции как банковского надзора, так и защиты прав потребителей финансовых услуг. Модель мегарегулятора предполагает резкое сокращение числа регулирующих органов, конвергенцию их функций и закрепление за центральным банком функции регулирования финансовой стабильности. Мировой опыт создания единого мегарегулятора в экономически развитых странах показал его очевидные преимущества по сравнению с традиционной моделью. Идея создания мегарегулятора на финансовом рынке в России возникла в начале 2000-х гг. и была реализована в сентябре 2013 г. на базе Банка России. С 1 сентября 2013 г. вступил в силу Федеральный закон от 23.07.2013 г. № 51-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с передачей Центральному банку Российской Федерации полномочий по регулированию, контролю и надзору в сфере финансовых рынков». В соответствии с ним на базе Банка России был создан мегарегулятор, которому в дополнение к существующим были переданы все функции и полномочия Федеральной службы по финансовым рынкам, а также отдельные полномочия Минфина РФ и Правительства РФ по нормативному регулированию. В этой связи нам представляется необходимым проанализировать зарубежный опыт функционирования мегарегуляторов и то, какие выгоды и проблемы могут возникать при объединении функций регулирования и надзора за разными секторами финансового рынка [1, с. 13–18].

Многими авторами отмечается, что финансовое регулирование должно обеспечивать достижение ряда целей, которые включают надежность и устойчивость финансовых институтов, минимизацию системного риска, эффективные и конкурентные финансовые рынки, защиту потребителей и инвесторов. Еще одним существенным фактором, который должен приниматься во внимание, является необходимость минимизации регуляторной нагрузки, ложащейся на плечи регулируемых финансовых институтов. В настоящий момент не существует общего подхода к построению системы регулирования и надзора за финансовыми рынками. Каждая страна подходит к этому вопросу, исходя из сложившейся инфраструктуры финансовых услуг, приоритетов в развитии экономики и, следовательно, всего финансового сектора. Кроме того,

немаловажную роль играют исторические традиции, влияющие на принятие политических решений. В современной финансовой литературе выделяют четыре основных модели построения системы финансового регулирования: интегрированный подход, функциональный подход, институциональный подход и модель, называемая *Twin Peaks*. Наиболее часто используемым является интегрированный подход (около 60% стран, 36% которых полностью закрепили регулирование и надзор на финансовом рынке за одним органом). Функциональный подход применяют около 35% стран, при котором регулирование и надзор осуществляются исходя из критерия специфики бизнеса, которым занимается фирма (вне зависимости от ее правового или институционального статуса). Каждый тип деятельности может иметь своего функционального регулятора. На данный момент наименее распространены институциональный подход и модель *Twin Peaks*, в тоже время последняя начинает приобретать все большую популярность. Модель *Twin Peaks* с 1 мая 2011 г. применяется в Новой Зеландии, а с 1 апреля 2013 г. в Великобритании, в которой с 1997 г. использовалась интегрированная модель [3, с. 2–7]. Основной тенденцией последних трех лет мегарегулятора являются отзывы лицензий ЦБ РФ у коммерческих банков. Так, первой крупной потерей стал КБ «Пушкино», лишившийся лицензии 30 сентября 2013 г. В тоже время до него за третий квартал было отозвано 10 лицензий (за первое полугодие 2013-го отозвано лишь три лицензии, а за период 2011–2012 гг. – 40). До конца года выбыли два крупных банка из первой сотни: Мастер-банк и Инвестбанк. За период 2013–2016 гг. мегарегулятор вывел с рынка 238 банков и НКО (середина апреля 2016 г.), или четверть от всех банков на 1 июля 2013 г. (табл. 1). В 2016 г. темпы роста отзывов не снизились, а возросли – уже не стало 33 банков (в 2015-м – 93, в 2014-м – 86).

Таблица 1

Статистика отзывов лицензий у банков.

Отзывов лицензий у банков (01.07.2013–15.04.2016)	**Всего в группе на 01.07.2013**	**Отзывы лицензий КБ**	**Санация КБ**	**Доля проблемных КБ**	**В т.ч. отзыв**	**В т.ч. санация**
Все КБ	956	238	2 626	28%	25%	3%
Топ-100	100	9	10	19%	9%	10%
От 101 до 300. Москва	118	36	2	32%	31%	2%
101–300. Региональные КБ	82	9	8	21%	11%	10%
Прочие московские (300 и выше)	311	104	1	34%	33%	0%
Прочие КБ	332	83	5	27%	25%	2%

Активы банков из первой сотни, ставших банкротами (а отзыв лицензии во всех случаях влечет банкротство), на 1 июля 2013 г. составили 38% от всех активов лишенных лицензий банков. Еще 34% приходится на московские банки из второй и третьей сотен (это минимальная оценка, большинство банков перед отзывом лицензии активно наращивали активы и обязательства). В то же время в группе средних региональных банков ситуация значительно лучше, чем у последних: лицензий лишились всего 11%, а 10% были санированы. Среди внешних и внутренних проблем малых и средних коммерческих банков можно выделить кризис доверия клиентов. За 2015 г. объем средств на рублевых расчетных счетах вырос в целом на 14%, в госбанках – на 22%, в прочих – лишь на 2,5%, у региональных снижение на 4,3%, у малых и средних московских – на 0,7%. Вынужденные замещать более дешевые средства юридических лиц дорогими частными вкладами, да еще и раскручивая маховик ставок и лишаясь комиссионных доходов, банки загоняют себя в

убытки со всеми вытекающими последствиями. Можно ли винить во всех проблемах банковской системы мегарегулятора? Ни один из классических критериев надежности у нас не работает. Проверяя корреляцию с разными факторами, можно установить, что величина обязательных нормативов Банка России практически не влияет на устойчивость банка. Убыточность далеко не главный негативный фактор: среди банков, лишившихся лицензии в 2015 г., только 21% были убыточны по итогам 2014-го, остальные прибыльны (табл. 2).

Таблица 2

Статистика отзывов лицензий у банков.

Статистика отзывов лицензий (01.07.1998–20.04.2016) Группа банков	**Кол-во КБ (на 01.07.1998)**	**Впоследствии отозвано лицензий (на 20.04.2016)**	**Доля отозванных лицензий за данный период, %**
Всего	1 598	863	54%
Топ 100	100	35	35%
101–200	100	38	38%
201–300	100	46	46%
301–500	200	96	53%
501–1000	500	263	65%
> 1001	588	385	52%
Московские топ-300	184	95	19%
Региональные топ-300	116	22	65%
Московские прочие	501	326	65%
Региональные прочие	788	418	53%
Получили лицензию после 01.07.1998	204	80	39%

Ключевая проблема российской банковской системы – отсутствие ответственности собственников банков. Качество активов по формальным признакам у большинства будущих банкротов хорошее: у 2/3 банков уровень просрочки ниже среднего по системе. Переход на Базели ничего не дает, если капитал рисованный. Практика отзыва лицензий показывает, что в активах всех банков не просто дыры превышают капитал, а его практически нет, или он замаскирован некачественными активами в виде портфеля бросовых облигаций и векселей. В теории, при банкротстве акционеры должны оставаться кредиторами последней очереди, на практике же в деятельность большинства банков заложен принцип, что денег акционеров в нем нет. Но, работая только с клиентскими деньгами, можно позволить себе любые вольности. Речь идет не только о мошенничестве или о кредитовании своего бизнеса за счет средств клиентов (можно вспомнить еще 1998г. – «Менатеп», Инкомбанк, «СБС-агро»), а о рискованных экспериментах вроде «Траста» или «Связного», у которых кредитный портфель был вполне рыночный. Однако они щедро раздавали деньги, не думая о возврате, полагая, что в процентную ставку заложена адекватная плата за риск, а доходы населения будут только расти. Большинство московских банков за пределами первой сотни существует не ради классического банковского бизнеса. Полагаю, что главным фактором, определяющим надежность банка, является его рыночность, т.е. цель зарабатывать на традиционном банковском бизнесе с приемлемым уровнем рисков. Если ЦБ, имея и информацию, и полномочия, долгие годы позволяет существовать откровенно криминальным банкам, то простому клиенту разобраться и вовсе непросто [5, с. 48–58]. Среди финансовых показателей выявлена зависимость между тем, выплачивал банк дивиденды или нет. Среди банков, регулярно их платившихся, банкротами

стали 12%, среди никогда не плативших – 27%. Если взять сочетание «региональный банк из топ-300, регулярно плативший дивиденды, с рентабельностью выше средней», то среди таких все действуют. Проблема плохого менеджмента индивидуальна: былые лидеры роста и рентабельности – розничные банки теперь самые убыточные и проблемные. Концентрация крупных и отраслевых рисков кредитного портфеля, дорогая и недиверсифицированная ресурсная база – прямой путь к убыткам и потере ликвидности. Выявить все эти факторы без скрупулезного изучения отчетности весьма сложно. Одно из проявлений здорового консерватизма – умеренный рост. Анализ развития банков после предыдущего кризиса показал, что организации, лишившиеся лицензии или попавшие под санацию, в среднем показывали в полтора раза большую динамику активов с 2010 по 2013 г. Практически любой банк указывает на «25 лет успешной работы» (у некоторых 27 лет). На практике это не значит почти ничего – основная масса лицензий была выдана с 1990 по 1994 г. – 2 700, а за следующий 21 год – всего 324. Из действующих банков 44% меняли хотя бы раз название или город регистрации, а посчитать, сколько банков меняли собственников, не представляется возможным. Если проследить историю банков от прошлого масштабного кризиса 1998 г., то можно заметить, что крупные и средние региональные банки гораздо успешнее прошли испытания.

Принимая во внимание вышесказанное, можно сделать вывод о том, что создание интегрированного финансового регулятора на базе ЦБ РФ –двойственное явление. В условиях, когда вопрос развития инвестиционной привлекательности российской экономики остается нерешенным, когда в отношении России действуют меры ограничивающего характера (так называемые «западные санкции»), российский финансовый мега регулятор на первом этапе обязательно столкнется с проблемой выработки новых технологий регулирования и унифицированного надзора за всеми участниками рынка, чья деятельность имеет свою специфику. На этом фоне множественные претензии к Центробанку в конце 2014 года по поводу курса российского рубля вызывали дополнительную обеспокоенность. С другой стороны, при непосредственном участии банка методично реализуется проект создания Национальной системы платежных карт (НСПК), в настоящий момент национальная платежная карта обрела свой логотип и название – «Мир». Таким образом, основным требованием к российскому руководству при проведении реформы регулирования является последовательность в своих действиях, чтобы через некоторое время не пришлось выделять из ЦБ РФ регулятивные функции и создавать какое-либо новое ведомство или ведомства, занимающиеся регулированием финансовых рынков (как это произошло в Великобритании).

Главная задача состоит в том, чтобы гигантская сила на российском финансовом рынке в лице ЦБ РФ стала максимально эффективной и прозрачной для всех игроков.

Список литературы.

1. Андрюшин С.А., Кузнецова В.В. Новые мандаты и старые подходы Банка России // Банковской дело. 2015. № 11. С. 13–18.

2. Жариков М.В. Актуальные вопросы реформы мировой финансовой архитектуры // Вопросы новой экономики. 2016. № 2. С. 44–53.

3. Ларионова И.В., Ольхова Р.Г. Анализ зарубежных систем регулирования банковского сектора и финансового рынка // Банковские услуги. 2013. № 10. С. 2–7.

4. Федеральный закон от 23 июля 2013 г. N 251-ФЗ с изменениями от 29.07.2017 года "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с передачей Центральному банку Российской Федерации полномочий по регулированию, контролю и надзору в сфере финансовых рынков".

5. Шевченко Л.М. Анализ зарубежного опыта регулирования в области обеспечения устойчивости национальных финансовых систем // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2015. № 35. С. 48–58.

6. Портал Банки. Ру. URL: http://www.banki.ru (дата обращения: 03.10.2017)

7. Центральный Банк Российской Федерации URL: http://www.cbr.ru (дата обращения: 03.10.2017)

8. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года URL: http://www. economy.gov.ru (дата обращения: 04.10.2017).

ПУТИ ОПТИМИЗАЦИИ ЗАТРАТ НА ПЕРСОНАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ

Рукшина Евгения Вячеславовна
студент магистратуры ННГУ им. Н.И. Лобачевского группы 2816М2ЭК

Аннотация: Затраты на персонал – это часть издержек современного предприятия. А управление эффективностью этими затратами влияет на результаты ведения хозяйственной деятельности предприятия в целом

Ключевые слова: затраты на персонал, планирование расходов, возможности оптимизации трудового процесса

Для организации в любой сфере бизнеса огромное значение имеет система управления персоналом, его подходы и принципы к созданию перспективной стратегии развития. Производственная деятельность предприятия, конкурентоспособность, конечные результаты и показатели эффективности функционирования зависят именно от качества подбора и использования такого вида ресурса, как персонал [1, с.171-187]. Поэтому сегодня, совершенствование и развитие системы управления персоналом играет важную роль в достижении основных задач и целей организации. Люди – это основной ресурс каждого предприятия, так как только с помощью кадров, компания может преуспеть в меняющемся мире, достичь конкурентного преимущества, стать лидером на рынке, сформировать свою политику и многое другое.

Культура любой компании рассматривается как важный стратегический инструмент, направленный на мобилизацию инициативы сотрудников, выстраивание взаимного общения и общих направлений развития. Сегодня работники рассматриваются не как фактор затрат и расходов, а как ключевой ресурс [9, с.166-172].

Современное управление человеческими ресурсами должно основываться на максимальной отдаче от инвестиций в персонал через построение грамотной системы, которая будет мотивировать людей следовать выбранному курсу, достигать целей, понимать бизнес-стратегию компании и вкладывать усилия в «общее дело». Управленческий состав предприятия должен вкладывать средства не только в развитие HR - отдела, отвечающий за привлечение, отбор, адаптацию персонала, но и в самих людей, работников компании [5, с.307]. Таким образом, «затраты на персонал» – это инструмент осуществления политики управления человеческими ресурсами предприятия.

Новизна данной работы заключается в том, что оптимизация затрат на персонал – обширное поле для изучения конкретных способов, мер и путей улучшения. Несмотря на огромное количество литературы как отечественной, так и зарубежной, тема остается малоизученной, так как включает массу особенностей (специфика конкретного предприятия, сфера деятельности, организационная структура, масштаб и многое другое).

Необходимо отметить, что за последние 5-10 лет компании активно стали обращать внимание на поиск путей оптимизации затрат на персонал. Многие отечественные и зарубежные экономисты, менеджеры, бизнесмены (Волгин А.П., Десслер Г., Журавлев П.В., Травин В. В., Муэрс Р., Соседова Н.) анализируют и разрабатывают различные теории управления затратами на персонал в той или иной организации, изучая конкретные особенности: корпоративную культуру, организационную структуру, климат, масштаб, деятельность, экономическую и социальную эффективность и т. д.

Существует множество определений, которые даются в статистическом, налоговом и бухгалтерском учете (с разных точек зрения и под разным углом видения). Однако, в

данной работе за базовое примем определение профессора А.Я. Кибанова, затраты на персонал включают в себя издержки организации, связанные с привлечением кандидата, стимулированием и вознаграждением (в денежной и натуральной формах за работу), а также дополнительные расходы (развитие, повышение квалификации сотрудника, улучшение условий труда, организация и увольнение) [4, с.301]. Основная цель управления затратами – это оптимизация деятельности, то есть повышения уровня экономических показателей функционирования компании (прибыль, капитал) и снижение роста затрат на персонал.

Основной причиной сокращения затрат на персонал является ситуация, когда доходы (значительно) меньше расходов. Для детального понимания такого положения дел, в самом начале необходимо изучить сложившуюся ситуацию, а также проанализировать расходы (бухгалтерские отчеты за период). Снижение доходов может быть связано с различными факторами, влияющие на деятельность организации [6]. Однако, в данной работе будут рассмотрены именно возможности оптимизации трудового процесса, то есть затраты на персонал (методы, способы, подходы и пути).

1. Совмещение функций персонала

Компании могут поручать (доплачивать до 50% от основного оклада) работу текущим сотрудникам, которые квалифицированы не только в своей области, но и в другой. При этом компания экономит деньги, не привлекая новых сотрудников.

2. Оптимизация организационной структуры

Этот способ частично дублирует предыдущий, так как предполагает сокращение дублирующих должностей, избавление от повторяющихся функций, а также ликвидация отделов и видов деятельности, которые приносят компании убытки.

Очень часто организации малого и среднего бизнеса поручают работу профессиональному партнеру, тем самым сокращая издержки на собственный персонал. Аутсорсинг – метод «выведения персонала за штат». Условия аутсорсинга позволяют найти и получить квалифицированные кадры для выполнения задач.

3. Работа с ВУЗами и привлечение студентов

Большие корпорации, которые работают в специфичном бизнесе, не могут справиться с подбором кадров (нужны уникальные специалисты своего дела). Таким образом, эффективный метод найма сотрудника – это приглашение на работу студента 4-5 курса профильных университетов (медицинский, медико-биологический и др.). До выпуска студенты работают по сокращенной форме и по срочному трудовому договору. Если работа менеджеров устраивает, то происходит «штатное оформление» с повышением оклада.

4. Пересмотр системы оплаты труда

Данный способ базируется на прямой зависимости результата работы сотрудника и его дохода. Управленцам стоит поменять систему оплаты труда, то есть увеличить переменную часть дохода и уменьшить фиксированную. Также сюда относят систему премиальных выплат (уменьшение премий или их отмена, если компания не достигает определённого уровня прибыли).

Заметим, что с данным способом оптимизации расходов на персонал нужно быть осторожным. Сокращать заработную плату иногда опрометчивый поступок. Такая политика может обернуться еще большими убытками для компании. Если производительность сотрудника на высоком уровне, то выплаты не могут считаться издержками, так как это честно заработанные деньги. Только эффективная система мотивации должна стимулировать персонал на достижение лучших результатов.

5. Дистанционная работа

Большие компании прибегают к такой оптимизации для обеспечения связи между офисом и работником. Вместо найма новых сотрудников (например, декрет) оборудуется

рабочее место на дому. Премии и заработная плата сохраняется, а трудовой стаж продолжает идти.

6. Минимизация командировочных расходов сотрудника

В поиске оптимальных путей минимизации затрат на персонал может помочь такой способ, как сокращение числа командировок сотрудника (сегодня множество вопросов могут быть решены online - средствами связи). Также стоит рассмотреть введение нормы стоимости проезда и проживания. Например, перейти с «бизнес-класса» на средний. Менеджерам компании необходимо контролировать «командировочные авансовые отчеты» для того, чтобы работники соблюдали нормы расходов и не заходили за их рамки.

7. «Экономить на мелочах»

Разумная экономия – самый лучший способ снизить издержки. Расходы на персонал примерно составляют от 20-45% от общего оборота (в зависимости от масштаба компании). Можно ввести практику «отдельных мер, норм и правил». Разговоры по телефону только по вопросам работы, а не по своим личным делам, которые могут затянуться на час (проанализировать регламент делового разговора с клиентом). За нарушение вводятся штрафные санкции и иные наказания, но каждую ситуацию лучше рассматривать в отдельности, анализировать и проводить беседы с работниками, а «не рубить с плеча».

8. Экономия на подборе кадров

Кадровые агентства для небольших компаний – это дорогостоящий способ привлечения сотрудников. Как альтернативу этому можно рассмотреть неформальные каналы для привлечения кандидатов (более объективная информация). Но этот способ лучше подходит для небольших компаний. Вместо личного собеседования в офисе компания может использовать Skype или другие способы проведения интервью (хотя бы первичного), а все документы для подтверждения квалификации и образования могут быть направлены через электронную почту или факс (диплом, сертификаты, трудовая книжка и т.д.).

Для оптимизации процесса первичного отбора могут быть разработаны специальные тесты на «совместимость кандидата и вакансии». Например, кейсовые ситуации, методы описания «идеального рабочего места», провокационные вопросы и многое другое. Все это можно разместить на официальном сайте компании.

Восемь способов, описанных выше, это часть основных путей оптимизации затрат на персонал предприятия. Существует еще огромное множество способов по сокращению издержек. Обратим внимание, что некоторые меры могут только усугубить текущее положение организации и вызвать негативную реакцию со стороны персонала. Важно правильно подойти к анализу текущей ситуации, изучить все факторы влияния и получить наилучший результат в процессе планирования [8, с.171-175].

Экономию на расходах лучше рассматривать не за счет сокращения персонала, заработной платы и прочего, а за счет поиска путей оптимизации процессов (организации труда). Нет сомнения, что при любом анализе следует учитывать отраслевые особенности, факторы и мотивы сотрудников. Если управляющий состав сможет задействовать потенциал каждого сотрудника и раскрыть скрытые ресурсы, то компания будет получать высокую прибыль и не столкнется с необходимостью сокращать издержки и сам персонал [5, с.307-320].

Сокращение расходов уместно лишь в том случае, если компания стоит «твердо на ногах» (стабильный бизнес, в периоде стагнации). А вот для организаций, которые растут и развиваются, формируются немного иные задачи. Урезать расходы на персонал для них – это «перекрыть себе кислород». Поэтому, эффективные организации не рассматривают и не используют понятие – «сокращение расходов на персонал» [7, с.61-70].

Исходя из всего выше сказанного, можно сделать вывод, что издержки на персонал заслуживают особого внимания менеджмента, поскольку именно из них формируется значительная часть бюджета предприятия. Точное планирование, контроль и управление расходами необходимы на динамичном рынке. Предприятиям важно использовать проверенные инструменты, которые точно оценивают риски, вложения и потенциальные выгоды. Если предприятие не имеет полного и четкого представления о затратах на персонал, то оно может растратить ресурсы и потерять часть рынка.

Список литературы:

1. Аранжин В.В. Определение и анализ условий применения в управлении персоналом концепции управления человеческими ресурсами // Лидерство и менеджмент. — 2016. — Том 3. — № 3. — с. 171-187.
2. Волгин Н.А. Управление персоналом в условиях рыночной экономики. - М.: Банки и биржи, 2012. – с. 198.
3. Кибанов А. Я. Управление персоналом предприятия. Практикум: Учебное пособие. – М.: ИНФРА, 2011. – с. 368.
4. Кибанов А.Я. Основы управления персоналом на предприятии. — М.: ИНФРА-М, 2012. — С. 301.
5. Мельников О.Н., Чибисова В.Г. Анализ единства и отличий целевых функций управления «кадрами», «персоналом» и «человеческими ресурсами» современных предприятий // Креативная экономика. — 2016. — Том 10. — № 3. — с. 307–320.
6. Салахова Д. Р. Пути оптимизации административных расходов и себестоимости единицы продукции // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы III Междунар. науч. конф. (г. Москва, июнь 2015 г.). — М.: Буки-Веди, 2015.
7. Сидоркина С. Некоторые аспекты оценки эффективности затрат на персонал организации // Труд и социальные отношения. – 2013. - № 1. – С. 61-70.
8. Стрелкова Л.В., Макушева Ю.А. Внутрифирменное планирование. Учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальностям «Экономика труда», «Экономика и управление на предприятии (по отраслям)» / Москва, 2014. – с. 171-175
9. Черников А.А., Стрелкова Л.В. Методы и модели стратегического управления предприятием. Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия: Экономика и финансы. 2004.№ 2. С. 166-172.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ФИРМЫ

Румянцева Юлия Федоровна
Магистрант ИЭП ННГУ им. Н.И. Лобачевского

Аннотация и ключевые слова

Проведен анализ современных методов оценки конкурентоспособности компаний. Оценен с точки зрения актуальности и пригодности для практики подход к оценке конкурентоспособности Майкла Портера. Проведено сравнение указанного метода с наиболее современными подходами оценки конкурентоспособности – методом пентаграммы, а также методом, предложенным Д.О. Толкачевым.

Ключевые слова: подход, метод, конкуренция, конкурентоспособность, анализ, оценка, рынок, бизнес, управление, персонал.

Уровень современной конкуренции ставит перед организациям все более трудную задачу – обеспечить такую конкурентоспособность, которая позволит фирме выжить и успешно вести свою деятельность, особенно с учетом специфики деятельности каждой организации и рынка. В связи с этим появляется все больше методов и подходов к оценке конкурентоспособности компаний, которые зачастую являются продолжением и совершенствованием старых методик, но и привносят в управление конкурентоспособностью новы идеи. Этим обуславливается проблема анализа эффективности новых методов и возможности их применения в компаниях.

Целью данной статьи является изучение и сравнение нескольких методов оценки конкурентоспособности. За базу взят метод М.Портера, с которым сравниваются два современных метода, появившихся и развившихся в науке в последние годы.

Исследование проводилось методом сравнения сущности, преимуществ и недостатков методов оценки конкурентоспособности, оценки возможности их взаимодополнения.

Теоретическим подходами к решению данной проблемы стали исторический, дедуктивный методы, анализ и синтез особенностей каждого метода.

Майкл Портер создал метод оценки конкурентных преимуществ компаний. Суть метода состоит в том, что оценивается насколько эффективно компания использует имеющиеся в ее распоряжении ресурсы. Наиболее эффективная деятельности компаний в этом направлении обеспечивает компаниям устойчивые конкурентные преимущества, является основой роста и завоевания все более сильных конкурентных позиций.

Данный метод основан на оценки пяти конкурентных сил, которые влияют на рыночную позицию компании:

- анализ угрозы появления продуктов-заменителей;
- анализ угрозы появления новых игроков;
- анализ рыночной власти поставщиков;
- анализ рыночной власти потребителей;
- анализ уровня конкурентной борьбы.

Модель М. Портера представляет систему оценки макроокружения фирмы и выделения в нем ключевых компонентов, способных оказать существенное воздействие на инновационность и конкурентоспособность организации.

Модель Портера, акцентируя внимание на особенностях макросреды, систематизирует информацию об экономических условиях в отрасли бизнеса; о силах, которые приводят к изменениям в данной отрасли; об основных конкурентах фирм; о ключевых факторах успеха (в том числе, инновационных); наконец, об общей привлекательности выбранного направления инновационной деятельности. Все эта информация в совокупности позволяет на основе анализа разработать оптимальную стратегию поведения фирмы на рынке.

Сформулировав характерные признаки конкурентных стратегий (низкие издержки, дифференциация продукта, углубленная специализация), М. Портер выбор конкретной стратегии ставит в зависимость от влияния двух факторов: привлекательность отрасли и рыночной доли фирмы. Приведенный подход невозможно признать исчерпывающим, так как в реальной экономической практике на рынок оказывают влияние факторы институциональной среды, такие как законодательство, традиции, моральные аспекты и др. Заслугой М. Портера является предложенная им, на основе обобщения подходов различных экономических школ, модель пяти конкурентных сил, анализ которых позволяет сформулировать обоснованную конкурентную стратегию.

Для сравнения нами выбран современный метод - анализ факторов конкурентоспособности с помощью модели пентаграммы.

Данные метод предполагает анализ конкурентоспособности компании путем поиска ответов на вопросы:

- Каков наш бизнес сейчас?
- Каковым должен быть наш бизнес в будущем?
- Каковым не должен быть наш бизнес в будущем?

В отличие от модели М.Портера подход к оценке конкурентоспособности на основе пентаграммы все внимание уделяет изучению инновационного развития компании. Именно этот фактор ставится во главу угла при оценке уровня перспективности развития бизнеса и устойчивости на рынке.

Особое внимание здесь уделяется оценке внутренних показателей компании, таких как, например, организационная модель бизнеса.

Суть модели такова: по ряду критериев составляется идеальная картина организации, т.е. то ее состояние, при котором конкурентное состояние будет считаться устойчивым. Далее оцениваются текущие параметры компании, и сравниваются с эталонными. Далее составляется список отклонений, их описание, а также формируется последовательная программа по достижению эталонных показателей в будущем - стратегический план.

Путей достижения желаемого состояния может быть множество, однако все они имеют преимущества или недостатки по отношению друг к другу с точки зрения времени реализации инновации (например - по возможности включения в государственные программы или же необходимости активной лоббистской деятельности для реализации инновационных инициатив), с точки зрения возможных затрат (связанных, например, с защитой прав собственности), конкретных мероприятий (например, связанные с продвижением с использованием самых новых инструментов маркетинга), перспективности проекта и т.д.

Нередко получается так, что руководители организации все время говорят «о будущем», плохо представляя текущие организационные проблемы или возможности и при этом мало заботясь о создании «сегодня» соответствующих условий для приближения будущих перспективных планов. Между тем, мероприятия по «приближению будущего» должны быть тщательно проработаны и хорошо вписаны в существующую организационную систему, то есть «идеальная модель будущего» должна быть построена

на детальном изучении «модели настоящего», на проведенном анализе конкурентноспособности организации в текущий момент времени.

Схематично пентаграмма можно представить следующим образом.

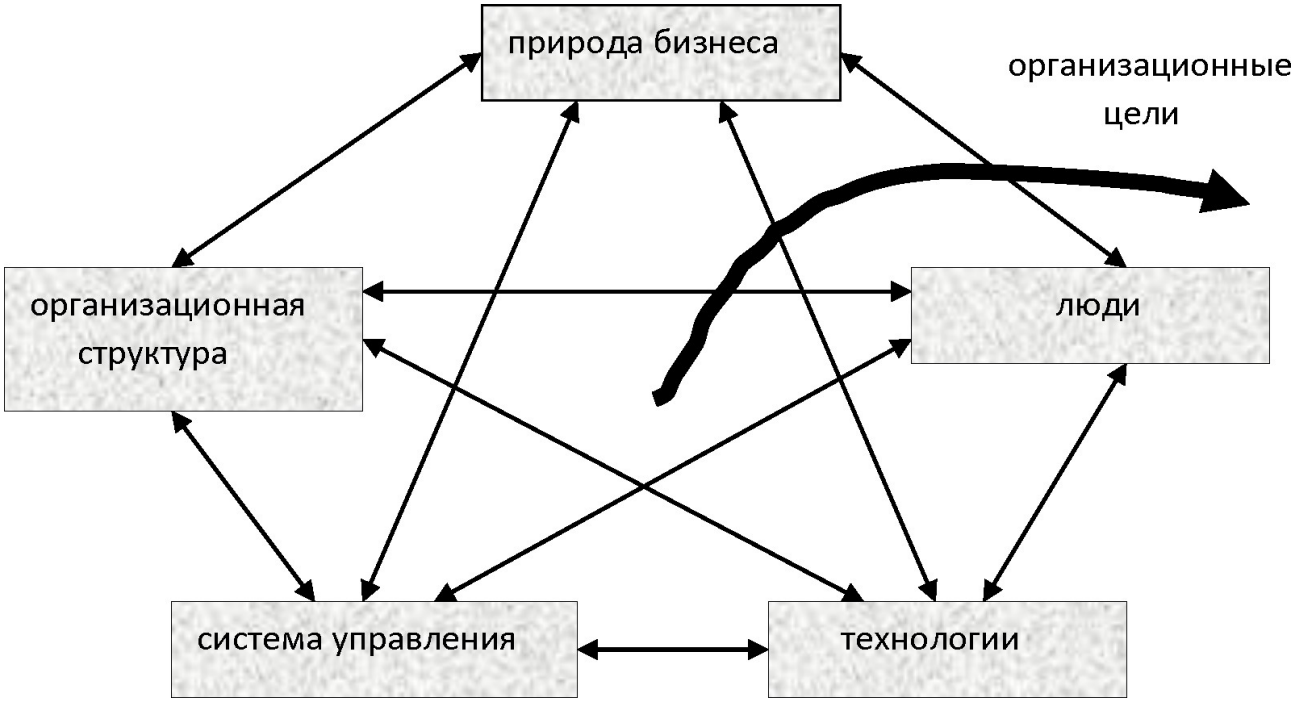


Рисунок 1 – Диагностическая пентаграмма[1]

Пентаграмма состоит из следующих категорий:

1. Природа бизнеса – его особенности.
2. Люди организации – специфика персонала конкретной организации.
3. Технологии - характеристика конкретных технологий, использующихся в производстве, составляется обзор технического развития предприятия.
4. Структура организации - сущность бизнеса в понятиях организационной структуры фирмы и в терминах формальных и неформальных связей.
5. Структура (система) управления - информационные потоки организации, стиль управления и его соответствие по отношению к специфике бизнеса.

Данный подход оценивает как предприятие в целом, так и работу его отдельных подразделений: их цели, влияние среды на них.

Этот подход также предполагает анализ и разработку плана действий по достижению идеального конкурентного состояния предприятия, нахождению отличий от эталона и поиску путей улучшения деятельности компании по достижению этого эталона.

Таким образом, основными отличиями метода от модели М.Портера являются:

- акцент на внутренних факторы развития компании;
- ставка на инновационность как основной фактор достижения конкурентоспособности;
- создание эталонного образца состояния организации, к которому следует стремиться.

Итак, отметим, что метод пентаграммы не является достаточно самостоятельным по сравнению с моделью Портера, так как мало внимания уделяет внешней среде и взаимодействию компании с ней. При этом данный метод имеет и ряд преимуществ. Поэтому на практике предприятий предлагаем дополнять конкурентный анализ компаний

анализом методом пентаграммы, для увеличения эффективности, а также определения эталона – цели развития предприятии по ряду ключевых критериев.

Из современных подходов к оценке конкурентоспособности компании особого внимания заслуживает метод разработанный Д.О.Толкачевым[2], который для оценки конкурентоспособности предлагает использовать показатели, базирующиеся на финансовых результатах деятельности предприятия.

По мнению автора этого подхода, все показатели конкурентоспособности отражаются на финансовых результатах компании, показателях финансового состояния, и выражаются в денежном эквиваленте.

Например, показатели прибыли и рентабельности связаны со спросом на продукцию, товары и услуги. И высокий уровень этого показателя характеризует и высокую конкурентоспособность продукции компании.

Показатели ликвидности отражают конкурентоспособность активов компании, их эффективное использование (коэффициент текущей ликвидности).

Показатель – коэффициент автономии – показывает эффективность и конкурентоспособность управления отношениями с кредиторами, управления собственным капиталом.

Коэффициент оборачиваемости активов характеризует широту рынков сбыта, деловую репутацию.

Соответственно и оценку конкурентоспособности компании автор основывает на финансовом анализе его деятельности.

С помощью статистического анализа в программе Statistica автор изучает связи между показателями и факторами конкурентоспособности.

Подход Толкачева Д.О. отличается сложностью расчетов и анализа, оценкой факторных связей, но при помощи автоматизированных систем возможен перевод сложных расчетов в итоговые относительно простые оценки главных критериев конкурентоспособности. Здесь приходится полагаться на правильность заложенных базовых предпосылок, которая определяется субъективным мнением автора.

Подход Д.О. Толкачева, во-первых, крайне трудоемок, во-вторых, требует глубинных знаний в области математического анализа, в - третьих, специального программного обеспечения.

Такая методика может быть внедрена на предприятиях только с привлечением сторонних специалистов, однако такой вариант затратен. Кроме того, измерение уровня конкурентоспособности предприятия относительно других предприятий отрасли должно носить регулярный характер.

Этот метод настолько существенно отличается от метода М.Портера, что сложно выделить наиболее важные отличия. К ним, прежде всего, относятся:

- большее внимание к количественным, денежным показателям деятельности предприятия;
- сугубо математический и статистический подход к анализу;
- за основу берется ограниченный объем данных - только финансовые показатели, которые потом трансформируются в количественную характеристику показателей конкурентоспособности.

Отметим, что данный подход отличается рядом важных недостатков: сложностью, затратностью, субъективизмом. В связи с этим этот подход рационален в применении лишь на крупных предприятиях, которые могут позволить себе содержать высококвалифицированных аналитиков, которые могут корректировать в программном продукте изначальные предпосылки (в случае необходимости и изменения условий хозяйствования).

Но, тем не менее, этот метод может существенно упростить и улучшить финансовый анализ компании и перевод этих показателей в показатели конкурентоспособности, что ручным способом достаточно трудоемко.

В заключение отметим, что подход М.Портера можно считать базовым для всех организаций с учетом их специфики. При этом важно использовать нововведения современных методов, чтобы оценка конкурентоспособности была более качественной и полезной, чем у конкурентов.

Список литературы

1. Емельяненко И.С. Подходы к оценке конкурентоспособности бизнеса. // Вестник Ростовского государственного экономического университета. 2017. №1, с.18

2. Толкачев Д.О. Использование метода главных компонент для оценки конкурентоспособности машиностроительных предприятий. Маркетинг и менеджмент инноваций. 2014. № 4. С.219-227

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Рыжакова Елена Владимировна
кандидат культурологии, старший преподаватель кафедры гуманитарно-прикладных дисциплин Дзержинского филиала ННГУ им. Н.И. Лобачевского

Аннотация

В статье рассматриваются особенности управления персоналом в современной действительности. Вместе с тем, автор описывает основные функции отдела по работе с персоналом в современной организации. Автор предлагает следующее определение оценки труда - это мероприятие по определению соответствия количества и качества труда требованиям технологии производства. А также предлагает наиболее эффективные методы оценивания эффективности труда персонала компании.

Ключевые слова: управление, персонал, оценка труда, авторитет, методы оценки труда, анкетирование, эффективность, нововведения, стратегия управления, аттестация, дистанционное сотрудничество, продуктивная работа, контроль.

Управление персоналом - это комплекс идей и методов эффективного построения и управления организациями и проектами. Благодаря верной и современной стратегии управления персоналом можно достичь огромных высот.

Необходимость подчиненных возникает, как правило, у индивидуальных предпринимателей. Как сделать так, чтобы производительность не упала? Как не потерять авторитет начальника? Как организовать работу большого коллектива? На все эти вопросы мы получим ответы в данной статье.

Управлять персоналом эффективно трудно, но возможно. В первую очередь необходимо четко понимать, что вы хотите от каждого работника. Когда цель ясна и персонал набран, необходимо по пунктам расписать обязанности каждого. Для этого нужно научиться анализировать людей, для того, чтобы понять, как воздействовать, чем мотивировать, как по максимуму воспользоваться ресурсами человека. Характеры у всех людей разные и это объясняется двумя факторами: физиологическим и социальным. Поэтому необходимо знать место учебы, место проживания, лучшие качества (по мнению кандидата на вакансию). Рабочий план, для лучшей эффективности, должен быть разработан опираясь на возможности персонала. Все это поможет максимально погрузить работников в комфортную и продуктивную для них среду.

Есть доказанный факт, когда начальство на рабочем месте - эффективность труда гораздо выше, чем когда оно отсутствует. Это вопрос авторитета. Авторитет руководителя должен быть непоколебим. Авторитет - это личное влияние человека на коллектив, которое он приобретает своим трудом, профессиональными знаниями, организаторскими способностями, нововведениями, умением работать с людьми. Для того чтобы авторитет должности руководителя сочетался с авторитетом его личности, он должен объединить в себе лидерские и руководящие функции. Но настоящий руководитель должен не только следить за выполнением работы, но и создавать самые благоприятные условия для выполнения той самой работы.

Отделы по работе с персоналом часто используют аттестацию. Это кадровое мероприятие, которое призвано оценить соответствие уровня труда, качеств и потенциала личности, к требованиям выполняемой деятельности. Это проводится не только для

проверки уровня исполнения, но и для выявления ранее незамеченного потенциала и уровня отдачи у работников.

Оценка труда - мероприятие по определению соответствия количества и качества труда требованиям технологии производства. Это позволяет оценить потенциал для продвижения и снизить риск появление некомпетентных сотрудников, позволяет снизить затраты на переобучение персонала, а также поддерживает у сотрудников чувство справедливости. Метод оценки чаще всего анкетирование, целью которого является повышение результативности работника. Мониторинг применяется для управления и мотивирования сотрудников последние годы очень часто и на постоянной основе. Это происходит из-за большого количества рабочих одного профессионального уровня, к сожалению, не самого высокого.

Почти все работодатели России требуют специалистов более высокой квалификации. Эта тенденция присутствует на рынке труда уже не первый год. Это связанно с большим технологическим отставанием России от стран запада и Азии, а именно Японии, Германии, Нидерландов и западной Кореи. Достойных кадров мало, но они есть. Для них существует специальная методика управления - управление через раскрытие таланта. Работнику создают самые комфортные условия для работы, предоставляют нужное оборудование для того, чтобы человек мог не отвлекаться и думать только о работе.

Выраженной тенденцией является удаленное сотрудничество. Это позволяет работодателю найти отличного специалиста и не тратить средства на предоставление комфортных условий, так как человек может работать, к примеру, дома. Это выгодно и для работника, ему не нужно переезжать в другой город или страну, он находится в зоне комфорта. Но работу таких сотрудников так же необходимо контролировать. Это очень трудно сделать, и возникает масса вопросов при реализации дистанционного рабочего места. Прежде всего, работник должен понимать для чего он будет выполнять эту работу и сколько он за это получит. Должна присутствовать мотивация, качественная коммуникация, общий инструментарий для команды, четкие и понятные инструкции к работе и последовательный контроль. Рабочий план должен быть расписан в мельчайших подробностях для того, чтобы у работника не было возможности сослаться на то, что он чего-то не понял. Сроки выполнения так же должны быть представлены сразу с рабочим планом. Однако важно не перестараться с уровнем контроля: люди, выбирающие удаленный способ работы, хотят чувствовать в каком-то смысле, свободу действий. При этом они предоставляют вашей фирме уникальные знания и умения, являясь вашим секретным оружием. По этой причине чрезмерно контролируя и проверяя их, создается ненужный стресс и может произойти потеря сотрудника вовсе. Многие брендовые компании уже на собственном опыте убедились, что для построения эффективной и продуктивной работы не обязательно держать сотрудников в офисе и постоянно контролировать их. При рациональной организации процесса и разумном уровне контроля, удаленная работа может превзойти в качестве стандартную офисную.

Автор полагает, что руководитель отдела персонала любой современной организации должен выбрать такую стратегию управления, чтобы она соответствовала интересам компании и способствовала росту прибыли организации. Расходы на обучение персонала и на повышение его квалификации также должны быть оправданы. Выбор успешной стратегии управления персоналом – во многом гарантия успеха бизнеса!

ЖИЛИЩНАЯ ПРОБЛЕМА МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Рябев Вадим Юрьевич
Студент ННГУ им. Н.И. Лобачевского, бакалавр

В данной статье рассмотрена жилищная проблема муниципального образования с точки зрения ее актуальности. Рассмотрены основные аспекты жилищной проблемы муниципального образования. Предложены пути решения жилищной проблемы муниципального образования.

Ключевые слова: жилищная проблема, муниципальное образование, население, ЖКХ, строительство, управление.

Актуальность жилищной проблемы муниципального образования заключается в острой нехватке жилья, соответствующего нормативным и потребительским требованиям, для значительной части населения. Повсеместное обсуждение жилищной проблемы приводит к различным точкам зрения на то, каким способом ее можно преодолеть. Одно из мнений на этот счет гласит, что решение жилищной проблемы целиком и полностью обязанность государства, иначе говоря, имеет место быть острая необходимость принятия ряда мер, способствующий решению данной проблемы. Примером таких мер может являться выделение большего количество денег из федерального бюджета. Однако часть ученых и политиков считают, что люди сами «кузнецы своего счастья», поэтому имеет место быть необходимость создания эффективного собственника - средний класс (который на данном этапе развития страны практически отсутствует).

Однако можно с уверенностью говорить, что в реалиях нашей страны присутствуют такие проблемы как монополизация рынка жилья, превышение коррупционной составляющей всех мыслимых размеров, слишком высоки проценты по кредитным ставкам для среднестатистического гражданина, стоимость жилой площади несоразмерно высока.

Все вышесказанное можно разделить на несколько главных аспектов жилищной проблемы муниципального образования:

1) количественный аспект, проще говоря дефицит жилья;

2) структурный аспект, который ярко выражен в несоответствии структуры жилищного фонда демографической структуре;

3) качественный аспект, другими словами - несоответствие имеющегося жилищного фонда требованиям к потребительским качествам жилья.

Также стоит отметить и еще один из важных моментов жилищной проблемы муниципального образования как изношенность оборудования и коммуникации в теплоснабжении. По статистическим сводкам Минэнерго РФ на 2015 год, мы имеем следующее - «около 35% объектов инженерных сетей необходимо срочно заменить, 10% находятся в аварийном состоянии. На каждые 100 км тепловых сетей каждый год регистрируется в среднем около 40 повреждений. Потери в тепловых сооружениях и сетях достигают 30%». В 2016 году доля тепловых сетей, выслуживших установленные сроки, увеличилась до 35,2%, а по водопроводным сетям – до 43,2%. В теплоснабжении с каждым годом растет число аварий. К примеру, за отопительный сезон 2015-2016 годов в ЖКХ зафиксировано более 12,7 тысяч технологических нарушений и мелких аварий, по сравнению с прошлым сезоном рост составил 16%.

Основной причиной столь большого количества аварий определяется следствие недостаточного финансирования решения жилищной проблемы муниципального образования, а в совокупности с этим отмечается нехватка инвестиций в данную отрасль.

Примером этому может послужить то, что в 2016 году в развитие жилищно-коммунального хозяйства было вложено около 312 миллиардов рублей инвестиций, что составляет менее 8% от оборота рынка услуг ЖКХ.

Таким образом, жилищная проблема муниципального образования является абсолютно точно многосторонней, требующей не просто значительных усилий по ее решению, а практически полной смены приоритетности проблем как отдельно взятого муниципалитета, так и государства в целом.

Основными путями преодоления жилищной проблемы муниципального образования могут являться:

-снижение тарифных ставок на ЖКУ;

-оптимизация доступности жилья для населения (например, создать условия для развития рынка жилья и жилищных услуг по эксплуатации жилищного фонда и т.д.);

-разработка принципиально новой системы обеспечения жильем социально незащищенных групп населения;

-создание муниципальной программы, которая будет способствовать улучшению условий строительства и дальнейшего приобретения жилья экономического класса среднему слою населения

-создание некоммерческой организации с государственным уставным капиталом, которая будет заниматься организацией строительства доступного жилья экономического класса не программные бюджетные денежные средства и собственные денежные средства населения, вступающего в программу

-строительство домов для сдачи жилья в некоммерческий наем, т.е. развивать рынок многоквартирных домов некоммерческого использования

Принимая во внимание опыт развитых стран в решении жилищной проблемы, можно выделить следующие отличительные черты, присущие функционированию жилищной сферы муниципального образования:

-основная часть жилищного фонда муниципалитета находится непосредственно в частной или коллективной собственности. В свою очередь муниципальный жилищный фонд составляет лишь малую часть (10-15%);

-доход основной части населения муниципалитета находится на довольно приличном уровне, что снимать жилье без каких-либо проблем, а также в перспективе приобретать и содержать его;

-на собственников возлагаются все расходы на содержание жилья, его ремонт или восстановление. Также собственники выплачивают страховые взносы и налоги на недвижимость;

-субсидии на содержание жилья выплачиваются для ограниченной части нанимателей с низкими душевыми доходами;

-жилье приобретается в основном в кредит на длительный срок (10-25 лет). При этом формы кредитования могут быть весьма разнообразными, например ипотечные кредиты под залог недвижимости.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что пока эти условия не достигнуты в каждом отдельно взятом муниципалитете по всей стране - быстрый переход к более стабильной и сбалансированной системе управления жилищно-коммунальным хозяйством на уровне муниципального образования невозможен. Однако это не означает, что решение жилищного вопроса муниципального образования должно быть отложено на длительный срок.

ИНТЕГРАЛЬНАЯ ОЦЕНКА ЛИКВИДНОСТИ ПО ВСЕЙ СОВОКУПНОСТИ АКТИВОВ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ВРЕМЕННЫХ ПАРАМЕТРОВ

Салмин П.С.
кандидат экономических наук, доцент кафедры информационных технологий и инструментальных методов в экономике Института экономики и предпринимательства, Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Салмина Н.А.
кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры менеджмента и государственного управления Института экономики и предпринимательства, Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Аннотация: Предлагается не традиционный подход к расчету коэффициентов ликвидности, где активы и пассивы рассматриваются и классифицируются с точки зрения совокупности всех видов предстоящих поступлений и платежей. Основная идея заключается в соответствии сроков погашения всех обязательств компании, независимо от их места в структуре пассива, срокам превращения любых активов в денежные средства. Данный подход позволяет дать более объективную оценку платежеспособности организации на дату проведения анализа ликвидности.

Ключевые слова: платежеспособность, ликвидность, коэффициенты ликвидности, ликвидность баланса, текущие активы, текущие обязательства.

Анализ ликвидности является важнейшим показателем платежеспособности организации в отношении инвесторов и кредиторов. Несмотря на обилие публикаций по данной тематике, методы и подходы к анализу ликвидности не имеют достаточной проработки, это обуславливает актуальность исследований в данной сфере, как в теоретическом, так и в практическом аспектах.

Ликвидность (от лат. liquidus – текучий, быстро реализуемый, жидкий, мобильный) [5]. Т.е. ликвидность дает тому или иному объекту характеристику легкости движения и быстроту реализации, продажи, перемещения, превращения ценностей в денежные средства. Этот термин утвердил себя в некоторых европейских странах, приняв на себя и соответствующий национальный оттенок (колорит). Например, в новом финансовом английском языке ликвидность раскрывается через понятие moneyness – то есть «денежность».

Традиционно, при анализе платежеспособности организации, используют систему относительных показателей:

коэффициент текущей ликвидности ($К_{тл}$);

коэффициент критической ликвидности (или промежуточный коэффициент покрытия) ($К_{кл}$);

коэффициент абсолютной ликвидности ($К_{ал}$)[3,4].

Для расчета показателей используют данные бухгалтерского баланса. Чтобы рассчитать показатель текущей ликвидности в числителе берется стоимость всех оборотных активов (2 раздел баланса). При расчете промежуточной ликвидности из расчета исключаются «Запасы», как медленно реализуемые активы. А коэффициент абсолютной ликвидности характеризует, какую часть задолженности организация может погасить

немедленно, поэтому для расчета этого показателя в числителе берутся высоколиквидные активы: «Денежные средства» и «Краткосрочные финансовые вложения» [2].

Эти активы и в том, и в другом, и в третьем случае традиционно должны покрыть наиболее срочные обязательства: кредиторскую задолженность и краткосрочные заемные средства (кредиты и займы, полученные организацией на условиях платности, возвратности и срочности). При этом из расчета исключаются долгосрочные заемные средства (займы и кредиты, полученные организацией на срок более одного года), несмотря на то, что задолженность по долгосрочным кредитам и займам, так же как и по краткосрочным, организацией погашается ежемесячно согласно графику погашения платежей.

Не учитываются и проценты, которые нужно заплатить банку в ближайшей перспективе вместе с суммой основного долга. Т.к. в балансе проценты не отражаются, а отражается только сумма основного долга организации. Проценты, выплаченные банку за пользование заемными средствами, отражаются в отчете о финансовых результатах по строке «Проценты к уплате» [1].

Полагаем, что при расчете коэффициентов ликвидности необходимо учитывать всю сумму долга, включая сумму процентов, которая будет начислена, причем, если есть возможность досрочного погашения кредита, то сумма процентов будет отличаться от суммы, изначально предусмотренной кредитным договором.

Вся кредиторская задолженность, отражаемая в балансе, имеет, как правило, также краткосрочный характер и должна быть погашена в течение ближайшего времени. Это задолженность по заработной плате, налогам и т.д. И, в большинстве случаев, кредиторская задолженность перед поставщиками имеет тоже краткосрочный характер (оплата в текущем месяце). Если поставщики предоставляют товарный кредит, то здесь, так же, нужно учитывать срочность его погашения. Понятно, что платежи с отсрочкой в несколько месяцев на текущий момент времени из расчетов нужно исключить.

Основная идея заключается в срочности погашения обязательств, участвующих в расчете показателей ликвидности. Допустим, что необходимо рассчитать ликвидность на интервале в два месяца, тогда в пассивах должны участвовать обязательства (задолженность по кредитам, заработной плате, налогам, поставщикам и подрядчикам и т.д.) за этот же временной интервал времени, т.е. за два предстоящих месяца. В этом случае возникает вопрос, а как будут выглядеть текущие активы через два месяца? Данный вопрос можно сформулировать следующим образом: есть ли границы ликвидности, исходя из которых можно рассчитать величину текущих активов, необходимых для ее обеспечения на заданный интервал времени?

Считаем, что для расчета коэффициента ликвидности необходимо разделить активы и пассивы с точки зрения предстоящих поступлений и платежей. И при этом, исходным документом должен стать не только бухгалтерский баланс, но и отчет о финансовых результатах. Например, в балансе не отражается, как уже было сказано проценты по кредитам и займам или, например, дивиденды, начисленные другой организации и ожидающиеся к получению организацией в ближайшее время; проценты по выданным займам, депозитам и т.д.

Однако, и этой информации недостаточно, так как эти документы являются регистрами синтетического учета, т.е. обобщают информацию, содержащуюся на счетах синтетического учета, например, в балансе отражается общая величина кредиторской задолженности (до 1 года или/и более 1 года). Для более детальной информации необходимо использовать регистры аналитического учета, в которых и отражается информация по каждому контрагенту и срокам погашения обязательств перед ним.

Таким образом, обобщая вышесказанное, можно сделать следующие выводы:

по кредиту выплачиваются проценты, которые не участвуют в расчете коэффициентов ликвидности;

существует возможность досрочного погашения кредита, от чего зависит:

сумма кредита;

статус кредита, т.е. долгосрочный кредит, может превратиться в краткосрочный.

при расчете коэффициента ликвидности сроки погашения текущих обязательств должны соответствовать срокам превращения активов в денежные средства.

Список литературы:

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расходов по займам и кредитам» (ПБУ 15/2008) (утв. приказом Минфина РФ от 6 октября 2008 г. N 107н)

2. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры–М.: Финансы и статистика, 2002.–560 с.

3. Любушин Н.П. Экономический анализ: учеб. Пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям 080109 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» и 080105 «Финансы и кредит» / Н.П. Любушин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 423 с.

4. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности–М.: ИНФРА-М.2006.– 415 с.– (Высшее образование).

5. Экономика. Толковый словарь. — М.: «ИНФРА-М», Издательство «Весь Мир». Дж. Блэк. Общая редакция: д.э.н. Осадчая И. М. 2000

ВНУТРЕННИЕ ПРОБЛЕМЫ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Салькина Раиля Харисовна
магистрант Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского

Аннотация: В любой современной экономике оптовая и розничная торговля является одним из самых значимых направлений хозяйственной деятельности. В статье рассматривается обстановка в данной отрасли на отечественном рынке, а также проблемы, с которыми приходится сталкиваться торговым организациям в процессе своей деятельности.

Ключевые слова: торговля, розничная торговля, оптовая торговля, экономика, малый бизнес, крупный бизнес, проблемы.

Сложной динамической системой рыночной экономики, обеспечивающей передвижение товара от производителя к покупателю, является торговля. В процессе становления экономики любой страны она оказывала наибольшее влияние. На отечественном поприще такой вид отрасли стал развиваться в условиях рыночных реформ, которые создали благоприятные условия для формирования торговых связей.

Современный потребительский рынок отличается относительно высокой насыщенностью товарами различного назначения – как продовольственных, так и непродовольственных, что обеспечивает отсутствие дефицита товаров.

На сегодняшний день торговля занимает одно из главных мест в экономике государства. Данный вид хозяйственной деятельности является сильным инструментом внешней политики любой страны.

Такая неотъемлемая часть развитых экономических отношений, как торговый бизнес, решает главную задачу общественного производства – удовлетворение различных потребностей людей. Именно он является связующим звеном между производством и потреблением, а также поддерживает равновесие между спросом и предложением. [2, с. 7] Данный вид отрасли не только удовлетворяет потребности граждан страны, но и является значительным источником налоговых поступлений в бюджет.

Рассматривая статистику количества предприятий по видам экономической деятельности в Российской Федерации, можно заметить, что оптовая и розничная торговля занимает одно из значимых мест в экономической деятельности страны. Это касается малого и среднего бизнеса, а так же и крупного. За 2015 год оптовая и розничная торговля занимает 13% от общего объема юридических лиц в стране, что видно из рисунка 1.1.

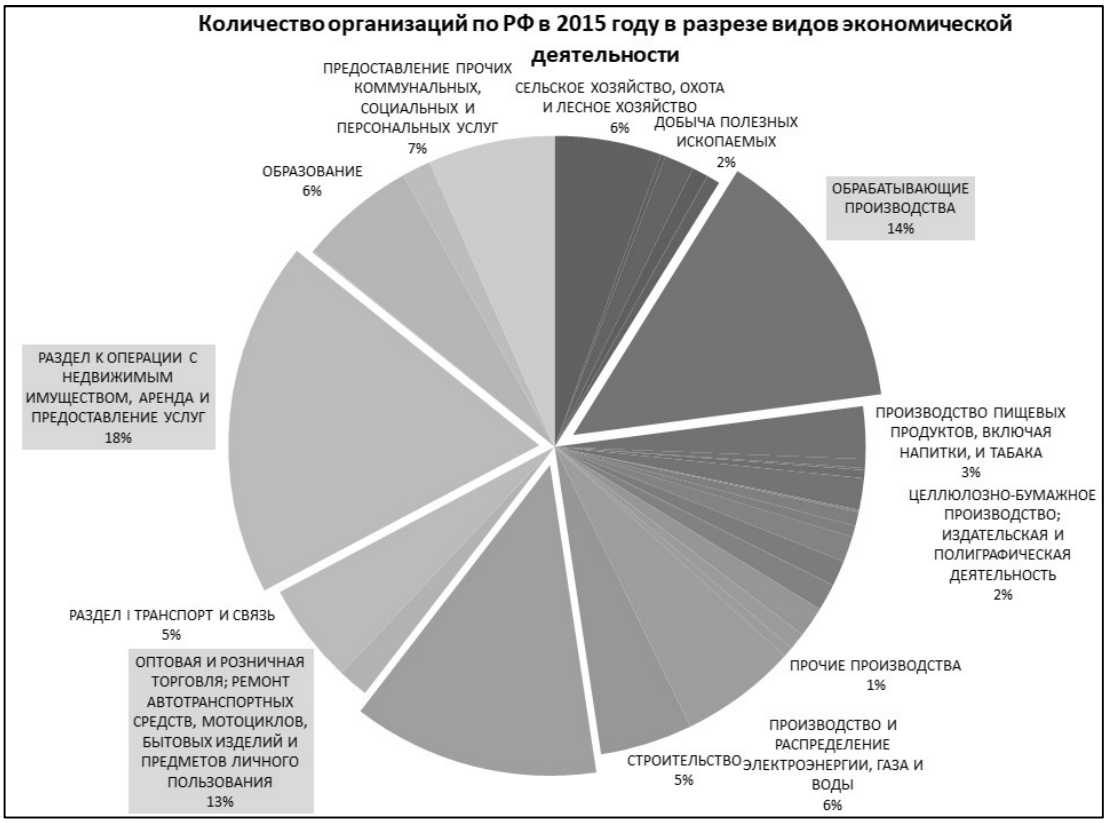


Рис. 1.1 Количество организаций по Российской Федерации в 2015 году в разрезе видов экономической деятельности [3]

Также стоит отметить положительную динамику оборота оптовой и розничной торговли в Российской Федерации за последние 10 лет, представленную на рисунке 1.2.

Рис. 1.2 Оборот розничной и оптовой торговли по Российской Федерации [3]

Основные проблемы, с которыми сталкивается торговое предприятие в процессе своей деятельности, можно разделить на внешние и внутренние. К внешним можно отнести

такие затруднения, как отсутствие доступного кредитования, высокие налоговые ставки, уменьшение платежеспособности населения. [1, с. 72]

Так же большое влияние на многие торговые предприятия оказали введенные санкции. Многократные проверки таких государственных служб, как пожарной, налоговой, санэпидемстанции, Роспотребнадзора и других, зачастую только мешают стабильной работе торговых предприятий, не давая возможности малому бизнесу укрепить свои позиции на рынке.

Высокие цены на разного рода энергоносители, таких как электричество и бензин, оказывают негативное влияние на деятельность отечественных компаний, в том числе и торговых.

Так же огромное влияние на деятельность малых и средних торговых предприятий оказывают крупные, монополизирующие рынок, компании. Примерами таких фирм на отечественном рынке являются российская компания розничной торговли и одноимённая сеть продовольственных магазинов «Магнит» и российская мультиформатная продуктовая розничная компания X5 Retail Group, которая управляет такими торговыми сетями как «Пятерочка», «Перекресток», «Карусель». Данные компании занимают лидирующие позиции в рейтинге крупнейших по выручке эмитентов России по итогам 2016 года (выручка компании «Магнит» составила 1074,8 млрд. руб., X5 Retail Group – 1033,7 млрд. руб.), каждая из которых занимает около 8% всего рынка. [4] Ниже представлен рейтинг топ-5 крупнейших российских торговых продовольственных компаний за 2016 год, в котором присутствуют такие фирмы как сеть гипермаркетов «Ашан», группа компаний «Дикси Групп», а также сеть гипермаркетов «Лента».

Рис. 1.3 Рейтинг крупнейших российских торговых компаний за 2016 г. [5]

Образование таких крупнейших игроков на рынке обеспечивает большие проблемы для малого и среднего бизнеса. Такая несовершенная конкуренция на рынке создает различные барьеры для «входа» в отрасль, значительная часть продаж приходится на самые крупные торговые сети, что в совокупности мешают развитию малым торговым предприятиям.

К внутренним проблемам торговых предприятий можно отнести такие, как:

Трудности в учёте складских остатков. Отсутствие грамотной работы на складе приводит к появлению залежалого товара, что существенно увеличивает издержки предприятия.

Недостаток некоторых видов продукции, которые пользуются спросом, у местных производителей. В связи с этим, для удовлетворения потребностей покупателя возникает необходимость поиска продукции в других регионах, что увеличивает затраты на логистику, и в итоге повышает стоимость товара.

Отсутствие грамотного менеджмента в организации. Данная проблема приводит к текучести квалифицированных кадров, что в итоге может привести к серьёзному сокращению активной клиентской базы и потере ощутимой доли рынка, восстановить которую впоследствии крайне тяжело. Отсутствие мотивации сотрудников предприятия также является серьезной проблемой, которая приводит к недобросовестному выполнению должностных обязанностей сотрудниками организации.

Отсутствие необходимого складского оборудования. Многие отечественные торговые организации используют только человеческий труд в тех операциях, которые можно оптимизировать, тем самым повысив продуктивность работы.

Большинство указанных проблем довольно сложно решить, в силу больших масштабов данных затруднений. Однако государство может обратить должное внимание на сектор малого и среднего бизнеса торговли, который является важной частью рыночной экономики. Например, снижение частоты государственных проверок, введение налоговых льгот и преференций для данной отрасли, усиление антимонопольной политики. Некоторые внутренние проблемы организации можно решить путем усовершенствования менеджмента, улучшением условий труда, автоматизации складских помещений (сканеры штрих кодов, штабелеры, камеры), повышением квалификации кадров.

Список литературы:

1. Метелев С.Е., Чижик В.П. Финансы торговых организаций: Учебное пособие/ - М.: Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 200 с.

2. Чкалова О. В. Торговое дело. Организация, технология и проектирование торговых предприятий: Учебник / - М.: Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 384 с.

3. Федеральная служба государственной статистики (Росстат) gks.ru [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/ свободный

4. Кредитные рейтинги и исследования РИА Рейтинг riarating.ru [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://riarating.ru/infografika/20170621/630066135.html свободный

5. Информационное агентство «РосБизнесКонсалтинг» РБК nn.rbc.ru [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.rbc.ru/rbc500/ свободный

ВОПРОСЫ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ РЫНКОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Самоделкина Мария Александровна,
студентка 1 магистратуры Института экономики и предпринимательства ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н. И. Лобачевского»

Фейзиева Айнура Иншаллах кызы,
студентка 2 магистратуры юридического факультета ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н. И. Лобачевского»

Аннотация: в статье дан анализ нормативно-правовой базы Российской Федерации, регламентирующей вопрос управления потребительским рынком, а также рассмотрены проблемные аспекты и перспективы развития по исследуемой теме, учитывая различные примеры и проведенный анализ.

Ключевые слова: управление, потребительский рынок, законодательство, предпосылки, ограничения, предпринимательство.

Двадцать первый век представляет собой систему сложных отношений экономической, научной, культурной, юридической, социальной, политической и множества других сфер, которые в большинстве случаев взаимосвязаны. Практически невозможно представить экономику без нормативно-правовой основы, которая обеспечила бы ее системное и подчиненное единым стандартам, критериям и рамкам существование. В обратном случае без нормативно-правового регулирования в экономических отношениях мог бы начаться своего рода хаус, и как следствие процесс стагнации в их развитии или же регрессу, так как любые общественные процессы требуют урегулирования, с целью выявления меры и правил их соблюдения.

Как показал исторический опыт, люди с самого начала появления экономических отношений начали создавать «правила», по которым эти отношения будут строиться, и одним из первых видов такого экономического «общения» между людьми стал рынок, а точнее, как принято сейчас называть, потребительский рынок. Это огромный пласт, занимающий особенное место в экономике и являющийся показателем современного развитого государства в случае его полноценного функционирования.

Важно заметить, что эти правила носили достаточно ярко выраженный характер, имея значительное влияние, подчинение им было обязательным, а в случае уклонения от них возникала определенная ответственность.

Следовательно, история подтверждает факт того, что экономическим отношениям отводилось особое внимание, учитывая их регулирование. Мы остановились на историческом аспекте развития экономических отношений, поскольку не зная истории невозможно говорить о настоящем и будущем.

Говоря о сегодняшнем дне, отметим, что потребительский рынок представляет собой важную составляющую социально-экономического развития нашего государства, поэтому возникает неотъемлемая необходимость законодательного урегулирования всех вопросов, затрагивающий функционирование потребительского рынка.

Организационно-правовые основы деятельности потребительского рынка представляют собой совокупность нормативно-правовых актов различного уровня,

регламентирующих деятельности потребительского рынка, права и обязанность сторон, ответственность за нарушение норм законодательства.

Несомненно, нормативно-правовое регулирование – это одно из важнейших составляющих при анализе того или иного вопроса, т. к. именно нормы права являются той основой, которая дает ответы на многие вопросы, возникающие между субъектами правоотношений на потребительском рынке.

Данное вступление не случайно, поскольку в статье мы рассматриваем законодательство Российской Федерации, регламентирующее различные стороны такого понятия как потребительский рынок, учитывая проведенный анализ экономической и юридической литературы, посвященной исследуемой теме.

Анализ нормативно-правовой базы, содержащей в себе экономическую направленность, можно условно подразделить на трехуровневую систему правовых актов в этой сфере:

во-первых, федеральные законы и иные нормативные акты федеральных органов власти;

во-вторых, нормативно-правовые акты субъектов Российской Федерации;

в-третьих, нормативно-правовые акты органов местного самоуправления.

Говоря о потребительском рынке можно выделить следующие основные нормативно-правовые акты: Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 № 51-ФЗ, Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ, Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 № 63-ФЗ, Закон РФ от 07.02.1992 № 2300-1 «О защите прав потребителей», Федеральный закон от 04.05.2011 № 99-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности», Федеральный закон от 30.03.1999 № 52-ФЗ «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения», Федеральным законом от 02.01.2000 № 29-ФЗ «О качестве и безопасности пищевых продуктов», Федеральный закон от 27.12.2002 № 184-ФЗ «О техническом регулировании» и др.

В свою очередь, Федеральный закон от 30.12.2006 № 271-ФЗ «О розничных рынках и о внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации» регламентирует отношения, связанные с организацией розничных рынков и осуществлением деятельности по продаже товаров, выполнению работ или оказанию услуг на розничных рынках, а также права и обязанности лиц, осуществляющих указанную деятельность [2].

Далее важно уделить внимание Приказу Минпромторга России от 25.12.2014 № 2733 «Об утверждении Стратегии развития торговли в Российской Федерации на 2015 – 2016 годы и период до 2020 года», закрепленная стратегия которого охватывает сегменты розничной и оптовой торговли товарами потребительского назначения (за исключением торговли автотранспортными средствами и оборудованием, моторным топливом), прежде всего, продуктами питания, и направлена на формирование и обеспечение функционирования многоформатной эффективной товаропроводящей системы, соответствующей требованиям развития социальной сферы и экономики Российской Федерации [1].

Данная стратегия, несомненно, играет важное значение для совершенствования и урегулирования отношений в сфере торговли, преследуя различные цели, главной из которых является создание условий для формирования комфортной среды для граждан и субъектов предпринимательской деятельности через развитие многоформатной инфраструктуры торговли посредством стимулирования роста любых форм предпринимательской активности.

Важно заметить, что органы государственной власти и органы местного самоуправления, курирующие вопросы торговой и иной предпринимательской

деятельности, не должны препятствовать функционированию и развитию отдельных форматов торговли, в том числе устанавливать предельную численность торговых объектов или каким-либо другим образом определять достаточность их количества в конкретных местах. Указанную функцию, на наш взгляд, должен выполнять рынок, а именно хозяйствующие субъекты, осуществляющие торговую деятельность, которые предполагают развивать бизнес на определенной территории, что необходимо закрепить на законодательном уровне, отразив данной положение в каждом субъекте России, т. к. этот вопрос нужно решить везде.

В заключении хотелось бы отметить, что имеют место быть некоторые пробелы в законодательстве, касающиеся работы потребительских рынков, что требует к себе непременного внимания и решения.

Считаем, что их устранение положительно отразится не только на правоприменительной практике, но и на деятельности потребительских рынков, которые играют очень важную роль в развитии экономики нашей страны, так как являются основной малого и среднего бизнеса. А именно малое и среднее предпринимательство на сегодняшний день вызывает особое внимание, поскольку в определенной степени, и антикризисные план Российской Федерации, и различные программы, и стратегии ориентированы именно на его поддержку, развитие и совершенствование.

Вышеизложенное, позволяет утверждать, что вопросы нормативно-правового регулирования деятельности потребительских рынков в России требуют к себе должного внимания, а актуальность темы выбранного исследования не вызывает сомнения, подтверждением чему является проведенный анализ и примеры.

Нормативно-правовое регулирование деятельности потребительских рынков в России представляет собой одну из основ для достижения поставленных перед государством задач и целей в области экономики в целом и предпринимательской деятельности в частности.

Список литературы

1. Приказ Минпромторга России от 25.12.2014 № 2733 «Об утверждении Стратегии развития торговли в Российской Федерации на 2015 – 2016 годы и период до 2020 года» [Электронный ресурс] // URL: http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=173113&fld=134&dst=1000000001,0&rnd=0.8978647558624735#0 (дата обращения: 20.09.2017 г.)

2. Федеральный закон от 30.12.2006 № 271-ФЗ «О розничных рынках и о внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. – 2007. – № 1. – Ст. 34.

РОЛЬ ОФШОРНЫХ ИНВЕСТОРОВ В СТРАНАХ БРИКС

Самсонова Дарья Евгеньевна
студент 2 курса очно-заочного отделения магистерской программы международная экономика Института экономики и предпринимательства Федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования «Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им.Н.И.Лобачевского», dsamsonova125@gmail.com.

Аннотация: Экономика государства воздействует на привлечение иностранных инвестиций. Инвестиции формируют конъюктуру рынка, «инвестиционный образ» государства, влияют на уровень ВВП и т.д.

Чем стабильнее экономическая ситуация страны, тем привлекательнее она становится для инвесторов, при этом увеличивая количество реализуемых инвестиционных проектов. В статье проанализирована статистика объемов притока и оттока инвестиционного капитала стран. Раскрываются главная причина бегства капитала и основные схемы вывоза капитала.

Annotetion: State economy effect attraction of foreign investments. Investments form marketing situation, «investment image» of state, effect the level of Gross National Product, etc. The more stable is the economic situation of the country, the more attractive it becomes for investors, thus increasing the number of realized investment projects. The article analyzes statistics of influx volume and outflow of country investment capital. The main problem of «capital escape» and main schemes of capital export are revealed in this article.

Ключевые слова: БРИКС, налоговые гавани, офшорная система, офшорные инвесторы, инвестиционная привлекательность, офшорная схема.

Keywords: BRICS, «tax havens», offshore system, offshore investors, investment attractivenes, offshore scheme.

Введение

Инвестиции в офшорные зоны достаточно популярная и эффективная система сбережения денежных средств. Внутренние политические и экономические дисбалансы страны формируют риск, который может существенно лишить инвестора части капитала. Стремясь сберечь денежные ресурсы многие инвесторы (в основном крупные компании) регистрируют свой бизнес в налоговых гаванях, тем самым избегая экономико-политических рисков.

В приведенном исследовании отражается влияние инвестиций на экономическую конъюктуру стран-участниц БРИКС.

В статье определена экономическая характеристика стран. Показан анализ статистических данных притока и оттока инвестиций с основных офшорных зон, политические причины влияния на движение инвестиций. А также работа раскрывает схемы движения капитала между БРИКС и офшорами.

1.Экономическо-политическая позиция стран-участниц БРИКС и её влияние на приток, и отток иностранных инвестиций.

Гипотеза – действующая экономика и политика государства (международная позиция страны, налоговая система, денежно-кредитная политика, инфраструктура, промышленный рост страны, уровень жизни населения и т.д.) формируют в лице инвестора инвестиционный образ и возможность приумножить капитал за счет выгодной государственной политики, что прямо воздействует на движение капитала как в страну, так из страны. Нестабильная политика государства, в частности, недостаточно развитиый и хорошо функционирующий финансовый сектор способствует появлению экономических проблем, в том числе, низкий поток инностранного капитала либо значительный вывоз капитала. Недостаток инветиций в стране влечет за собой банкротство организаций на территории государства, что побуждает бизнесменов совершать финансовые операции через налоговые гавани.

БРИКС - экономический блок из пяти развивающихся стран: Российская Федерация, Китай, Индия, Бразилия и Южно-Африканская республика (ЮАР).

Целью стран БРИКС, в соответствии с п.3 ст.1 Устава ООН является «осуществление международного сотрудничества в разрешении международных проблем экономического, социального, культурного и гуманитарного характера».[1]

Экономическое положение страны характеризуется макроэкономическими показателями (см. таблица 1).

Таблица 1 - Макроэкономические показатели стран БРИКС

Страна / Показатель	Россия	Бразилия	Индия	Китай	ЮАР
Население (тыс.чел.)	145 842 242	200 361 925	1 252 139 596	1 357 380 000	52 981 991
Территория (кв.км)	17 125 187	8 514 877	3 287 263	9 596 960	1 219 912
ВВП на душу населения (долл.США)	7 742	7 447	1 747	8 239	4 768
Индекс промышленного производства (в % к предыдущему году)	101,7	96,7	99,9	108,3	99,9
Экспорт (в % от ВВП)	28,4	12,6	24,8	26,4	31,1
Импорт (в % от ВВП)	22,5	15	28,4	23,8	34
Внешнеторговый оборот	50,9	27,6	53,2	50,2	65,1
Сальдо	5,9	-2,4	-3,6	2,6	-2,9

Источник: BRICS 2015.

Среди пятерки стран самой большой численностью населения обладают Китай – 1 357 380 000 тыс.чел. и Индия – 1 252 139 596 тыс.чел. По охвату территории лидирует Россия – 17 125 187 кв.км., её площадь в 2 раза превышает площадь Бразилии или Китая.

Не мене важным является показатель благосостояния страны, так среди стран БРИКС по прогнозу международного валютного фонда высоким значением обладает Китай – 8 239 долл.США, а последнее место присваивается Индии – 1 747 долл.США. ВВП характеризует экономический рост каждой страны, а именно относительную производительность.[26]

Экономики Бразилии, Индии и Южной Африки имеют отрицательное сальдо. Данное значение говорит о том, что спрос на экспорт каждой страны в отдельности ниже спроса на импорт.

К общей характеристике стран относится обладание большим потенциалом, реализация которого требует времени и профессионализма со стороны глав каждого государства, а также сохранение и наращивание темпов экономического роста.[2]

Лидером среди пятёрки стран является Китай, так как по статистике его экономический рост конкурентней других стран.

Основным источником формирования и развития экономической конъюнктуры стран БРИКС являются инвестиции. Приток инвестиций означает, что страна инвестиционно-привлекательна, отток же наоборот говорит о финансовой и политической нестабильности страны. К одной из причин оттока капитала относится существование офшорных зон или налоговых гаваней, в которых процветает бизнес резидентов каждой страны.

Инвестиционные ресурсы, как «фундамент» развивающихся экономик, которые испытывают дефицит денежных ресурсов и имеют низкомодернизированную промышленность. Как правило, такое экономическое положение не всегда имеет комфортные условия для приумножения капитала. К примеру, высокие налоги и низкая правовая защищённость устраняет наличие надежных сфер вложения денег.

Многие авторы разделяют офшорный бизнес на легальный и нелегальный. Легальный бизнес предполагает использование офшорами операций по сокрытию доходов и уклонения от налогов при применении легальных налоговых схем. Нелегальный предполагает сокрытие доходов и уход от налогов на основе криминального бизнеса. [10, 22]

Проанализировав исследования различных теорий, следует сказать, что регистрация офшорной компании в налоговых убежищах нацелена: на минимизацию уровня налогообложения компании и всей предпринимательской группы и на сокращение затрат на ведение бизнеса в

странах с высокими ставками налогов. [16]

Вместе с тем, выделим преимущества и недостатки наличия офшорной системы:

Преимущества:

Минимальный размер или отсутствие уставного капитала;

Финансовая анонимность управления бизнесом;

Сокращённый персонал при организации деятельности;

Получение колоссальной прибыли;

Преодоление налоговых, тарифных, нетарифных, таможенных барьеров;

Низкие налоги либо отсутствие;

Защита собственности и спасение от недружественных слияний и поглощений;

Стабильность систем, необходимых для ведения бизнеса (гарантии, законодательство, регистрация);

Завышение цены на товар и услуги при заключении внешнеторгового контракта;

Избежание рисков (рейдерский захват). [4, 3, 7, 10, 20]

Недостатки:

Слабый инвестиционный климат;

Государственная промышленность принадлежит другому государству;

80%-95% операций проводится за границей государства, тем самым государство теряет выгоды в бюджет;

Возникновение угрозы и поглощения экономики иностранным государством;

Невозможность отыскать собственника;

Обострение конкуренции за экономические ресурсы;

Лишение финансовых оснований для ускоренного развития экономики страны;

Устрашающая статистика страны для внешнего сектора из-за большого оттока капитала в иностранные государства. [4, 3, 7, 10, 20]

Легальный офшорный бизнес может благоприятно влиять на экономическое развитие страны, способствуя управлению рисками, регулированию экспортно-импортных контрактов, свободному перемещению капитала по миру и созданию совместного бизнеса с иностранными представителями на международном уровне.[7]

В современном мире наблюдается тенденция к расширению количества стран, использующих политику налоговых гаваней для регистрации и осуществления предпринимательской деятельности. Это становится серьёзной проблемой, что в свою очередь наносит вред развивающимся странам. [21]

Инвестиционная привлекательность России в настоящее время не самая благоприятная, так как страна окружена внутренними и внешними проблемами. Экономический спад, санкции, волатильность рубля и резкое падение цен на энергоносители способствовали оттоку инвестиций из страны (см. таблица 2). [12,17,25]

Таблица 2 - Приток ПИИ в Россию (млн.долл.США)

год / Страна	Приток инвестиций				Отток инвестиций			
	2012	2013	2014	2015	2012	2013	2014	2015
Каймановы острова	242	-5	-142	-189	101	182	700	-
Британские Виргинские острова	48 989	18 925	11 565	9 244	46 649	74 412	41 562	33 501
Сингапур	749	164	520	517	3	1 386	2 375	-
Кипр	150409	183276	101632	86281	151806	152702	111563	104446
Багамы	29 310	31 964	20 980	21 297	5 481	5 937	6 486	-
Бермуды	30 934	29 565	-	13 562	3 557	4 373	3 538	-

Источник: Данные МВФ – СОПИ в таблице 1: прямые инвестиции (внутренние и внешние).

В 2015 году Багамы увеличили приток прямых инвестиций в Россию на 317 млн.долл.США, остальные страны заметно сократили приток инвестиций. Каймановы острова увеличили отток капитала на 47 млн.долл.США из России, что составило -189 млн.долл.США, Британские Виргинские острова – на 2 321 млн.долл.США , стоит заметить что, снижение инвестиций происходит с 2012 года по 2015 год, за период значение упало на 39 745 млн.долл.США, Сингапур снизил на 3 млн.долл.США, разница денежного потока

из Кипра с 2013 по 2015 год составляет 96 995 млн.долл.США, Бермуды с 2012 по 2015 год снизили на 17 372 млн.долл США. Такая ситуация говорит о том, что российская экономика по-прежнему находится в кризисном состоянии и является не привлекательной для инвесторов.

С 2012 по 2015 год самый крупный вывоз капитал осуществлялся из Кипра более 100 000 млн.долл.США и Виргинских островов более 40 000 млн.долл.США. Но в целом тенденция идёт к уменьшению оттока капитала, кроме Багамских островов. Уменьшению оттока способствовало сокращение выплат по внешнему долгу из-за финансовых санкций и укрепление рубля, так как российское население стало беднее и перестало скупать доллар.[18]

Экономическое положение Китая в целом характеризуется стабильным уровнем и острых кризисных проблем не предвидится, хотя существует проблема внутренних резервов развития, которые в настоящее время исчерпаны, а для их поддержания требуются глобальные ресурсы. К таким ресурсам относятся инвестиции, которые дают толчок и процветание финансовому сектору (см. таблица 3).[12,15]

Таблица 3

Приток ПИИ в Китай (млн.долл.США)

Год / страна	Приток инвестиций				Отток инвестиций			
	2012	2013	2014	2015	2012	2013	2014	2015
Каймановы острова	15 917	30 408	46 427	85 268	20 178	27 964	29 841	56 381
Британские Виргинские острова	389 065	446 700	529 239	551 685	410 108	397 750	494 799	526 214
Сингапур	26 210	28 330	40 371	41 208	-	-	-	-
Кипр	-	-	-	-	3	2	1	-
Багамы	-	-	-	-	-	-	-	-
Бермуды	72 408	72 732	72 006	73 910	38 512	39 016	44 377	43 024

Источник: Министерство Коммерции Китайской Народной Республики.

В Китае ситуация противоположная с Россией. Офшорные зоны увеличили приток прямых иностранных инвестиций в страну, Каймановы острова - на 38 841 млн.долл.США, Британские Виргинские – на 22 446 млн.долл.США, Сингапур – на 837 млн.долл.США, Бермуды – на 1 904 млн.долл.США. Кипр и Багамы с 2012 года не осуществляли денежные вложения в Китай.

По прогнозу отток капитала к 2015 году усилился. Этому способствовало падение юаня вместе с долларом на 6,5% и сокращение с середины 2014 года валютных резервов на 320 млрд.долл.США. К 2016 году сокращение резервов достигло 25%. [20]

Экономика Бразилии в 2016 году сократилась на 3,6%. Благодаря этому экономическая рецессия имеет продолжение, что отрицательно сказывается на зарубежных инвестициях (см. таблица 4).[12]

Таблица 4

Приток ПИИ в Бразилию (млн.долл.США)

Год / страна	Приток инвестиций				Отток инвестиций			
	2012	2013	2014	2015	2012	2013	2014	2015
Каймановы острова	12 925	8 193	7 264	2 579	35 812	37 570	49 792	52 456
Британские Виргинские острова	5 943	6 529	5 254	4 073	21 199	25 529	25 978	24 523
Сингапур	1 085	1 301	904	1 188	-	-	-	-
Кипр	712	675	501	267	-	-	-	-
Бермуды	8 126	7 197	5 621	3 292	851	734	538	338
Багамы	1 522	1 125	962	683	14 308	17 945	22 141	20 730

Источник: Table VII – Direct investment liabilities - Equity (inwards).

Из приведённых юрисдикций в 2015 году поток инвестиций увеличился со стороны Сингапура на 284 млн.долл.США, со стороны других зон происходит снижение в 1,5-2 раза.

Значительный вывоз капитала осуществляется с Острова Кайман свыше 35 000 млн.долл.США и Британские Виргинские острова свыше 20 000 млн.долл.США.

Такие показатели свидетельствуют о неблагоприятном финансовом положении Бразилии. Как сообщает Центральный Банк Бразилии, экономический сценарий страны отрицательно влияет на показатели кредитного риска, что приводит к негативным последствиям кредитного портфеля, например, снижение банковской прибыли. Но власти страны предпринимают меры по регулированию банковской системы.[19]

Следует уточнить, что инвесторы чувствительно относятся к любым изменениям в банковском секторе, так как соотносят все возможные риски вложения капитала и осуществления бизнеса.

Индия на протяжении прошлых лет характеризовалась менее положительной макроэкономической ситуацией. Во-первых, из-за низкого использования производительных мощностей инвесторы не желали вкладывать деньги в развитие бизнеса. Во-вторых, высокий уровень волатильности финансового рынка. В-третьих, спад производства в некоторых секторах экономике, например тепловая энергия, пищевая промышленность, производство металла.[13] Но, несмотря на это, Правительство Индии уделяет внимание по формированию тенденции роста иностранного капитала, путём уменьшения и стабилизации уровня продовольственной инфляции, сокращения объёма государственных субсидий на удобрения и энергоносители, принятия мер по реформированию сельскохозяйственной отрасли и налоговой системы, реализации инфраструктурных проектов (см. таблица 5).

Таблица 5

Приток ПИИ в Индию (млн.долл.США)

Год / страна	Приток инвестиций				Отток инвестиций			
	2012	2013	2014	2015	2012	2013	2014	2015
Каймановы острова	231	133	142	245	-	-	-	-
Британские Виргинские острова	856	747	494	512	-	-	-	-
Сингапур	18 164	23 620	29 936	32 909	21 640	20 559	20 913	17 721
Кипр	2 579	2 537	2 503	2 342	-	-	-	-
Бермуды	229	208	115	163	-	-	-	-
Багамы	17	16	11	12	-	-	-	-

Источник: Резервный Банк Индии.

Так, согласно данным, наибольший поток инвестиций в Индию осуществляет Сингапур с 2012 года его поток вырос на 14 745 млн.долл.США. Остальные страны с 2014 года вложили малый объём денежных средств, Кипр наоборот снизил поток на 161 млн.долл.США.

Благодаря правительственным мерам инвестиционная ситуация страны склоняется в положительную сторону.[12]

Вывоз капитала из страны также имеет тенденцию к сокращению со стороны Сингапура, остальные страны не осуществляли вывоз капитала. Как уже было выше сказано, власти Индии начали предпринимать меры по совершенствованию налоговой системы, что очень важно для зарубежных бизнесменов. Ведь, чем привлекательна налоговая система, тем большие выгоды можно получить с дохода.

Инвестиционная привлекательность Южной Африки в 2016 году избежала потери кредитного рейтинга, это подтверждает агентство S&P Global Ratings [12,14], но по рейтингу ведения бизнеса за 2016 год страна занимает 73 место из 189 стран (см. таблица 6).

Таблица 6 - Приток ПИИ в ЮАР (млн.долл.США)

Год / страна	Приток инвестиций				Отток инвестиций			
	2012	2013	2014	2015	2012	2013	2014	2015
Каймановы острова	-	-	-	-	-	-	-	-
Британские Виргинские острова	-	-	-	-	-	-	-	-
Сингапур	202	269	221	182	-	-	-	-
Кипр	177	148	143	216	-	-	-	-
Бермуды	1305	1078	1274	921	-	-	-	-
Багамы	88	108	113	50	-	-	-	-

Источник: Южно-Африканский Резервный Банк.

В целом приток иностранного капитала в ЮАР с 2013 года по 2015 год снизился в отношении стран Сингапур, Бермуды и Багамы. Каймановы острова и Британские

Виргинские острова вовсе не осуществляли вложение инвестиций. Незначительное увеличение капитала идёт с Кипра. Отток инвестиций за рубеж вовсе не происходит. Но это не характеризуется, как лучшее состояние, так как каждой стране необходимо важны иностранные денежные ресурсы, а ЮАР не обладает ими.

Как было заявлено, на встречи между Казначейством Южной Африки и рейтинговым агентством S&P рост экономики в 2016 году снизился с 0,9% до 0,5%, а по прогнозу на 2017 год показатель поднимется до уровня 1,2%.

Сейчас Правительство Южной Африки предпринимает меры по развитию инвестиционной привлекательности страны.[24]

Проанализировав статистику и причины оттока капитала можно сказать о том, что из всех ранее выявленных причин основными считаются:

Политическая нестабильность финансовой системы, подрывающая деловую среду;

Санкции;

Налоги.

2. Офшоризация: основные схемы вывода капитала за территорию государства.

Офшоризация экономики – это глобальная проблема, при этом схема офшоризации в странах БРИКС различна.

Российские компании выводят бизнес по следующей схеме: российская организация продаёт фирме, зарегистрированной в офшоре товар по заниженной цене, и уплачивает минимальные налоги государству. Офшорная фирма продаёт этот же товар другому государству по мировым ценам, и большая часть выручки остаётся в этой фирме. То есть фирма, зарегистрированная в офшоре, принадлежит российскому инвестору (бенефициар), только управление ею осуществляет иной человек. Тем самым происходит огромный вывоз денег и избежание уплаты российских налогов.

Приведённая ниже статистика показала, что большие потоки инвестиций в основном идут с Кипра, так как крупнейшие компании России предпочитают именно эту низконалоговую зону. Примером могут быть торговая сеть «Магнит», аэропорт «Домодедово», ОАО «Магнитогорский Металлургический завод».[9]

В Китае популярно используют инвестиционную схему: офшорная фирма аккумулирует денежные потоки со всех действующих организаций, находящихся на территории Китая (тем самым владелец избегает уплаты налогов в своём государстве), а затем накопленные финансы направляются обратно владельцу. Такая же схема применяется в Индии.[6]

Бразильская схема трёхсторонней структуры, используемая в стране, предполагает заключение международного договора с Мадейра (часть Португалия) с Бразилией. Договор даёт право странам пользоваться налоговыми и лицензионными преимуществами в Бразилии. То есть фирма, получающая доходы в Бразилии перенаправляет их в филиал в Мадейре и благодаря этому налог на прибыль в Бразилии уменьшается.

В ЮАР используют экспортно-импортную и холдинговую схемы. В рамках первой схемы в Южной Африке учреждается офшорная компания, которая не облагается налогом на прирост капитала, при этом аккумулируется вся прибыль без учёта налога. Вторая пользуется преимуществом Южно-Африканского законодательства, где иностранные холдинги не облагаются налогом.

Благодаря развитию налоговых гаваней растёт численность преступного бизнеса, что подрывает безопасность каждой страны, кроме того, отток капитала ведёт к дефициту бюджета и инвестиционной непривлекательности, что подрывает уровень жизни страны. На основе этого Правительство России, Китая, Бразилии, Индии и Южной Африки разрабатывают различные программы, законы и поправки в нормативно-правовых актах

для контроля за офшорным бизнесом. Меры включают в себя увеличение прозрачности финансовых потоков, совершенствование налоговой системы государства, санкции в образовании подставных лиц и т.д.

Гармонизация финансовых и экономических правоприменительных методов со странами-партнёрами будет способствовать решению проблем офшоризации.

В исследовании проведен анализ притока и оттока иностранного капитала из России, Китая, Бразилии, Индии и ЮАР. Во-первых, макроэкономическое положение Китая и России по состоянию на текущий год довольно положительное и говорит о высоком спросе на их товары, тем самым улучшая инвестиционный климат государства. Бразилия хоть и имеет хорошие показатели, такие как численность населения, ВВП на душу населения, индекс промышленного производства, но спрос на её продукцию отрицательный. Индия и ЮАР в настоящее время предпринимают кардинальные меры для формирования инвестиционной устойчивости. Это заметно по индексу промышленного производства, который достигает почти 100%, но сальдо все же имеет отрицательное значение. Во-вторых, на движение инвестиции влияет международная политическая ситуация и налоговая политика государства, неустойчивость которых побуждает резидентов регистрировать бизнес в офшорных юрисдикциях либо открывать подставные фирма, с помощью таких методов инвестор избегает риска потери капитала и уклоняется от уплаты высоких налогов в бюджет своей страны. В – третьих, большинство бизнесменов привлекает упрощенная система регистрации, которая в вышеперечисленных юрисдикциях предполагает, например, для открытия компании только одного акционера, также не предусматривает налога на прибыль, что очень важно для каждого предпринимателя, отсутствие сдачи в обязательном порядке бухгалтерской отчетности и многое другое.

Таким образом, ужесточая меры налоговой политики и рост нестабильности политики государства влечет за собой всё больший отток денежных ресурсов в результате чего слабеет инвестиционная позиция, а вместе с тем снижается уровень благосостояния страны в целом.

Выводы

В исследовательской работе проведен статистический анализ движения иностранного капитала. На основании данных были выявлены проблемы притока и оттока инвестиций, которые подтверждают гипотезу исследования. На фоне внутренних и внешних государственных проблем страны сталкиваются с серьезными проблемами, обусловленные, в частности, огромным количеством вывоза денег из страны и с наименьшим привлечением их в страну. Из России, Китая и Бразилии вывоз капитала в офшоры равен либо почти равен объёму притока инвестиций. В рамках проведенного исследования это связано с замедлением экономического роста и снижением устойчивости банковского и финансового сектора в целом (волатильность рубля, девальвация юаня, падение цен на энергоносители, спад фондового рынка). Кроме того, если говорить про Китай, то страна в настоящее время стоит на втором месте после США в рейтинге крупных инвестиционных партнёров. Но, если оценивать данный факт со стороны инвестора, то открывая бизнес в Китае следует учесть, что затраты (зарплата, коммунальные услуги и т.д.) на ведение бизнеса будут слишком высоки по сравнению с офшорами, поэтому инвесторы предпочитаю открывать бизнес на другой территории. Индия и ЮАР предпринимают меры по формированию благоприятного инвестиционного климата, но все же не достигли хорошего уровня развитости.

В заключении, следует сказать, что БРИКС совместно решает вопрос развитости стран и постоянно разрабатывает новые меры, программы, законы по устранению экономических и политических проблем, препятствующих потоку инвестиций.

Список литературы

11. Устав Организации Объединённых Наций./Действующее международное право. В 3-х томах. Составители: Ю.М.Колосов. Т.1. – М.:Издательство Московского независимого института международного права, 2014. – 858 с.

12. Гацалова, Э.А./Принципы сотрудничества государств – союзников БРИКС/ Э.А. Гацалова // 2015 г. – с.103-104

13. Гильд, А.А./Офшорные зоны: виды, схемы ведения бизнесаи пути деофшоризации Российской экономики/А.А.Гильд, А.А. Елизарова/Сборник трудов конференции.-2015 г. – с.3431-3435

14. Ковалёв, Н.Ю./Деофшоризация российской экономики/ Н.Ю. Ковалёв // 2015 г. – с.189

15. Кузнецова, Г.В./Участие России в международном движении прямых инвестиций//Г.В.Кузнецова/Международная торговля и торговая политика. – 2015 г. - № 4.- с.45-48

16. Логинов, Б.Б./Проблемы «бегства капитала» из экономики Китая/Б.Б.Логинов//Вестник университета. – 2017 г. - № 1.- с.64-65

17. Панова, Г.С. Деофшоризация как фактор развития национальной экономики/Г.С. Панова, И.Б. Тургенев, И.З. Ярыгина//Экономика.-2017 г. – с.103-104

18. Туруев,И.Б./Офшоры-тормоз развития или экономическая необходимость/И.Б. Тургенев//Банки,денежное обращение и кредит. – 2014 г.- с.136,137

19. Трифонова, И.В. Офшоры в наши дни: проблема оттока капитала из России[Текст]//Экономика, управление, финансы: материалы IV Междунар.науч.конф. (г. Пермь, апрель 2015 г.). – Пермь: Зебра, 2015. – с.61-64

20. Ярыгина, И.З. Деофшоризация: Проблемы и решения/ И.З. Ярыгина// Экономика и управление.- 2016. №2-с.46

21. БРИКС. URL: http://brics2015.ru

22. Годовой отчёт 2015-2016. Потоки прямых иностранных инвестиций в Индию. URL:https://rbi.org.in/Scripts/AnnualReportPublications.aspx?Id=1194

23. Данные МВФ – СОПИ в таблице 1: прямые инвестиции (внутренние и внешние). URL: http://cdis.imf.org/

24. Какой рост экономики ЮАР сегодня? URL:http://hyser.com.ua/economics

25. Министерство Коммерции Китайской Народной Республики.

26. URL: http://search.mofcom.gov.cn/

27. Орешкин В.А., Российский внешнеэкономический вестник.Международный офшорный бизнес./ Ю.А.Савинов, А.К.Марков, А.В.Хвальневич, Д.В.Скоморохов //Издательство: Всероссийская академия внешней торговли Министерства экономического развития Российской Федерации/Москва – 2015. - с.89.– URL: https://elibrary.ru/item.asp?id=23650783

28. Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на период 2016–2018 годов. URL:http://www.cbr.ru/finmarkets/files/development/onrfr_2016-18.pdf

29. Обзор финансовой стабильности • IV квартал 2016 г. – I квартал 2017г. URL: http://www.cbr.ru/publ/Stability/OFS_17-01.pdf

30. Отчёт о финансовой стабильности. URL: http://www.bcb.gov.br/

31. Отток капитала из Китая в 2016 году достиг максимума.

32. URL: http://www.vestifinance.ru/articles/80857

33. Павлов П.В., Социально-экономические и гуманитарно-философские проблемы современной науки. Офшорные зоны в России и за рубежом/ П.В.Павлов, Т.С.Максименко, А.А.Борисова// Издательство: Уфимский государственный университет экономики и сервиса/ Москва ; Уфа; Ростов-на-Дону, 2015. – с.8-11. - URL: https://elibrary.ru/item.asp?id=24671719

34. И.Г.Калабеков, Офшоры и российская экономика / И.Г.Калабеков - URL: http://refru.ru/offshore.html

35. Резервный Банк Индии. URL: https://rbi.org.in/

36. Южно-Африканский Резервный Банк. URL: https://www.resbank.co.za/

37. Ежегодный статистический отчёт 2016. URL: http://www.gks.ru/

38. Список стран по ВВП (номинал) на душу населения.

39. URL:https://ru.wikipedia.org/wiki/Список_стран_по_ВВП_(номинал)_на_душу_населения

40. Table VII – Direct investment liabilities - Equity (inwards).

41. URL: http://www.bcb.gov.br/

ОПТИМАЛЬНОЕ СОСТОЯНИЕ БЮДЖЕТА. СБАЛАНСИРОВАННОСТЬ БЮДЖЕТА И КАК К НЕЙ ПРИЙТИ

Сафронова Алена Викторовна
Магистрант ННГУ им. Н.И.Лобачевского

«Сбалансировать бюджет - все равно что попасть в рай: каждый этого хочет, но не желает делать то, что для этого нужно»
Уильям (Билли) Франклин Грэм

В статье ставится задача изучить и проанализировать состояния бюджета, определяется наилучший вариант состояния бюджета для общества в целом. Рассматривается состояние сбалансированности бюджета, плюсы этого состояния, возможность такой ситуации в России, а также изучается профицит и дефицит бюджета. За основу изучения данной темы берутся данные по муниципальному образованию город Нижний Новгород. На основе полученного анализа сделаны выводы и предложены методы сбалансированности бюджета.

Ключевые слова: бюджет, сбалансированность бюджета, дефицит, профицит, доходы, расходы

Сбалансированность бюджета является важной задачей для достижения экономического роста страны. Благодаря сбалансированности бюджета достигается повышение уровня благосостояния общества.

Для достижения экономического роста государство вносит изменения в государственный бюджет, перераспределяет денежные средства на те статьи бюджета, которые обеспечивают удовлетворение потребностей общества: социальных, экономических, политических и т.д. Сбалансированность бюджета достигается при эффективном функционировании органов власти всех уровней [6].

Сбалансированность бюджета строится на правильном выполнении процесса управления финансами, который включает в себя три основные стадии: стадия финансового планирования, стадия бюджетного процесса, а также стадия оценки результатов [4].

В целях эффективной устойчивой экономики, а также для поддержания сбалансированности бюджета необходимо планировать бюджет. Планирование является важным и обязательным этапом любой деятельности, так как входе этого процесса происходит определение приоритетов развития.

При финансовом планировании органы государственной власти и местного самоуправления производят оценку состава и структуры своих финансовых ресурсов, в том числе определяют возможность и способы увеличения их объема, направления наиболее эффективного использования.

Важным для сбалансированности бюджета выступает не только планирование, но и сам бюджетный процесс. Бюджетный процесс определяется как составление, рассмотрение, утверждение и исполнение всех видов государственного бюджета.

Немаловажным этапом сбалансированности является оценка результатов деятельности: результатов планирования, результатов исполнения бюджета.

Бюджет считается сбалансированным только тогда, когда доходы и расходы равны между собой либо имеют максимально сближенные значения. Баланс в финансовой системе является наилучшим вариантом финансовой деятельности, к нему нужно стремиться. При

превышении доходов над расходами наступает состояние профицита, которое не является выигрышным ни для общества, ни для экономики в целом. Чаще всего состояние бюджета находится в стадии дефицита - превышение расходов над доходами.

В различных источниках всё чаще встречается фраза «сбалансированный бюджет это миф», основой для таких утверждений представляется опыт различных стран, у которых бюджет является дефицитным, но страна процветает и занимает верхнюю нишу в современной экономике. Самым ярким примером того является такая страна как США, на данный момент времени ее долг превышает годовой бюджет России. В результате дефицита экономика перезагружена, использование и перераспределение денежных средств нарушено, что может привести также к задержке государственных и муниципальным заказов [5].

Россия же уже длительное время стоит бюджетную политику на основе бездефицитного бюджета, стремясь в будущем к эффективной экономике - сбалансированном бюджете. Правительство страны сторонник такой концепции как «сбалансирование бюджета в ходе экономического цикла». Концепция основывается на том, что государство использует антициклическое регулирование и одновременно стремится сбалансировать бюджет. Пока России достичь сбалансированности не удалось, но снижение дефицита, только за последние три года, дает возможность полагать, что сбалансированность бюджета имеет место быть [4].

Рассматривая бюджет города Нижнего Новгорода можно говорить о дефицитном и профицитном, но никак не о сбалансированном бюджете, это демонстрирует нестабильность экономического развития [2]. Наглядно проследить закономерность изменения бюджета города Нижнего Новгорода за 2015-2017 год можно на рисунке 1.

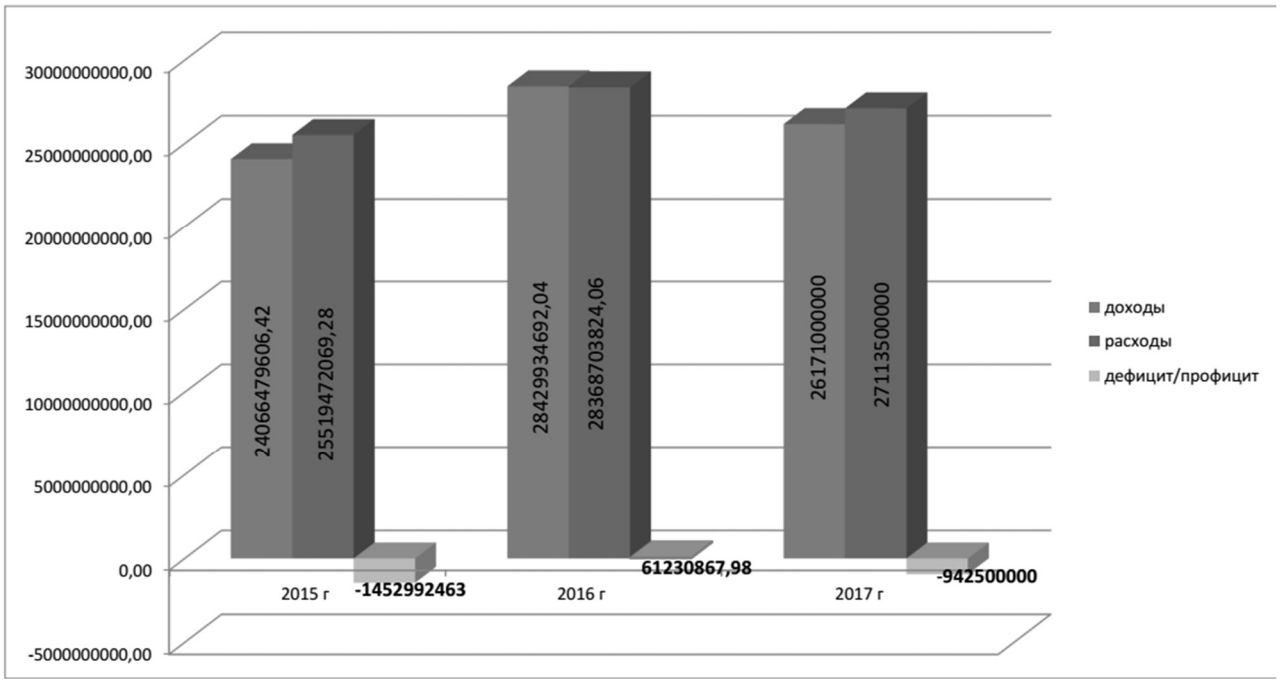


Рисунок 1. Бюджет города Нижнего Новгорода 2015-2017гг.

Основываясь на данные за 2015 год, представленные в Решении Городской Думы города Нижнего Новгорода «Об исполнении бюджета города Нижнего Новгорода за 2015 год», бюджет города составил 1 452 992 462,86 руб. и является дефицитным.

Ситуация с бюджетом города Нижнего Новгорода за 2016 год представляется обратным образом, о дефиците бюджета 2016 года лишь говорилось в плане бюджета, в реале возник профицит бюджета. Профицит составил 61 230 867,98 руб.

Касаемо бюджета 2017 года, можно говорить только о возможных вариантах исполнения бюджета, по предварительным данным директора Департамента финансов Ю.Н. Мочалкина ожидается дефицит бюджета 942,5 млн. руб. [3].

Изученные данные дают право судить о том, что проводится непродуктивная и неэффективная политика в отношении бюджета города. Ю.Н.Мочалкин, осознавая это, сообщает о том, что впервые планирование бюджета будет осуществляться на среднесрочную перспективу 2017 год и на 2018-2019 года, что говорит о том, что прилагаются некие усилия, чтобы стабилизировать ситуацию [1].

Бюджет нуждается в сбалансированности как на местном уровне власти, так и в государстве в целом, а для это нужны эффективные методы по урегулированию бюджета. Власти города Нижнего Новгорода делают обоснованные шаги к сбалансированности.

На основании приведенных примеров необходимо дополнить некоторые идеи к методам сбалансированности: составление рентабельного финансового плана; сокращение расходов, путем выявления действительно необходимых нужд общества по сравнению с второстепенными потребностями; создание эффективной системы регулирования движения финансов; использование наиболее перспективных форм заимствований; изыскание новых способов пополнения финансовых запасов.

Список литературы:

1. Доклад директора департамента финансов администрации города Ю.Н. Мочалкина на публичных слушаниях по проекту бюджета города Нижнего Новгорода на 2017-2019 годы

2. Официальный сайт Департамента финансов Администрации города Нижнего Новгорода - Режим доступа - http://depfin.r52.ru/

3. Официальный сайт Городской Думы города Нижнего Новгорода - Режим доступа - http://www.gorduma.nnov.ru/

4. Научно-практический журнал «Финансовая аналитика: проблемы и решения»: №5(287) 2016

5. Псковское агентство информации: статья «Миф о сбалансированном бюджете»- Режим доступа- http://informpskov.ru/news/226628.html

6. Электронный научно-практический журнал «Современные научные исследования и инновации»: статья-«Проблема сбалансированности государственного бюджета. Связь между экономическим ростом и сбалансированностью бюджета»-Режим доступа - http://web.snauka.ru

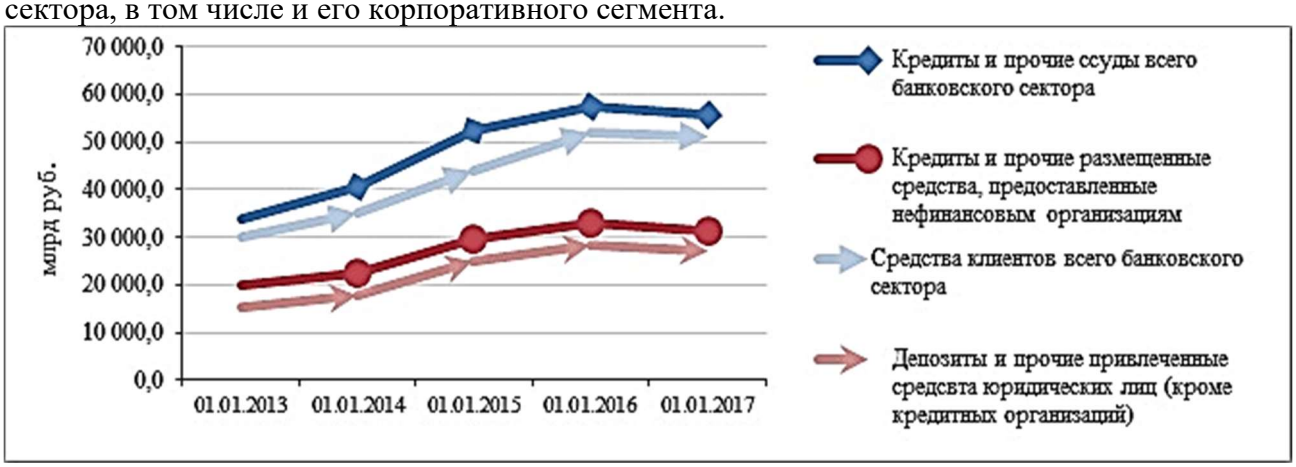
ИССЛЕДОВАНИЕ ВОПРОСОВ КРЕДИТОВАНИЯ

Семенов Роман Владимирович
Студент 1 курса магистратуры ИЭП ННГУ им. Н. И. Лобачевского

Аннотация
В сфере финансовых банковских услуг кредитование занимает одно из важнейших мест, поскольку позволяет отечественным производителям«увеличивать свои ресурсы и расширять бизнес, а также обеспечивать непрерывное движение капитала» [3, С.34].
Считается, что «формирование банковских продуктов и услуг должно быть качественным» [5, С.18]. Крупнейшим сегментом этого бизнеса является корпоративное кредитование. Быстрыми темпами растет и потребительское кредитование, а поступления от процентов обеспечивает банкам хорошие доходы. До тех пор, пока не наступил кризис..

Ключевые слова
Кредитование, корпоративное кредитование, ипотека, кредитование физических лиц

Рассматривая корпоративное кредитование и опираясь на мнение специалистов Центрального банка РФ, в 2015 году кредитование корпоративного сектора почти остановилось из-за замедления роста экономики и снижения уровня достаточности капитала. [4, С.3] Основным препятствием, которое ограничивает рост кредитования этого сектора, являлись высокие процентные ставки. [7]
Эта же тенденция наблюдалась и в 2016 году, характеризуемом в номинальном выражении 9,5% сокращением объема корпоративных ссуд. Аналитики РИА «Рейтинг» считают, что это явилось следствием невысокой инвестиционной активности компаний, а также ужесточения требований Центрального банка к качеству заемщиков. [6]
Положительный рост корпоративного портфеля, продолжавшийся до конца 2015 г., начиная с 2016 г. показал тенденция к снижению всего кредитного портфеля банковского сектора, в том числе и его корпоративного сегмента.



Источник: Банк России

Рисунок 1. Динамика объемов кредитования и депозитов корпоративных клиентов, млрд руб.

В разрезе видов экономической деятельности наибольший удельный вес приходится на кредиты предприятиям обрабатывающих производств (30% корпоративного кредитного портфеля на 01.01.2017 г.), который имел положительную динамику за последние четыре

периода (рис.3). Напротив, корпоративное кредитование не является популярном способом финансирования для добывающих предприятий и крупных сельхоз производителей, что возможно вызвано развитостью и самодостаточностью этих отраслей экономики.

Между тем нефинансовый принцип «нет худа без добра» заявил о себе в 2017 году. Если в указанные периоды стагнации кредитные деньги в экономику шли плохо, то и корпоративные аппетиты заметно умерились, компании стали более эффективней управлять своими финансовыми портфелями, инвестиционными проектами, финансовыми результатами.

Уже в начале 2017 года корпоративное кредитование практически вернулось к докризисным показателям. Прирост корпоративного портфеля в 1 квартале 2017 года составил 8,1 трлн рублей, что всего на 400 млрд рублей меньше, чем в 1 квартале 2014 года, а этот период был наиболее динамичным для корпоративного рынка за предшествующие 5 лет. На 1 июня 2017 года, по данным Центрального банка РФ объем кредитов компаниям нефинансового сектора составил 29,6 трлн рублей. [7]

По оценкам Национального рейтингового агентства, в 2017 году корпоративное кредитование может поставить рекорд с приростом объема до 39 трлн рублей. [9] Тренд обусловлен восстановлением спроса на заемное финансирование со стороны компаний, ориентированных на импортозамещение, а также снижением ставок по кредитам.

Кредитование физических лиц говорит о том, что эпохе безрассудного и опрометчивого кредитования граждан приходит конец. 2017 год характеризуется все более частыми отказами российских банков в выдаче кредитных карт. По данным бюро кредитных историй "Эквифакс" за 1-ое полугодие более 72% всех кредитных заявок остались без одобрения, а по остальным видам - 54%. Главная причина - высокая закредитованность населения, высокий уровень просроченной задолженности и, вызванная этим«отказная» кредитная история граждан.

Эксперты полагают, что столь массовый отказ в выдаче кредитных карт не говорит об отказе от карточного бизнеса в России. Согласно данным аналитического центра НАФИ, в этом году количество выданных кредитных карт превысило показатель прошлого года на 29,5%, увеличившись до 2,69 млн. Но выдавать карты всем желающим, как раньше, банки уже не будут.

Вместе с тем, в 1 квартале 2017 года количество потребительских кредитов выросло на 27,4% по сравнению с аналогичным периодом 2016 года и достигло 3,23 млн. обращений. Национальное бюро кредитных историй считает это свидетельством восстановления у банков «докризисного» аппетита к риску. [11] Темпам роста способствует внедрение банками системы «Сигнал», позволяющей максимально этот риск минимизировать.

Ипотека останется одним из наиболее динамичных сегментов кредитования. Объем выданных ипотечных кредитов в текущем году вырастет на 15–17% (по сравнению с 26% годом ранее: скажется эффект высокой базы 2016 года), а портфель кредитов прибавит порядка 12%. Аналитики прогнозируют более умеренные темпы развития сегмента в период с 2018 по 2020 год: выдача ипотечных кредитов — на уровне 12–13%, портфель — на уровне 10%. Среди прочих сегментов розничного кредитования только автокредиты будут демонстрировать относительно высокую динамику портфеля (в среднем 8–10% с 2017 по 2018 год).

Источники: Банк России, Росстат.

Рисунок 2. Прогноз темпов роста ипотеки в 2017–2020 гг.

В результате к концу 2020 года доля ипотеки в ВВП достигнет 6,5%, при этом благодаря устойчивому снижению процентных ставок такой рост не окажет негативного влияния на долговую нагрузку населения, которая сохранится на среднем уровне развитых стран (около 9%).

По данным ЦБ, за первое полугодие 2017 года было удовлетворено 426 тыс. на сумму 775 млрд рублей, что больше величины первых шести месяцев 2016 года (394 тыс. штук на 669 млрд рублей), но меньше докризисного показателя января – июня 2014 года (471 тыс. кредитов на 789 млрд рублей). Эксперты сходятся во мнении, что ипотечный бум породили беспрецедентно низкие процентные ставки.

В заключение можно сказать, что номинальная динамика кредитного портфеля российской банковской системы в 2016 году оказалась отрицательной и худшей в новейшей российской истории как в номинальном, так и в реальном выражении. При этом в 2017 году и в сфере корпоративного, и в сфере потребительского кредитования наблюдается «взрывной» рост, который находит у аналитиков вполне разумные обоснования.

Есть предположение, что у всех этих объяснений есть одна обобщающая данность: в России начали проступать силуэты экономического роста, и она медленно выкарабкивается из кризисной ямы? Очень хотелось бы в это верить.

Список литературы:

1. Дихтяр В.И. Банковские услуги в финансовой системе. – СПб.: Нева, 2013. – 412 с.

2. Информационно-аналитический портал «Рамблер/финансы». https://finance.rambler.ru/news/2017-09-22/rossiyskie-banki-stali-otkazyvat-v/

3. Калашник И.А. Зачем людям кредиты? // Корреспондент. – 2015. - №7. – С. 21-25.

4. Козлов А.А. Некоторые актуальные вопросы развития банковского сектора России // Деньги и кредит. 2015. - №2. - С. 3-6.

5. Матросова Е. Обзор денежно-кредитной экономики // Рынок ценных бумаг.- 2015. - №5.

6. Орлова Д. Рейтинг банков по объему кредитного портфеля на 1 января 2017 года http://riarating.ru/banks/20170207/630055528.html

7. Официальный портал Банка России. http://www.cbr.ru

8. Синенко Д.Л. И снова кризис // Сегодня. – 2015. - №2. – С.14-18.

9. Ст. Корпоративное кредитование: начало выхода из стагнации?

10. http://bankir.ru/publikacii/20170731/korporativnoe-kreditovanie-nachalo-vykhoda-iz-stagnatsii-10009077/

11. Ст. НБКИ: в 1 квартале 2017 года количество выданных потребительских кредитов выросло на 27,4%. https://aftershock.news/?q=node/513870

12. Челноков В.А. Деньги, кредит, банки. – М.: Юнити, 2012. – 368 с.

ПРИМЕНЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ МЕТОДОВ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Семенычева Д.М., Петрова О.В., Перцева Л.Н.

Руководители предприятий осознают, что применение инновационных методов в управлении - неотъемлемая часть успеха стратегии компании.

Внедрение инновационных методов в целом предполагает:

- разработку программ и планов инновационной деятельности;
- контроль за ходом разработки продукции и ее внедрением в производство;
- проведение единой инновационной политики: координации деятельности в этой области в производственных подразделениях;
- анализ проектов создания новых продуктов;
- обеспечение финансами и материальными ресурсами программ;
- обеспечение инновационной деятельности квалифицированным персоналом;
- создание временных целевых групп для комплексного решения

Применение инновационных методов на предприятии проявляется, прежде всего, в выработке и реализации инновационной стратегии и инновационной политики.

На предприятии инновационная политика представляет собой определение целей инновационной стратегии и создание механизма поддержки приоритетных программ и проектов предприятия.

При внедрении инновационных методов на предпиятии могут использоваться два подхода:

1. Целью внедрения инноваций является получение весомой прибыли в определённый период времени за счет «пионерства» в той или иной сфере.
2. Целью внедрения инноваций является завоевание (закрепление) небольшого сектора рынка с небольшой прибылью с последующим увеличением на рынке и прибыли.

При разработке способов внедрения затрагиваются следующие области деятельности:

- исследования и разработки (поисковые, фундаментальные, прикладные исследования, ОКР, опытное производство и распространение инноваций);
- повышение качества и сертификация продукции;
- обновление производственной базы (техническое перевооружение);
- создание, поддержание и развитие научно-технологического потенциала предприятия;
- освоение рынка инноваций (разработка мероприятий, связанных с маркетинговой политикой).

При внедрении инноваций рассматривается с две позиции:

1. Наличие новых значимых технических решений, способных обеспечить рыночный успех;
2. Наличие специфических потребительских свойств (внешний вид, форма и т. д.), способных обеспечить успех при отсутствии значимых технологических решений.

Для обеспечения высокой эффективности внедрения инновационных методов должны соблюдаться следующие принципы:

- целенаправленность, т. е. ориентация на достижение стратегических и тактических целей предприятия;
- приоритетность - выбор важнейших направлений деятельности в настоящее время с учётом возможностей предприятия;

- альтернативность проектных решений - разработка различных вариантов и выбор наилучшего из них;
- комплексность - охват инновациями смежных сфер деятельности;
- обоснованность - обоснование научно-технического, социального, экологического, экономического эффектов с учётом факторов внешней среды;
- адаптивность - корректировка плана проведения инновационной политики и отдельных проектов в связи с изменением факторов внешней среды.

Инновационная среда формируется под влиянием внешней и внутренней среды предприятия.

Внешняя среда - это совокупность хозяйствующих субъектов и движущих сил, оказывающих влияние посредством факторов макросреды, подразделяемых на факторы прямого и косвенного влияния.

Внутренняя среда - это совокупность субъектов и движущих сил предприятия, позволяющих установить успешные взаимоотношения с поставщиками ресурсов и потребителями продукции. К факторам внутренней среды, оказывающим влияние на проведение инновационной политики, относятся:

- материало-, энерго- и фондоёмкость производства;
- технический уровень, наукоёмкость производства, состояние научно-технического потенциала;
- степень износа основных фондов и т. д.

Основными факторами, способствующими внедрению инновационных методов на предприятии, являются:

- наличие резервов финансовых и материально-технических ресурсов на предприятии;
- высокий уровень научно-технологического потенциала предприятия;
- наличии на предприятии системы управления качеством на основе международных стандартов ISO;
- наличие системы материального и морального стимулирования инновационной деятельности;
- наличие оптимальной законодательно базы и государственная поддержка проведения инновационной политики.

Таким образом, формирование и реализация инновационной политики основываются на создании такой системы, которая позволит в кратчайшие сроки и с высокой эффективностью использовать в производстве интеллектуальный и научно-технический потенциал страны. Благодаря использованию новых информационных технологий этими потенциалами могут воспользоваться как малые, так и крупные организации всех форм собственности. Инновационная политика - мощный рычаг, с помощью которого можно регулировать циклические спады в экономике, обеспечить её структурную перестройку и заполнить рынок разнообразной конкурентоспособной продукцией.

Список литературы

1. Гольдштейн Г.Я. Инновационный менеджмент: Учебное пособие, 2011г.
2. Ильенкова С.Д. Инновационный менеджмент: Учебное пособие, 2013г.
3. Суйц В.П. Первичный контроль и управление производством: Учебное пособие, 2015г.
4. Фердинанд П. М. Бизнес и инновации: Учебное пособие, 2012г.

ОСНОВНЫЕ НЕДОСТАТКИ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ И ПУТИ ИХ УСТРАНЕНИЯ

Сергеева Мария Александровна
Студентка второго курса магистратуры ИЭП, направления менеджмент, ННГУ им. Лобачевского

Аннотация
Ни одно предприятие не может существовать без эффективного управления. Гибкая организация труда, самоорганизация работников, их сознательное участие становится исходной точкой создания системы управления персоналом. Данная статья посвящена разработке эффективной системы управления на основе основных недостатков существующих систем управления человеческими ресурсами.
Ключевые слова: менеджмент, управление персоналом, эффективное управление персоналом

В условиях становления рыночной экономики в нашей стране большую роль играют вопросы практического применения современных форм управления персоналом, которые позволяют повысить социально-экономическую эффективность работы на предприятии.

В настоящее время, однако, не на всех предприятиях особое внимание привлекает повышение уровня работы с кадрами, постановка этой работы на прочный научный фундамент, использование накопленного в течение многих лет отечественного и зарубежного опыта. В связи с этим снижается производительность труда персонала и, следовательно, эффективность всего рабочего процесса.

Во-первых, во множестве предприятий отсутствует четкая кадровая политика. Для эффективной работы кадров руководство должно определить строгие планы работы с персоналом (от подбора до увольнения). Необходимо разработать процедуру подбора персонала и распределить ее по блокам, каждый из которых выполняет определенные обязанности на каждом из этапов.

Процедура подбора кандидата на должность может включать следующие блоки:
оценка потребности в персонале
формирование требований к кандидату
поиск кандидатов
отбор (проведение письменных и устных собеседований)
прием на работу

Каждый блок имеет свои цели, задачи, приемы и своё ответственное лицо. В данной процедуре задействован не только отдел кадров, но и служба безопасности, медицинская служба и высшее руководство, заинтересованное в найме наиболее квалифицированного и целеустремленного сотрудника.

Набор штата должен основываться исключительно на личных качествах претендента – образование, интеллект, квалификация, коммуникабельность и т.д. Ключевым способом подбора персонала должна стать конкурсная основа.

Во-вторых, на предприятиях слаборазвито планирование потребности в персонале. Следовательно, при возникновении острой необходимости в заполнении вакансии, зачастую допускается ошибка найма на вакансию кандидата, не полностью соответствующего требованиям. Для того, чтобы своевременно набирать необходимые кадры, руководство должно периодически представлять актуальную информацию о вакансиях подразделений и требованиях к соответствующим вакансиям. При этом это

должны быть не только срочные вакансии, но и вакансии в перспективе. Более того, необходимо формирование кадрового резерва. Это позволит восполнить нехватку работников во время отпусков, болезней и возникновения срочных вакансий и тем самым избежать сбоев в работе и сверхурочных часов в работе имеющихся сотрудников. Планирование кадрового состава является важным этапом в совершенствовании системы управления. План должен составляться с учетом основных направлений развития компании с выявлением потребности в конкретных специальностях работников по периодам. Важно обеспечить резерв потенциальных сотрудников. В этом направлении целесообразно работать с ВУЗами, колледжами, школами.

В-третьих, распространено неэффективное стимулирование работников. При отсутствии мотивации заинтересованность работников в достижении целей предприятия минимальна. Реальные пути совершенствования системы управления персоналом невозможны без обеспечения эффективных методов мотивации и заинтересованности в конечном результате труда. Если человек подходит к своей работе творчески, с инициативой и профессионализмом, стремится осваивать новых технологий, то он должен ощутить заинтересованность в этом. Для оценки хорошей работы существуют разные методы: размер заработной платы, премиальная надбавка, карьерный рост. Возможны, конечно, и моральные способы стимулирования, но они значительно уступают материальной мотивации. Персонал нуждается в материально-денежной мотивации, признании руководством заслуг работника, общественном признании по результатам трудовой деятельности. Необходимо разработать систему показателей, отражающих результаты деятельности персонала. В зависимости от данных показателей применяется фирменное стимулирование, как материальное, так и нематериальное.

Более того, на некоторых предприятиях не существует развитой системы обучения персонала. В большинстве своем оно производится в силу необходимости. Для того, чтобы регулярно развивать персонал организации, необходимо разработать систему обучения и повышения квалификации кадров, как внутри организации, так и за ее пределами: это могут быть курсы иностранных языков, недлительное обучение заграницей, временный обмен кадрами с иностранными компаниями и т.д. Для этого необходимо выделять часть денежных средств из бюджета предприятия, чтобы постоянно совершенствовать умения персонала. Необходимо разработать и утвердить программы обучения по каждому из направлений (для новых работников, руководителей, постоянного персонала, резерва на руководящие должности).

Также система управления персоналом может быть усовершенствована посредством проведения регулярных аттестаций. Причем это должны быть не спонтанные, а заранее спланированные мероприятия, предполагает ответы работника на задаваемые комиссией, образованной руководством работодателя, вопросы. Проблема в том, что в настоящее время многие компании под аттестацией понимают проверка знаний конкретных законов и нормативов. Однако это не является показательным моментов, т. к. всю информацию работник может легко получить из соответствующих источников. Следовательно, аттестация должна быть мероприятием, которое будет стимулировать персонал к профессиональному развитию. Поэтому традиционные вопросы необходимо заменить на более неординарные, чтобы проверить умение работника решать самые непредсказуемые задачи, находить различные пути выхода из сложившихся ситуаций, логически мыслить и быть стрессоустойчивым.

Для того, чтобы добиться конечных положительных результатов, очень важно научиться работать в коллективе. Если коллектив сплоченный, то и эмоциональное состояние каждого работника вследствие этого будет стабильным, а, следовательно,

желание и работоспособность будет повышаться. Но если в коллективе напряженные отношения, это приведет к снижению ключевых показателей деятельности.

Более того, вступление в новую должность для сотрудника – стрессовая ситуация. В связи с этим, необходимо разработать план мероприятий по введению в должность для новых кадров. Необходимо разделить поэтапно процесс адаптации работника, и на каждый этап назначить ответственное лицо со своими обязанностями. Чем быстрее человек сможет влиться в рабочий процесс, тем быстрее он сможет приносить пользу компании.

Также необходимо разработать мероприятия, которые поспособствуют единению духа в организации, сплочению коллектива, сокращению негативных издержек. Это может быть организация совместных поездок на природу, посещения культурно-массовых мероприятий, совместное времяпрепровождения по хорошим результатам трудовой деятельности в конце определенного периода. Также помогут сплочению коллектива совместные благотворительные мероприятия по сбору посылок в детские дома или помощи ветеранам. Главное – найти общую цель, к которой будет стремиться весь коллектив.

Анализ и совершенствование системы управления персоналом позволяет решить многие накопившиеся проблемы и направить бизнес в нужном направлении. Перечисленные рекомендации по постепенному совершенствованию системы управления персоналом не только нацелены на улучшение условий труда работников, но и в долгосрочной перспективе позволят компании развиваться более успешно. Таким образом, для эффективного функционирования система управления персоналом должна быть построена на научно-обоснованных принципах, должна использовать оптимальные методы и современные технологии, соответствующие принципам, лежащим в ее основе, а также не противоречить общей концепции развития организации.

Список литературы

1. Грэхем Х.Т., Беннетт Р. Управление человеческими ресурсами. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 598 с.

2. Мотивация и стимулирование персонала / С.А. Шапиро. – М.: ГроссМедиа, 2005. – 224 с.

3. Столяренко Л.Д. Основы психологии. Издание третье, переработанное и дополненное. Серия «Учебники, учебные пособия». – Ростов-на-Дону: «Феникс», 2000. – 672 с.

4. Управление персоналом организации: Учебник/Под ред. Кибанова А.Я. – 4-е изд., доп. и перераб. – М.: Инфра-М, 2010. – 695 с.

5. Хант Дж. У. Управление людьми в компаниях: руководство для менеджеров. М.: ЗАО «Олимп – Бизнес», 1999. – 360с.

6. Шлычков В.В., Нестулаева Д.Р. Современные концепции оценки эффективности управления промышленным предприятием // Вестник Казанского государственного энергетического университета. 2009. № 2 (2). С. 41-50.

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИЙ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

Скиба Иван Вячеславович
студент 1 курса магистратуры ИЭП ННГУ им. Н.И. Лобачевского.

Актуальность разработки стратегии развития бизнеса, является важной темой в 21 веке, т.к. в настоящее время рынок находится все время в движении, мало того организациям приходится подстраиваться под него, он является жестким, конкурентным, организациям, нужно владеть ситуацией на рынке, а этого нельзя сделать без определенной стратегии развития бизнеса

Ключевые слова: разработка стратегий, конкуренция, развитие, организация.

Для стабильности, и хорошего экономического климата, организации должны иметь точную постановку целей и задач. Эффективное использование своих финансовых ресурсов достигается за счет выбранной стратегии развития бизнеса, которые подразделяются на конкретные типы и виды: стратегия концентрированного роста, стратегия развития продукта, стратегия интегрированного роста, стратегия обратной вертикальной интеграции, стратегии диверсификации, стратегия сокращения, стратегия ликвидации, стратегия сокращения расходов. Чтобы разработать стратегию, нужно понять, какие факторы на нее влияют, которые разделим на два типа: внешние и внутренние.

Внешние:

возможности компании в настоящем времени и ее угрозы.

высокий или низкий уровень конкуренции в данной отрасли

влияние государства

Внутренние:

сильные и слабые стороны предприятия

цели организация

организационная культура организации.

Далее отметим, что необходимо:

при разработке стратегии развития бизнеса, выявляя преимущество своего продукта перед конкурентами, организация занимает лидерство на рынке, на этой основе создаются барьеры, для новых организаций.

2 предложенный продукт на рынке, должен обладать уникальными свойствами, иметь отличительные характеристики, от предложенной продукцией конкурентами.

3 новый продукт должен быть защищен с юридической точки зрения

4 уникальная ценность продукции для потребителя.

5 получение организацией сверхприбыли от продажи в данной отрасли

Разработка стратегий развития бизнеса, должна решать конкретные поставленные задачи:

оптимальное распределение денежных средств

конкретные цели организации и пути ее решения

реализация стратегии.

Рассмотрим разработку стратегии развития бизнеса на конкретном примере. Объектом исследования является акционерное общество «Мельинвест». Он производит сельскохозяйственную технику, обладает правами на конструкторскую и технологическую документацию, а также обслуживание оборудования и его полную модернизацию. Данный рынок находится в жесткой конкурентной среде, он заполнен как внутренними организациями, так и внешними компаниями европейских стран, которые тоже пытаются

взять под контроль весь рынок. Основные конкуренты АО «Мельинвеста» являются такие организации как SmartGrain, ОАО «Элеватормельмаш», АО «Агропромтехника», Bobcat Company, ООО «ПКФ» «СИБАГРОМАКС», "АгроТехХолдинг"

Для того, чтобы быть конкурентоспособным среди таких влиятельных организаций, компания АО «Мельинвест» выбирает такие основные направления в развитии бизнеса, как производство зерноочистительных оборудования и машин, зерносушилкам, силосом для хранения зерна, комбикормовое оборудование, транспортировка зерна, мельничное оборудование, оборудование для крупозаводов. Чтобы быть конкурентно-способными, компания инвестирует денежные средства в новейшее оборудование таких передовых стран, как Япония, Италия, Чехия, с целью повышения качества своей продукции. С деловыми партнерами, они выстраивают долгосрочные взаимоотношения, для дальнейшего сотрудничества. Укрепляя свой бизнес АО «Мельинвест» разрабатывает собственную продукцию, и обладает правами на ее изготовление. К такой продукции относятся

- Нории для сыпучих материалов.
- Рассев самобалансирующийся.
- Сепаратор зерноочистительный.
- Воздухонагреватель для зерносушилки.
- Блок триерный.
- Скальператор барабанный для предварительной очистки зерна.
- Машина ситовеечная.
- Зерносушилка VESTA, (с 2006 года, она стала победителем в конкурсе «Лучшее изобретение в области машиностроения»)

Вся продукция, которую предоставляет АО «Мельинвест» имеет соответствующие сертификаты качества выданные организацией НП «Национальная сертификационная Палата» Система добровольной сертификации «ЕДИНАЯ СЕРТИФИКАЦИОННАЯ СИСТЕМА» Регистрационный № РОСС RU.И134.04ЕСОО от 23.11.2004 в Федеральном агентстве по техническому регулированию и метрологии. Данный сертификат подтверждает, что АО «Мельинвест» внедрил и поддерживает систему менеджмента качества в соответствии со стандартом ГОСТ Р ИСО 9001-2014.

В 2017 году АО «Мельинвест» стала официальном дилером компании «Мотоварио» итальянского производителя мотор - редукторов. Но главное отличие АО «Мельинвеста» от остальных дилеров заключается в том, они не перепродают данную продукцию, а организовали сборочный цех на предприятии. Большое внимание уделяется сотрудникам данного предприятия. Став дилерами компании «Мотоварио» АО «Мельинвест» за свой счет оплатила обучение своих специалистов в Италии, для сборки данных моторов-редукторов с целью повышения квалификации своих сотрудников, это еще раз доказывает, что компания заинтересована в своих квалифицированных кадрах, и предоставляет все условия для их развития, и будущего своей организации.

Проведя анализ данного предприятия, мы видим, что организация выбрала для своего развития бизнеса 3 направления стратегического развития:

1 Инвестирования денежных средств в инновации

2. Внедрение денежных ресурсов в оборудование, с целью повышения качества продукции

3. Повышение квалификации кадров

Также хочется отметить влияние государства, как внешнего фактора, на компанию АО «Мельинвест». В 2016 году компания впервые попала в государственную программу для предоставления субсидии производителям сельскохозяйственной техники. Государство выделило АО «Мельинвесту» денежную сумму в размере 165 310 817,95 руб. чтобы

получить ее, компании нужно соблюсти все правила, которые предоставлены о предоставлении субсидии Правительством Российской Федерации, постановление от 27 декабря 2012 г № 1432 об утверждении правил предоставление субсидии производителям сельскохозяйственной техники. Одним из условий предоставления субсидий, является, что АО «Мельинвест» предоставит скидку на определенный перечень товаров, а ее величина зависит от расстояния нахождения сельхозпроизводителя, если он находится поблизости, то скидка от компании АО «Мельинвест» составит 25%, а если дальние расстояния то 30 % АО «Мельинвест» вправе был предоставить данную льготу на свою продукцию,

только сельхозпроизводителям, которые является ими на 70 %, это одно из ключевых условий, если оно нарушается, государство отклонит данную заявку на компенсацию, той разницы, которую предоставила компания АО «Мельинвест» Сельхозпроизводителям. АО «Мельинвест» подает запрос в Министерство сельского хозяйства, на возмещение денежных средств от государства. В связи с исполнением всех правил по данному Постановлению от 27 декабря 2012 г. № 1432 компания АО «Мельинвест» выполнил все условия, и получает от государства субсидию в размере 165 310 817,95 руб.

Компания АО «Мельинвест» инвестирует свои денежные средства в собственные разработки, и оформляет на свою продукцию патенты, также привлекают инвестиции, модернизируя свои технологии. Однако необходимо усилить роль государства в развитии компании АО «Мельинвест», с 1995 года по 2016 г компания не имела финансовой поддержки от государства, а те денежные средства, которые выделялись в 2016 году являются недостаточными, для приобретения и разработки технологий.

Список литературы:

1. Виханский О.С. Стратегическое управление: учебник / О.С. Виханский.- 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Экономистъ, 2008.- 296 с

2. Современные аспекты формирования механизма экономического потенциала промышленных предприятий Стрелкова Л.В., Макушева Ю.А., Кулаков С.И. Вестник Университета (Государственный университет управления) 2009 №21 С. 152-179

3. Постановление Правительства РФ от 27.12.2012 N 1432 "Об утверждении Правил предоставления субсидий производителям сельскохозяйственной техники"

4. Парахина В. Н., Максименко Л.С., Панасенко С. В.Стратегический менеджмент учебник [для вузов - 496 с.

5. Трансформация деятельности промышленного предприятия в рыночной экономике Людмила Валерьевна Стрелкова монография / Л.В. Стрелкова. Федер агенство по образованию, Гос. Образоват учреждение высш. Проф. Образования «Нижегор. Гос. Ун-т нм. Н. И, Лобачевского» Нижний Новгород, 2004 С. 65-115

6. Электронный ресурс [http://www.melinvest.ru]

ПАЕВЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ФОНД – НАИБОЛЕЕ ПОПУЛЯРНАЯ ФОРМА ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Смирнов Александр Евгеньевич,
Магистр ИЭП ННГУ им. Н.И. Лобачевского

Аннотация: данной статье рассматриваются паевые инвестиционные фонды, как один из самых популярных инструментов для инвестирования, который позволяет минимизировать риски инвестиций в фондовый рынок. Описана суть паевых инвестиционных фондов, предоставит информацию по доходности, а также укажет основные преимущества и недостатки паевых инвестиционных фондов для частного инвестора.

Паевые инвестиционные фонды (ПИФы) – денежные фонды, которые представляют собой объединение средств инвесторов, созданные компаниями по управлению активами с целью вложения в недвижимость, ценные бумаги, депозиты и другие финансовые инструменты для получения прибыли. Строгое определение понятия паевого инвестиционного фонда дается в Федеральном законе «Об инвестиционных фондах»[1]. Прибыль паевых инвестиционных фондов делится между компанией по управлению активами и инвесторами, в соответствии с их долей инвестиций. Как правило, ПИФы создаются с целью инвестирования в такие виды финансовых активов как недвижимость, облигации, акции, депозитные сертификаты и банковские депозиты[2]. Паевые инвестиционные фонды это достаточно рисковый инструмент вложения денежных средств, не дающий гарантии получить прибыль и вернуть вложенные средства. Управляющая компания представляет доходность паевых инвестиционных фондов, основанную на аналитических расчетах и данных прошлых периодов. Однако, в сравнении с другими формами инвестирования, риски инвестиций в паевые инвестиционные фонды минимальны и сравнимы с надежностью банковских вкладов. Также деятельность ПИФов контролируется государственным аппаратом, что сводит к минимуму риски различного рода мошенничества и работы по принципу финансовой пирамиды[3].

Ключевые этапы функционирования паевых инвестиционных фондов. Первым этапом является создание ПИФа, чем занимается компания по управлению активами. Она же определяет основные особенности фонда, а именно доходность, куда вкладываются средства фонда, сколько он будет существовать и т.п. На втором этапе уже сам инвестор выбирает тот или иной ПИФ, заключает договор и вкладывает денежные средства. На третьем этапе фонд начинает свою деятельность, после того как собирается сумма, необходимая для вступления ПИФа в работу. Фонд работает согласно задекларированным принципам работы. На заключительном этапе, когда фонд закрывается, либо частный вкладчик желает выйти из фонда, ему возвращается доля пропорционально общему результату деятельности паевого инвестиционного фонда[2].

В статье представлены достоинства и недостатки паевых инвестиционных фондов. Основные достоинства при вложении в ПИФы следующие:

1. Легальность и прозрачность деятельности ПИФов, плюс контроль со стороны государства, что минимизирует риски мошенничества.

2. Оптимальное сочетание риска и доходности на значительных временных промежутках. Сравнительная характеристика ПИФов по уровню риска/доходности на примере Сбербанка за 2016 г., представлена в таблице 1. Также представлен рейтинг первых 10-ти ПИФов по доходности на 2017 г в таблице 2*.

3. Низкий порог вхождения. Существует ПИФы, для инвестирования в которые достаточно 1 тыс. руб. Это делает паевые инвестиционные фонды привлекательными для большой части населения.

4. Инвестор, который плохо разбирается в ценных бумагах, может смело вкладывать средства в ПИФ. Там его средствами управляют профессионалы, что снижает риск их потери.

5. Терпимая налоговая нагрузка. Текущие операции ПИФа не подлежат налогообложению, налоги взимаются только при погашении инвестиционного пая. Также ПИФы свободны от облажения налога на прибыль.

Таблица 1

Сравнительная характеристика ПИФов по уровню риска/доходности.

	Низкий риск, умеренный доход	Средний риск, средний доход	Высокий риск, повышенный доход
Название фонда	Фонд облигаций «Илья Муромец»	Фонд «Сбалансированный»	Фонд акций «Добрыня Никитич»
Описание	Государственные, муниципальные и корпоративные облигации ведущих российских эмитентов.	Инвестиции динамически распределяются между акциями и облигациями эмитентов из России.	Фонд инвестирует в высоколиквидные акции надежных российских компаний.
Проценты	+13.33%	+20.76%	+27.28%

Очевидно, что чем выше риск определенных вложений, тем выше уровень доходности.

Таблица 2

Рейтинг ПИФов по доходнсти

№	Название Фонда	Пай на 31.08.2016	Пай на 29.09.2017	Прирост, %
1	БКС Перспектива	3 444.86	3 906.75	13.41
2	ТКБ Инвестмент Партнерс – Фонд акций глобальный	3 630.59	4 065.71	11.98
3	ТКБ Инвестмент Партнерс – Фонд сбалансированный глобальный	410.56	446.17	8.67
4	БКС Империя	1 779.49	1 925.40	8.20
5	Райффайзен – Потребительский сектор	14 688.12	15 646.13	6.52
6	ВТБ – Фонд Телекоммуникаций	14.91	15.74	5.57
7	Райффайзен - Акции	24 094.03	25 381.40	5.34
8	Апрель Капитал – Акции несырьевых компаний	82.57	86.96	5.32
9	ВТБ – Фонд Нефтегазового сектора	14.73	15.51	5.30
10	Максвелл Нефтегаз	1 726.13	1 813.19	5.04

* Рейтинг составлен без учета 11 фондов, не предоставивших данные на 29.09.2017

Фонд «БКС Перспектива», получил больший прирост, что свидетельствует о более выгодных инвестициях.

Так как совершенных объектов инвестирования не существует, нужно принимать во внимание не только достоинства, но и недостатки. Из недостатков паевых инвестиционных фондов явно можно выделить следующие:

1. Инвестору не предоставляется возможность самовольно принимать инвестиционные решения. Все вложенные средства зависят только от управляющей компании.

2. Возникновение сложностей при поиске профессиональных управляющих компаний. Фондов, которые способны обеспечить доходность выше средней по рынку очень мало.

3. Доходность паевых инвестиционных фондов зависит от кризисов и дефолтов. В период экономического спада доходность также падает.

4. Для погашения инвестиционного пая необходимо достаточно длительное время (порядка 15 дней). За это время пай может значительно подешеветь.

Можно сказать, что паевые инвестиционные фонды имеют значительный потенциал, за счет того, что российская экономика по многим параметрам относится к развивающейся. Многие отрасли в национальной хозяйственной системе РФ не насыщены. Более того, в связи с известными событиями на внешнеполитической арене для многих бизнесов открываются новые возможности, в частности в сфере импортозамещения. Даже те отрасли, которые традиционно рассматривались как насыщенные (например, пищевая промышленность, некоторые сегменты машиностроения и выпуска товаров массового потребления), могут получить дополнительные стимулы для роста. Поэтому финансистам есть куда инвестировать и, соответственно, управляющим компаниям, владеющими ПИФами тоже. Несмотря на наличие у паевых инвестиционных фондов некоторых недостатков, они в конечном итоге не лишают паевые фонды инвестиционной привлекательности.

Список литературы:

1. Об инвестиционных фондах: федер. закон: от 29.11. 2001 г. № 156-ФЗ: [в ред.от 23.07.2013 г.].

2. Золотарев И.Б. Все, что вы хотели знать о паевых фондах. – М., 1998. – 111 с.

3. Лукашин И.Ю. Рынок паевых инвестиционных фондов в России и за рубежом // Аудит и финансовый анализ. – 2011. – № 1. – С. 206–210.

4. Паевые инвестиционные фонды Сбербанка. [Электронный ресурс]/ Режим доступа: http://www.sberbank.ru/ru/person/contributions/pif

5. Рейтинг ПИФов по доходности. [Электронный ресурс]/ Режим доступа: http://pif.investfunds.ru/funds/rate.phtml

КАДРОВЫЙ ДЕФИЦИТ НА ДЗЕРЖИНСКОМ ЗАВОДЕ ХИМИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ «ЗАРЯ»

Смурова Анастасия Сергеевна
Студент, гр.35141-Ммт-3, Нижегородский государственный университет им. Н. И. Лобачевского,

Чекрыгина Надежда Игоревна
Студент, гр.35141-БИ-1, Нижегородский государственный университет им. Н. И. Лобачевского

Аннотация: В данной научной статье на основе исследованных статистических данных о Дзержинском заводе химического оборудования «Заря», выявлены ряд проблем, связанных с кадровым дефицитом, а также предложены пути решения для данного предприятия.

Ключевые слова: подбор персонала, промышленность, проблемы, мотивация, химический завод, кадровый дефицит, статистика.

В современном мире одним из основополагающих факторов развития является правильно организованное управление персоналом. Особую актуальность приобретает проблема совершенствования управления производительностью труда, так как от этого напрямую зависит рост благосостояния России. К сожалению, на некоторых предприятиях, в особенности промышленных, часто возникает проблема нехватки персонала, что не дает грамотно реализовать кадровую политику.

Кадровый дефицит – это насущная проблема не только химической промышленности, но и промышленности вообще. Дзержинск принято называть «городом химиков», но на самом деле в химическое производство люди давно не идут. В то время как современные технологии постоянно развиваются, автоматизируются, а выработка химпродукции становится менее вредной для работников, большинство местных производств работают по старинке. Поэтому нежелание людей идти на «вредные» производства вполне объяснимо [1].

В данной статье мы более подробно рассмотрим проблемы нехватки кадров на примере Дзержинского химического завода. ООО ЗХО "ЗАРЯ" - современное производственное предприятие, включающее конструкторские, технологические и производственные подразделения. Оно является заводом-изготовителем, специализирующимся на изготовлении и поставке оборудования, работающего под давлением на опасных производственных объектах, связанных с обращением и (или) хранением взрывопожароопасных, токсичных, коррозионноактивных сред. По отдельным заказам ООО ЗХО "ЗАРЯ" осуществляет услуги по комплектации производственных объектов насосным, компрессорным оборудованием, материалами, металлопрокатом, трубопроводной и запорной арматурой.

Для более глубокого изучения проблематики мы проанализировали статистику данного предприятия.[4]

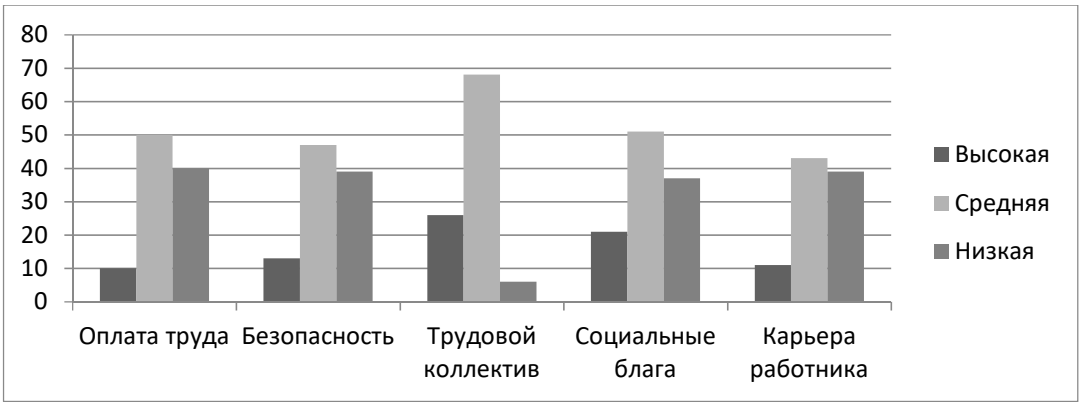


Рис. 1. Уровень удовлетворенности работников ООО ЗХО "ЗАРЯ".

Считается, что высококвалифицированной рабочей силы, в том числе специалистов с высоким уровнем образования и интеллектуальным потенциалом в РФ сегодня более чем достаточно. Однако в химическую промышленность стремятся пойти немногие. Кроме того исходя из диаграммы на рисунке 1 видно, что уровень удовлетворенности работников понижен.

Согласно проанализированной статистике по данному предприятию и отрасли в целом наблюдается стагнация текучести кадров и нехватка новых специалистов.[3]

Для решения данной проблемы мы предлагаем такие пути усовершенствования политики предприятия:

Больше взаимодействовать с ВУЗами и предоставить возможность прохождения учебной практики

Предоставлять стажировки для привлечения молодых специалистов

Улучшить комфортность и безопасность производственных условий труда

Создание проекта, направленного на повышение популярности профессий в сфере промышленности

Реорганизация системы бонусов и поощрений опытных специалистов, работающих на предприятии

Подводя итог вышесказанному, можно сделать вывод, что для достижения высоких показателей организации труда и производительности необходимо разрабатывать и применять определенные методы привлечения персонала и кадровой политики для каждого конкретного предприятия.

Учитывая все нюансы использования методов воздействия на персонал, руководитель сможет правильно и рационально использовать труд своих работников и добиться максимального эффекта для развития предприятия.[2]

Проведенный анализ показал, что ООО ЗХО "ЗАРЯ" необходимо пересмотреть политику привлечения персонала и заострить внимание на проблеме его дефицита. Изучив статистику по данному заводу, мы предложили ряд решений проблем нехватки персонала. Следует отметить, что руководство производства чаще всего использует хорошо разработанные и привычные административные методы управления, в виде приказов распоряжений инструкций и т.п. Но используя предложенные нами методы, данное предприятие может повысить свой уровень производительности и качества труда, а также привлечь новых специалистов.

Список литературы

1. Захаров Г. Н., Проскурякова Н. В. Экономика и менеджмент на предприятиях химической промышленности. - СПб., 2014. - 407 с.

2. Иванов С.В. Химический комплекс России: состояние и пути обеспечения устойчивого экономического развития // Химическая промышленность. - 2016. - №9.

3. http://www.gks.ru

4. http://dzho-nn.ru

ВЛИЯНИЕ ПРОГНОЗА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТА НА ФОРМИРОВАНИЕ БЮДЖЕТА

Солодкова Мария Александровна
магистрант ИЭП НИННГУ им.Н.И.Лобачевского

Проведен анализ значимости прогноза социально-экономического развития для разработки бюджета субъекта и его роль в развитии финансовой деятельности, проанализирована взаимосвязь параметров прогноза социально-экономического развития и параметров бюджета.

Ключевые слова: бюджет, прогноз социально-экономического развития, сценарные условия, уровень социально-экономического развития, уровень жизни населения.

Формирование бюджета любого уровня является важнейшим элементом финансовой политики любого субъекта. В процессе разработки бюджета формируются показатели, которые оказывают влияние на состояние экономической и социальной сфер, уровень жизни населения, уровень инфраструктуры, в определенной степени – на развитие всей территории в целом. С другой стороны, бюджетное планирование зависит от наличия определенной информационной базы, совокупности ранее принятых документов в различных областях (как непосредственно регламентирующих порядок формирования показателей, так и нефинансовых документов), политической воли и других факторов.

Прогноз социально-экономического развития (далее – Прогноз) оказывает непосредственное влияние на формирование доходов и расходов бюджета. Изменение Прогноза в процессе разработки или рассмотрения бюджета обязательно приведет к изменению основных показателей бюджета.

В отношении доходов бюджета Прогноз позволяет:

- оценить темпы роста общего объема доходов бюджета в среднесрочном периоде;
- определить показатели роста поступлений по большинству видов налоговых доходов на основе соотношения между значениями показателей прогноза, относящихся к разным годам;
- выявить возможные экономические проблемы и определить степени их влияния на объем доходов бюджета.

При планировании расходов бюджета Прогноз позволяет:

- определить коэффициент индексации расходов на основе прогнозируемого уровня инфляции;
- оценить потребности в определенных расходах социального профиля на основе прогнозной оценки уровня безработицы, численности населения и пр.;
- оценить потребности в бюджетных расходах для активного противодействия вероятным среднесрочным проблемам в развитии экономики.

Прогноз Нижегородской области на 2017 год и на период до 2019 года подготовлен министерством экономики и конкурентной политики Нижегородской области и принят Постановлением Правительства области.

Он разработан с учетом степени социального и экономического развития Нижегородской области в 2015 году и первой половины 2016 года, Прогноза РФ на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов и других факторов.

Таблица 1

Основные параметры социально-экономического развития Российской Федерации и Нижегородской области в 2016 г.

Показатели	Нижегородская область	РФ
Индекс потребительских цен, в среднем за год, в % к пред. году	106,5-107,5	107,1
Валовый региональный продукт (ВРП), индекс физического объема, % к пред. году	100,7	99,4
Индекс промышленного производства, % к пред. году	101-102	100,4
Среднемесячная заработная плата (по полному кругу организаций), темп роста в действующих ценах, % к пред. году	106,5	107,4
Темп роста реальных денежных доходов населения, % к пред. году	97,4	94,4

Развитие экономики Нижегородской области в 2016 году происходило в условиях принятых и постепенно ожесточающихся антироссийских санкций, снижения мировых цен на нефть, понижения курса рубля.

Благодаря мерам, принятым органами власти Нижегородской области в 2016 году сохранилась стабильная экономическая ситуация - рост объёмов производства достигнут в ведущих отраслях реального сектора экономики.

По большинству основных параметров развитие Нижегородской области в 2016 году опережает Российскую Федерацию.

На основании Прогноза и в соответствии со статьей 184.1 Бюджетного кодекса Российской Федерации утверждены ключевые параметры бюджета Нижегородской области на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов следующим образом.

Диаграмма 1

Бюджет Нижегородской области составлен на основе Прогноза в целях финансового обеспечения расходных обязательств. В общей структуре доходов бюджета большую долю занимают налоговые доходы. В общем объеме налоговых доходов основную часть занимают налог на прибыль организаций и налог на доходы физических лиц. Уровень налоговых доходов на 2017 год планируются на 19% выше уровня 2016 года. В основном это обусловлено планируемым ростом поступлений по налогам на прибыль.

Бюджет Нижегородской области составлен на основе Прогноза с целью финансового обеспечения расходных обязательств. В общей структуре доходов бюджета большая часть приходится на налоговые поступления. В совокупном объеме налоговых доходов основную часть занимают налог на прибыль организаций и налог на доходы физических лиц. Уровень налоговых доходов на 2017 год планируются на 19% выше, чем в 2016 году. В основном это обусловлено планируемым ростом поступлений по налогам на прибыль.

Согласно Прогнозу Нижегородской области на среднесрочный период (на 2017 год и на период до 2019 года) уровень темпа роста прибыли прибыльных организаций по кругу крупных и средних организаций в 2017 году запланирован в размере 103,2 %. На основании этого рост прогнозируется рост поступления налога на прибыль организаций в бюджет Нижегородской области в 2017 году (в 1,5 раза выше первоначально прогнозируемого на 2016 год).

Прогнозом социально-экономического развития заложен рост заработной платы в Нижегородской области с 30120 руб. в 2017 году до 33750 руб. в 2019 году. В реальном выражении рост составит 101,2-101,3% ежегодно. В связи с этим поступления налога на доходы физических лиц прогнозируется на 2017 год на 6,7% больше прогнозного показателя 2016 года.

Большая часть расходов бюджета Нижегородской области направлена на поддержку социальной сферы. В среднесрочном периоде в соответствии с Прогнозом ожидается рост основных показателей уровня жизни населения (увеличение продолжительности жизни, сокращение естественной убыли населения и др.). В связи с этим общий объем финансирования из областного бюджета, направляемого на выполнение социальных обязательств на 2017 год составляет 100,8% к уровню первоначального бюджета на 2016 год, на 2018 год с увеличением на 0,2% к уровню 2017 года, на 2019 год - на 8,5% к уровню 2018 года.

В Прогнозе Нижегородской области на среднесрочный период (на 2017 и на период до 2019 года) определены индексы потребительских цен на 2018 и 2019 годы в размере 104,8% и 104,3% соответственно. В связи с этим в бюджете Нижегородской области запланирована субвенция бюджету города Нижнего Новгорода на осуществление полномочий в области социальной поддержки и социального обслуживание семей, имеющих детей, в сумме 151 600,0 тыс.рублей на 2017-2018 годы и 158 095,0 тыс.рублей на 2019 год.

Рассмотрев ряд примеров взаимосвязи параметров бюджета с показателями Прогноза, можно сделать вывод, что Прогноз оказывает существенное влияние на формирование бюджета. Так, в связи с запланированным уровнем налоговых и неналоговых доходов и прогнозируемым уровнем расходов бюджет впервые за несколько последних лет был сформирован с профицитом.

В соответствии с параметрами областного бюджета основными направлениями социально-экономического развития на ближайшие несколько лет станут:

- создание развитой и конкурентоспособной экономики;
- организация подходящих условий для комфортной жизни, создание возможностей для самореализации жителей.

В качестве главной проблемы современного прогнозирования не только Нижегородской области, но и страны в целом, следует назвать наличие существенных колебаний по большинству экономических показателей, предусмотренных в прогнозе, что может привести к отклонениям фактических результатов исполнения бюджетов от плановых бюджетных показателей. Также следует отметить, что прогноз социально-экономического развития создается в сложных условиях неопределенности, но, тем не менее, характеризуют стремление территорий к повышению уровня экономического развития и качества жизни населения.

Список литературы:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ.

2. Постановление Правительства Нижегородской области от 20 октября 2016 года № 713 "О прогнозе социально-экономического развития Нижегородской области на среднесрочный период (на 2017 год и на период до 2019 года)".

3. Закон Нижегородской области от 23 декабря 2016 г. № 178-З "Об областном бюджете на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов".

4. Истомина Н.А. Стратегии и прогнозы социально-экономического развития: характеристика и специфика влияния на формирование бюджетов (региональный аспект) // Современная экономика: проблемы и решения – 2015 - Том 3 (2015): март.

5. Старикова Т.В. Стратегическое бюджетное планирование в системе социально-экономического развития региона // Известия высших учебных заведений. Серия «Экономика, финансы и управление производством» - 2014 - по. 01(19).

КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ.

Сорокин Максим Александрович
ННГУ им. Лобачевского, ИЭП, Финансы и кредит, Магистрант

Аннотация: в данной статье автором рассмотрены ключевые факторы управления, а также разработаны рекомендации по совершенствованию деятельности предприятия.

Ключевые слова: менеджмент, управление производством, производственные процессы, качество управления, совершенствование деятельности предприятия.

Актуальность темы исследования заключается в том, что в наше время предприятия зачастую прибегают к различным методам улучшения и совершенствованиям, чтобы избежать банкротства. Каждый специалист воспринимает данное понятие «по-своему». Поэтому рассмотрим данный вопрос с «высоты» генерального менеджера, чтобы отразить все аспекты, а также выразить общую картину целиком.

Данную тему уже рассматривали такие исследователи, как Бондаренко И.В. [4], Мычка С.Ю. [5]. Данные исследователи задавались вопросом об эффективности управления. Старались выяснить основные проблемы эффективного управления, в чем они заключаются, а также их задачи. В итоге пришли к выводу, что эффективность управления предприятием – ключевая задача менеджеров.

Для того, чтобы выяснить в чем заключается эффективное управление предприятием необходимо первоначально определиться с тем, что вообще представляет собой процесс управления. Под управлением часто понимают процесс планирования, организации и контроля, направленный в первую очередь для достижения какой-либо цели [6].

В соответствии с Гражданским Кодексом РФ целью коммерческого предприятия является получение прибыли, соответственно процесс управления должен быть выстроен таким способом, чтобы его результатом стало повышение прибыли. Однако получение прибыли является лишь одним из продуктов эффективного управления, получаемым в результате эффективной производственной и сбытовой деятельности предприятия.

Чтобы сложить целостную картину эффективного управления, надо рассмотреть предприятие с разных сторон. Другими словами, «разобрать» предприятие по частям и увидеть картину изнутри. То есть рассмотреть подсистемы предприятия – производство, персонал, маркетинг, финансовые ресурсы, и пр. Узнать, что вообще представляет из себя организация. Ведь чтобы знать, как управлять, нужно понимать, чем ты управляешь.

Если у предприятия есть стратегическое видение и стратегический план, то оно сможет прийти к достижению желаемой цели. Но для того, чтобы достичь результата - надо направить все силы и ресурсы организации на решение стратегических задач. Необходимо контролировать и управлять человеческими, финансовыми, временными и др. ресурсами. Самое важное условие на данном этапе заключается именно в том, чтобы контроль был постоянным, чтобы на ранних этапах увидеть проблемы и своевременно внести корректировки для их решения.

Об эффективности управления предприятием можно судить по тому, как рядовые работники понимают и воспринимают информацию о целях и задачах, действуют адекватно обстановке, нацелены на решение задач предприятия; какие возникают конфликтные ситуации, как они разрешаются; чувствуют ли себя членами команды, умеют принимать правильные решения на своём уровне, как скоординированы действия работников и подразделений, как подкреплены своевременным выделением ресурсов и так далее.

Оценка эффективности управления предприятием приобретает важное значение, так как позволяет оценить уровень эффективности управления. Кроме того, она позволяет также определить возможные пути развития и обеспечить необходимой информацией для принятия управленческих решений. Рассмотрим факторы, влияющие на эффективность управления в табл.1.

Таблица 1. - Факторы, влияющие на эффективность управления

Внешние факторы	**Внутренние факторы**
Активная политика конкурентов	Производственные конфликты
Экономические, политические кризисы, влияющие на работу предприятия	Расширение или сокращение деятельности предприятия
Резкие колебания на финансовых рынках	Психологический климат в коллективе
Новые технологии производства товаров и услуг	Мотивация производственного труда сотрудников
Влияние СМИ на формирование имиджа предприятия	Увольнение или прием на работу новых сотрудников

На каждом предприятии бывает такой момент, когда приходится улучшать производственный процесс. Вносить коррективы, которые помогут более успешно функционировать.

Каждое предприятие решает такие вопросы по-разному. Одни покупают новое оборудование, тем самым ускоряя рабочий процесс, другие производят оптимизацию производства и увеличивают загруженность производственных мощностей, третьи же работают над улучшением технологического процесса, которое приводит к увеличению производительности, снижению затрат, потерь, улучшению качества продукции.

Но также стоит отметить следующее: чтобы производство работало эффективно, недостаточно закупить оборудование и наладить технологию выпуска продукции. Основная часть производственного процесса — это работа персонала. Если Вы сможете научить людей не только качественно выполнять ежедневную рутинную работу, но и заинтересовать их в постоянном улучшении результатов деятельности, то Ваше производство будет работать слаженно и эффективно. Важно выбрать правильную технологию управления.

К примеру, в западных странах рекомендуют стандартизировать процессы, описывать их в регламентах и доводить до персонала строго «сверху вниз». Но обычно такие методики ограничиваются только этим, так как исключается обратная связь работников с руководителем. В результате Генеральный Директор нечасто бывает на производстве и не считает нужным прислушиваться к мнению рабочего или технического персонала. Вследствие чего многие производственные процессы протекают неэффективно, а рабочему или специалисту не приходит в голову, что он может изменить ситуацию. Например, кнопка станка находится у рабочего под правой рукой и для того, чтобы выполнить операцию, ему приходится разворачиваться, тратя на весь процесс лишние секунды. Но в масштабах целого предприятия это значительные временные затраты. Если же кнопку перенести под левую руку, на процедуру будет уходить не более 1 секунды. Проблема в том, что до уровня топ-менеджмента такие вопросы, как правило, не доходят.

Рабочий, чувствующий себя заинтересованным участником процесса, рассказал бы руководителю, как ускорить выполнение производственных операций, снизить затраты. И экономия времени была бы очевидной.

Рассматривая предприятие, первым делом требуется определить сильные, слабые стороны, возможности и угрозы, провести SWOT- анализ. После чего уже разработать определенные пути совершенствования.

Существует множество путей совершенствования деятельности предприятия. Рассмотрим наиболее яркие пути совершенствования деятельности предприятия, которые устраняют недостатки и решают проблемы, возникающие в процессе деятельности предприятия.

На рис. 1 представлены способы повышения эффективности управления предприятием:

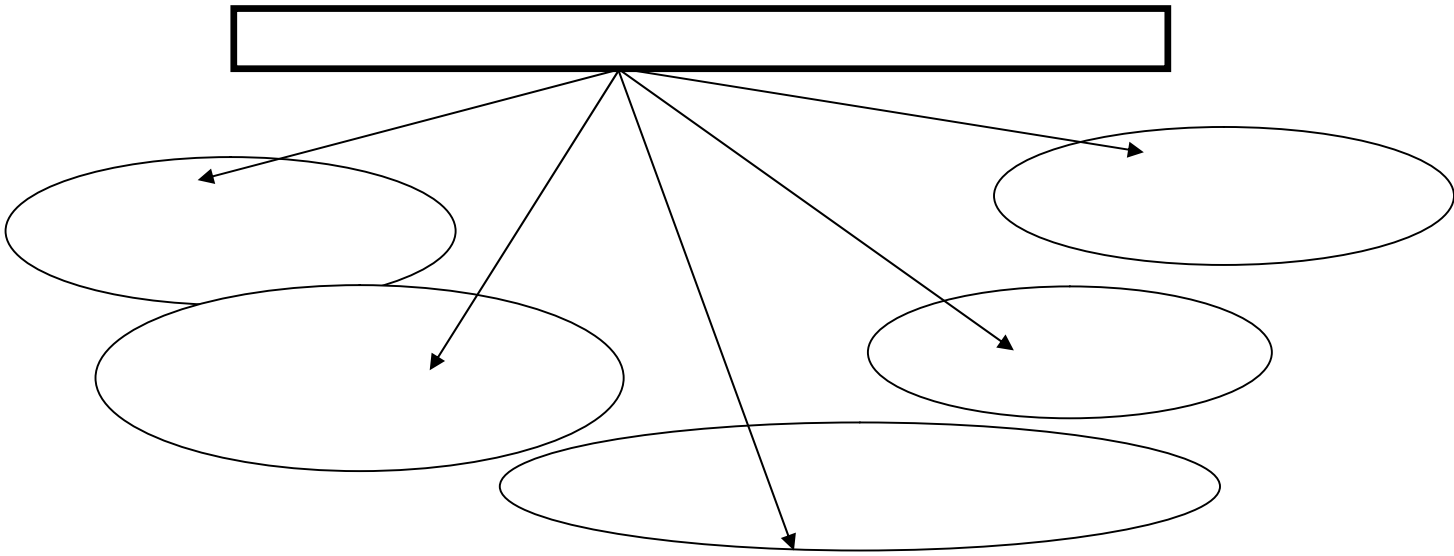


Рисунок 1 – Способы повышения эффективности управления предприятием.

Увеличение производительности: данный путь решения можно рассмотреть с разных точек зрения. Во-первых, можно добавить дополнительные мощности (новое оборудование), в результате чего произойдет увеличение производительности. Во-вторых, можно перекроить рабочие смены (добавить к двум сменам третью, либо вместо 8-ми часового графика, сделать 12-ти часовой), тем самым также прийти к данному результату. Также можно рассмотреть вариант с разделением работы между разными участниками (конвейер). Расширение масштабов инновационной деятельности: этот путь считается позитивным моментом в большинстве предприятий нашей страны. Ведь если предприятия-новаторы активно работают в этом направлении, то зачастую такие предприятия получают господдержку. Тем самым это является огромным плюсом для компаний, так как здесь предусматриваются и определенные налоговые льготы.

В качестве примера можно привести организации, которые занимаются производством полиэтиленовой упаковки. Всем известно, что полиэтиленовые пакеты также, как и пластик, приносят большой вред нашей планете, в силу того, что данный продукт не разлагается. Поэтому многие компании начали производить инновационный продукт, а именно биопакеты. Данный продукт является экологичным, так как в его состав включены добавки, которые способствуют ускорению разложения. На рынке биопакеты пользуются большим спросом, и в ближайшем будущем вполне могут заменить полиэтиленовые пакеты.

Повышение качества продукции: здесь в первую очередь нужно обратить внимание на производственный процесс, в том числе на процент бракованной продукции. Если

предприятие сможет сократить процент брака, то значительно сократятся расходы, которые несет организация. Для этого надо проанализировать причины появления брака и разработать конкретные мероприятия по их сокращению. Затем необходимо проводить мониторинг внедренных мероприятий для дальнейшего анализа и улучшений.

Мотивация работников: Система «Дао Тойота» предполагает не только обучение работников, но и их развитие. Работник не просто выполняет заданный функционал, но и сам думает, как улучшать производственный процесс и снижать риски. Наиболее полезные предложения работников, внедряются в проекты по улучшению производственных процессов. Этим сотрудникам выплачиваются премии и различные бонусы.

Мотивированный сотрудник может принести больше пользы предприятию, так как он знает, что за предложенные идеи, ему могут выдать дополнительные премии. Тем самым сотрудник будет чувствовать себя увереннее, выполнять свою работу лучше. А также будет знать, что он является ценным сотрудником в организации. И улучшения, предложенные самими же работниками, лучше ими воспринимаются и внедряются, в отличие от директив свыше.

Расширение ассортимента и выход на новые рынки: нужно провести маркетинговые исследования. И на основе этих исследований понять, стоит выходить на несколько новых рынков сразу или поочередно, увеличить объем продаж или оставить прежним.

Система совершенствования деятельности предприятия актуальна в наше время, так как данный процесс важен для многих предприятий. Ведь, чтобы быть конкурентоспособным, организациям присуще все время развиваться, рассматривая рынок в целом. Также не стоит забывать про конкурентов, важно усиливать свои позиции по отношению к ним.

Поэтому, чтобы предприятие не прекратило свою деятельность, просто необходимо вносить ряд совершенствований в деятельность предприятия. Тем самым получать прибыль и преумножать ее, совершенствуя деятельность предприятия.

Таким образом, для результативного и эффективного управления необходимо иметь хорошо отлаженные функции целеполагания, планирования и контроля, а также четкое взаимодействие всех структур предприятия для достижения общих целей.

Ссылки по тексту на использованную литературу

Список литературы

1. Ансофф И. Стратегическое управление: Пер с англ. - М.: Экономика, 1989.

2. Кравченко А.И. История менеджмента: Учебное пособие для студентов вузов. Изд 5-е / А.И. Кравченко. – М.: Академический Проект, 2005. – 352 с.

3. Карякин А.М. Управление персоналом/А.М.Карякин. - Иваново: ИГЭУ, 2005.

4. Название ресурса. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.progressive-management.com.ua/statyi-avtora/ef-management (Дата обращения: 11.10.2017)

5. Название ресурса. [Электронный ресурс]. https://cyberleninka.ru/article/n/effektivnost-upravleniya-predpriyatiem-klyuchevaya-zadacha-menedzherov (Дата обращения: 11.10.2017)

6. Название ресурса. [Электронный ресурс]. http://psylist.net/uprav/ponat3.htm (Дата обращения: 11.10.2017)

НОВЫЕ ПРОДУКТЫ В ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЕ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

Сундукова Марина Александровна
Студентка 1 курса магистрануры кафедры «финансов и кредита» ИЭП ННГУ им. Н.И. Лобачесвкого

Аннотация: В статье представлен опыт создания и развития платежной системы на территории Российской Федерации, в период перехода от локальных систем банковских карт к общенациональной платежной системе. Рассмотрена структура рынка кредитных карт по виду платёжных систем. Обозначены особенности новых банковских продуктов национальной платежной системы карты «Мир».

Ключевые слова: международные платежные системы, национальная платежная система, национальная система платежных карт, пластиковые карты, платежная карта «Мир».

На сегодняшний день главной задачей любого государства является развитие и поднятие национальной экономики, но неотъемлемой частью для достижения данной цели является международное сотрудничество. Одним из самых развитых его видов являются международные платежные системы.

Международная платежная система (МПС) работает на международном уровне, предоставляя финансовые услуги различным странам.

Данные платежные системы охватывают весь мир и позволяют оперативно проводить взаиморасчеты во внешней экономической деятельности.

Сегодняшний мировой тренд – стремление к ускорению всех процессов в экономике – основан на универсальных системах международных платежей без существования территориальных границ.

Огромная популярность электронной коммерции с массой онлайн-магазинов и возможностью удобной оплаты товаров (услуг) прямо из дома вызывает рост числа пользователей различных международных платежных системах. Этот метод расчета весьма удобен и надежен, поэтому его репутация с каждым днем становится все выше.

Для успешного выбора платежной системы для своей финансовой деятельности, необходимо более подробно разобраться в характеристиках каждой из них и расставить для себя приоритеты.

Идея создания национальной платежной системы родилась еще в 90-е годы, в период становления рыночной экономики в РФ. На российский рынок был допущен ряд международных платежных систем. Национальные платежные системы в силу отсутствия правовой, программной и материальной базы развития не получили. Поэтому до 2015 года в России функционировали только иностранные платежные системы, основные из них – Visa и MasterCard. Они занимали лидирующие позиции в обороте международных платежных карт на территории РФ [3, с. 174-181].

В последние несколько лет ситуация изменилась. Причинами разработки и внедрения в банковскую практику национальной платежной системы стал ряд факторов, таких как:

Монопольное присутствие международных операторов на банковском рынке РФ;

Две крупнейшие международные платежные системы, такие как Visa и MasterCard перестали оказывать услуги по проведению платежных операций для клиентов ряда российских банков из-за введения санкций против России [5, с. 54-98].

На второе полугодие 2016 года структура рынка кредитных карт по виду платежной системы выглядит следующим образом (рис.1).

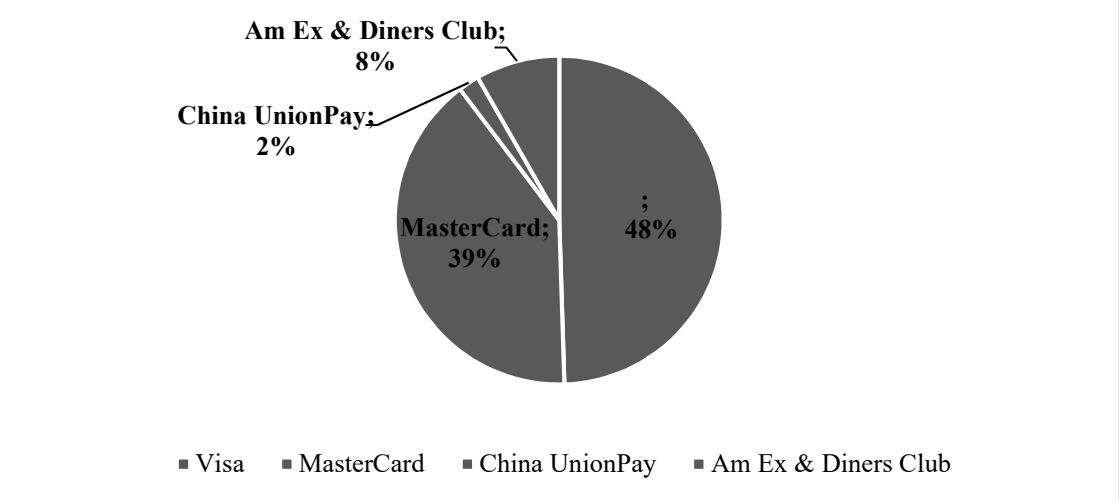


Рис. 1 Структура рынка кредитных карт по типу платежной системы [6]

Веденные санкции, которые затронули пользователей международных систем Visa и MasterCard во многом изменили их отношение к данным компаниям. Потеря доверия граждан во многом скажется на будущем выборе держателей карт между национальной платежной системой и международной. Поэтому с уверенностью можно сказать, что данные компании потеряют какую-то часть российского рынка. Возможно она будет не такой большой, как прогнозируется.

Сильная зависимость России от иностранных платежных систем послужила основанием ЦБ для создания собственной национальной платежной системы с нуля. Деятельность национальной системы платежных карт регулируется специальными нормами, установленными Федеральным законом № 161-ФЗ «О национальной платежной системе», Федеральным законом № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», Указанием Банка России от 16.12.2014 № 3493-У «Об организации взаимодействия и получении операционных услуг и услуг платежного клиринга по переводам денежных средств с использованием международных платежных карт» [1, 2].

Одним из проектов национальной системы платежных карт является создание карты «Мир». Карта «Мир» – это национальная банковская карта, созданная при всесторонней поддержке государства. В декабре 2015 года были выпущены первые карты платежной системы «Мир».

Выпуск карт «Мир» является очень важным этапом в развитии национальной платежной системы РФ, а также значимым этапом обеспечения финансовой безопасности участников системы безналичных расчетов. Появление национальной карты «Мир» направлено на сокращение оборота наличных денежных средств в России и должно способствовать развитию безналичных операций по платежным картам [4, с.55-65].

Карты платежной системы «Мир» доступны широкому кругу клиентов, пользующихся банковскими услугами. Количество выпущенных российскими банками карт национальной платежной системы «Мир» превысило 5 млн штук (данные на апрель 2017 года). Карту выпускают более 70 банков и принимают свыше 95% терминалов и банкоматов с функцией снятия наличных. А география сети приема карт «Мир» охватывает всю страну – снять наличные, оплатить товары и услуги теперь можно в любом городе России.

Для реализации федеральных проектов прямых бюджетных выплат на счета граждан в платёжной системе «Мир» разработана технологическая платформа, которая позволит осуществлять выплаты из казначейства на счёт их получателя практически в онлайн-режиме. Также на базе карты разрабатываются нефинансовые сервисы, которые позволят интегрировать в «пластик» транспортные, социальные и другие приложения. Осенью 2017 года будет запущена межбанковская программа лояльности, в основе которой лежит принцип cash-back – возврат части денежных средств, потраченных на товары и услуги. Размер cash-back'а составит 10-20% и будет доступен всем держателям карт «Мир».

Таблица 1.1.

Типы банковских продуктов национальной платежной системы карты «Мир»

Типы банковских продуктов:	Характеристика	Виды
Дебетовые продукты	позволяет клиентам пользоваться исключительно собственными средствами и не предоставляет возможности привлекать деньги банка-эмитента	дебетовые карты «Мир»
		дебетовые карты «Бизнес»,
		предоплаченные карты
Классические продукты	являются наиболее универсальными	дебетовая карта с овердрафтом (для частных клиентов и в категории «Бизнес»)
		классическая кредитная карта (для частных клиентов и в категории «Бизнес»).
Премиальные продукты	включают премиальные карты	премиальную дебетовую карту с овердрафтом (для частных клиентов и в категории «Бизнес»)
		премиальную кредитную карту (для частных клиентов и в категории «Бизнес»)

Тарифы и условия по карте «Мир» в Сбербанке представлены в 2 вариантах:

Классическая дебетовая карта (аналог MasterCard Standart и Visa Classic)

Пенсионная карта (Доступна клиентам пенсионного возраста для получения пенсий и других выплат).

Таблица 1.2.

Тарифы и условия по карте «Мир»

Характеристика	Классическая дебетовая карта «Мир»	Пенсионная карта «Мир»
Выпуск карты	Бесплатно	Бесплатно
Стоимость годового обслуживания	750 рублей за первый год и 450 рублей за последующие года	Бесплатно, дополнительной карты — 150 рублей.
Комиссия за снятие наличных	Бесплатно в банкоматах Сбербанка и 1% (мин. 150 руб.) в банкоматах	Бесплатно в банкоматах Сбербанка, а вот в банкоматах других банков, также, как и по

	других кредитных организаций.	обычной Пенсионной карте Maestro снять не получится.
Мобильный банк	30 рублей в месяц (Полный пакет). Пакет «Экономный» — бесплатно.	30 рублей в месяц (Полный пакет). Первые 2 месяца плата не взимается. Также возможно подключить экономный пакет бесплатно (без смс о расходных по карте).
Лимит на снятие наличных	150 тыс. в сутки и 1,5 млн. в месяц.	–
Процент на остаток	–	3,5% годовых

Классическую дебетовую платежную карту «МИР» может получить любой желающий.

Пенсионная карта МИР предназначена для льготных категорий граждан, получающих пенсионные начисления в Сбербанке. Поэтому условия обслуживания носят льготный характер по сравнению с обычным тарифом.

Чтобы получить данную карту необходимо соответствовать ряду требований:

Быть старше 18 лет.

Быть гражданином РФ, иностранным гражданином или лицом без гражданства и иметь право на получении пенсии в России.

Иметь постоянную или временную регистрацию на территории РФ.

Для реализации национального проекта по созданию и развитию национальной системы платежных карт и предоставлению участникам расчетных отношений широких возможностей использования национальных платежных инструментов на территории Российской Федерации, на карты «Мир» будут перечисляться зарплаты работников бюджетной сферы, пенсии, пособия и прочие социальные выплаты. Постепенно на отечественную карту должны перейти все получатели бюджетных средств. К концу 2018 года 85 % бюджетников страны станут держателями карт «Мир»

Стоит отметить, что объем операций с пластиковыми картами, выпущенными в России за первый квартал 2017 года вырос на 31% по сравнению с прошлым годом и составил 3,5 трлн рублей, сообщает Банк России.

Количество операция за этот же период возросло на 38% - с 2,8 до 3,8 млрд. Кроме того, вырос объем наличных денег, снятых в банкоматах и полученных в кассах банков с 5,6 трлн до 5,7 трлн рублей.

Федеральнаяслужба государственной статистики(Росстат) отмечает, что доля операций с использованием платежных карт в общей сумме операций физических лиц выросла с 2016 года на 2,8% - до 28,5%.

Всего по состоянию на 1 апреля было эмитировано более 250 млн карт для физических лиц, что выше на 4,3% показателя прошлого года. При этом активными в течение первого квартала оставались 140 млн карт.

Развитие национальной платежной системы свидетельствует о высоком уровне развития экономики нашей страны. Платежная карта «Мир» на текущий момент является довольно перспективным банковским продуктом как для банков, так и для клиентов. Она дает возможность совершать банковские операции картой вне зависимости от политической обстановки. Кроме того, карта «Мир» создана на основе российских технологий и соответствует российским и международным стандартам безопасности. На

карте присутствует российский чип, защищающий копирование карты, а также технология для безопасной оплаты в интернете.

Дальнейшие перспективы развития международной системы будут зависеть от направленности политики государств и экономического сотрудничества в мире.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 27 июня 2011 г. N 161-ФЗ (ред. от 18.07.2017) "О национальной платежной системе".

2. Федеральный закон от 10.07.2002 N 86-ФЗ (ред. от 18.07.2017) "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)".

3. Басова А.Г. Международные платежные системы на российском рынке // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2016. – №10-1. – С. 174-181.

4. Береснева А.С. Карта «Мир» как инструмент развития национальной платежной системы РФ // Современные научные исследования и инновации. 2016. № 6

5. Зубенко, В.В. Мировая экономика и международные экономические отношения: Учебник и практикум / В.В. Зубенко, О.В. Игнатова, Н.Л. Орлова. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 409 с.

6. Информационный портал «Банк России» [Электронный ресурс]– Режим доступа: http://www.cbr.ru./, свободный.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ В СФЕРЕ ГОСТЕПРИИМСТВА

Николенко Полина Григорьевна
кандидат экономических наук, доцент кафедры Сервиса и экономики сферы услуг, Институт пищевых технологий и дизайна – Филиал ГБОУ ВО «Нижегородский государственный инженерно-экономический университет»

Терехов Андрей Михайлович
кандидат экономических наук, доцент кафедры Гуманитарных и социально-экономических дисциплин ФГБОУ ВО Российский государственный университет правосудия (Приволжский филиал); доцент кафедры Бухгалтерского учета ФГАОУ ВО «Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского»

Аннотация: В современной экономической системе значение критерия «качество» (продукции, услуг, управления) имеет особое значение, т.к. качество оказывает непосредственное влияние на состояние уровня жизни, экономической системы, социальной защищенности граждан и т.д. Качество является комплексным понятием, характеризующим эффективность процессов организации бизнеса, в т.ч.: разработка стратегии предприятия, планирование и управление производством, маркетинг и др. Авторами статьи обоснованы теоретические аспекты управления качеством в сфере гостиничного бизнеса, в т.ч.: рассмотрены основные понятия в области менеджмента качества, изложены достижения ученых в данном направлении.

Ключевые слова: качество, управление качеством, менеджмент качества, стандарты.

В стандарте ISO9000:1994 представлено понятие «качество». Так, под качеством понимается совокупность характеристик объекта, относящиеся к его способности удовлетворять установленные и предполагаемые потребности. Качество продукции, ее эксплуатационная безопасность, надежность, возможности послепродажного обслуживания выступают для покупателя в виде основных критериев, учитываемых при покупке товара, они определяют возможности развития предприятия на рынке. Современная экономическая система устанавливает новые дополнительные требования к качеству выпускаемого продукта, услугам. Это связанно с тем, что выживаемость предприятия в настоящее время, его положение на рынке находится в зависимости от уровня конкурентоспособности. Конкурентоспособность предприятия зависит от множества факторов, к которым можно отнести два основных - уровень цен и качество продукта (услуги). При этом второй фактор занимает первые позиции.

Современное понимание управления качеством основывается на том, что деятельность, связанная с управлением качеством не может быть эффективной после завершения этапа производства продукции, она осуществляется в ходе производственного процесса. При этом особое значение имеет предшествующая производственному процессу деятельность по обеспечению качества. Качество определяют действием множества случайных субъективных факторов. Для управления данными факторами следует внедрять систему управления качеством.

70-80 г 20 века ознаменовались переходом от тотального управления качеством к тотальному менеджменту качества. Под тотальным управлением качеством (TQC) понимается управление качеством с целью выполнения заданных требований. Тотальный

менеджмент качества (TQM) кроме этого включает управление целями, самими требованиями.

Остановимся на некоторых инструментах отдела контроля качества основанных на функциях потерь Тагути, которые можно, по мнению авторов, применить и при управлении качеством обслуживания в хостеле. Важнейшим подпроцессом процесса управления заказами в сфере гостиничного бизнеса является процесс анализа контракта (договора), в котором определяют ресурсы, требуемые для производства качественного продукта (услуги) в соответствии с требованиями клиента, принимают решение о готовности приема заказа к исполнению (либо об отказе от заказа) и производится оформление договора (контракта) на предоставление услуг. Возникшие ошибки при оценке возможностей приемки заказа приводят к финансовым потерям. Если же принимается к исполнению заказ, не обеспеченный необходимыми ресурсами, организация терпит убытки, связанные с повышением себестоимости продукции, не ритмичной работой его подразделений, штрафными санкциями за неудовлетворительное качество услуг и нарушения сроков их предоставления. В случаях необоснованного отклонения заказа организация также может нести убытки, связанные с потерей клиента. В результате применения договора (контракта) с клиентом разрабатывают так называемый «домик качества», который включает требования клиентов хостела к функциональному и техническому качеству обслуживания в направлении учета потребительских требований, и, наконец, обозначение заданий на проектирование гостиничного продукта, учитывающее результаты сравнения значений характеристик услуг, продукции и пожеланий клиентов [1].

При исследовании управления обслуживанием качества в хостелах считаем уместным применение некоторых идей, выдвинутых Г. Тагути:

1. Качественным считается только такой продукт (услуга), характеристики которого в полной мере совпадают с их номинальными параметрами. Отклонение могут приводить к потерям в стоимостном выражении, которые пропорциональны квадрату данного отклонения.

2. При проектировании гостиничного продукта и технолого-обслуживающего процесса их следует сделать робастными (доведенные до автоматизма), т.е. устойчивыми к различным помехам при производстве, эксплуатации, потреблении.

3. Критерий правильности проектирования - предсказуемость модели гостиничного продукта, услуги проектирования.

4. Проектирование гостиничного продукта и технолого-обслуживающего процесса необходимо проводить в три этапа:

- системное проектирование;
- оптимальное (параметрическое) проектирование;
- проектирование допусков.

5. Для установления параметров гостиничного продукта (услуги) и технологии необходимо использовать методы статистического планирования экспериментов, в т.ч. ортогональные планы.

Г.Тагути предложен расчет функции потерь качества, где качественными показателями обозначены только полностью совпадающие по величине со значениями номинала, а отклонение от номинальных значений связано с какой-либо потерей качества продукта. Квадратичная функция потерь качества была предложена ученым в качестве лучшей стоимостной оценки потерь производителя и потребителя при отклонении от целевого значения.

Существенный вклад в области качества внес Э. Деминг. В 40-х 20 века годах Деминг занимался обучением японцев статистическим методам, перед окончанием войны в Японии статистический контроль качества применяли очень мало. Методики

статистического контроля качества, разработанные Демингом, были быстро приняты японскими специалистами, особенно на уровне организаций производственной сферы. Ученый призывал управленцев обращать внимание на проблемы вариабельности в производстве и их причины, идентифицировать и отделять «специальные причины» изменчивости производимой продукции от «общих» норм. Специальные причины изменчивости продукции и услуг, как правило, связаны с конкретным оборудованием или операторами, которые его обслуживали, в то время как общие причины обусловлены системным факторам. Основным статистическим инструментом выявления специальных причин были контрольные карты. Деминг был сторонником применения в решение проблем системнного подхода - «цикла Деминга», или PDCA (Plan, Do, Check, Action) — «план, осуществление, проверка, действие».

Не менее известным ученым в изучении рассматриваемых вопросов является Джозеф М. Джуран. Этот ученый одним из первых обосновал переход от контроля качества к управлению качеством. Он разработал «спираль качества» (спираль Джурана). Джуран представлен как автор концепции AQI (Annual Quality Improvement) – концепция ежегодного улучшения качества, в которой под улучшением качества понимается превышение достигнутых результатов работы в области качества, основанное на стремлении работника установить новый рекорд. В концепции AQI основное внимание сосредоточивается на стратегических решениях, более высокой конкурентоспособности и долгосрочных результатах.

Ф. Кросби является признанным в мире авторитетом в области качества. Широкой известности удостоились сформулированные им четырнадцать принципов (абсолютов), которые определяют последовательность действий в обеспечении качества в организациях. Ф. Кросби - идеолог системы «ноль дефектов». В процессе изучения вопросов стоимостной оценки качества, ученый высказал знаменитое выражение: «Качество – бесплатно». Исходя из этого, производитель платит не за качество, а за его присутствие, что должно быть обеспечено непрерывным анализом и контролем.

Всемирно известным американским специалистом Армандом В. Фейгенбаумом, автором теории комплексного управления качеством, сформулирована концепция тотального (комплексного) управления качеством (TQC), которая в 60-е годы являлась новой философией в области управления предприятием. В основе данной концепции лежит предположение о том, что управление качеством отражается во всех стадиях создания продукта (услуги) и на всех уровнях управления организацией при реализации технических, организационных, экономических, и социальных мероприятий [2, с.212].

Представители Японии в области качества, безусловно, внесли существенный вклад в исследование данного направления. Автор японской модели комплексного управления качеством К. Ишикава предположил, что главными характерными чертами управления качеством являются: всеобщее участие сотрудников предприятия в управлении качеством; проведение постоянных внутренних проверок функционирования систем качества; периодическое обучение персонала; обширное внедрение статистических методов контроля. Ученый предложил графические методы анализа причинно-следственных связей, получившие название «диаграмма Ишикавы», вошедшие в состав семи простых инструментов контроля качества.

Г. Тагути в конце 40-х годов занимался изучением вопросов совершенствования промышленных процессов и производимой продукции. Ученый развивал идеи математической статистики, которые относятся к статистическим методам планирования эксперимента и контроля качества. Основным в учении Тагути является повышение качества при одновременном снижении расходов. Отметим, что в 80-х гг. в деятельности многих предприятий начали выделять отдельные функциональные направления.

Расширялся перечень объектов менеджмента (маркетинг, инновации, персонал и т.д.). В менеджменте начали выделять самостоятельные дисциплины, в т.ч. и управление качеством.

Отечественные результаты в области управления качеством представлены главным образом системами обеспечения качества продукции в области военной промышленности и тяжелой промышленности. Они активно внедрялись в середине 50-х г. 20 века. Так, Саратовская система БИП являлась одной из первых систем качества. Инициатором создания данной системы был Б.А. Дубровиков. Данная система предполагала постоянное совершенствование процессов производства, соблюдение технологии и ритмичности работы. Система БИП послужила основой для «системы бездефектного труда» (СБТ). В рамках данной системы высокое качество продукта должно было обеспечиваться за счет системы мероприятий повышающих ответственность за результаты труда, стимулирующих каждого работника. Так же, в Советском Союзе были распространены следующие системы качества: КАНАРСПИ (качество-надежность-ресурс первых изделий) – была ориентирована на ликвидацию объективных причин дефектов на ранних стадиях проектирования и подготовки к производству; КСУКП (комплексные системы управления качеством продукции) - включающие необходимые средства и методы, направленные на установление, обеспечение и поддержание высоких показателей качества продукции на стадиях ее разработки, эксплуатации, обращения, изготовления.

Научная литература отражает множество определений понятия «система менеджмента качества» (СМК), значительная часть которых не раскрывает полную значимость наличия такой системы в процессе жизнедеятельности предприятия. Таким образом, с учетом имеющихся определений, можно предложить следующее определение понятия «система управления качеством в отеле». Система менеджмента качества в отеле - это часть общей системы управления гостиницей, в основе функционирования которой лежат стандарты качества серии ISO-9000, а также внутренние нормативные документы, она обеспечивает стабильное качество оказываемых услуг, осуществляет улучшение гостиничного качества, с учетом изменений запросов потребителей, поведения конкурентов, изменений в экономике государства.

СМК является эффективным способом управления и контроля гостиничными услугами. Залог успешного ее функционирования заключается в хорошей материально-технической базе и непрерывном развитии, с использованием современных методов, повышающих эффективность работы отдельных элементов системы.

Стандартная модель управления качеством в отеле основана на методе «петля качества». Его можно охарактеризовать в виде модели воздействия системы качества на все этапы жизненного цикла гостиничной услуги. Его суть заключается в следующем: материальная база гостиницы и ее сотрудники определяют основные условия деятельности и служат «базой качества». Если гостиничное предприятие имеет хорошую материальную базу и квалифицированные кадры, в нем создана обстановка заинтересованности сотрудников в результатах своей деятельности, это указывает на то, что имеет место благоприятная атмосфера для функционирования гостиницы и предоставления качественных услуг.

Если в отеле будет достаточно эффективно поставлен процесс управления качеством, воздействие вектора качества преобразует «петлю качества» в восходящую спираль и качество услуг повысится до необходимого уровня после каждого цикла управления. В случае когда гостиница не обеспечена необходимой материальной базой или ее сотрудники не заинтересованы в высоком качестве своей трудовой деятельности - тогда нет той основы, которая необходима для создания высококачественной услуги, т.е. вектор

качества имеет нулевые значения и работа по управлению качеством обслуживания является неэффективной.

Основа системы качества состоит в наличии службы качества. В состав названной службы включены такие функции, как: контроль качества, обучение персонала, стандартизация, управление качеством. В гостинице, управленцы которой стремятся постоянно развивать качество своего обслуживания, названная служба может функционировать самостоятельно или входить в состав отдела маркетинга. Данная служба занимается организацией работы по качеству в гостинице, контролирует качество услуг, осуществляет внутренние проверки системы качества, осуществляет и координирует методическое руководство работой различных структур, выполняющих определенные функции в системе качества.

Эффективное (результативное) управление качеством в гостиничном предприятии заключается в следующем:

- применение эффективных маркетинговых мероприятий;
- применение отраслевого стандарта качества, стандартов гостиничного предприятия;
- организация производственных и бизнес-процессов;
- внедрение корпоративной культуры;
- применение квалификационного стандарта;
- внедрение нормирования труда сотрудников;
- справедливая оценка и мотивация и стимулирование труда работников;
- проверка входного и выходного качества [2].

Реализация концепции маркетинга основывается на создании соответствующей маркетинговой службы, которая осуществляет маркетинговые исследования (в т.ч. изучает перспективы увеличения спроса, требования потребителей к услугам, тенденций этих требований с учетом влияния различных факторов). Без наличия названной службы в настоящее время отелям трудно конкурировать на рынке услуг. Результатом деятельности маркетинговой службы в организации является подчинение хозяйственной деятельности гостиницы рыночным законам. В задачи и цели контроля маркетинга входят: определение степени достижения цели, установление возможностей улучшения, проверка соответствия приспособляемости гостиницы к изменениям условий внешней среды. Использование гостиницами отраслевого стандарта основывается на внедрении одного из стандартов семейства ISO (9000, 9001, 9002, 9003), в т.ч. для разработки внутриорганизационных стандартов, позволяющих контролировать качество обслуживания и услуг.

Одним из требований СМК является качественная организация процессов производства. Нормативное описание процессов производства осуществляется по каждому подразделению гостиницы по техническому паспорту, классификации отеля, должностей сотрудников и их обязанностей в подразделении. Технологические процедуры поэтапно описывают основные функции (деятельность) подразделения, внимание так же обращают на координировании деятельности при взаимодействии с другими подразделениями гостиничного предприятия. Нормативное описание технологических процедур представляет собой нормативный документ, закрепляющий нормы ответственности и руководителя конкретного подразделения. Нормативные описания процессов производства объединяют в единый документ «Руководство по качеству». Профстандарты, представляющие собой обязательный элемент функционирования гостиничного предприятия, и являющиеся составной частью функционального качества, предназначены для разрешения вопросов, связанных с обеспечением эффективной системы управления кадрами и качеством труда, а также для регулирования трудовых отношений. Квалификационные требования (профстандарты) необходимы для обоснованного и

рационального разделения и организации труда, оптимального подбора, рассредоточения и использования кадров, единства при распределении должностных обязанностей персонала отеля и предъявляемых к ним требований по уровню квалификации, закрепления ответственности в трудовых договорах, а также принимаемых решений при проведении аттестации руководства и специалистов. Схема внедрения может быть следующей: квалификационные требования - нормативное описание обязанностей по должностям - должностная инструкция, трудовой договор.

Не менее важной составной частью функционального качества является оценка и мотивация труда сотрудников гостиничных комплексов. Оплата труда должна быть на таком уровне, чтобы коллектив был уверен в своем будущем, защищен от различных изменений внешней и внутренней среды. Система оплаты труда должна основываться на действенных средствах стимулирования и мотивации. Работникам предприятия должна предоставляться возможность получать больше за производительность, качество труда, что не может обеспечить фиксированная заработная плата. В размер оплате труда должно входить вознаграждение работников, служащее оценкой и признанием отелем особо качественной работы сотрудника. Данное вознаграждение включает: оплата расходов на образование (повышение квалификации), медицинское обслуживание, страхование жизни и т.д.

Далее остановимся на восприятии потребителем оценки качества услуги. Оно основывается на формировании в сознании потребителя чувственного образа различий между ожиданиями в обслуживании и фактически полученной услугой с последующим перерастанием этого данного в эмоциональный настрой по отношению к отелю, характеризуемый уровнем и направлением. Высокий положительный настрой – это большая степень удовлетворения, высокое качество. Сильный отрицательный настрой – низкое качество, низкая степень удовлетворенности. Количественная характеристика этого настроя представляется как оценка качества. У менеджмента гостиничного предприятия, обслуживающего персонала имеются собственные ожидания, представления и опыт практической деятельности относительно предлагаемой потребителю услуги. Когда отели по средствам рекламы, каталогов и в прямых контактах на этапах принятия клиентами решений общего и конкретного выбора обслуживания заверяют, что имеющийся уровень обслуживания соответствует пожеланиям потребителей, это должно означать следующее. Во-первых, владельцы и управленческий персонал гостиничного предприятия доподлинно знают об ожиданиях каждого потребителя, и они довели это знание до персонала отеля в виде определенных для каждого работника обязательных стандартов и правил обслуживания. Во-вторых, все сотрудники отеля хотят и могут работать по установленным для них нормам и правилам. Иногда сотрудники не соблюдают в работе требования, установленные руководителями, точно так же, как установленные требования не в полной мере отражают требования потребителей к качеству гостиничной услуги. При восприятии и оценке качества получаемой услуги клиент исходит из своих ожиданий.

Обслуживающий персонал в процессе работы учитывает требования руководства и основывается на своих ожиданиях, которые им рассматриваются как наиболее вероятная версия ожиданий потребителя гостиничной услуги. При этом восприятие и оценка качества обслуживания является единым процессом. Для количественной оценки уровня удовлетворения или разочарования можно использовать балльную оценку со знаком «+» или «-». Шкала оценок может быть единой для всех элементов, либо различной (для одних, например, трехбалльная, для других элементов – десятибалльная).

Следует рассмотреть особенности управления качеством в гостиницах. Так, рынок гостиничных услуг не похож на другие рынки по следующим причинам:

- услуга не существует до момента ее оказания. Это делает невозможным сравнение и оценку услуг до их оказания. В связи с этим сравнить можно только ожидаемые выгоды и полученные;

- услугам присуща высокая степень неопределенности, что ставит потребителя в невыгодное положение, а гостиницам затрудняет продвижение услуг на рынок;

- эффективность функционирования любого отеля тесно связано с качеством предоставления услуг.

Предоставление высококачественных гостиничных услуг является составной частью постоянного внимания управленческого персонала гостиничного предприятия независимо от формы собственности. Достижение качества в обслуживании является важной задачей, решение которой обеспечивает успех. Деятельность в сфере гостиничного бизнеса предполагает высокую степень контакта и координации между служащими и клиентами. Авторы статьи управление качеством обслуживания в сервисе связывают с производством и сферой услуг (табл.1).

Таблица 1

Сравнительная характеристика экономической категории «качество»: производственный аспект и сфера услуг

Наименование	Производство	Сфера услуг
Управление качеством	Методы и виды деятельности оперативного характера (включают контроль качества, сбор и распределение информировании о качестве, разработка мероприятий, принятие управленческих решений и их реализацию на всех этапах предоставления услуги)	Осуществляется по средствам осуществления управляющих функций - планирования, мотивации, организации, контроля, принятия решений и внедрения мероприятий. Эти функции взаимосвязаны между собой. Их последовательная реализация обусловлена процессом управления качеством
Качество	Совокупность характеристик объекта, относящиеся к его способности удовлетворить заданные и возможные потребности	Степень удовлетворения потребителя
Качество услуги	Способность коммуникаций системы обеспечивать конкретный уровень качества услуг в зависимости от вида передаваемых данных, т.е. распределение внутренних сетевых ресурсов таким образом, чтобы информация могла передаваться строго по назначению, быстро и надежно.	Совокупность характеристик услуги, придающие ей способность удовлетворять обусловленным или предполагаемым потребностям
Обеспечение качества	Все планирование и систематически осуществляемые виды деятельности в рамках СМК, а также подтверждаемые необходимые для создания полной уверенности в том, что объект будет выполнять требования к качеству	Требования к качеству полностью не отражают потребности пользователя, обеспечение качества может не создавать достаточной уверенности
Оценка качества	Систематическая проверка, насколько объект способен выполнять заданные требования	Производится с целью определения возможности поставщика в области качества

Наиболее распространенные действия направлены на улучшение и контроль качества услуг отелей (качество приготовления пищи, наличие горячей воды, количество полотенец и т.п.). При этом качество гостиничных услуг состоит не только в решении технических и технологических проблем. Усилия предприятий сферы гостеприимства традиционно направлены на привлечение потребителей (клиентов), на максимально возможное выполнение их пожеланий, завоевание статуса и доверия. Это может гарантировать только их полное удовлетворение. В связи с этим стратегия развития отеля должна также иметь систему приоритетов, делать особенный акцент на совершенствовании отношений и общении между клиентами и обслуживающим персоналом гостиничного предприятия. Постоянное повышение качества - это не единовременные затраты, а долгосрочный вклад, основанный на обеспечении постоянства клиентуры путем удовлетворения ее потребностей. В связи с этим на предприятиях сервиса следует выстраивать клиентурные отношения, способные удержать клиентов, которые позволят сократить затраты на маркетинг и, соответственно, увеличивающих рентабельность.

Итак, в индустрии гостиничного бизнеса каждый элемент СМК обслуживания должен постоянно контролироваться, при этом особое внимание следует уделять удовлетворенности потребителей. В любом отеле клиент выступает главным экспертом гостиничной услуги, ответственными за качество обслуживания являются работники, внутренние и внешние эксперты, а так же государственные органы.

Список литературы:

1.Анцев В.Ю. Иноземцев А. Н. Всеобщее управление качеством: учебное пособие / Издательство ТулГУ, 2005, 243 с.

2. Гареев Р.Р. Особенности системы управления качеством в гостиничных предприятиях // Молодой ученый.– 2013. – №11. – С. 315–319.

ОЦЕНКА КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА

Торгашева Надежда Юрьевна
Бакалавр, бухгалтер, МУП «Комбинат школьное питание».

Аннотация: в статье представлена сущность понятия «кадровый потенциал», выделены основные критерии оценки кадрового потенциала относительно различных отраслей экономики, представлен общий алгоритм оценки кадрового потенциала.

Ключевые слова: оценка кадрового потенциала, критерии кадрового потенциала, качественные и количественные критерии кадрового потенциала, алгоритм оценки кадрового потенциала, оценка персонала.

В настоящее время персонал – это важнейший фактор экономического роста не только отдельно взятого предприятия, но и государства в целом. Это можно объяснить тем, что конкурентные преимущества в функционирующей экономике достигаются сейчас не за счёт объёма имеющихся природных ресурсов, а за счёт информации, человек же выступает источником этой информации.

Формированием кадрового потенциала занимаются на всех уровнях – на государственном (что важно для проведения государственной политики инновационного развития), на уровне регионов (или местном уровне), а также на уровне отдельно взятого предприятия (его подразделения, отдела, цеха).

Чтобы стать конкурентоспособным на рынке как международного плана, так и в менее крупных масштабах, и повысить этот показатель, субъектам стоит обращать внимание на повышение производительности труда, которое можно обеспечить развитием и улучшением качества кадров, т.е. повышением кадрового потенциала.

Поэтому проблема оценки кадрового потенциала и накопление опыта по данному вопросу – это актуальная задача для управляющих государством, регионом, для владельцев компаний любой отрасли и любого масштаба производства.

Также стоит отметить, что оценка кадрового потенциала нужна и при проведении процедуры оценки бизнеса в случае его продажи, реорганизации, сдачи в аренду и др.

В России оценка кадрового потенциала не всегда может проводиться объективно, что связано с отсутствием чёткой научной единой системы, отлаженного алгоритма, который учитывает набор как качественных, так и количественных показателей кадрового потенциала.

Вопросом разработки методики оценки кадрового потенциала занимаются не только практики, специалисты в области управления кадрами, но и теоретики – учёные и исследователи российских высших учебных заведений. Например, это Донгак Ч.Г., чьи труды посвящены роли развития кадрового потенциала предприятий. Также особого внимания заслуживают труды Кибанова А.Я., Писаревской А.И. и Гринёвой В.Н., которые сформулировали классификацию подходов к определению кадрового потенциала. Седнева О.Г. и Носковская М.В. занимаются моделированием кадров и разрабатывают модели развития кадрового потенциала.

Что касается исследований в области методов оценки кадрового потенциала, то достаточно большое внимание этому вопросу уделяли Третьякова Е.П., Реймаров Г.А., Хлопова Т.В.

Прежде, чем определить базовый алгоритм оценки кадрового потенциала, стоит обратить внимание на исследуемое понятие.

Большинство учёных считают, что кадровый потенциал – это синоним человеческого потенциала или человеческого капитала. Кадровый потенциал – это взгляд на персонал организации в качестве активного элемента.

Кадровый потенциал – это способности и возможности работников к реализации своих идей, умений, навыков для обеспечения деятельности организации.

По мнению таких авторов, как Колосова Р.П. и Меликьян Г.Г., кадровый потенциал – это природные способности человека, которые он может развивать в процессе трудовой деятельности, включающей обучение, мотивацию, приобретение навыков и т.д.[2, с.178]

Другие авторы, как Потёмкин Е.Л., например, считают, что кадровый потенциал – это степень квалификационной и профессиональной пригодности человека к выполнению интеллектуальной работы. При этом отмечено, что каждый сотрудник из персонала компании обладает трудовым потенциалом, т.е. набором физических и духовных качеств, отражающих возможность и границы его участия в трудовой деятельности.

В целом кадровый потенциал – это проявление возможностей предприятия, он показывает не только результаты работы персонала, но и скрытые резервы, которые в будущем могут повлиять на жизнедеятельность фирмы.

Основные показатели кадрового потенциала, с помощью которых производится его оценка, это:

- работоспособность персонала;
- уровень профессиональных знаний и навыков;
- накопленный опыт;
- личностные характеристики персонала;
- наличие творческих способностей у персонала и т.д.

Отдельно стоит отметить, что кадровый потенциал персонала складывается не только по личностным характеристикам единицы сотрудника, но и по его способности действовать в команде, участвовать в общей работе коллектива, оказывать взаимопомощь и заменять при необходимости.

Если схематично изобразить структуру показателей кадрового потенциала, то она будет выглядеть следующим образом (рис.1.).

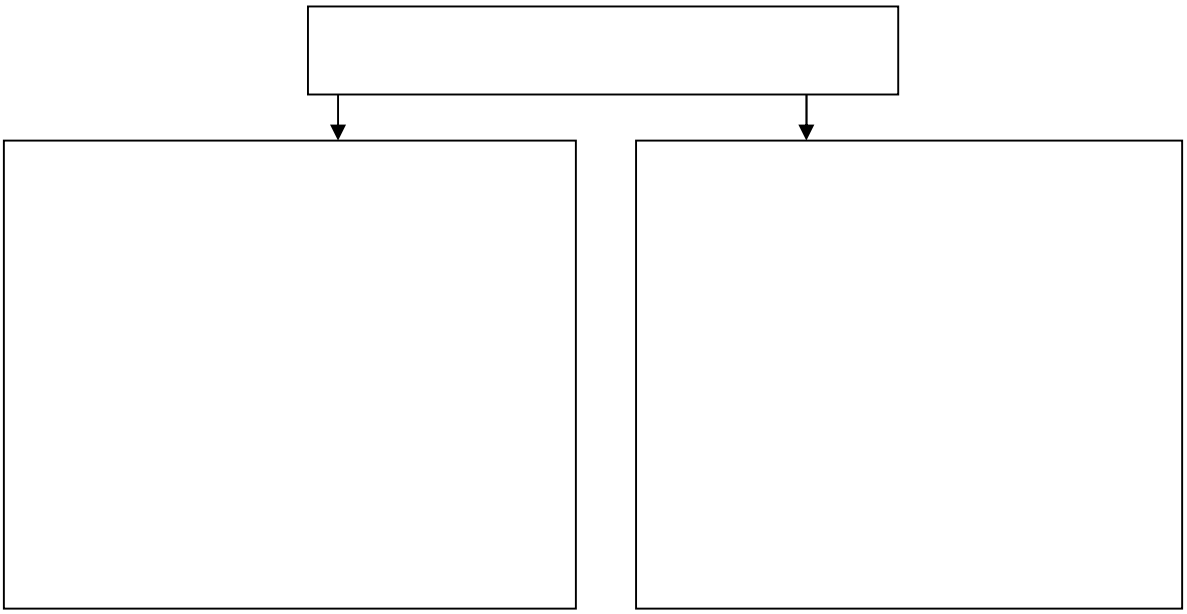


Рис.1. Структура показателей оценки кадрового потенциала

Оценка количественных и качественных показателей осуществляется различными способами.

Количественные показатели измеримы и вычисляются с помощью математических, статистических способов, особенно популярным в данном случае является коэффициентный подход.

Например, рассчитываются коэффициенты движения персонала организации (коэффициент по приёму, по выбытию, замены, обновления, постоянства и т.д.).

Качественные показатели кадрового потенциала рассчитываются с помощью анализа социологических и социально-психологических факторов. Например, практики прибегают к применению индексного метода в вопросе оценки уровня образования или инновационного потенциала предприятия.

Для оценки этого качественного параметра кадрового потенциала в некоторых российских компаниях рассчитывается ряд индексов, как [1]:

- индекс образования - чем он выше по организации, тем выше потенциал;
- индекс постдипломного образования – характеризует численность персонала, которая получала дополнительное образование в процессе работы в организации;
- индекс самообразования – характеризует долю рабочего времени, которую руководство организации разрешает использовать на самообразование;
- индекс инициативности персонала - свидетельствует о частоте обращений к руководству сотрудников с новаторскими предложениями. Чем выше показатель, тем выше кадровый потенциал;
- индекс разработки управленческих решений – показывает частоту обращений к руководству сотрудников с предложениями управленческих решений (по любым стратегическим и тактическим решениям). Чем выше показатель, тем выше кадровый потенциал и т.д.

Стоит отметить, что у отдельно взятой компании может быть свой набор индексов и шкала их измерений – это зависит от размера бизнеса, от отрасли и других факторов влияния.

Также отдельно стоит выделить комплексный подход к оценке кадрового потенциала, который базируется на оценке количественных и качественных показателей при помощи системы выбранных показателей. Ещё один выделяемый подход – интегральный, который состоит в определение совокупности качественных и количественных показателей в виде одного интегрального компонента.

Как было отмечено выше, универсального алгоритма или какой-то выработанной методики по оценке кадрового потенциала не существует, но схематично процесс можно отобразить на рис.2.

Из представленного алгоритма можно выделить основные проблемы оценки кадрового потенциала, которые звучат следующим образом:

1) как грамотно разработать критерии для оценки персонала;
2) кто должен принимать участие в разработке критериев оценки;
3) каким требованиям должны соответствовать критерии.

Можно предложить набор действий по разработке критериев для различных компаний:

- определить должности, для которых будут разрабатываться критерии;
- выявить существенные факторы деятельности для определённого набора должностей;
- оценить важность критериев и возможность их измерения;
- описать критерии;
- сгруппировать критерии и проранжировать их.

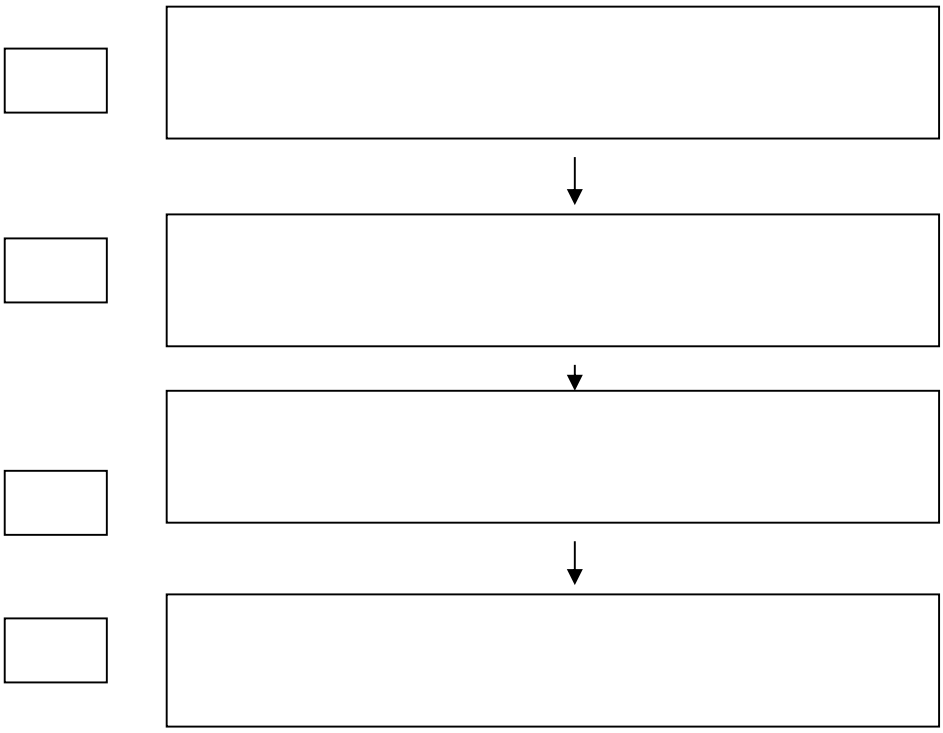


Рис.2. Методика оценки кадрового потенциала

Можно предложить набор критериев оценки кадрового потенциала по основным отраслям экономики (табл.1).

Таблица 1

Набор критериев для оценки кадрового потенциала

Отрасль экономики	Количественные критерии	Качественные критерии
Сельское хозяйство, строительство и производство	Средний стаж работы Выработка Ресурс затраченного времени Материалоотдача Среднее время освоения оборудования Среднее время выполнения заказа	Состояние здоровья Интуиция Координация движений Уровень квалификации
Оптовая и розничная торговля	Количество привлеченных клиентов Выполнение плана продаж Размер среднего чека Количество жалоб от клиентов	Уровень самообразования Уровень коммуникабельности Уровень выработки управленческих решений
Транспорт и связь	Выполнение плана работ Количество жалоб от клиентов Стаж работы Количество дисциплинарных нарушений	Состояние здоровья Уровень квалификации Уровень коммуникабельности

Финансовая деятельность	Средний стаж работы в данной сфере Количество дополнительных часов образования в сфере финансов у работника Количество жалоб от клиентов Количество привлечённых клиентов	Уровень образования и финансовой грамотности Уровень коммуникабельности Удовлетворённость поведенческим характеристикам
Государственное управление	Количество жалоб от населения Количество реализованных/ разработанных проектов и программ за год Средний стаж работы в данной сфере Наличие образования Показатели движения персонала	Уровень инициативности Уровень принятия управленческих решений Уровень образования
Образование	Средний стаж работы персонала Количество пройденных аттестаций и программ обучения Количество разработанных методик Количество научных статей, трудов, изданий Средний балл у обучающихся	Уровень образования Уровень самообразования Уровень инновационности мышления Стрессоустойчивость
Здравоохранение	Средний стаж работы персонала Показатели движения персонала Количество жалоб Количество принятых больных Количество положительных отзывов Количество реализованных программ Количество дисциплинарных нарушений	Уровень квалификации Уровень образования Уровень инновационности мышления Стрессоустойчивость Психолого-физические характеристики

Руководствуясь перечисленными в таблице критериями по отдельным отраслям, необходимо провести оценку: количественные критерии измерить и представить в виде цифрового материала, а качественные описать, представить в виде индексов, коэффициентов либо таблиц, по возможности составить в дальнейшем графики за несколько лет (если организация ведёт свою деятельность на рынке более 1 года).

В целом стоит отметить, что как таковой группировки критериев, по которым проводится оценка кадрового потенциала, не имеется, однако в ходе процедуры рассматриваются показатели, связанные не только с персоналом, но и с материально-технической составляющей базой предприятия, а также учитываются факторы влияния внешней среды. Например, на кадровый потенциал торговых предприятий влияет масса экономических факторов, следовательно, разумно будет оценивать показатели привлечения клиентов, размер среднего чека. А на кадровый потенциал предприятий здравоохранения влияет общий уровень жизни населения в стране, уровень заболеваемости и смертности, поэтому оценивается количество принятых пациентов, количество положительных отзывов, оставленных ими, количество предложенных программ сотрудниками в сфере здравоохранения.

Подводя итоги, можно сделать вывод, что единой методики оценки кадрового потенциала не имеется, однако выделяется несколько этапов её проведения, сводящиеся к группировке информации, обоснованию её необходимости и подготовительным работам,

оценочному анализу и заключению, в котором даётся рекомендацию по тому или иному управленческому решению.

Список литературы

1. Брагин Н.И. Оценка персонала: особенности в России и в странах Европы // Вестник Сибири. – 2016. – № 8. – с.15

2. Колосова Р.П. Кадры: оценка, проблемы, развитие. – М.: Москва, 2016. – 329 с.

ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Трофимов О.В.
д.э.н., проф., зав. кафедрой «Экономика фирмы» ИЭП ННГУ им. Н.И. Лобачевского

Кирюченкова В.А.
Ассистент кафедры «Экономика фирмы» ИЭП ННГУ им. Н.И. Лобачевского

Молодцов М.В.
студент гр. 35141-Ээ-1 ИЭП ННГУ им. Н.И. Лобачевского

Аннотация. В данной статье рассмотрены понятие управленческого решения в условиях кризиса, факторы, воздействующие на бизнес и вызывающие кризис в системе, приведен практический пример реализации управленческого решения в период кризиса организации.

Ключевые слова: управленческое решение, кризис, платежеспособность, банкротство.

В процессе жизненного цикла существования организации наступают периоды ее неустойчивого состояния вследствие воздействия на нее, как внешних факторов, так и внутренних процессов. Появляется необходимость найти такие формы управления этим процессом, чтобы это минимизировало издержки и всевозможные потери. В данном случае речь должна пойти либо о кратковременных управленческих действиях в масштабах всей организации, либо о достаточно длительных управленческих действиях в одном из ее элементов.

Само по себе явление кризиса представляет ответную реакцию организации на противоречия в социально-экономической системе.

Причины кризиса могут быть различными. Как правило, они делятся на объективные, связанные с циклическими потребностями обновления и реструктуризации, и субъективные, которые отражают ошибки в управлении, а также природные, представляющие собой явления климата, землетрясения и др. Также, причины кризиса могут быть внешними и внутренними. К внутренним факторам, прежде всего, относят:

- наличие конкурентоспособного оборудования;
- взаимоотношения между сотрудниками организации;
- диалог между руководителем и подчиненными;
- распределение прав и обязанностей между подразделениями;
- контроль за состоянием платежеспособности и финансовой устойчивости организации;
- работа отдела маркетинга и сбыта.

К факторам внешней среды относят:

- курс валют;
- макроэкономическую ситуацию в стране;
- политическую обстановку;
- конкуренцию;
- фискальную и денежно-кредитную политику

Важным значением в исследовании кризиса является не только выявление его причин, но и анализ всевозможных последствий. К таким последствиям можно отнести и финансовое оздоровление, а также возможно обновление организации, либо, наоборот, ее

разрушение, в крайнем случае, возникновение нового кризиса. Указанные обстоятельства приводят либо к выходу организации из кризиса, либо к ликвидации организации. Характер кризиса и система мер антикризисного управления будут определять последствия кризисных явлений в организации, вследствие таких действий кризис либо снижается, либо приводит к разрушительным событиям. Возрастание расходов, снижение показателей объемов продаж, ухудшение финансового состояния служат выражением последствий кризисных явлений.

Преодоление кризиса организацией не всегда способствует росту показателей эффективности деятельности. Возможно также преобразование в состояние нового кризиса, не исключено, что еще более продолжительного и глубокого. Цепная реакция является отражением кризисов в организации. Не исключается возможность остановки кризисных явлений на достаточно продолжительное время. Существенные изменения или выход из кризиса являются выражением последствия кризиса.

Управление системами в состоянии неравновесия и дисбаланса, требует от руководителей освоения практических навыков предвидения и распознавания кризисов, устранения отрицательных последствий возникающих негативных факторов.

Для предприятий и организаций различных форм собственности, функционирующих в условиях рыночной экономики, занимающихся разнообразными видами деятельности, необходимы методы управления, которые смогут эффективно отражать и снижать риски кризисных ситуаций, в том числе не допускать банкротства организаций.

В современных условиях, когда руководитель предприятия самостоятельно принимает и реализует управленческие решения, несёт важнейшую экономическую и юридическую ответственность за результаты хозяйственной деятельности, объективно возрастает значение использования данных бухгалтерского управленческого учета при принятии управленческих решений.

Управленческие решения представляют собой способ постоянного воздействия управляющей подсистемы на управляемую подсистему, т.е. субъекта управления на объект управления. Это воздействие в конечном итоге приводит к достижению намеченных целей эффективности деятельности.

В условиях кризиса быстрыми темпами растет число самых разнообразных проблем, которые предприятию необходимо решить для поддержания своего устойчивого функционирования, сокращается время принятия управленческих решений, а также возрастает ответственность руководителя [1] и увеличивается риск каждого принимаемого управленческого решения [2]. Таким образом, возрастает потребность в разработке и реализации методов и способов принятия управленческих решений, обеспечивающих устойчивое развитие предпринимательского сектора в условиях кризиса [4].

Принятие управленческих решений представляет собой процесс определения и выбора среди имеющихся альтернатив на основе ценностей и предпочтений руководителя, принимающего решения. Целью указанного процесса является выбор альтернативы, которая, в свою очередь, наилучшим образом решает поставленную задачу и в наибольшей степени соответствует целям и ценностям предприятия [3].

Далее, рассмотрим подробнее принятие управленческих решений руководителем организации в условиях возникшего кризиса.

Как уже указывалось выше, любой бизнес подвержен воздействию факторов внешней и внутренней среды. К внешним факторам можно отнести воспрепятствование ведению бизнеса в нормальных условиях, как произошло с организацией, осуществляющей деятельность в сфере оптовой торговли бытовой химией [5].

Конфликтная ситуация на ООО «СТС» с арендодателем складского помещения для размещения товарных запасов послужила причиной изменения бизнес-модели юридического лица. Причиной конфликта являлась неуплаты арендных платежей, вследствие чего арендатору был закрыт вход на склад к товарным запасам.

Организация в судебном порядке пыталась получить доступ в арендуемое помещение. В ходе исполнительного производства склад был вскрыт судебными приставами (по истечении 9 месяцев закрытия), составлены акты осмотра. Таким образом, хозяйственная деятельность организации была «заморожена» из-за невозможности получить доступ на складское помещение с товарными запасами, реализация товара в течение длительного времени была невозможна.

Ввиду вышеизложенного, необходимо отметить, что в указанных условиях – отсутствия доступа к документации и товарам, находящимся на арендуемых складских площадях – деятельность, которую продолжало вести ООО «СТС», следует охарактеризовать как антикризисную и направленную не столько на получение прибыли, сколько на погашение имеющейся кредиторской задолженности, как перед кредитной организацией, выдавшей кредит, так и перед остальными контрагентами организации.

Вследствие закрытия доступа на склад наступили следующие последствия для организации. Основная часть требований кредиторов была обеспечена залогом товара в обороте, который был изъят со склада неустановленными лицами. При этом в возбуждении уголовного дела по данному факту отказано. Более того, руководитель сделал все от него зависящее для того, чтобы обеспечить доступ на этот склад в рамках закона: было подано заявление в полицию с сообщением о самоуправстве арендодателя, было инициировано судебное разбирательство с требованием обеспечить доступ на склад.

В сложившихся условиях, руководствуясь принципами добросовестности и разумности, руководителем организации стали предприниматься действия, направленные на разработку антикризисной стратегии ведения бизнеса.

Сохранение финансовой устойчивости и платежеспособности, погашения обязательств в течение длительного периода является целью антикризисного управления организацией, а также сохранение конкурентоспособности организации в течение длительного периода, что позволит осуществлять все задачи антикризисного управления.

Руководителем ООО «СТС» стали предприниматься следующие меры антикризисного характера:

Организация деятельности, минуя складские помещения, т.е. передача товара непосредственно покупателю.

Погашение кредитных обязательств перед банком.

Погашение кредиторской задолженности перед контрагентами. Данный факт подтверждается движением денежных средств по расчетному счету организации.

Указанные выше обстоятельства свидетельствуют о разумном и добросовестном исполнении ООО «СТС» своих обязательств перед кредиторами.

Необходимо особо отметить, что платежеспособность организации находилась на рекомендуемом и приемлемом уровне, с позиции бухгалтерского учета и финансового анализа, достаточно длительное время с момента закрытия складского помещения. Данный факт свидетельствует о грамотном подходе к ведению бизнеса руководителем в сложившихся кризисных условиях. В подтверждение вышеуказанного, приведем информацию из анализа финансового состояния ООО «СТС».

Степень платежеспособности по текущим обязательствам определяет текущую платежеспособность организации, объемы ее краткосрочных заемных средств и период возможного погашения организацией текущей задолженности перед кредиторами за счет

выручки. Степень платежеспособности определяется как отношение текущих обязательств должника к величине среднемесячной выручки.

Согласно ст.3 Федерального Закона «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002г. № 127-ФЗ «если юридическое лицо не в состоянии в течение трех месяцев удовлетворить требования кредиторов, как по денежным обязательствам, так и по обязательным платежам, то оно может быть признано банкротом». Соответственно, коэффициент текущей платежеспособности не должен превышать значение «три».

Графически динамика данного коэффициента выглядит следующим образом (см. Рис. 1):

Рис. 1 Степень платежеспособности по текущим обязательствам

Предприятие было в состоянии погасить текущую задолженность за счет получаемого дохода на протяжении 2013 года, на конец анализируемого периода с точки зрения коэффициента платежеспособности является платежеспособным. Конфликтная ситуация с закрытием склада возникла в сентябре 2013 г.

Анализ коэффициентов платежеспособности показал, что на протяжении анализируемого периода финансовое состояние ООО «СТС» было нестабильно. Основные негативные тенденции наблюдаются в конце 2013 года, это связано с сокращением выручки от реализации товара в конце 2013 года по причине того, что доступ к товарам должника был закрыт арендодателем, реализация товара невозможна [6].

Несмотря на весь комплекс мер антикризисной стратегии ведения бизнеса, на рассматриваемую организацию оказало существенное влияние кризисная ситуация с закрытием доступа на складское помещение, которая послужила «отправной» точкой для возникновения следующих последствий:

Потеря клиентской базы. Поскольку арендуемое складское помещение использовалось также в качестве офисного, то, хранящиеся документы, а именно, клиентская договорная база, была недоступна для пользования. В виду особенностей специфики бизнеса - торговля бытовой химией – организация осуществляла сотрудничество с большим количеством контрагентов. В силу указанного, ООО «СТС» могло продолжать сотрудничать только с небольшой долей контрагентов, что оказало существенное влияние на дальнейшую деятельность.

Отсутствие возможности рефинансирования кредитной задолженности.

Если рассматривать все обстоятельства в совокупности, то можно сделать вывод, что к банкротству организации привели как раз действия Арендодателя складского помещения, по сути сделавшие невозможными дальнейшую работу ООО «СТС», основным видом деятельности которого является оптовая торговля. Товар на сумму порядка 40 миллионов рублей был заблокирован на складе, вся клиентская база ООО «СТС» оказалась в распоряжении Арендодателя, ООО «СТС» потерпело в связи с закрытием склада огромные убытки.

В марте 2014 г., погасив обязательства перед большим количеством контрагентов, руководитель принимает решение о ликвидации организации. В процессе ликвидации был установлен факт того, что произвести расчеты со всеми кредиторами не представляется возможным. Однако, далеко не каждый участник рынка в ситуации, когда его долги превышают активы, а имущества для удовлетворения требований всех кредиторов недостаточно, способен самостоятельно преодолеть кризис. В подобных ситуациях вступает в действие правовой механизм признания такого должника несостоятельным (банкротом). В связи с вышеизложенным руководителем было подано заявление о признании организации несостоятельной (банкротом) в Арбитражный суд Нижегородской области.

С экономической точки зрения банкротство – это процедура ликвидации неплатежеспособной организации в связи с невозможностью и нецелесообразностью продолжения ее деятельности.

Указанные факты свидетельствуют о добросовестном и разумном исполнении своих обязательств руководителем ООО «СТС», которые заключаются в следующем:

Своевременная реакция на возникновение кризисной ситуации в ООО «СТС», как следствие воздействия внешних факторов - заблокирован доступ на складское помещение с товарными запасами и документацией, и разработка антикризисной стратегии ведения бизнеса;

Своевременное погашение обязательств перед кредитной организацией и другими контрагентами;

Подача заявления о признании ООО «СТС» несостоятельным (банкротом) после установления факта невозможности погашения обязательств перед всеми кредиторами.

В процессе проведения процедуры конкурсного производства, одним из кредиторов ООО «СТС» было подано заявлением о привлечении к субсидиарной ответственности руководителя ООО «СТС» в Арбитражный суд Нижегородской области. Однако, изучив материалы дела, выслушав доводы лиц, участвующих в деле, суд приходит к следующему.

Если мы обратимся к нормам Закона о банкротстве, а именно к п. 4 ст. 10, из которого следует, что «пока не доказано иное, предполагается, что должник признан несостоятельным (банкротом) по причине действий либо бездействий контролирующих лиц, которое привели к наступлению вреда имущественным правам кредиторов. Такой вред наступил по причине совершения контролирующим лицом определенных действий». Также, в соответствии с нормами гражданского законодательства «не допускаются действия в обход закону с целью нарушения прав участников гражданского оборота, а также злоупотребление правом, под которым понимается заведомо недобросовестное осуществление гражданских прав». Арбитражным судом были исследованы материалы дела и сделаны выводы, что в совершенных управленческих действиях руководителя ООО «СТС» отсутствуют доказательства намерения причинения вреда имущественным правам кредиторов. Все сделки совершены исключительно в целях поддержания нормальной хозяйственной деятельности организации, ее финансовой устойчивости и платежеспособности. А также, само по себе исполнение сделок в процессе хозяйственной

деятельности не свидетельствует о наличии оснований для привлечения руководителя ООО «СТС» к субсидиарной ответственности [7].

Описанные выше обстоятельства указывают на то, что руководителем ООО «СТС» своевременно предпринимались управленческие решения с учетом экономической и юридической ответственности за результаты хозяйственной деятельности в условиях кризиса.

Список литературы:

1. Швецова. Н. К., Егошина М.Н. Методические подходы к управлению финансовой устойчивостью предприятия в условиях финансового кризиса // Вестник Чувашского университета. 2014. № 1. С. 285–287.

2. Шимина И. В. Принятие управленческих решений в период кризиса // Актуальные вопросы инновационной экономики. 2014. № 7. С. 193–196.

3. Ямилов. Р. М. Управленческий процесс, управленческое решение: некоторые проблемы, причины и пути их решений // Сборник научных трудов вузов России «Проблемы экономики, финансов и управления производством». 2015. № 36. С. 100–104.

4. Глазова М.В. Современные методы принятия управленческих решений в предпринимательских структурах, ориентированных на устойчивое развитие в условиях кризиса // Вестник Волгогр. Гос. ун-та. 2016. № 2 (35). С. 43-51.

5. Решение АС Нижегородской области от 12 мая 2013 г. по делу № А43-25200/2013.

6. Единый федеральный реестр сведений о банкротстве : [сайт]. URL: http://bankrot.fedresurs.ru.

7. Определение АС Нижегородской области от 18 сентября 2017 г. по делу №43-11785/2014.

8. О несостоятельности (банкротстве): Федеральный закон от 27.10.2002 № 127-ФЗ (ред. от 29.07.2017) [электронный ресурс]. Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».

9. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 №51-ФЗ (ред. от 29.07.2017) [электронный ресурс]. Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».

РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ ДЛЯ ОЦЕНКИ НАДЕЖНОСТИ КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЫ

Устинова Ангелина Викторовна
магистрант института экономики и предпринимательства Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского. angelinaustinova111@gmail.com

Аннотация: Целью данной научной статьи является разработки методики для оценки надежности кредитной системы. На основе изученных теоретических аспектов кредитной системы Российской Федерации, а так же различных методик для оценки состояния кредитной системы автором была разработана собственная методика для оценки надежности кредитных организаций и состояния кредитной системы в целом.

Ключевые слова: Надежность кредитной системы, кредитный потенциал, проблемы кредитной системы, методика оценки надежности кредитной системы, состояние кредитной системы.

В настоящее время, чрезвычайна важна роль кредитной системы в развитии и укреплении рыночной экономики Российской Федерации, что связано с наличием проблемы функционирования кредитного механизма в современных условиях.

Одной из важнейших задач является построение эффективной системы надежности деятельности банков, так как состояние банковского сектора в данный период во многом определяется посткризисным периодом , отражающим свои последствия на экономике в экономике страны.

Целью данной научной статьи является разработка методики для оценки надежности кредитной системы Российской Федерации, ее округов и регионов.

Следуя поставленной цели, была разработана методика, для оценки надежности кредитной системы.

Для оценки надежности кредитной системы Российской Федерации были выбраны следующие показатели:

- количество действующих кредитных организаций в регионе;
- количество филиалов кредитных организаций в регионе;
-общий объем прибыли/убытков, полученных действующими кредитными организациями;
- активы кредитных организаций, зарегистрированных в данном регионе в рублях;
- пассивы организаций, зарегистрированных в данном регионе в рублях;
-долговые обязательства кредитных организаций, зарегистрированных в данном регионе;
-общий объем кредитов и прочих размещенных средств в рублях по кредитным организациям, зарегистрированным в данном регионе;
-общий объем кредитов и прочих размещенных средств в иностранной валюте по кредитным организациям, зарегистрированным в данном регионе;
-просроченная задолженность по кредитам, депозитам и прочим размещенным средствам в рублях по кредитным организациям, зарегистрированным в данном регионе;
-просроченная задолженность по кредитам, депозитам и прочим размещенным средствам в иностранной валюте по кредитным организациям, зарегистрированным в данном регионе;
-средства клиентов в рублях по кредитным организациям, зарегистрированным в данном регионе;

-средства клиентов в иностранной валюте по кредитным организациям, зарегистрированным в данном регионе;

-кредиты, депозиты и прочие средства, полученные от других кредитных организаций.

С помощью данных экономических показателей исследуемых регионов были разработаны коэффициенты, которые будут характеризовать надежность кредитной системы Российской Федерации, а именно:

1. Коэффициент распределения прибыли на действующие кредитные организации и их филиалы в регионе (К1), рассчитанный с помощью следующей формулы:

$$К1 = \frac{\text{Общ.объем прибыли(убытка)получ.кред.организациями}}{\text{Кред.организации в регионе+Филиалы кред.организаций в регионе}}$$

Коэффициент показывает средний объем прибыли(убытка), приносимый кредитными организациями и их филиалами.

Чем больше объем прибыли , полученный кредитными организациями в данном соотношении и меньше количество кредитных организаций и их филиалов, тем лучше. Выполнение данного условия свидетельствует о том, что небольшое число кредитных организаций, приносит большой доход, что, несомненно, является положительным фактором для оценки надежности и устойчивости кредитной системы региона и страны в целом. Если же ситуация противоположна, это говорит о переизбытке кредитных организаций в регионе, приносящих относительно небольшой доход, или недостатке кредитных организаций с устойчивым положением, которые будут приносить достойную прибыль. Чем выше данный показатель, тем лучше.

2. Коэффициент распределения общих долговых обязательств на общее число действующих кредитных организаций и их филиалов в регионе (К2) рассчитывается с помощью формулы :

$$К2 = \frac{\text{Долговые обязательства кред.организаций}}{\text{Кред.организации в регионе+Филиалы кред.организаций в регионе}}$$

Под долговыми обязательствами понимаются ценные бумаги, приобретенные кредитными организациями, т.е. стоимость ценных бумаг, включающая цену сделки по приобретению ценных бумаг и дополнительные издержки, прямо связанные с их приобретением, а так же объем приобретенных кредитными организациями векселей, в валюте Российской Федерации и иностранной валюте.

Долговые обязательства – это заемные средства банка. Если данный коэффициент мал, то это говорит о том, что общая ликвидность банков по региону увеличивается и ему все меньше нужно заемных средств. Небольшое значение данного коэффициента свидетельствует о росте кредитной системы. Чем ниже данный показатель, тем лучше.

3. Коэффициент соотношения общего объема кредитов в рублях в общем объеме пассивов (К3), рассчитывается с помощью формулы, которая имеет вид:

$$К3 = \frac{\text{Объем кредитов по кред.организациям в регионе}}{\text{Пассивы кред.организаций в регионе}}$$

Данный коэффициент показывает соотношение выданных кредитов к собственным средствам, увеличенным на величину созданных резервов и суммы обязательств перед клиентами. Таким образом, можно интерпретировать данный показатель, как соотношение обязательств клиентов банка с обязательствами банка перед клиентами.

Объем выдаваемых кредитов зависит от объема привлеченных средств, следовательно, чем выше данный показатель, тем лучше.

4. Коэффициент соотношения общего объема кредитов в иностранной валюте к общему объему активов (К4) рассчитывается с помощью формулы :

$$К4 = \frac{\text{Объем кредитов в иностранной валюте по региону}}{\text{Активы кредитных организаций в регионе}}$$

Значение данного коэффициента характеризует возможности банка выдавать кредиты в иностранной валюте. Количество выданных кредитов в иностранной валюте напрямую зависит от имеющихся у организации активов, в данном случае от иностранной валюты. Чем выше данный показатель, тем лучше для организации и рассматриваемого региона. Чем выше данный показатель, тем лучше.

5. Коэффициент, показывающий отношение объема просроченной задолженности к общему объему пассивов кредитной организации (К5) и рассчитывается с помощью формулы, представленной ниже:

$$К5 = \frac{\text{Просроченая задолженость по кредитам кред.организаций в регионе}}{\text{Пассивы кредитных организаций в регионе}}$$

Данный показатель характеризует долю просроченной задолженности в величине обязательств перед клиентами. Если данный показатель велик – это свидетельствует о том, что ресурсной базы банков не достаточно, для погашения в срок своих обязательств, что характеризует кредитную организацию с негативной стороны. Чем ниже данный показатель, тем с лучшей стороны он характеризует организацию, показывая, что ресурсной базы, размещенной в активы, достаточно и соотношение просроченной задолженности по кредитам, депозитам и прочим обязательствам с пассивами не критично. Чем ниже данный показатель, тем лучше для региона.

6. Коэффициент распределения общего объема средств клиентов в рублях на общее количество кредитных организаций в регионе (К6) рассчитывается с использованием формулы :

$$К6 = \frac{\text{Средства клиентов в рублях по кред.организациям в регионе}}{\text{Кред.организации в регионе+Филиалы кред.организаций в регионе}}$$

Данный коэффициент показывает среднюю величину вкладов клиентов в рублях , распределенную на общее количество кредитных организаций в регионе и на их филиалы. Показатель должен быть как можно больше. Можно сказать, что данный коэффициент показывает уровень доверия населения к банкам. Такое доверие может быть вызвано результатом действенной системы страхования вкладов в банках. Так же это может быть вызвано повышенной процентной ставкой для вкладов. Следует помнить о том, что сбережения являются одним из основных источников удовлетворения спроса на

инвестиции для коммерческих организаций. Чем выше значение данного коэффициента, тем лучше.

7. Коэффициент, показывающий отношение общего объема средств клиентов в иностранной валюте к общему количеству кредитных организаций в регионе (К7). Коэффициент рассчитывается с помощью формулы:

$$К7 = \frac{\text{Средства клиентов в в иностранной валюте по кред.организациям в регионе}}{\text{Кред.организации в регионе+Филиалы кред.организаций в регионе}}$$

Данный коэффициент аналогичен предыдущему коэффициенту, различие заключается в том, что рассматриваются средства клиентов в иностранной валюте. Интерпретация коэффициента так же аналогична. Чем выше значение коэффициента, тем лучше.

8. Коэффициент, характеризующий отношение просроченной задолженности по кредитам в рублях к общей сумме кредитов, депозитов рублях по региону (К8) рассчитывается с помощью формулы:

$$К8 = \frac{\text{Просроченная задолженность по кредитам кред.организаций в регионе}}{\text{Объем кредитов в рублях по региону}}$$

Коэффициент показывает, какую часть в общей сумме кредитов, выданной в рублях по региону, составляет просроченная задолженность по кредитам в рублях. Чем ниже данный коэффициент, тем лучше. Низкий показатель для коэффициента свидетельствует о том, что банки внимательно подходят к оценке потенциальных заемщиков, возможно, при решении о кредитовании, больше работают с существующей клиентской базой. Так же невысокое значение показателя характеризует заемщиков как клиентов с устойчивым финансовым положением, способных в срок расплачиваться по своим обязательствам, что, в свою очередь характеризует с данной стороны не только плательщиков, но и состояние региона в целом.

9. Коэффициент, характеризующий отношение просроченной задолженности по кредитам в иностранной валюте к общему объему кредитов, депозитов в иностранной валюте по региону (К9). Для расчета данного коэффициента используется формула:

$$К9 = \frac{\text{Просроченная задолженность по кредитам в ин.валюте в регионе}}{\text{Общий объем кредитов в иностранной валюте по региону}}$$

Коэффициент аналогичен предыдущему, различие лишь в том, что находится соотношение просроченной задолженности по кредитам в иностранной валюте к общему объему кредитов выданных в иностранной валюте. Соответственно, аналогично предыдущему показателю, чем ниже значение, тем лучше.

11. Коэффициент, характеризующий долю кредитов и прочих средств, полученных от других кредитных организаций кредитными организациями региона в общей сумме кредитов в рублях в регионе (К10). Для расчета коэффициента используется следующая формула:

$$К10 = \frac{\text{Кредиты,полученные от других кред.организаций}}{\text{Объем кредитов в рублях по кред.организациям в регионе}}$$

Операции, проводимые на рынке межбанковских кредитов, способствуют снижению ликвидности кредитных организаций и обеспечивают эффективное перераспределение финансовых ресурсов. Рынок межбанковского кредитования является одним из важнейших источников краткосрочного заимствования для кредитных организаций, которые испытывают некоторые трудности с ликвидностью. Денежные средства, которые приобретаются за счет относительно недорогих межбанковских кредитов, могут использоваться банками для осуществления более доходных инвестиций в другие финансовые инструменты. Объем суммы кредитов, выдаваемых банков по региону , должен быть больше объема суммы кредитов, полученных с помощью межбанковского кредитования. Следовательно, чем ниже значение данного коэффициента, тем лучше.

Следуя разработанной методике, следующим шагом в оценке надежности кредитной систем является приведение рассчитанных коэффициентов к безразмерному виду, а так же приведение их к общему началу отсчета и единому интервалу измерения. Для этого используется метод, базирующийся на линейном преобразовании исходных показателей.

Расчет преобразованных безразмерных показателей осуществляется по следующей формуле:

$$K_i = \alpha_i K_i(x) + \beta_i$$

где αi, βi -постоянные коэффициенты, значения которых определяются в зависимости от того, максимизируются или минимизируются указанные показатели Ki.

Значения применяемого показателя находятся в интервале

Ki°≤ Ki (x) ≤ Ki∗, при этом преобразованный показатель принимает значения, находящиеся в интервале 0 ≤ Ki ≤ 1.

Используя данный метод, следует учесть то, что наилучшими значениями являются те, что наиболее близки к нулю, а наихудшие – близкие к единице.

Состояние банковского сектора региона определяется значением нормированного коэффициента по данному региону и сравнивается с соответствующим значением нормативного совокупного коэффициента, отражающего нормативное значение для регионов, относящихся к группе устойчивого, удовлетворительного и неустойчивого состояния.

Состояние банковского сектора региона считается устойчивым, если оно окажется меньше (или равно этому значению), чем значение нормативного совокупного коэффициента для группы устойчивых регионов.

Наилучший результат имеет регион, у которого сводный нормированный коэффициент ниже.

После расчета всех коэффициентов , необходимо привести показатели к стандартизированному виду.

Для расчета стандартизованных (нормированных) показателей развития банковских секторов были выбраны формулы максимизации и минимизации, представленные ниже:

1) $K\,max = \frac{K\,max - K_i}{K\,max - K_{min}}$

Чем меньше полученный показатель, тем лучше.

2) $K\,min = \frac{K_i - K_{min}}{K\,max - K_{min}}$

Чем больше полученный показатель, тем лучше.

Таким образом, следуя разработанной методике, возможно провести оценку надежности кредитной системы, а так же пользуясь пояснениями к разработанным

коэффициентам, выявить существующие проблем в кредитной системе. Разработанные коэффициенты дают понять, в какой области кредитной системы существуют проблем и что необходимо предпринять, для дальнейшего усовершенствования данной системы.

Список литературы

1. Указание от 30 апреля 2008 г. N 2005-У «ОБ ОЦЕНКЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОЛОЖЕНИЯ БАНКОВ» (в ред. Указания ЦБ РФ от 05.08.2009 N 2267-У)
2. Бланк И.А. Финансовый менеджмент / И.А. Бланк. - 4-е изд. перераб. и доп. - Киев: Эльга, Ника-Центр, 2014. - 656с.
3. Гиляровская Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций/Л.Т. Гиляровская, А.В. Ендовицкая.- М.: ЮНИТИ, 2012. - 159 с.
4. Пересецкий А. А. Методы анализа деятельности российских банков – М .: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». Изд. дом Высшей школы экономики, 2012. - 235 с.
5. Кольцова Н.И. Оценка финансовой устойчивости банковской системы РФ. Научная статья. М.: НАУЧНАЯ ЭЛЕКТРОННАЯ БИБЛИОТЕКА «КИБЕРЛЕНИНКА» [Электронный ресурс] .Режим доступа - https://cyberleninka.ru
6. Сайты Центрального Банка РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа - http://www.cbr.ru
7. Сайты Министерства финансов РФ [Электроный ресурс]. Режим доступа - www.minfin.ru
8. Сайты Федеральной службы государственной статистики[Электронный ресурс] . Режим доступа - gks.ru .

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА

Федорова Галина Валентиновна
к.э.н., доцент кафедры менеджмента и государственного управления ННГУ им.Лобачевского

Шишканова Галина Александровна
к.э.н., доцент кафедры менеджмента и государственного управления ННГУ им.Лобачевского

В статье рассмотрены основные вопросы анализа и оценки конкурентоспособности региона. Представлены основные факторы формирования региональной конкурентной среды. Рассмотрены направления анализа и оценки развитости конкурентной среды и конкурентоспособности региона. Выделены роль и значение регионального маркетинга в развитии региона, позволяющем определять и поддерживать конкурентные преимущества региона, его конкурентную позицию на рынке.

Регион, конкурентная среда, конкурентоспособность, конкурентный потенциал, инвестиционная привлекательность, социально-экономическое развитие региона

В современных условиях обострение конкурентной борьбы отмечается не только на уровне товара, предприятия, но и регионов, стран. В стремлении усилить своё конкурентное положение в рыночной системе страны руководство должно анализировать сложившуюся конкурентную среду региона, оценивать его конкурентный потенциал и на основе проведенного анализа принимать наиболее эффективную программу действий, направленную на укрепление и усиление конкурентоспособности региона.

Формирование и развитие конкурентной среды в экономике региона происходит под влиянием множества факторов, среди которых можно выделить как стимулирующие развитие конкуренции, так и тормозящие её. К первым можно отнести такие переменные, как рост существующих и потенциальных конкурентов, увеличение платежеспособного спроса потребителей, эффективная антимонопольная политика государства, значительный объем товаров-заменителей, развитая инфраструктура рынка и др.

Административные, организационные барьеры при ведении деятельности, региональная и локальная замкнутость рынков, плохо развития инфраструктура рынка в свою очередь сильно тормозят развитие конкурентной среды.

В таблице 1 выделены основные факторы формирования конкурентной среды региона [1]:

Таблица 1

Факторы формирования конкурентной среды

факторы	характеристика
1	2
Институциональные	степень монополизации и виды структур региональных рынков; степень дифференциации конкурирующих продуктов; наличие барьеров для входа на рынок; степень диверсификации производства товаров; уровень и структура затрат на производство и сбыт товаров; развитость инфраструктуры (банковской, складской, транспортной, информационной, биржевой)
Социально-экономические	объем производства в денежном и физическом выражении по отраслям, объем инвестиций в регионе, покупательная

	способность денежных доходов населения, доля расходов бюджета на социальную сферу во внутреннем региональном продукте и др.
Территориальные	территориальные и экономические границы региональных рынков; региональная специфика сферы производства и обращения; размещение и размеры рыночных зон; межрегиональные и международные связи
Организационно-правовые формы субъектов региона	структура хозяйствующих субъектов по формам собственности; формы организационно-управленческих, производственно-экономических и финансово-кредитных связей; наличие финансово-промышленных групп, ассоциаций, консорциумов, оптово-розничных объединений и др.
Формы и методы государственного регулирования в регионе	антимонопольное, кредитно-денежное, валютно-финансовое, финансово-бюджетное, ценовое, таможенное регулирование

По мере воздействия и направленности перечисленные факторы сильно отличаются. В первую очередь во внимание необходимо брать наиболее важные, используемые впоследствии для оценки конкурентоспособности региона и определения его конкурентных преимуществ.

С этой целью может использоваться экспертный подход, который широко изучался Дж. С. Армстронгом. Он предложил рекомендации по его усовершенствованию. Данные советы легли в основу метода, получившего название " Independent Average Forecast" (IAF) или "Независимый усреднённый прогноз". Суть его заключается в том, что каждый эксперт (оптимальное количество специалистов 5-12 человек) строит независимый прогноз по оценке важности каждого фактора, используя достаточное (но не избыточное) количество статистической информации. После получения от каждого эксперта мнения находится среднее значение по каждой переменной [2].

При проведении экспертного метода можно использовать метод упорядоченного шкалирования и метод шкалирования с постоянной суммой.

Метод упорядоченного шкалирования предполагает, что каждому фактору присваивается ранг, оценивающий его приоритетность для дальнейшей оценки конкурентоспособности региона. Для анализа строится сводная таблица, включающая в себя оценки всех экспертов:

Таблица 2

Определение ранга факторов при методе упорядоченного шкалирования

Фактор	Ранг	Эксперты				
		1	2	3	...	Число экспертов
Фактор1	1					
	2					
	3					
	...					
	Итого					
Фактор 2	1					
	2					
	3					
	...					
	Итого					
...	...					

По каждому фактору находится средний ранг как среднее арифметическое и отбираются наиболее важные, оценивающие конкурентную позицию региона.

При методе шкалирования с постоянной суммой каждым экспертом среди факторов распределяется постоянная сумма баллов, например, 100 и определяется средняя сумма баллов. По полученному значению определяется значимость того или иного фактора (таблица 3).

Таблица 3

Определение важности фактора на основе метода шкалирования с постоянной суммой

Фактор	Оценки экспертов				Средняя сумма баллов (сумма/кол-во экспертов)
	Эксперт 1	Эксперт 2	Эксперт 3	...	
Фактор 1					
Фактор 2					
...					
Итог	100	100	100	100	-

Несомненно, конкуренция полезна для эффективного развития как регионов, так и предприятий, расположенных в них. В теории выделяют конкурентоспособность товара, фирмы, отрасли, региона, страны. Эти понятия взаимосвязаны и зависят друг от друга. С одной стороны, конкурентоспособность региона зависит от конкурентоспособности фирм. С другой стороны, чтобы привлечь и удержать их на данной территории, необходимо создать условия, способствующие их конкурентоспособности. В тоже время регион должен быть привлекательным и для населения, являющегося одним из важнейших ресурсов.

Оценка конкурентоспособности региона может проводится по трем ключевым направлениям:

1) Анализ конкурентной среды региона

Выделяют внутреннюю и внешнюю среду.

Внутренняя среда представлена производителями, поставщиками, дистрибьюторами и потребителями региона. При этом органы власти и управления региона имеют определенную возможность оказывать на нее прямое или косвенное воздействие. Внешняя среда включает в себя хозяйствующие субъекты, которые влияют или могут влиять на экономику данного региона извне. Необходимо учитывать их влияние при планировании социально-экономического развития региона.

Для установления ключевых факторов, сил среды составляется SWOT-анализ. Для определения эффективных стратегий дальнейшего развития наиболее эффективно рассматривать сопоставление имеющихся возможностей и угроз с сильными и слабыми сторонами региона в виде матрицы, предлагающей четыре поля выработки соответствующих стратегий [3].

2) Определение и оценка конкурентного потенциала региона

Под **конкурентным потенциалом** региона понимается степень готовности региона к обеспечению нормальной конкуренции и устойчивого ее функционирования в рамках региональных рынков [4].

На практике используются количественные методы оценки социально-экономического развития региона на основе анализа комплекса факторов (институциональных, экономических, социальных факторов). С этой целью рассчитываются интегральные показатели, включающие в себя совокупность частных показателей, характеризующих динамику развития отдельных процессов внутри региона. Следует отметить, что система частных показателей, принцип их отбора отличаются в зависимости от используемой методики оценки. Для определения коэффициентов

значимости каждого частного показателя используется, в основном, экспертный метод, но также и опрос респондентов.

В частности, интегральный показатель, рассчитываемый по методике А.Ревайкина, учитывает основные социально-экономические показатели, характеризующие социально-экономическое положение региона по сравнению со средним уровнем по России. В качестве частных показателей выступают: демографические (ожидаемая продолжительность жизни населения); благосостояние населения (покупательная способность денежных доходов населения (отношение денежных доходов к прожиточному минимуму); доля денежных доходов населения без расходов на продовольственные товары в общей сумме доходов; доля населения с доходами выше прожиточного минимума); социальные (доля расходов бюджета на социальную сферу во внутреннем региональном продукте; доля занятых в обшей численности экономически активного населения; доля граждан, не совершивших преступление); экономические (ВРП на душу населения). За базу сравнения берется среднее фактическое значение по России [4].

Интегральные показатели могут использоваться по отдельности, но и в комплексе, что позволяет получить более объективную оценку.

3) Оценка инвестиционной привлекательности региона

Проводятся экспертные оценки определения рейтинга региона по инвестиционной привлекательности на основе показателей оценки инвестиционного потенциала региона и уровня инвестиционных рисков.

В данном случае оценивается, насколько эффективны условия для привлечения и использования финансовых средств как российских, так и иностранных инвесторов, а также предпринимателей и населения в целом для решения проблем региона.

Понимая важность и необходимость в последнее время все большее значение приобретает маркетинговый подход в управлении регионами. Именно региональный маркетинг позволяет принимать эффективные хозяйственные решения на основе анализа состояния и динамики спроса, конъюнктуры рынка региона и характера развития межрегиональных связей.

Использование маркетингового инструментария позволяет выявлять и поддерживать конкурентные преимущества региона, усиливать его конкурентные позиции как внутри страны, так и на внешних рынках.

Список литературы:

1. Артемьева М.В., Безрукова Н.А., Федорова Г.В., Орлова К.А. Бизнес-стратегии в рамках концепции устойчивого развития // Экономика и предпринимательство №11 (ч.4) (76-4); Издательство: Редакция журнала "Экономика и предпринимательство", Москва, 2016. стр.406-410.
2. Федорова Г.В. Методы прогнозирования в стратегическом маркетинге: Социально-экономические науки и юриспруденция: теория, методология, практика. Сборник статей Всероссийской научно-практической конференции преподавателей, ученых, специалистов; Нижегор. гос. архитектур.-строит. ун-т. - Н.Новгород: ННГАСУ, 2016. - 359 с.
3. Колосова Т.В., Федорова Г.В., Карпенко Е.В., Цапина Т.Н. Формирование конкурентных преимуществ на основе управления взаимоотношениями с потребителями. Научно-технический журнал "Вестник Восточно-Сибирского государственного университета технологий и управления" № 2 (59). - Улан-Удэ: Издательство ВСГУТУ, 2016. - 145 с.
4. Селезнев А.З. Конкурентные позиции и инфраструктура рынка России / А.З. Селезнев. – М.: Юристъ, 2009. – 292 с.

ИССЛЕДОВАНИЕ ДИНАМИКИ БАНКРОТСТВА ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИИ И США

Федосеева Екатерина Андреевна
ННГУ им. Н.И. Лобачевского, магистр, специалист ЦСКО "Волга-Сити"

В данной статье рассмотрена проблема несостоятельности предприятий. Показана динамика банкротств юридических лиц в двух странах. В результате анализа выявлена положительная динамика по количеству обращений о признании предприятие банкротом. Стоит отметить, что в России по сравнению с 2015 годом рост числа банкротств уменьшился. Что касается США, то полученные результаты гласят о значительном росте несостоятельных предприятий в 2016 году, которые злоупотребляют законодательством и специально превращают себя в банкротов из-за чего стал процветать рынок банкротств. Рассмотрены факторы влияющий на возникновение несостоятельности и предприятий и предложены пути их преодоления.

Экономическая нестабильность, изменчивость среды бизнеса, учащение финансово-экономических кризисов оказывают огромное влияние на финансовую устойчивость предприятий разных отраслей и форм собственности. Анализ несостоятельности предприятия представляет собой систему финансового анализа, целью которого является исследование признаков кризисного развития организации по данным финансовой отчетности. В условиях нестабильной экономической ситуации, изучение управления финансовой устойчивости, процессами предотвращения банкротства приобретают особую значимость. Первоначальным этапом является исследование статистики банкротств в России. Затем в данной статье будет рассмотрена динамика банкротств юридических лиц в США. Будет произведен сравнительный анализ динамики банкротств двух стран и выявлены факторы, способствующие улучшению финансового положения предприятия, а также сокращению числа банкротств. Новизна данной статьи заключается в актуальности предоставленных данных.

В соответствии с общедоступной статистикой в экономике страны был выявлен рост новой волны банкротств предприятий. Количество российских компаний, которые являются несостоятельными, продолжает расти, но более медленными темпами, при этом возрастает "цена" банкротств для кредиторов, об этом известно по данным Единого федерального реестра сведений о банкротстве за январь-июнь 2015 года. По итогам июня 2016 можно сказать, число банкротств превысило 1100 банкротов, что всего на 2,6% ниже пиковой отметки 2015 г. Внушительное увеличение несостоятельности организаций можно было наблюдать в отдельных наиболее пострадавших от кризиса отраслях, в которых произошло возобновление пиков банкротств предыдущих трёх лет. Среди них были выявлены такие сферы как: строительство, машиностроительный комплекс, а также сегмент коммерческих услуг. Пик сокращения числа банкротств демонстрировался в металлургическом производстве – на 22%, производстве пищевых продуктов – на 21% и в электроэнергетике – почти на 6%. Что же касается насыщенности числа банкротств по федеральным округам, то лидирующее место занимает Южный федеральный округ (ЮФО), а среди регионов наибольшая интенсивность была выявлена в Кемеровской области, Карачаево-Черкесской Республике и Волгоградской области. Суммарная выручка банкротов 2016 г. составляла 0,52% от номинального ВВП страны, а суммарные обязательства – 0,62%. [1]

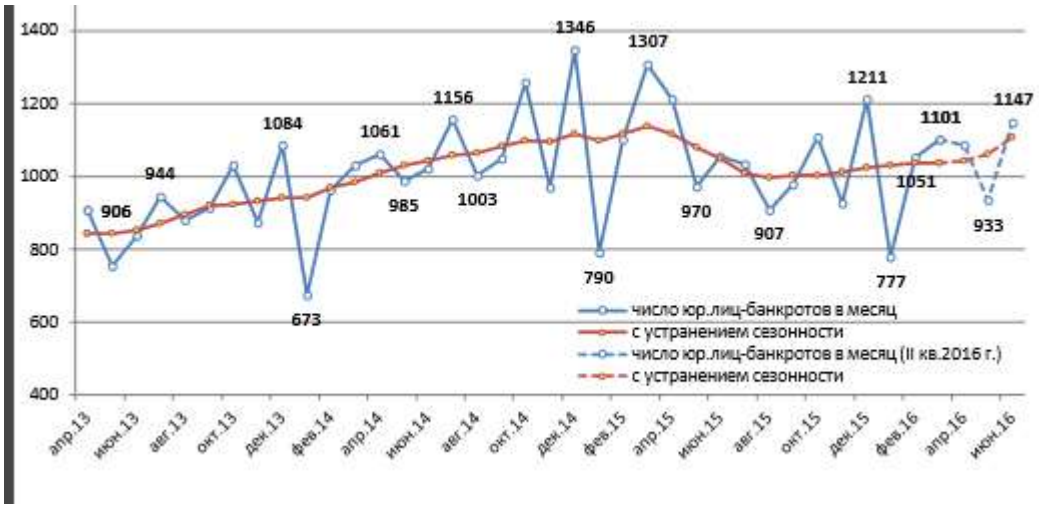


Рис.1 Динамика банкротств в России по кварталам с 2013 по 2016 год [2].

Из данных графиков видно, что пиковой отметки количество банкротств достигло в 2015 году в момент экономического кризиса, когда положение большинства предприятий было неустойчивым. Количество юридических лиц банкротов достигло 12591предприятий за 2015 год. Похожее значение число банкротств достигало в экономический кризис в 2010 году, и было на 71 банкротство меньше чем в 2015 году. По пиковым отметкам интенсивности банкротств можно сделать вывод, что причинами несостоятельности предприятий являются экономические кризисы, а именно значительное нарушение равновесия в экономической хозяйственной системе, что приводит к разрыву нормальных связей между элементами обеспечивающими нормальное функционирование предприятия (поставщики, потребители, импортеры сырья и другие). В результате таких нарушений появляется дисбаланс производства и как результат неустойчивое положение предприятия на рынке, что ведет к его несостоятельности.

По данным Американского института банкротств и компании Epiq Systems, в августе 2016 года количество обращений о банкротстве было увеличено на 29% относительно августа 2015 года и составило 3199. Если акционерам и кредиторам банкротства клиентов приносят убытки, то юристы зарабатывают на этих процессах неплохие деньги. В последнее время банкротства превратились в новый процветающий рынок американской экономики. Они носят сезонный характер. Пик обращений с просьбой о признании несостоятельности предприятия и защите от кредиторов приходится на март и апрель. В июне-июле количество банкротств имеет резкий спад, а в августе происходит резкий скачок вверх. В 2016 году тенденция повторилась. Август 2016 года стал худшим августом за последние три года. Достаточно сказать, что по сравнению с сентябрем 2015 г. количество банкротств увеличилось на 44%. Что касается абсолютных показателей, то в США, где насчитывается почти 30 млн компаний, занимает ведущее место в мире по числу банкротств - 25 000-35 000 за месяц. В тоже время число банкротств за месяц в России, где зарегистрировано более 4 млн коммерческих организаций, составляет 700-1600. [3] После положительной динамики 2015 года, отмечается рост рисков в 2016 году на большинстве развитых рынков. Atradius прогнозирует отсутствие положительной динамики на большинстве рынков, в лучшем случае — незначительное улучшение. [4]

Таблица 1. Факторы, влияющие на количество банкротств в экономике

Россия		США	
1.	Кризисное экономическое состояние страны	1.	Политика низких ставок и дешёвых денег
2.	Несовершенство и нестабильность финансово-кредитной политики	2.	Финансовый кризис страны
3.	Отсутствие развития в инфраструктуре бизнеса	3.	Замедление экономического роста
4.	Низкий уровень конкурентоспособности отечественной продукции	4.	Усиление международной конкуренции в связи с развитием научно-технического прогресса
5.	Плохое управление инвестиционными ресурсами	5.	Уменьшение стоимости активов
6.	Невосприимчивость деятельности предприятий к инновациям	6.	Отсутствие эффективного управления предприятием
7.	Присутствие и развитие теневой экономики	7.	Спад деловой активности
8.	Падение потребительского спроса		
9.	Высокая просроченная задолженность по полученным кредитам и займам крупных и средних организаций		

Приведенные причины возникновения банкротства показывают, что есть внешние и внутренние факторы банкротств. Менеджмент организаций полагает, что причинами банкротства в большей степени являются внешние факторы, такие, как общий спад деловой активности, кризисное состояние экономики, конкуренция, неплатежи. Что касается точки зрения кредиторов, то они, напротив, под основными причинами банкротства подразумевают внутренние факторы предприятия и прежде всего неэффективность управления как самой компанией, так и инвестиционными ресурсами. В государствах с устойчивой рыночной экономикой и стабильной политической ситуацией наблюдается тот факт, что разорение субъектов хозяйствования на 1/3 связано с внешними факторами и на 2/3 – с внутренними. Что же касается России, то в условиях нестабильности экономической ситуации, отсутствия навыков и умения эффективно управлять предприятием и распределять ресурсы, можно сказать что для страны характерна обратная пропорция влияния этих факторов. Экономическая нестабильность, неправильное использование финансовых инструментов в деятельности предприятий, и кризисное состояние способствуют увеличению неконкурентоспособности отечественной продукции и вызывают общее падения потребительского спроса [5].

Методы сокращения банкротств, в первую очередь, подразумевают, что основные действия правительства и усилия руководства компаний должны быть ориентированы на активное, а главное эффективное, использование инструментов, способствующих укреплению финансового состояния компании. Это необходимо для того, чтобы избежать возможность угрозы банкротства и в значительной мере избавить предприятие от зависимости использования заемного капитала, ускорить темпы его экономического развития. Финансовая стабилизация в условиях кризисной ситуации должна быть осуществлена последовательно по приведенным ниже основным этапам:

1. Устранение неплатежеспособности. Независимо от масштаба кризисного состояния предприятия (легкий или тяжелый кризис), одной из самых важных задач в

системе мер финансовой стабилизации является обеспечение восстановления способности платежей по своим текущим обязательствам с тем, чтобы предотвратить возможность возникновения процедуры банкротства.

2. Восстановление финансовой устойчивости. Хотя неплатежеспособность предприятия может быть устранена в течение относительно короткого периода времени за счет осуществления ряда аварийных финансовых мероприятий, причины, способствовавшие появлению неплатежеспособности, могут оставаться неизменными, если не будет восстановлена до безопасного уровня финансовая устойчивость предприятия. Финансовому менеджменту предприятия следует уделять огромное усилие анализу и устранению причин финансовой неустойчивости. Это позволит устранить угрозу банкротства не только в коротком, но и в относительно продолжительном периоде.

3. Изменение финансовой стратегии с целью ускорения экономического роста. Для полной финансовой стабилизации предприятию необходимо обеспечить стабильное снижение стоимости используемого капитала и постоянный рост своей рыночной стоимости. Для достижения этой цели эффективных корректив в финансовую стратегию предприятия. Скорректированная с учетом неблагоприятных факторов финансовая стратегия предприятия должна обеспечивать высокие темпы его производственного развития при одновременном снижении угрозы его банкротства в предстоящем периоде. Каждому этапу финансовой стабилизации предприятия соответствуют определенные ее механизмы, которые в практике финансового менеджмента принято подразделять на оперативный, тактический и стратегический

Обобщая представленную информацию, можно сделать вывод, что с каждым годом в России увеличивается количество банкротств, несмотря на попытки государства стабилизировать российскую валюту и развить отечественный бизнес.

Необходимо выделить и тот факт, что наиболее напряженной ситуация остаётся в секторах с наибольшим сжатием рынков. Максимальное количество банкротств юридических лиц было выявлено в таких отраслях, как строительство, машиностроительный комплекс, а также в сфере коммерческих услуг. Также отмечено сокращение числа банкротств в металлургическом секторе, производстве пищевых продуктов, электроэнергетике.

Что же касается США, то дефолты и банкротства служат индикатором “кредитного цикла”. Кредиты, которые выдаются предприятиям по рекордно низким ставкам, служат побуждающим действием для владельцев организаций чтобы взять долги сверх их реальной возможности погашения. Руководители организаций прогнозировали, что экономика страны должна стабилизироваться и они смогут оплатить свои долговые обязательства перед банками. Но в течение последних 6 лет стабилизация экономики США так и не наступила.

Сегодня мечты столкнулись с реальностью, которая представляет из себя слабеющую экономику в США и во всем мире. При этом корпоративный долг достиг уровней, о которых раньше никто даже не помышлял.

Список литературы:

1. https://e-news.pro/in-world [4];
2. Научный журнал, «Общество: политика, экономика, право», выпуск 2, 2017 [1];
3. http://www.forecast.ru/_ARCHIVE/Analitics/PROM/2016/Bnkrpc-2-16.pdf [3];
4. https://ria.ru/economy/20160912/1476648572.html [5];
5. http://bankrot.fedresurs.ru [2].

АНАЛИЗ РЫНКА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ.

Фомичева Диана Владимировна
Бакалавр экономики, студентка, ИЭиП кафедра финансов и кредита

Аннотация: в статье рассмотрены основные особенности рынка потребительского кредитования, а также обусловлена его важность для экономики России. Кроме того, был проведен анализ состояния современного рынка кредитования в России, выявлены основные проблемы, а также перспективы развития данного сегмента.

Ключевые слова: кредит, потребительское кредитование, проблемы, перспективы.

Рынок потребительского кредитования является одним из важнейших сегментов банковского сектора. В настоящее время данный вид кредитования пользуется высоким спросом среди населения. К потребительскому кредитованию относятся такие виды кредитования, как POS – кредитование, экспресс кредитование и выдача потребительских кредитов непосредственно в отделениях банка. Данный вид кредитования очень удобен для клиентов, так как позволяет приобрести товар в день покупки, а его стоимость выплачивать частями за некоторый период времени. Кроме того, данный вид кредитования предоставляется практически всеми банками, что позволяет наиболее полно удовлетворять потребности клиентов, банков, а также государства. Проблема потребительского кредитования в России, в настоящее время, является довольно актуальной, так как в последнее время можно наблюдать снижение объемов потребительского кредитования в связи с нестабильной экономической ситуацией в стране, а также спадом покупательской способности населения. Многие экономисты ведут дискуссии по поводу дальнейшей перспективы данного вида кредитования. Поэтому вопрос о будущем потребительского кредитования в России остается открытым.

Согласно Федеральному закону от 21.12.2013 №353-ФЗ (ред. От 03.07. 2016) «О потребительском кредите (займе)» потребительский кредит (заем) – это денежные средства, предоставляемые заемщику на основании кредитного договора, договора займа, в том числе с использованием электронных средств платежа, в целях, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности, в том числе с лимитом кредитования. [1] Таким образом, исходя из определения потребительского кредитования можно сделать вывод о том, что это товарно-денежные отношения между покупателем товара (заемщиком) и банком, по поводу предоставления денежных средств на покупку необходимого товара на основании кредитного договора. Возникают такие отношения тогда, когда у населения не хватает собственных денежных средств, необходимых для оплаты товара и оно обращается к банкам для привлечения заемных средств. В свою очередь рост потребительского кредитования позитивно влияет на рост потребительского рынка, а также на весь банковский сектор, тем самым способствуя развитию экономики в целом и повышению качества жизни населения. На рисунке 1 отражены объемы выданных потребительских кредитов за период с 2013 по 2017 год. [4]

Рис. 1 Динамика объемов потребительского кредитования с 2013 по 2017 год

Как можно увидеть на рисунке в 2013 году начинается оживление рынка потребительского кредитования по сравнению с предыдущими годами, наиболее высокий темп роста наблюдался в 2015 году, после чего начинается спад потребительского кредитования, который наблюдается и в 2017 году. Снижение роста объемов потребительского кредитования связано в первую очередь со снижением уровня доходов населения, что вызвано нестабильной экономической ситуацией в стране, а также высокой закредитованностью населения, что снижает спрос на потребительское кредитование.

Основными лидерами по выдаче потребительских кредитов являются банки, представленные в таблице 1.

Таблица 1

Банки – лидеры по объему выданных кредитов

Название банка	Объем потребительского кредитования в млн. руб.			Доля, в %
	На 1 января 2015 года	На 1 января 2016 года	На 1 января 2017 года	На 1 января 2017 года
Сбербанк	3 970 010	3 976 035	4 174 104	38,3 %
ВТБ 24	1 287 548	1 274 211	1 485 793	14,8%
Газпромбанк	299 232	282 989	301 449	2,8%
Альфа-Банк	240 994	184 904	173 854	2%

Исходя из данных таблицы, можно сделать вывод, что наиболее крупными и значимыми игроками на рынке потребительского кредитования, являются такие банки, как Сбербанк и ВТБ 24.

Также из таблицы видно, что в Сбербанке объем выданных кредитов с каждым годом увеличивается, это было связано прежде всего со снижением ключевой ставки, с 17% годовых в 2015 году, до 10% годовых в 2017 году.

Кроме того, для более полного анализа, рассмотрены объемы просроченных потребительских кредитов среди тех же банков-лидеров.

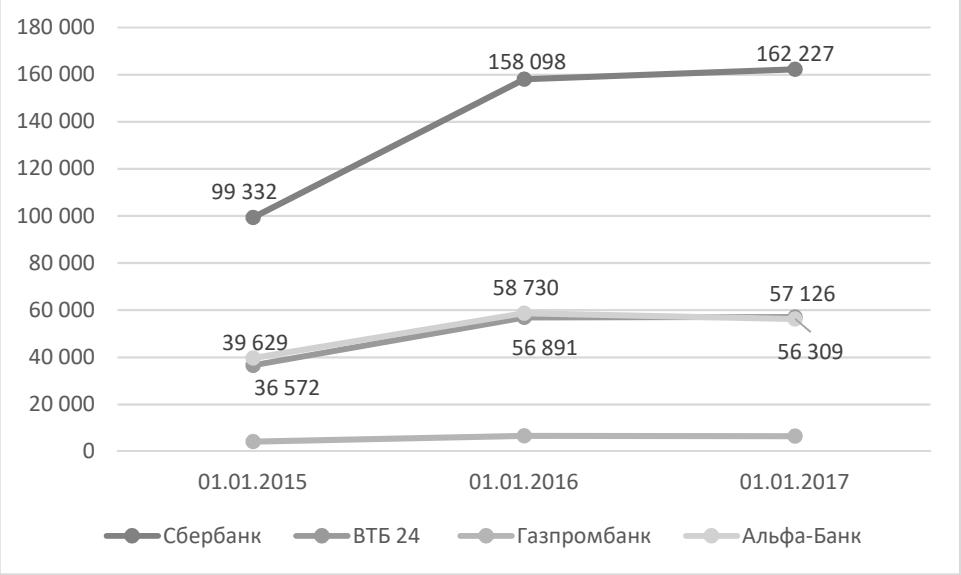


Рис. 2 Объем просроченных потребительских кредитов

Как видно из рисунка 2, в банках наблюдается рост просроченной задолженности по кредитам, что негативным образом отражается на деятельности банков. [4] По этой причине банкам придется увеличивать резервы и, следовательно, уменьшать свою прибыль.

Так, одной из основных проблем на рынке потребительского кредитования, является риск невозврата полученных средств. Это может быть связано с низкими доходами населения, а также эффектом снежного кома, который заключается в том, что недобросовестные банки при заключении кредитного договора с клиентом, утаивают информацию о подключении дополнительных услуг, что в свою очередь увеличивает размер выплаты по кредиту. Далее, клиент, который не в состоянии выплатить сумму по кредиту допускает просрочку платежа, что влечет за собой начисление процентов по просрочке. [2]

Также существует ряд клиентов, которые изначально не собираются выплачивать взятый ими кредит. Для таких целей клиенты, используют утерянные или подделанные документы. [3] Чтобы такого не допустить банки ужесточают процесс предоставления потребительских кредитов. Требуют наличие второго документа, удостоверяющего личность, наличие поручителя, а также справки о доходах с места работы клиента. Кроме того, банки используют в своем распоряжении информационную базу, в которой указываются неблагополучные клиенты, то есть клиенты с плохой кредитной историей. Данная база постоянно развивается и обновляется всеми банками, что позволяет сэкономить время, на оформление и, что самое главное, избежать просроченных платежей.

Исходя из проведенного анализа проблемы потребительского кредитования в России, можно сделать выводы о том, что для развития банковского кредитования для населения, необходимо вмешательство государства в данную сферу, путем решения внешнеэкономических конфликтов с другими странами. Государство должно действовать в сторону снижения ключевой ставки, что в конечном итоге влияет на доступность кредитования для населения. В свою очередь, банки должны работать в сфере развития клиентской базы, создавая тем самым, не только базу неплательщиков, но и базу клиентов с хорошей кредитной историей, для улучшения ускорения принятия решений о целесообразности выдачи кредита клиенту. Для увеличения объемов кредитования, банки должны вести более гибкую политику в отношении своих клиентов. Для уменьшения объемов просроченной задолженности банку, в первую очередь, следует осуществлять

взыскание долгов в судебном порядке. В данном случае, при использовании этих мер, можно говорить о положительных перспективах рынка потребительского кредитования.

Список использованных источников

1. Федеральный закон "О потребительском кредите (займе)" от 21.12.2013 N 353-ФЗ (в ред. От 03.07.2016 N 231-ФЗ)

2. Исламов Ф. Ф., Сахаутдинова Е. Т. Потребительское кредитование в России: проблемы и пути решения // Научно-информационный издательский центр и редакция журнала "Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук". № 11-1, 2016. – 150-153 с.

3. Емшанова Е.В., Рыбакова Ю.В. Проблемы и перспективы развития потребительского кредитования в Российской Федерации // Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки. № 7(55), 2017. – 80-86 с

4. http://www.gks.ru/

ИССЛЕДОВАНИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА – ПРОБЛЕМЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

Хлупина Анастасия Михайловна
Магистрант ИЭП ННГУ им. Н.И. Лобачевского

Аннотация.
В данной статье рассматривается вопрос импортозамещения в России и ставится проблема: каким образом планирует государство обеспечить граждан страны продуктами питания, товарами, а также предоставить необходимые услуги.
Ключевые слова: Импортозамещение, санкции, товары, услуги.

Современные изменения, которые происходят в геополитической ситуации в мире, появление новых очагов напряженности в отношениях Российской Федерации с другими странами, охлаждение отношений с ведущими игроками мировой геополитики высветляют проблему обеспечения национальной безопасности страны. Политика импортозамещения, которая осуществляется как на федеральном, так и на региональном уровне в данный момент является одной из основных составляющих политики в области обеспечения российской национальной и экономической безопасности. Политика импортозамещения в России с 2015года - это главный экономический ориентир нашего государства в санкционной борьбе с Западом.

Сегодня вопрос импортозамещения один из самых актуальных, в связи с тем, что это может стать реальной проблемой по обеспечению населения необходимыми и предпочитаемыми продуктами, товарами и услугами. В связи с этим, сегодня ведутся дискуссии по поводу того, какую политику и стратегию должно выбрать государство, чтобы граждане России не почувствовали разницу в снабжении до импортозамещения и в дальнейшем.

Импортозамещение — это процесс замены импортных продуктов и услуг, продуктами и услугами отечественных производителей.

Импортозамещение в России началось после кризисной ситуации в 1998 году. Немного ранее, еще в 1990-е годы, в результате либеральных реформ и разрыва производственных связей, существовавших в СССР, произошло неоднократное падение промышленного производства в РФ. Но, уже в 1998 году произошло ослабление курса рубля, что оказалось выгодным внутренним отечественным производителям, и в результате увеличения внутреннего спроса, удалось нарастить собственное производство в стране [1].

Позднее, в 2000-е гг. импортозамещение было стимулировано путём масштабной государственной поддержки отраслей экономики. Для этого, в дополнение к самым крупным государственным корпорациям «Газпром» и «Роснефть», были созданы крупные госкомпании, которые объединили большую долю предприятий в соответствующих областях, например Ростех (оборонка и машиностроение), Росатом (атомные технологии и энергетика), ОАК (Объединённая авиастроительная корпорация). Таким образом, государство обеспечило этим корпорациям базовый портфель заказов и финансовую поддержку, а прибыль более успешных предприятий перенаправили на модернизацию отстающих и создание новых предприятий [3].

А с 2014 года процесс импортозамещения активизировался в связи с украинским кризисом и антироссийскими санкциями, которые были введены после воссоединения Крыма с Россией.

В ответ на это Россия ввела ответные санкции против тех стран, которые поддержали антироссийские санкции. Основной мерой в этих санкциях стало российское продовольственное эмбарго: стал запрещен ввоз продуктов. Это стало стимулом и благоприятным условием для сельского хозяйства России, которое в то время и так достаточно успешно развивалось в течение последнего десятилетия [1].

Согласно статистике, по итогам второго квартала 2017 года, доля импортных товаров в российских магазинах сократилась до 33%, причем доля продовольственных товаров сократилась до 21% [3]. Причинами для этого стало то, что значительные объёмы импорта перекрыты санкциями, курс рубля сделал многие импортные продукты неконкурентоспособными на российском рынке, а также то, что российское сельское хозяйство продолжает активно развиваться, тем самым снижая долю рынка зарубежных конкурентов. За последние два с половиной года действия продовольственного эмбарго в России было замещено импортного продовольствия товарами на 4 миллиарда долларов [3].

На рис.1 представлена динамика доли импортных товаров в российских магазинах.

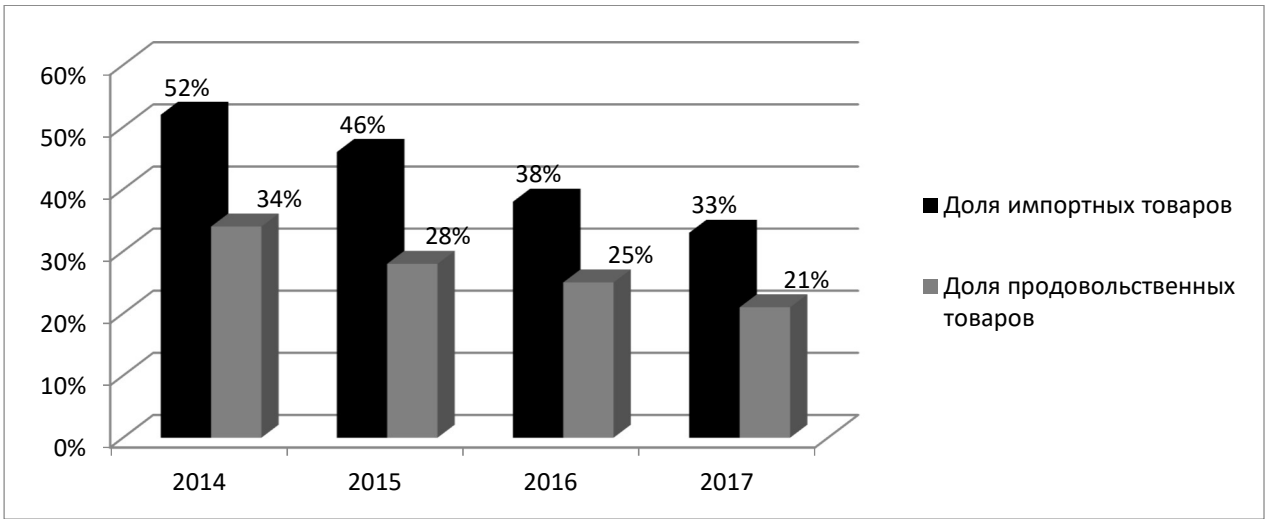


Рисунок 1 Динамика доли импортных товаров в российских магазинах

По рисунку видно, что доля импортных товаров за последние четыре года снизилась на 19%, в том числе и продовольственных на 13% и наблюдается тенденция дальнейшего снижения данных показателей, что говорит о том, что импортозамещение в России идет достаточно быстрыми темпами.

Стоит признать, что глобальное импортозамещение в Российской Федерации пока невозможно и неэффективно, однако в большинстве секторов и отраслей экономики оно является достаточно объективной необходимостью.

Сегодня Счетная палата сделала вывод о том, что российская экономика может не справиться с тотальным замещением импорта продуктов, которые попали под эмбарго. Эта информация изложена экспертами в отчете Счетной палаты “О федеральном бюджете на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов”. Основываясь на данных Росстата, речь в первую очередь идет о проблеме импортозамещения определенных видов молочной продукции и мяса. В данный момент уровень неиспользуемых производственных мощностей в мясоперерабатывающей промышленности составил около 34%, в то время как на импорт приходилось почти 59% от объема потребляемой говядины в стране, а доля импортной свинины достигала 31%, мяса птицы — 13%. [3]

Кроме отраслей агропромышленного комплекса очень важно импортозамещение в таких отраслях как станкостроение, тяжелое машиностроение, в том числе

сельскохозяйственное и для пищевой промышленности, а также радиоэлектроника, легкая промышленность, медицина и фармацевтика. Но, если подходить к данному вопросу более детально, то становится ясно, что некоторые виды приоритетных, с точки зрения импортозамещения, видов продукции в данный момент существуют в каждой отрасли. Итак, даже в условиях усиления санкций импорт продукцией отечественного производства наша страна полностью заменить не сможет [2].

Глобальное импортозамещение в России невозможно по достаточно объективным причинам. Однако, в своем выступлении в Санкт-Петербурге президент В.В. Путин подразумевал под понятием импортозамещения в России другой смысл. По его словам, импортозамещение должно быть в сочетании с диверсификацией экспорта, которая основана на создании новых бизнесов, которые ориентированы на мировой рынок и жизнеспособны в условиях мировой конкуренции. Также ощутимую роль должны сыграть механизмы государственно-частного партнерства: новые предприятия, которые нацелены в будущем на российский рынок и внешнюю экспансию, должны начинать с региональных рынков, которые формирует государство за счет спроса органов власти и госкомпаний. В данном отношении для России интересен опыт Китая, который вывел на мировой рынок целый ряд компаний глобального уровня, придерживаясь такой модели. Наиболее ярким примером может являться компания Huawei, которая была образована благодаря государственной поддержке, что и принято называть политикой импортозамещения в Китае [3].

Сегодня необходимость в импортозамещении является вынужденной целями обеспечения продовольственной и экономической безопасности России в условиях геополитических рисков. Однако, Россия должна извлечь выгоды из данной ситуации, если сможет разработать грамотную стратегию импортозамещения и успешно ее реализовать.

В основу политики импортозамещения в России на данный момент должны быть положены не столько задачи полной замены импортных продуктов и услуг российскими аналогами, сколько создание условий для диверсификации отечественного производства и экспорта, выхода на мировой рынок, обладающий гораздо более высоким потенциалом для роста отечественных компаний, с конкурентоспособной продукцией российского производства.

Список литературы

1. Импортозамещение в России [Электронный ресурс] URL: http://newsruss.ru/doc/index.php/ (дата обращения 25.07.2015).

2. Миронов О.А. Импортозамещение: Зарубежный опыт и уроки истории // Экономические науки, 2016. - №8. – С.9-11.

3. Счетная палата РФ: возможности импортозамещения ограничены объемами производства [Электронный ресурс] URL: http://sitv.ru/arhiv/news/economics/72801/ (дата обращения 25.07.2015).

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ РАСХОДОВ НА ОБРАЗОВАНИЕ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ (НА ПРИМЕРЕ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ)

Храмцова Татьяна Вячеславовна

Магистрант (Институт экономики и предпринимательства ННГУ им. Н.И. Лобачевского)

В данной статье рассматриваются основные источники финансового обеспечения услуг в сфере образования в рамках Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации». А также основные статьи расходов на образование финансирование, которых происходит за счет Федерального бюджета.

Ключевые слова: образование, непроизводственная сфера, динамика роста, социологический опрос, стабилизация демографии.

В бюджете нашей страны расходы на социальные нужды: здравоохранение, просвещение, социальное обеспечение, социальное страхование являются самыми весомыми видами расходов.

На развитие образования необходимо выделять как можно больше средств, чтобы увеличить количество грамотных и высококвалифицированных людей в различных отраслях науки и производства, чтобы качество образования поднять на более высокий уровень. В этом залог выхода страны на мировые уровни прогресса, технологий и инноваций. Ведь не секрет, что образование непосредственно влияет на общественное производство, а также способствует улучшению качества состава трудовых ресурсов и создает условия для передовых научных достижений и открытий.

В современном мире получение образования является неотъемлемой частью для дальнейшего развития и существования человека, как в плане выбора профессии, так и саморазвития человека.

Проанализируем состояние системы образования Нижегородской области на современном этапе, а также выявим основные проблемы стоящие перед образовательными учреждениями, попробовав найти путь к их решению.

На федеральном уровне за последние года прослеживается тенденция к целевому выделению денежных средств. Поэтому создаются различные фонды, дополнительные статьи расходов, которые в последствии целенаправленно используются. В Российской Федерации право на образование одно из основных конституционных прав граждан. Поэтому и статья расходов в бюджете страны одна из самых высоких на это направление.

Также распространен при недостаточности региональных бюджетных средств способ софинансирования образования за счет федерального бюджета.

Для осуществления финансирования образовательных учреждений разработаны государственные и местные нормативы финансирования в расчете на одного обучающегося, воспитанника по каждому типу и виду образовательного учреждения. Государственная Дума ежегодно утверждает федеральный бюджет, федеральные нормативы и принимает законы о федеральном бюджете на очередной финансовый год. Учитывают специфику конкретных местных образовательных учреждений региональные и местные нормативы, которые разрабатываются региональными органами самоуправления. Выделенные денежные средства должны быть достаточными для покрытия средних текущих расходов на данной территории. Для поддержания образовательного процесса, эксплуатации зданий, сооружений и штатного оборудования образовательного учреждения выделяются данные бюджетные средства [3].

Динамика расходов на образование в Нижегородской области представлена в таблице 1.

Таблица 1. Сравнительная характеристика, выделяемых денежных средств в период 2015-2017гг.

На основании приведенных данных 2017 год является показательным по отношению к двум предыдущим годам. Сумма выделенных денежных средств на услуги образования увеличилась по сравнению с 2015 годом на 7,8% и на 8,6% по сравнению с 2016 годом.

Далее представлены данные в таблице 2 на услуги образования в разрезе статей расходов.

РзПр	Код	Годовые назначения, млн.руб.	за 12 месяцев 2015 года Исполнено, млн.руб.	% исполнения	Доля
ОБРАЗОВАНИЕ	**0700**	**47 227,07**	**46 378,14**	**98,20%**	**28,30%**
Дошкольное образование	0701	15 013,09	14 971,85	99,73%	9,14%
Общее образование	0702	24 069,93	23 473,21	97,52%	14,32%
Среднее профессиональное образование	0704	4 089,06	4 072,19	99,59%	2,48%
Профессиональная подготовка, переподготовка и повышение квалификации	0705	259,76	251,44	96,80%	0,15%
Высшее образование	0706	293,01	296,98	101,35%	0,18%
Молодежная политика	0707	845,96	811,10	95,88%	0,49%
Другие вопросы в области образования	0709	2 656,26	2 501,37	94,17%	1,53%

Таблица 2. Динамика расходов на образование Нижегородской области в 2015г.

В 2015 году лидирующими статьями расходов на услуги образования являются дошкольное и общее образование. Следствием этого можно выделить причины демографического роста в стране. Действие программы «Материнский капитал» повлияло на естественный прирост населения РФ. Начиналась программа с 2007 года и действует по настоящее время. За этот период родилось 16 млн. малышей, которые пополнили образовательные учреждения [1.1].

В таблице 3 представлены расходы статей на образование за 2016 год.

РзПр	Код	Годовые назначения, млн.руб.	за 12 месяцев 2016 года Исполнено, млн.руб.	% исполнения	Доля
ОБРАЗОВАНИЕ	**0700**	**46 872,97**	**48 576,76**	**103,63%**	**28,77%**
Дошкольное образование	0701	15 065,66	15 440,09	102,49%	9,14%
Общее образование	0702	23 803,68	24 812,90	104,24%	14,70%
Среднее профессиональное образование	0704	4 104,50	4 265,50	103,92%	2,53%
Профессиональная подготовка, переподготовка и повышение квалификации	0705	260,07	284,26	109,30%	0,17%
Высшее образование	0706	306,03			
Молодежная политика	0707	891,95	1 302,60	146,04%	0,77%
Другие вопросы в области образования	0709	2 441,07	2 471,41	101,24%	1,46%

Таблица 3. Динамика расходов на образование Нижегородской области в 2016г.

Анализируя 2015 и 2016 года следует сделать вывод, что расходы на образование были несколько ниже в 2016 году (уменьшение на 354,1 млн.руб.). Это связано с общим экономическим спадом не только по России, но и в мире. Произошло падение курса валюты и стоимости нефти за баррель повлияло на бюджет страны [1.1].

В таблице 4 представлены данные на образование за 2017 год.

РзПр	Код	Годовые назначения, млн.руб.	за 7 месяцев 2017 года Исполнено, млн.руб.	% исполнения	Доля
ОБРАЗОВАНИЕ	**0700**	**50 888,48**	**30 418,87**	**59,78%**	**30,35%**
Дошкольное образование	0701	15 796,22	9 373,10	59,34%	9,35%
Общее образование	0702	21 780,07	13 188,91	60,55%	13,16%
Дополнительное образование детей	0703	5 108,42	3 092,77	60,54%	3,09%
Среднее профессиональное образование	0704	4 051,24	2 519,73	62,20%	2,51%
Профессиональная подготовка, переподготовка и повышение квалификации	0705	256,53	148,98	58,08%	0,15%
Высшее образование	0706	261,20	168,82	64,63%	0,17%
Молодежная политика	0707	932,35	532,49	57,11%	0,53%
Другие вопросы в области образования	0709	2 702,45	1 394,08	51,59%	1,39%

Таблица 4. Динамика расходов на образование Нижегородской области в 2017г.

Исходя из данных аналитического центра Нижегородской области, расходы субъекта исполненные в 2017 году за 7 месяцев составили 50 888.48 млн. руб., что на 2 015,51 млн. руб. больше чем в 2016 г. (48 872,97млн.руб.) и на 1 645,9 чем в 2015 г. (47 227,07 млн. руб.). Это является следствием, повышения оплаты труда воспитателям и учителям, обеспечения учебных учреждений новым оборудованием, а самое главное реализуются проекты государственных программ по повышению качества образования [1.1].

На общее образование, выделяется больше средств, чем на другие категории. Так как, основное общее образование, является обязательным для всех граждан РФ по Конституции (43 ст.) [1].

В 2017 году в разрезе по статьям появилась новая статья расходов на дополнительное образование детей, что составило 5108.42 млн.руб. Государство берет на себя дополнительные расходы на качественное образование подрастающего поколения. Это финансирование всевозможных: кружков, лагерей, центров обучения одаренных детей.

Из всех категорий, представленных в системе образование меньше всего расходов выделяется на профессиональную подготовку, переподготовку и повышение квалификации

работников. Средств затрачивается меньше потому, что переквалификацию проходит меньшее количество населения, чем все другие категории. В основном это врачи, учителя, специалисты рабочих профессий. Она предусматривает небольшой срок обучения. Доля закладываемая из бюджета меньше потому, что идет софинансирование от фирм и организаций кто посылает своих работников на переквалификацию и подготовку.

Из этих расчетов можно сделать вывод о том, что денежные средства, выделяемые из бюджета, формируются из учета роста инфляции и экономической ситуации в стране.

Недостаточность выделяемых средств для нормального функционирования бюджетных заведений, является уже характерной особенностью современного состояния бюджетного финансирования образования. Финансируются из бюджета только основные виды расходов образовательных учреждений: оплата труда, трансферты, оплата коммунальных услуг, стипендия и другие виды расходов. Но при этом не финансируются расходы, которые предусмотрены законами «Об образовании» и «О высшем и послевузовском профессиональном образовании»[2].

Всё это позволяет предположить, что бюджетная (финансовая, экономическая) политика государства (точнее, финансовых органов) направлена не в полной мере на обеспечение деятельности сферы образования.

Так, каким же образом оптимизировать расходы в сфере образования? В течение многих лет существовали нормативы на одного школьника, ребенка, посещающего детский сад, одного занимающегося в учреждениях дополнительного образования. Нормативы средние и они формируются из расчетных данных об учреждении, а не по фактическим цифрам наполняемости классов и групп. Федеральный норматив наполняемости классов для сельских школ - 20 учеников, для городских – 25, а фактическая наполняемость колеблется от 10 до 19 человек. И если проанализировать фактическую наполняемость классов, групп, объединений то мы поймем, что является главной причиной разницы в стоимости бюджета ученика по разным территориям [4].

В таблице 5 представлены данные социологического опроса, проводимого жителям Нижегородской области.

Таблица 5.

Оценка качества образования в стране по данным социологических опросов населения

Согласны ли вы с тем, что в вашем городе можно получить хорошее, современное образование?	**2017 г.**	**2016 г.**	**2015 г.**	**2014 г.**
Да, полностью согласны	51%	45%	44%	46%
Да, скорее согласны	33%	36%	35%	38%
Скорее не согласны	10%	13%	14%	12%
Полностью не согласны	5%	6%	7%	5%
Доля тех, кто полностью или в основном уверен, что может получить хорошее образование	84%	81%	79%	84%

Согласно данным социологических опросов населения, 84% жителей Нижегородской области считают, что в их городе можно получить хорошее, современное образование [1.2].

С каждым годом финансирование системы образования – растет. Прежде всего для улучшение качества данной системы. А также для совершенствования всей системы

образования, что в дальнейшем скажется непосредственно на потенциале страны в будущем. Вкладывая в образование страна поднимает свой престиж на мировой арене.

На основании приведенных данных можно сделать вывод о положительной динамике, выделяемых денежных средств на такую сферу жизни, как образование. С каждым годом качество образования совершенствуется, появляются новые статьи расходов. Основным из фактор на увеличение, выделяемых денежных средств является действие программы «Материнский капитал». В целом население Нижегородской области остается довольным уровнем современного образования.

Список литературы

1. Конституция РФ, статья 43;
2. Закон Российской Федерации от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ "Об образовании";
3. Врублевской О.В., Романовского М.В. Бюджетная система Российской Федерации: Учебник - М.: Юрайт, 2012;
4. Попова М.И. Бюджетная политика в системе управления социальной сферой. - М.: РАГС, 2012
5. Министерство финансов, официальный сайт http://mf.nnov.ru/index.php?option=comk2&view=item&layout=item&id=35&Itemid=264
6. http://government-nnov.ru/?id=166411 Правительство НН

КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА КАК ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ИННОВАЦИОННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Цапина Татьяна Николаевна
к. э. н., доцент кафедры Экономики фирмы ННГУ им. Н.И. Лобачевского

Безрукова Наталия Алексеевна
к. э. н., доцент кафедры Экономики фирмы ННГУ им. Н.И. Лобачевского

Аннотация: в статье проанализированы особенности формирования кадровой политики в инновационных организациях, выделена типология практической реализации кадровой политики, обоснована актуальность применения на практике мероприятий по обеспечению эффективной кадровой политики.

Ключевые слова: кадровая политика, персонал, мотивация, система управления персоналом, кадровая работа, кадровый менеджмент, повышение квалификации, корпоративная культура.

Формирование кадрового состава высокого качества в инновационной организации является одним из ключевых факторов обеспечения ее эффективности в современных условиях. Системообразующими целями развития инновационных организаций, в какой бы отрасли они не функционировали, являются осуществление научно-исследовательской деятельности и работа по созданию и реализации продукции на инновационном рынке. Поэтому процесс работы с персоналом должен быть построен так, чтобы кратчайшим путем приходить к желаемому результату в отношении любого вопроса или проблемы в кадровой сфере.

Кадровая политика определяет содержание работы с персоналом, вектор развития человеческих ресурсов, в совокупности с целями и принципами кадрового менеджмента [1]. Ее считают ядром системы управления человеческими ресурсами, поскольку на основе кадровой политики осуществляется общесистемная методология управления персоналом. Реализация принятых принципов кадровой политики инновационной организации реализуется в деятельности кадровой службы.

Процесс формирования кадровой политики предполагает необходимость согласования таких ключевых аспектов, как:

определение целевых приоритетов кадровой политики, разработка общей концепции;

политика в области формирования штата персонала – планирование структуры с учетом назначения, перемещения, создания кадрового резерва и характера потребностей в трудовых ресурсах в перспективе;

политика создания информационного поля – новации в разработке и поддержке системы хранения и движения кадровой информации;

политика финансового обеспечения человеческих ресурсов – продуктивная система стимулирования труда, целенаправленность и целостность распределения финансовых средств;

политика в области кадрового развития – действенная программа профориентации и адаптации сотрудников, нововведения в индивидуальной системе продвижения, практика развития командных взаимоотношений в коллективе, профессиональная подготовка и повышение квалификации;

мониторинг результатов деятельности персонала с целью выявления проблем в кадровой работе, оценки кадрового потенциала как составляющего элемента инновационного развития организации, определения соответствия действующей кадровой политики принятой инновационной стратегии компании.

Задачи кадровой политики в инновационной организации можно выделить в следующих направлениях:

Нововведения в системе планирования, отбора, найма и стабилизации кадрового состава.

Совершенствование мотивационной составляющей труда работников в условиях инновационной активности.

Обеспечение трудовой дисциплины и организационного порядка, повышение уровня исполнительности, ответственности работников за выполнение должностных обязанностей.

Применение инновационных методов в системе обучения и повышения квалификации персонала различных уровней управления.

Развитие деловой корпоративной культуры организации.

Стратегия кадровой политики в инновационной организации зависит во многом от степени ее социальной ориентированности, признания руководством высокой экономической значимости качества образования, как важной составляющей инновационного потенциала.

За реализацию нововведений и обеспечение эффективной политики управления персоналом, ответственность лежит на руководителе компании. Он является организатором всей работы по данному направлению. Заместители директора являются координаторами решения ключевых кадровых задач, в их должностные обязанности включены вопросы управления персоналом на уровне конкретных подразделений.

Анализ существующей практики кадровой политики в инновационных организациях, позволяет выделить, как минимум, два основания для группировки ее видов.

Первое основание связано с уровнем осознанности и приятия правил и норм, которые лежат в основе проводимых кадровых мероприятий. По данному основанию кадровая политика делится на следующие типы [3]:

1. Пассивная кадровая политика. Работа с персоналом инновационной организации сводится к простому функционированию, при этом руководство в отношении кадрового менеджмента не выстраивает четкой и обоснованной программы действий. Такая политика характеризуется слабой диагностикой кадровой ситуации в целом и отсутствием системы прогнозирования кадровых потребностей. Работа с персоналом проводится в условиях экстренного реагирования. Возникающие конфликтные ситуации, которые неизбежны в таком режиме функционирования, руководство стремится погасить любыми способами, не проводя действенный анализ причин возникших событий и их возможных последствий.

2. Реактивная кадровая политика. В работе с персоналом в инновационной организации руководство осуществляет анализ назревающих конфликтных ситуаций, следит за их причинами и контролирует симптомы возникающего негативного состояния в коллективе. Со стороны руководства предметом пристального внимания становится мотивация персонала к эффективной инновационной деятельности и диагностика квалифицированной рабочей силы. Также проводится анализ причин возникновения кадровых проблем, их осознание и понимание, после чего разрабатываются мероприятия по локализации кризисных явлений в системе управления человеческими ресурсами. Особенно трудно данный тип политики реализуется при тактическом планировании и прогнозировании на среднесрочный период.

3. Превентивная кадровая политика реализуется, когда у руководства инновационной организации имеются разработанные и обоснованные прогнозы развития кадровой ситуации. Работники кадровой службы осуществляют эффективную диагностику персонала, располагают средствами и методами прогнозирования в среднесрочном тактическом периоде, но при этом сама инновационная организация не имеет как таковых средств влияния на кадровую ситуацию. Основание для программы развития персонала – это краткосрочный и среднесрочный прогнозы качественной и количественной потребности в кадрах. Такая программа содержит цели и задачи развития персонала. Для инновационной организации это создает проблему, поскольку вся кадровая политика может быть сведена к разработке и реализации целевых кадровых программ.

4. Активная кадровая политика предполагает, что кадровая служба осуществляет регулярный мониторинг ситуации с персоналом, имеет способы и возможности разрабатывать кадровые целевые программы и корректировать их в соответствии с динамикой изменения параметров внешней и внутренней среды инновационной организации. Руководство компании обладает не только возможностью прогнозировать кадровую ситуацию, но и формирует инструменты воздействия на нее.

Вторым основанием для дифференциации кадровой политики служит ориентация инновационной организации на внутренние или внешние источники комплектования кадров, степень ее открытости по отношению к внешней среде при формировании кадрового состава [2]. Можно выделить два типа кадровой политики – открытую и закрытую.

Открытая кадровая политика характеризуется прозрачностью и доступностью организационной информации для действующих и потенциальных сотрудников инновационной организации на любом ее структурном уровне. Новый сотрудник имеет возможность начать работать как с самой низшей должности, так и с должности на уровне высшего руководства. Если специалист обладает достаточной квалификацией, но не имеет опыта работы в подобных организациях, то его могут принять на работу. Характерно, что такой тип кадровой политики присущ современным телекоммуникационным компаниям или автомобильным концернам, которые готовы «покупать» людей на любые должностные уровни независимо от того, работали ли они ранее в подобных организациях.

Закрытая кадровая политика предполагает, что новый персонал может войти в состав компании только с низшей должности, а замещение вакансий высших должностных позиций инновационной организации происходит только из числа ее сотрудников. Такая кадровая политика характерна для инновационных компаний, ориентированных на создание определенной корпоративной атмосферы, формирование особого духа причастности, а также, возможно, работающих в условиях дефицита кадровых ресурсов.

Большинство инновационных организаций склонны использовать закрытую кадровую политику при формировании своего кадрового состава. Это связано с видом их деятельности, основу которой составляет научно-исследовательская и проектная работа, с особенностями формирования кадрового состава и продвижения сотрудников, занимающихся разработкой и реализацией различного рода инноваций.

Если руководитель инновационной компании заинтересован в том, чтобы кадровая политика проводилась осознанно и рационально, не зависимо от вида, то ему необходимо осуществить следующие этапы по ее проектированию [4]:

1. Нормирование. Предполагает согласование принципов и целей работы с персоналом с организационными принципами и целями компании в целом. На этом этапе необходимо проанализировать особенности корпоративной культуры, конкретизировать образ желаемого сотрудника, спрогнозировать возможные изменения внешней и внутренней среды компании и определить цели развития персонала.

2. Программирование. Направлено на разработку путей достижения целей кадровой работы, конкретизированных с учетом условий текущей ситуации и возможных ее изменений в перспективе. Необходимо построить систему мероприятий по достижению целей, закрепленных в документах. Существенный параметр, оказывающий влияние на разработку таких программ, - представление о приемлемых инструментах и способах воздействия, их согласование с ценностями организации.

3. Мониторинг персонала. Включает разработку процедур диагностики и прогнозирования кадровой ситуации. Важно иметь целенаправленную комплексную программу постоянной диагностики и развития умений и навыков работников, а также определить существенные индикаторы состояния кадрового потенциала. Кроме того, целесообразно разработать и внедрить методику оценки эффективности кадровых программ.

Совершенствование кадровой политики в системе управления персоналом является одной из практических задач, способствующих эффективности и росту инновационной организации. Оно призвано обеспечить благоприятную среду, в которой реализуется трудовой потенциал, развиваются личные способности, люди получают удовлетворение от выполненной работы и общественное признание своих достижений.

Своевременное комплектование кадрами всех инновационных организаций становится невозможным без четкого планирования, разработки и реализации кадровой политики. Службы управления персоналом должны быть укомплектованы специалистами, способными успешно решать широкий спектр вопросов деятельности организации и совместно с другими службами активно влиять на эффективность работы.

Список литературы

1. Заглумина Н.А. Интеллектуальный потенциал как фактор повышения конкурентоспособности предприятия // Интеллектуальная собственность. Промышленная собственность. 2010. № 5. С. 42-46.

2. Заглумина Н.А., Цапина Т.Н. Особенности поиска и реализации инноваций в организациях сферы сервиса и туризма. Индустрия туризма и сервиса: состояние, проблемы, эффективность, инновации. сборник статей по материалам Международной научно-практической конференции. 2016. С. 30-32.

3. Заглумина Н.А., Цапина Т.Н. Методические приемы преподавания дисциплины «инновационный менеджмент» у студентов бакалавриата // Великие реки' 2016. Сборник трудов научного конгресса 18-го международного научно-промышленного форума: в 3-х томах. ННГАСУ. 2016. С. 153-154.

4. Цапина Т. Н. Применение сценарного подхода для управления инвестициями в образование промышленного холдинга // Российское предпринимательство. -2008. -№ 3. С. 13-17.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭВАКУАЦИИ АВТОТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ НА ТЕРРИТОРИИ ГОРОДА НИЖНЕГО НОВГОРОДА

Царева Ксения Александровна
магистрант, специалист кадрового администрирования АО "Гринатом".

Аннотация: В статье рассмотрены актуальные проблемы эвакуации автотранспортных средств, в частности вопросы, привлечения частных организаций в систему эвакуации задержанных транспортных средств.

Ключевые слова: задержанное транспортное средство, эвакуация транспортных средств, специализированные автостоянки.

Evacuation of vehicles: The article deals with the problem of attracting private sector organizations in the evacuation of the detained vehicles.

Key words: delayed vehicle evacuation vehicles, special car parks.

За последний промежуток времени с 2002 года по 2017 год, количество транспортных средств на территории Нижнего Новгорода из расчета на 1000 человек увеличилось с 170 до 350 единиц. Более того, в анализируемый промежуток времени, в Нижегородском районе г.Н.Новгорода количество транспортных средств составило - 450 единиц на 1000 человек. В качестве примера, можно привести статистику зарубежных стран, а именно Федеративной Республики Германия, из которой следует, что в вышеназванный промежуток времени количество транспортных средств составило 450 единиц из расчета на 1000 человек. Из данного примера следует, что на территории Нижегородской области очень высокий уровень автомобилизации. Однако, каждый автолюбитель города Нижнего Новгорода, почти повсеместно сталкивается с проблемой парковки транспортных средств. Также из градостроительной политики Нижнего Новгорода не усматривается выделения денежных средств и наличия источников инвестиций со стороны представителей бизнеса для строительства многоярусных и подземных паркингов общего пользования, поскольку данные проекты заведомо для коммерсантов являются убыточными и слабо-оборотными. На этом фоне обостряется ситуация с парковкой.

Нижегородские тарифы на эвакуацию неправильно припаркованных автомобилей, в сравнении с другими субъектами Российской Федерации трудно назвать низкими. В Нижнем Новгороде работают коммерческие компании, оказывающие услуги эвакуации, которые перевозят автомобили по городу по цене от 900 рублей, а у служб эвакуации неправильно припаркованных транспортных средств тариф установлен в размере 1800 рублей. Рентабельность и прозрачность работы коммерческих служб эвакуации автомобилей нарушающих правила парковки/стоянки вызывают множество вопросов. На наш взгляд, решать данную острую проблему необходимо системно. В обсуждении вопросов эвакуации должны участвовать представители ГИБДД, бизнеса, занимающиеся эвакуацией машин, общественности.

С 1 июля 2012 года в каждом субъекте Российской Федерации действуют свои собственные правила эвакуации автомобилей. Объясняется это тем, что задержание транспортного средства в соответствии со ст. 27.13 КоАП РФ стало регламентироваться не только на федеральном уровне. Вопросы, связанные с перемещением транспортных средств на специализированную стоянку, а также хранение, возврат, оплата соответствующих

услуг, в соответствии с Федеральным законом от 25 декабря 2012 г. № 252-ФЗ отнесены к компетенции субъектов Российской Федерации4.

В Нижегородской области, в частности городе Нижнем Новгороде, в связи с высокой загруженностью автомобильных дорог, а также наличием в действиях большого числа владельцев транспортных средств признаков состава административного правонарушения, а именно нарушений положений ст.12.19 КоАП РФ - нарушение правил остановки или стоянки транспортных средств, возникла необходимость привлечения коммерческих организаций к выполнению задержания на основании постановления сотрудника ДПС ГИБДД и производства эвакуации транспортных средств.

Для разрешения сложившейся ситуации был принят нормативный правовой акт, устанавливающий возможность заключения между УМВД России по г. Нижнему Новгороду и коммерческими организациями договора о взаимодействии, данный вопрос регулируется в соответствии с Законом Нижегородской области от 31 июля 2012г. № 101-З «О порядке перемещения задержанных транспортных средств на специализированную стоянку, их хранения, оплаты расходов на перемещение и хранение, возврата задержанных транспортных средств».

Плата за хранение задержанного транспортного средства взимается за каждый полный час его нахождения на специализированной стоянке. Плата за первые сутки хранения задержанного транспортного средства на специализированной стоянке не взимается.

Размер платы за перемещение и хранение задержанных транспортных средств устанавливается органом исполнительной власти Нижегородской области, уполномоченным в сфере реализации государственной ценовой политики, в порядке установленном Правительством Нижегородской области5.

Региональной службы по тарифам Нижегородской области устанавливает размер платы за перемещение задержанных транспортных средств. Решение Региональной службы по тарифам Нижегородской области г. Нижнего Новгорода выноситься индивидуально в отношении конкретной организации, на основании рассмотрения расчетных и обосновывающих материалов, предоставленных данной организацией.

Данная система приводит к неравномерности, стремлению к получению более высокой тарифной ставки, а также способствует развитию соперничества между частными службами эвакуации.

Что касается муниципальной службы эвакуации, то деньги, полученные в результате принудительной эвакуации, целиком поступают в бюджет города Нижнего Новгорода. И только штраф за нарушение из этой общей суммы, согласно действующему Бюджетному кодексу, отправляется в областной бюджет. Доходы от деятельности частных предприятий эвакуации на городской казне не отражаются никаким образом. Частные компании не ведут отчислений в муниципальный бюджет. Парк частных эвакуаторов значительно превышает парк муниципального предприятия, занятого в эвакуации.

Эвакуация автомобилей в городе Нижнем Новгороде в последние годы превратилась в настоящее бедствие для собственников транспортных средств и отличным источником дохода для служб эвакуации (в большей степени для коммерческих фирм, основной целью

---

[4] Кодекс Российской Федерации «об административных правонарушениях" от 30.12.2001 N 195-ФЗ (ред. от 29.07.2017) (с изм. и доп. вступ. в силу с 10.08.2017 года)//"Российская газета", N 256, 31.12.2001г.

[5] Закон Нижегородской области от 31 июля 2012 г. N 101-З "О порядке перемещения задержанных транспортных средств на специализированную стоянку, их хранения, оплаты расходов на перемещение и хранение, возврата задержанных транспортных средств" (в ред. от 31.08.2016 года) //"Правовая среда", N 85(1496), 04.08.2012г.

которых, является извлечение прибыли от своей деятельности). В погоне за прибылью они зачастую забывают о правилах, установленных законом.

По смыслу закона, если автомобиль службы эвакуации не начал движение, с погруженным на платформу эвакуированным автомобилем (нарушившим правила парковки), сотрудники эвакуационной службы, совместно с сотрудниками ДПС ГИБДД должны вернуть автомобиль водителю, предъявившему им законные требования. Однако, в городе Нижнем Новгороде имеется прецедент, когда на улице Ижорской, сотрудники коммерческой эвакуационной службы, в «погоне за прибылью» пытались в нарушение требований федерального и регионального законодательства, эвакуировать автомобиль с водителем находившемся внутри.

В последнее время, возросло количество жалоб граждан на коммерческие службы эвакуации города Нижнего Новгорода. Имеются случаи, из которых усматривается, что при производстве эвакуационных работ, сотрудниками службы, наносятся повреждения автомобилям. При этом, сбор доказательственной базы для взыскания денежных средств за причинённый ущерб ложиться на плечи собственника транспортного средства. Однако данный механизм привлечения ответчика к ответственности носит затяжной и сложно доказуемый характер.

Также на территории муниципального образования города Нижний Новгород, имеются случаи производства незаконной эвакуации транспортных средств. В случае незаконной эвакуации транспортного средства, сотрудниками муниципальных предприятий и коммерческих организаций, причиненный ущерб владельцу транспортного средства, в виде расходов на перемещение задержанного транспортного средства и содержания его на специализированной стоянке, подлежит возмещению на основании положений ст. ст. 15, 1069 ГК РФ6 за счет средств соответственно регионального бюджета Нижегородской области. Отсюда усматривается, что если незаконная эвакуация транспортного средства, была осуществлена при помощи коммерческих организаций, причинённый ущерб будет возмещаться за счет средств регионального уровня бюджета.

На основание вышеизложенного, можно сделать вывод о необходимости внесения изменений в законодательство об эвакуации автотранспортных средств. При производстве правового мониторинга законодательства Нижегородской области, установлено, что для разрешения проблем в сфере эвакуации транспортных средств, необходимо четко определить систему отбора специализированных коммерческих организаций, занимающихся перемещением и хранением задержанных транспортных средств (например, на конкурсной основе), кроме того ужесточить контроль за коммерческими организациями со стороны органов местного самоуправления и прокуратуры.

Либо предлагаем вынести на обсуждение и проработать законопроект, на основании которого, запретить коммерческим организациям заниматься перемещением автомобилей на специализированные стоянки. То есть сосредоточить весь административный ресурс в области эвакуации автотранспортных средств в руках муниципалитета. Таким образом, законопроект направит огромный финансовый поток в бюджет города и региона, который на данный момент необоснованно передан в частные руки коммерческих организаций и зачастую используется в целях личной наживы владельцев данных организаций, осуществляющих перемещение транспортных средств.

---

[6] "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 29.07.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 06.08.2017)// "Собрание законодательства РФ", 05.12.1994, N 32, ст. 3301; "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 28.03.2017) // "Собрание законодательства РФ", 29.01.1996, N5. Ст. 410.

Список литературы:

1. Кодекс Российской Федерации «об административных правонарушениях" от 30.12.2001 N 195-ФЗ (ред. от 29.07.2017) (с изм. и доп. вступ. в силу с 10.08.2017 года)// "Российская газета", N 256, 31.12.2001г.;

2. Федеральный закон от 25.12.2012 N 252-ФЗ (ред. от 14.10.2014) "О внесении изменений в Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях и статью 2 Федерального закона "О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации"// "Российская газета", N 301, 28.12.2012г;

3. Закон Нижегородской области от 31 июля 2012 г. N 101-З "О порядке перемещения задержанных транспортных средств на специализированную стоянку, их хранения, оплаты расходов на перемещение и хранение, возврата задержанных транспортных средств" (в ред. от 31.08.2016 года) //"Правовая среда", N 85(1496), 04.08.2012г;

4. Правительство Нижегородской области. Постановление от 9 апреля 2007 года №112 «Об утверждении Порядка установления размера платы за перемещение и хранение задержанных транспортных средств» (с изменениями на 27 августа 2015 года)// "Правовая среда", N 50(838), 18.07.2007г;

5. Региональная служба по тарифам Нижегородской области. Решение от 18.12.2015г. «Об установлении размеров платы за перемещение задержанных транспортных средств, осуществляемое Обществом с ограниченной ответственностью», г. Нижний Новгород» (Решение вступает в силу в установленном порядке и действует с 1 января по 31 декабря 2016года включительно)// "Нижегородская правда", N 27(26048), 19.03.2016г;

6. Региональная служба по тарифам Нижегородской области. Решение от 30.03.2015г. «Об установлении размера плат за хранение задержанных транспортных средств, осуществляемых обществом с ограниченной ответственностью", г. Нижний Новгород»(Решение вступает в силу в установленном порядке и действует с 1 апреля 2015года по 31 декабря 2016 года включительно)// "Нижегородская правда", N 77(25963), 01.08.2015г;

7. Договор о взаимодействии с Управлением МВД России по г. Н. Новгороду от 06 июня 2014года;

8. "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 29.07.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 06.08.2017)// "Собрание законодательства РФ", 05.12.1994, N 32, ст. 3301;

9. "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 28.03.2017) // "Собрание законодательства РФ", 29.01.1996, N5. Ст. 410.

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ БЮДЖЕТА НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Чикварова Наталья Александровна
Магистрант кафедры финансов и кредита, ИЭП, ННГУ им. Н.И. Лобачевского

Аннотация: произведен динамический анализ временных рядов доходов и расходов бюджета Нижегородской области за 2010-2016 гг. Осуществлено прогнозирование доходов и расходов бюджета Нижегородской области на 2017, 2018 и 2019 гг. по адаптивным моделям.

Ключевые слова: доходы, расходы, региональный бюджет, дефицит/профицит бюджета, временные ряды, адаптивные методы, параметры модели.

В настоящее время наиболее остро стоит проблема сбалансированности регионального бюджета. Возникновение как профицита, так и дефицита зависит от качества планирования и прогнозирования при утверждении бюджетных показателей. Частое изменение экономической ситуации, несовершенство бюджетного и налогового законодательства приводят к тому, что планирование и анализ доходных и расходных статей становится сложной задачей. Возникает объективная необходимость применения комплекса методов статистического и эконометрического видов анализа и прогнозирования доходов и расходов регионального бюджета для их более детальной характеристики.

Перейдём непосредственно к анализу бюджета Нижегородской области. На рисунке 1 представлена динамика доходов и расходов бюджета Нижегородской области за 2010-2016 гг.

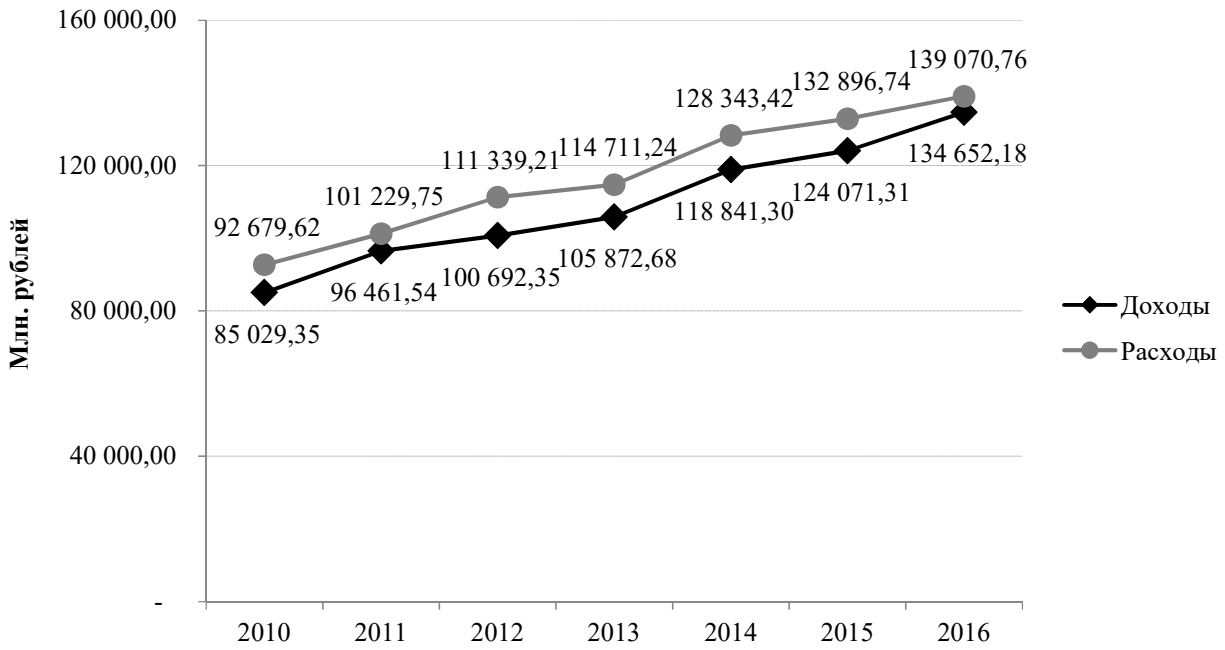


Рис.1. Динамика доходов и расходов бюджета Нижегородской области за 2010-2016 гг.

Анализируя рисунок 1, можно сделать вывод о том, что за рассматриваемый период наблюдается рост как доходов, так и расходов бюджета Нижегородской области. По сравнению с 2010 годом доходы бюджета в 2016 году выросли в 1,6 раз, расходы – в 1,5 раз.

При этом необходимо обратить внимание на тот факт, что за весь анализируемый период наблюдается дефицит бюджета, то есть превышение расходов над доходами.

Значительная часть расходов за 2010-2016 гг. приходится на статьи бюджета «Социальная политика», «Образование» и «Здравоохранение». Так в 2010, 2011, 2013, 2014 годах лидирующую позицию занимала статья «Социальная политика» и составляла от 22 до 24% от общей суммы расходов субъекта. В 2012 году приоритетной была статья «Здравоохранение», составляющая 25% от общей суммы расходов, а в 2015-2016 гг. – «Образование», составляющая также 25% всех расходов субъекта. И это оправданно, ведь расходы на социальное обеспечение населения, на его образование и здравоохранение являются важнейшими показателями уровня социального развития, которые отражают степень внимания государства к гражданам. Инвестиции в данную сферу – не только важный способ увеличения человеческого капитала страны, но и улучшения перспектив экономического развития.

Экономической основой деятельности региональных органов государственной власти являются налоговые доходы. Доля доходов от налоговых поступлений в совокупных доходах региональных бюджетов характеризует наличие у них возможности самостоятельно решать вопросы местного значения, обеспечивать населению предоставление благ и услуг. Чем выше этот показатель, тем менее зависимы регионы от федеральных органов власти.

В структуре доходов бюджета Нижегородской области за рассматриваемый период наблюдается следующее (см. рис.2): основную долю доходов в 2010 и 2011 годах составляла статья «Налог на прибыль организаций», с 2012 года ситуация изменилась и наибольший удельный вес принадлежал статье «Налог на доходы физических лиц».

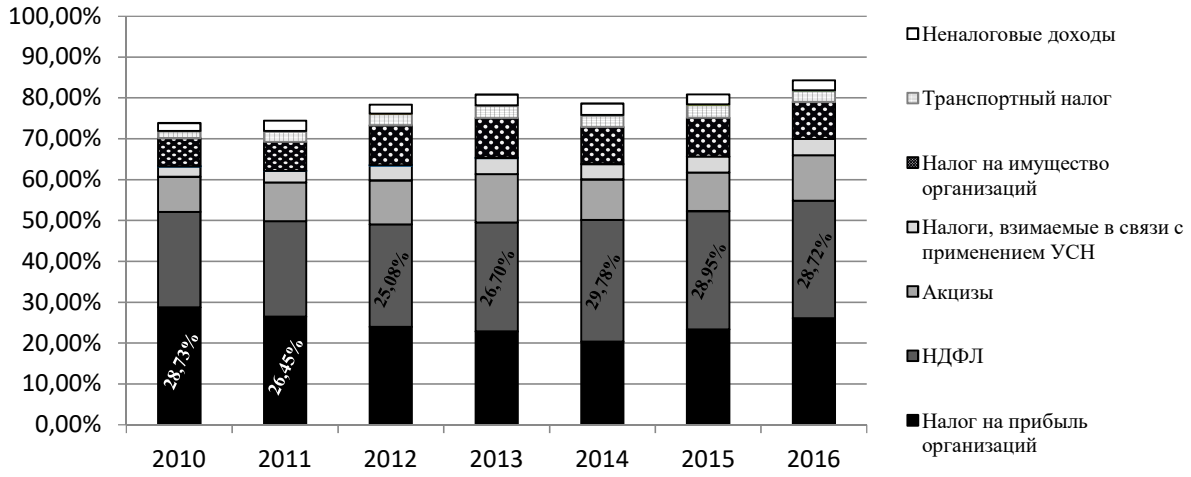


Рис.2. Структура доходной части бюджета Нижегородской области за 2010-2016 гг.

Прогнозирование доходов и расходов бюджета Нижегородской области целесообразно провести с помощью адаптивных методов. Простое экспоненциальное сглаживание временных рядов, содержащих устойчивый тренд, приводит к систематической ошибке, связанной с отставанием сглаженных значений от фактических уровней временного ряда. Для учета тренда в нестационарных рядах применяется специальное двухпараметрическое линейное экспоненциальное сглаживание по модели Хольта.

В таблице 1 представлены варианты поиска для модели Хольта временных рядов доходов и расходов бюджета Нижегородской области. [5, с.83-89]

Таблица 1

Варианты поиска для модели Хольта временных рядов доходов и расходов бюджета Нижегородской области на 2017 – 2019 гг.

	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Точность прогноза, %
1	2	3	4	5	6
Доходы					
Варианты поиска: (k* = 0,9; b** = 0,1) Lt *** = 133 187,47 Tt **** = 3 804,58	134 652,18	136 922,05	140 796,63	144 601,2	99,72%
(k = 0,4; b = 0,5) Lt = 115 934,48 Tt = 6 239,23	134 652,18	122 173,71	128 412,95	134 652,18	100%
(k = 0,6; b = 0,7) Lt = 124 313,87 Tt = 8 349,00	134 652,18	132 662,88	141 011,88	149 360,89	99,12%
(k = 0,7; b = 0,9) Lt = 127 763,73 Tt = 9 768,01	134 652,18	137 531,74	147 299,74	157 067,75	97,92%
(k = 0,5; b = 0,2) Lt = 12 427,17 Tt = 4 897,22	134 652,18	127 325,04	132 222,91	137 120,78	99,98%
Расходы					
Варианты поиска: (k = 0,4; b = 0,5) Lt = 122 744,58 Tt = 5 442,06	139 070,76	128 186,64	133 628,70	139 070,76	99,11%
(k = 0,9; b = 0,1) Lt = 138 042,02 Tt =3 485,39	139 070,76	141 527,41	145 012,80	148 498,19	99,66%
(k = 0,5; b = 0,2) Lt = 128 947,70 Tt = 4 566,48	139 070,76	133 514,18	138 080,66	142 647,14	99,26%
(k = 0,8; b = 0,9) Lt = 135 946,24 Tt = 6 949,75	139 070,76	142 895,99	149 845,74	156 795,48	98,71%
(k = 0,2; b = 0,7) Lt = 110 151,40 Tt = 3 769,60	139 070,76	113 920,99	117 690,59	121 460,19	97,63%

** – коэффициент сглаживания ряда.*
*** – коэффициент сглаживания тренда.*
**** – экспоненциально сглаженный ряд.*
***** – параметр линейного тренда.*

Сравнивая полученные результаты, можно сделать вывод о том, что для прогнозирования доходов регионального бюджета подходит модель с параметрами k = 0,4; b = 0,5; для прогнозирования расходов – модель с параметрами k = 0,9; b = 0,1; так как

процент средних относительных ошибок аппроксимаций у них получен значительно ниже, а точность прогноза максимальная. Таким образом, прогноз доходов и расходов бюджета на 2017-2018 гг. в абсолютном выражении следующий (см. рис. 3):

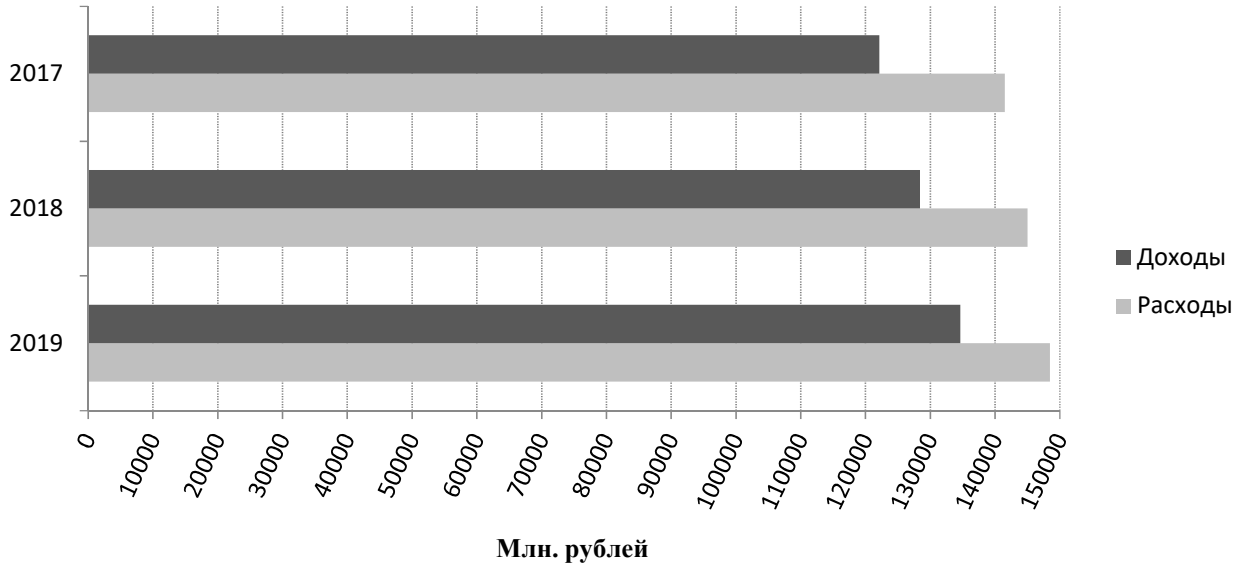


Рис.3. Прогнозные значения доходов и расходов бюджета Нижегородской области на 2017-2019 гг.

Следует отметить, что по рассчитанным прогнозным значениям по выбранным моделям наблюдается дефицит регионального бюджета. Следовательно, в условиях снижения темпов роста экономики, давления экономических санкций, нестабильности цен на мировом нефтяном рынке долговая нагрузка на регионы продолжает расти, а их финансовое положение – ухудшаться. [6] В условиях последующего разрыва между расходами и доходами региональных бюджетов, а также сокращения объемов кредитной поддержки из федерального центра в реальном выражении крайне необходима выработка механизмов, призванных повысить финансовую самостоятельность регионов в целях избегания неблагоприятных социально-экономических последствий.

Список источников

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 г. №145-ФЗ // КонсультантПлюс [электронный ресурс].

2. Официальный сайт министерства финансов Нижегородской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://mf.nnov.ru/, свободный.

3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.gks.ru/, свободный.

4. Афанасьев В.Н. Анализ временных рядов и прогнозирование: учебник / В.Н. Афанасьев, М. М. Юзбашев. – М.: Финансы и статистика, ИНФРА-М, 2015. – 320 с.

5. Колемаев В.А. Эконометрика: учебник / В.А. Колемаев. – М.: ИНТРА-М, 2017. – 160 с.

6. Курбанов М.К. Региональный бюджет: влияние кризиса на доходы и расходы / М.К. Курбанов // Актуальные вопросы современной экономики в глобальном мире. – 2016. – № 5. – с. 324-327.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК

Шарутина Анастасия Владимировна
главный специалист отдела материально-технического обеспечения Управления Судебного департамента в Нижегородской области

Ключевые слова: система государственных закупок, функционирование системы государственных закупок, система искусственного интеллекта, качество товаров, работ и услуг.

Аннотация:

- Совершенствование системы государственных закупок необходимо в связи с возрастанием количества средств из федерального бюджета страны, реализуемых с помощью государственных закупок;
- В рамках Федерального закона от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» недостаточное внимание уделено процедуре внесения компаний, участвующих в торгах и поставляющих государственному заказчику некачественный товар (работу, услугу), в реестр недобросовестных поставщиков;
- В процессе совершенствования системы государственных закупок большую роль играет решение проблемы функционирования систем для размещения информации о государственных закупках.

Необходимость совершенствования системы государственных закупок обусловлена тем, что с каждым годом растет количество средств из федерального бюджета страны, реализуемых с помощью государственных закупок. Государственные закупки – это процесс, который фактически отражает и обеспечивает качество отношений государства, общества и бизнес-систем. Государственные организации, занимающиеся государственными закупками, действующие в рамках Федерального закона от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения

государственных и муниципальных нужд» (далее – Закон) призваны в целях экономии бюджетных ассигнований эффективно распоряжаться лимитами бюджетных обязательств, обеспечивая высокий уровень качества жизни населения.

Вышеуказанный Закон создан для регулирования отношений государства и бизнес-систем, а также носит антикоррупционный характер для обеспечения конкуренции в сфере государственных закупок [1].

В процессе реализации данного Закона со стороны Государственного заказчика было выявлено множество проблем появившихся в работе при осуществлении приобретения товаров, работ и услуг. Остановимся на нескольких, на первый взгляд, более важных проблемах.

Одной из проблем, возникшей в 2017 году, является работа с нововведенной программой «Электронный бюджет». Система «Электронный бюджет» создана для обеспечения открытости, прозрачности и подотчетности государственных органов власти, органов местного самоуправления, а также для органов муниципальных учреждений. Система «Электронный бюджет» предназначена для обеспечения единого информационного пространства, а также для применения информационных и телекоммуникационных технологий в сфере государственного управления лимитов бюджетных обязательств. Данная программа была введена в работу в январе 2017 года.

Однако, в процессе работы возникли технические проблемы с осуществлением отправления аукционных документаций на утверждение бюджетных обязательств. Процедура занимает очень большое количество времени, периодически не работает сайт из-за большого количества государственных организаций, находящихся в работе с документациями. Также хотелось бы отметить, проблему с отправлением планов-закупок и планов-графиков на утверждение в орган Федерального казначейства России, так как оператор электронной площадки вынужден вводить данные в программу по каждой позиции планов и каждую позицию в отдельном порядке отправлять на согласование. При отсутствии нормальной работы и перегруженности сайта данные, вводимые оператором, неоднократно не сохраняются.

Однако стоит заметить, что Государственные заказчики в России на данный момент вернулись к работе сайта «Государственные закупки», так как руководством было принято решение о доусовершенствовании программы «Электронный бюджет».

Второй, не менее важной проблемой для Государственного заказчика является отсутствие возможности гарантии настоящего качества закупки на стадии детализации товара, описываемого в техническом задании документации. На сегодняшний день, во многих бюджетных организациях качество товара настолько неудовлетворительное, что часто возникают случаи, когда государственному заказчику приходится повторно проводить конкурсные процедуры на закупку товаров, так как ранее поставленные товары были или в бракованном состоянии, или с настолько низким качеством, что их дальнейшее использование оказалось невозможным. Эта проблема особенно ощутима для товаров, качество которых возможно определить только в процессе эксплуатации или только по окончании эксплуатации. Те или иные технические требования, заложенные Государственным заказчиком, при большинстве видов товаров должны быть обоснованы какими-либо сертификатами соответствия или ГОСТами. В противном случае поставщик имеет право обратиться в органы Федеральной антимонопольной службы РФ (далее – ФАС). Вышеуказанная проблема является наиболее значительной в процессе составления документаций, а также организации Государственным заказчиком государственных закупок. Исходя из ограничений, Государственный заказчик не может в полной мере отразить в техническом задании требования к товарам, необходимые для соблюдения качества и гарантии на поставляемую продукцию, что не обеспечивает высокий уровень качества жизни общества.

Территориальная удаленность поставщика и зачастую невозможность гарантийного обслуживания в срок или устранения неполадок в короткие сроки при первом требовании Государственного заказчика, создает проблему, которая существенно влияет на качество уровня жизни населения.

Финансовую проблему Государственному заказчику приносит деятельность недобросовестных поставщиков, которые специально снижают цены с целью получения права на заключение контракта у реальных поставщиков. После заключения контракта вышеуказанные поставщики (исполнители) могут нарушать сроки исполнения, а также недостаточно качественно выполнять работы или оказывать услуги, осуществлять поставки ненадлежащего качества товаров. У Государственного заказчика достаточно мало возможностей, оградить государственную организацию от действий недобросовестного поставщика (исполнителя). После процедуры внесения органами ФАС в реестр недобросовестных поставщиков, такой поставщик (исполнитель) может открыть другую фирму и продолжать участвовать в государственных закупках. Возможность возмещения убытков через Арбитражный суд не сможет решить проблемы Государственного заказчика при поставке некачественных товаров, работ, услуг или срыве сроков поставки из-за большого количества потраченного времени на судебную процедуру и низких штрафных

санкций по суду. При этом Государственный заказчик не имеет возможности взаимодействия с одним Поставщиком (исполнителем), положительно зарекомендовавшим себя при исполнении других государственных контрактов, в соответствии с их условиями.

Экономия лимитов бюджетных обязательств, сложившаяся в результате снижения начально-максимальных цен, вследствие чего происходит появление низкого уровня качества товара, оказания услуг и выполнения работ. Исполнитель (поставщик), снизивший цену на торгах, больше чем в два и более раз, при исполнении государственного контракта может использовать некачественное сырье или дешевую рабочую силу. Также экономия бюджетных средств мгновенно увеличивается за счет суммы открытых конкурсов, аукционов в электронной форме, запросов котировок, признанных несостоявшимися.

Невозможность адаптировать контракт к изменению внешних условий. Например, запрет на изменение условия контракта может привести к приостановлению или расторжению контракта оказание каких-либо работ или услуг, так как, например, строительные работы могут вестись не один год и очень часто изменения в Законодательстве не позволяют в быстром темпе Государственному заказчику и поставщику вышеуказанных услуг подстроиться. При этом возникает ситуация нарушения принятого Законодательства и Государственный заказчик рискует получить административную ответственность [2].

Хотелось бы отметить, что также одной из важных проблем является длительность процедуры открытого конкурса, аукциона в электронной форме, запроса котировок, которая зачастую приводит к сбою в деятельности Государственного заказчика, в случае отсутствия заявок на участие. Государственный заказчик вынужден признать процедуру несостоявшейся в связи с отсутствием поданных заявок от потенциальных поставщиков, при этом потеряв огромное количество времени и оставшись без требуемого товара, выполненной работы или услуги.

Анализируя проработанный материал можно выделить наиболее весомые и важные проблемы, препятствующие эффективному процессу функционирования государственных закупок:

- информационная проблема технических недоработок систем, предназначенных для размещения документаций об открытых конкурсах, аукционов в электронной форме, запросов котировок, которая не позволяет оперативно решить поставленную задачу перед работником организации;
- проблема качества поставляемых товаров, работ и услуг.

В первую очередь, хотелось бы обратить внимание на проблему функционирования систем для размещения информации о государственных закупках. В данном случае существует необходимость внедрения в систему государственных закупок системы искусственного интеллекта. Системой искусственного интеллекта зачастую называют систему, моделирующую на компьютере мышление человека. Понятие искусственный интеллект появилось в 1956 году в США, на момент появления понятие искусственного интеллекта, возникла проблема понимания, какие из вычислительных процедур называются интеллектуальными [3,4]. На сегодняшний день понятие искусственный интеллект нашло широкое использование во многих сферах жизни современного человека. Использование искусственного интеллекта в компьютерных системах в настоящий момент рассматриваются с точки зрения проектирования экспертных систем и баз данных (знаний). Под определение баз данных (знаний) подразумевается возможность совокупности данных и правил, позволяющих допустить логические выводы и осмысленную обработку информации. Однако, программу искусственного интеллекта невозможно создать только с использованием процедурного программирования и баз данных (знаний), так как программа не будет являться интеллектуальной в случае записывания всех ситуаций,

происходящих с ней. Существует необходимость обновления базы данных у таких программ. Для эффективного решения информационной проблемы технических недоработок систем, предназначенных для информации о государственных закупках, существует необходимость автоматизации введения данных о той или иной государственной закупке в систему, исключая человеческий фактор, с учетом логического распознавания, понимания и собирания независимых фрагментов информации в одно целое. Данные требования в сфере организации государственных закупок в государственных организациях сможет выполнить система искусственного интеллекта, что позволит государственному гражданскому служащему качественно и своевременно выполнить поставленную задачу перед государственной организацией без возможных ошибок и с сокращением количества затраченного времени на данную процедуру.

Одной из наиболее важных задач, которую необходимо решить является качество поставляемых товаров, работ и услуг. Фактором, оказывающим влияние на поступления государственному заказчику некачественного товара, является недобросовестность и корыстные побуждения поставщиков. Вышеуказанный факт происходит по нескольким причинам: некоторые компании не могут конкурировать на рынке из-за низкого качества поставляемого товара и не пользуются спросом покупателей даже, учитывая низкие цены. Так как данным компаниям нужно продать данный товар, то для них государственный заказ отличная возможность реализации некачественного товара. Контролирующие органы в лице ФАС зачастую остаются на стороне поставщика в таких случаях, так как одним из принципов Закона является обеспечение конкуренции и доступности к государственным закупкам, поэтому органы ФАС следят за соблюдение Закона и в случае подачи жалобы от поставщика признают действия государственного заказчика неправомерными. В данном случае у государственного заказчика остается один метод борьбы с такими поставщиками – это обращение в суд для дальнейшего внесения поставщика в реестр недобросовестных поставщиков, но для государственного заказчика данный метод не решает проблему, так как судебная процедура длится долгое время и является затратной. При условии, что государственная организация пройдет всю судебную процедуру и поставщик будет внесен в реестр недобросовестных поставщиков – это не гарантирует государственному заказчику, что эта же компания не примет участия в торгах под другим названием, так как в реестр недобросовестных поставщиков вносится только сама организация [5]. Одним из вариантов решения вышеуказанной проблемы будет являться целесообразным внесение в реестр недобросовестных поставщиком самих учредителей компаний, которых нельзя допускать до участия в торгах.

Рассмотрев несколько важных проблем в системе государственных закупок, можно отметить, что отсутствие совершенства системы государственных закупок может являться причиной низкой категории эффективности использования лимитов бюджетных обязательств и получения результативности мероприятий в сфере государственного управления. Применение коммуникационных и информационных технологий в сфере государственных закупок товаров (работ, услуг) для нужд субъектов Российской Федерации позволит устранить существующие недостатки. В целом можно отметить, что реформа сферы государственных закупок проходит довольно успешно. Однако, существует необходимость следить за процессом, выявлять недостатки, осуществлять работу по исправлению ошибок для получения более эффективной системы функционирования государственных закупок.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/, свободный

2. "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 28.03.2017) [Электронный ресурс] – Режим доступа:http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027/834a0560729f58beb40a7d2757a258b3c12e6b1c/, свободный

3. Рассел Стюарт, Искусственный интеллект: современный подход/ Рассел Стюарт, Норвиг Питер - 2-е изд..: Пер. с англ. — М. : Издательский дом "Вильяме", 2006. — 1408 с.

4. Смолин Д. В. Введение в искусственный интеллект: конспект лекций/ Смолин Д. В. - М.: ФИЗМАТЛИТ, 2004. - 208 с.

5. Постановление Правительства РФ от 25 ноября 2013 г. № 1062 «О порядке ведения реестра недобросовестных поставщиков (подрядчиков, исполнителей)» [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=173301&fld=134&dst=1000000001,0&rnd=0.8645092291582919#0, свободный

ОСОБЕННОСТИ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Ширяева Юлия Сергеевна
Кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и госудбарственного управления ИЭП ННГУ им. Н.И. Лобачевского

Лебедев Юрий Александрович
Кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и госудбарственного управления ИЭП ННГУ им. Н.И. Лобачевского

Сорокина Анастасия
Студентка ИЭП ННГУ им. Н.И. Лобачевского

В ходе развития любого современного общества органы местного самоуправления (ОМСУ) играют чрезвычайно важную роль. Главная задача ОМСУ — многогранное обеспечение жизнедеятельности населения с соблюдением законодательства и принципов местного самоуправления. Именно поэтому ОМСУ являются первоочередной инстанцией, куда граждане чаще всего ежедневно обращаются для решения разнообразных вопросов местного значения. Из этого следует прямая необходимость в мониторинге (постоянном повышении) эффективности работы ОМСУ, которая должна строго регламентироваться и контролироваться. Повышению эффективности функционирования ОМСУ в значительной степени поспособствовала реформа местного самоуправления, наступившая в 2003 году с вступления в силу федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 6 октября 2003 г. N 131-ФЗ. В 2007 году была введена статья, с учётом которой данный нормативно-правовой акт впервые на законодательном уровне обязал местные органы власти давать оценку эффективности собственной деятельности. Не могу не отметить, что закон постоянно совершенствуется в целях устранения недостатков предыдущей редакции. Например неопределённости в разграничении предметов ведения и полномочий между органами госвласти и ОМСУ.

Немаловажной особенностью закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» N 131-ФЗ является акцентирование деятельности ОМСУ на реализации важнейших потребностей населения, прежде всего, в сфере оказания социальных услуг. В рамках главной цели реформы — приближения власти к населению, реального участия граждан в деятельности местных органов власти, — растут возможности прямого участия граждан в решении основных вопросов местного значения. Законодательно закреплены такие формы прямой демократии, как местный референдум, голосование по отзыву депутата, сход граждан, собрание граждан, правотворческая инициатива граждан, обращения граждан в органы местного самоуправления и другие формы непосредственного осуществления населением местного самоуправления и участия в его осуществлении. Так же сближение власти и народа выражается в учёте общественного мнения при оценке эффективности деятельности органов власти.

Методика оценки эффективности деятельности ОМСУ на примере Нижегородской области доступна и сущностна. Она состоит из сорока показателей, рассортированных по девяти группам: 1 — экономическое развитие; 2 — дошкольное образование; 3 — общее и дополнительное образование; 4 — культура; 5 — физическая культура и спорт; 6 — жилищное строительство и обеспечение граждан жильём; 7 — жилищно-коммунальное

хозяйство; 8 — организация муниципального управления; 9 — энергосбережение и повышение энергетической эффективности.

Анализ данных о достигнутых значениях показателей для оценки эффективности деятельности ОМСУ по итогам 2016 года показал, что:

а) рост реальной зарплаты к уровню 2015 года составил 1,8%;

б) уровень безработицы по городу составил 0,51%, что на 0,07% ниже прошлогоднего уровня;

в) фонд зарплаты по крупным и средним организациям за 2016 год составил 200,4 млрд.руб., что соответствует 60,6% от ФЗП по области;

г) объём инвестиций в основной капитал составил 88,5 млн.руб. В их числе наибольший объём инвестиций пришёлся на операции с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг (32,4% всего объёма инвестиций);

е) темп роста зарплаты работников дошкольных образовательных учреждений составил 113,8%; работников общеобразовательных учреждений — 103,4%; работников учреждений культуры и искусства — 97,3%; работников физкультуры и спорта — 113,5%.

ж) 94% семей воспользовались компенсационными выплатами за счёт средств областного бюджета по программе социальной поддержки семей детей, посещающих дошкольные образовательные организации.

з) по состояние на 2016 год 87% педагогических работников общеобразовательных учреждений имеют первую и высшую квалификационную категорию;

и) количество муниципальных учреждений культуры , здания которых находятся в аварийном состоянии или требуют капитального ремонта, сократилось с 41 до 36 ед. А на проведение капитальных ремонтов объектов муниципальных учреждений культуры из городского бюджета было выделено 429,7 тыс.руб. План на 2017 год — 3,8 млн.руб.;

к) численность нижегородцев, занимающихся физкультурой и спортом выросла на 9,1%, составив 371 тыс.чел.или 29,2% от населения города;

л) по общему объёму ввода в эксплуатацию жилья наблюдается незначительный рост — на 2,6%;

м) наибольший рост бюджетных ассигнований относительно первоначального бюджета, как за счёт межбюджетных трансфертов, так и за счёт собственных средств бюджета города произошёл по разделам «Национальная экономика» — на 161,18%; «Жилищно-коммунальное хозяйство» — на 91,18%; «Культура, кинематография» — на 32,88%; «Физическая культура и спорт» — на 3008,92%; «Средства массовой информации» — на 49,88%.

н) выполнение программы «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности» осуществлено на сумму 645,6 млн.руб., что составляет 22% от утверждённого общего объёма финансирования.

Показатели действительно внушительные, однако не все из них объективно отражают эффективность работы ОМСУ. Например, на развитие предпринимательской активности большое влияние оказывают внешние факторы. Так, темпы развития предпринимательства зависят не только от объёма выделяемых ОМСУ бюджетных средств, но и от совершенствования законодательной базы, а также мер по снижению административных барьеров, предпринимаемых муниципалитетом, региональными и федеральными органами власти. Проблемы методологии оценки деятельности ОМСУ возникают и в связи с дефицитом и дотационностью местных бюджетов. В общем и целом, методика оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления требует корректировки с плане усиления статистической работы в муниципалитетах, урегулирования вопросов, касающихся обеспечения расходных обязательств муниципальных образований по переданным государственным полномочиям.

Помимо всего вышесказанного, проблема методики оценки эффективности деятельности ОМСУ гораздо глубже, она состоит в том, что до сих пор не достигнута главная цель усилий последнего десятилетия — отсутствует полноценное сближение власти с народом. Население пока не признало местное самоуправление близким и действенным союзником в достижении целей. Отмечается низкий уровень активности на выборах в местные органы власти. ОМСУ прилагают усилия для привлечения граждан к выборам, в частности путём совмещения муниципальных выборов с выборами в органы государственной власти. Практически не используются такие формы прямого участия граждан в самоуправлении, как референдумы, голосование по отзыву депутатов. Причины индифферентного отношения граждан к институтам местного самоуправления различны: это и низкая политическая культура граждан, и тяготение к верховной власти, которая, по их мнению, способна единолично решать экономические и социально-политические проблемы. Около 7% населения России понимают местное самоуправление как инициативу «снизу», а 64% граждан связывают своё благополучие с федеральным уровнем власти. Из этого следует, что налицо слабость авторитета местного самоуправления в общественном восприятии как института власти.

Активно заинтересованы в делах местного самоуправления те, кто непосредственно связан с получением предоставляемых социальных услуг: это пенсионеры, родители малолетних детей, инвалиды, ряд других категорий. Определенную активность проявляют те, для кого муниципальная политика имеет профессиональный интерес. Действительно, на федеральном уровне решаются многие вопросы местного значения. Исследователями доказан тот факт, что деятельность любой организации считается эффективной, если с помощью имеющихся в её распоряжении средств и ресурсов обеспечивается высокий уровень производительности и эффективности. Или если те же результаты деятельности достигаются при вложении меньшего объёма ресурсов, или если в должной мере используется человеческий фактор в управлении, принятии решений по вопросам местного самоуправления.

О НЕОБХОДИМОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Шишканова Галина Александровна
к.э.н, доцент ННГУ

Аннотация: в статье обоснована необходимость государственного регулирования агропромышленного комплекса в период экономических санкций.

Ключевые слова: государственное регулирование, кооперация, интеграция, агропромышленный комплекс, стратегия развития.

В условиях экономических санкций усиливается не равномерность развития отраслей экономики. Государство берет на себя обязанность поддержки наиболее уязвимых отраслей и комплексов. Одним из таких является Агропромышленный комплекс. АПК отличается исключительно сложной структурой, представляет собой совокупность многих отраслей и производств, взаимосвязанных экономически, технологически и организационно. Важнейшими отраслями АПК являются сельское хозяйство, отрасли промышленности, перерабатывающие сельскохозяйственное сырье. В этот комплекс иногда включают отрасли, обеспечивающие АПК средствами производства (сельскохозяйственное машиностроение и др.). С ним непосредственно связаны строительство, торговля и общественное питание. В составе АПК выделяют также производственную и социальную инфраструктуру (ветеринарное обслуживание, складское хозяйство, ремонтная база, и др.).

Внутри комплекса постоянно идет процесс интеграции сельского хозяйства и перерабатывающих его сырье предприятий, что дает возможность преодолеть проблемы территориального пространства, которое существует между сырьевыми зонами и районами производства готовой продукции.

В период экономических санкций развитию АПК уделяется особое внимание. Именно в производстве сельскохозяйственной продукции долгие годы доминировал импорт. По ряду источников приводились цифры, до 65 % реализация импортных овощей и фруктов в городской черте, и до 25 % в сельской местности. И это в том случае, когда отечественное производство может заменит большую часть товаров импортного происхождения.

Основными причинами отставания в сельском хозяйстве, можно считать достаточно низкую рентабельность. На современном этапе, с учетом сложившихся особенностей, российская экономика постепенно переходит на само обеспечение сельскохозяйственной продукции.

Для существенного изменения ситуации необходимо государственное регулирование межпроизводственных связей. В агропромышленном комплексе политика правительства должна быть направлена на формирование новой институциональной, отраслевой и региональной структуры аграрного сектора на основе обновления производственного потенциала сельского хозяйства и сферы переработки. Важно их максимальная адаптация к работе в рыночной среде с доминированием собственных ресурсов.

На данном этапе развития экономических отношений, можно выделить следующие важнейшие направления структурной политики в агропромышленном комплексе. Так, например, необходим пересмотр и преобразование земельных отношений. Земля, которая находится в собственности у сельхозпроизводителей и долгое время не обрабатывается

может быть изъята и передана эффективному собственнику. Каждый гектар земли сельхоз назначения должен эффективно использоваться.

Производство продукции в агропромышленных объединениях с полным циклом необходимо поддерживать. Это снизит искажение цен между сельским производителем и промышленным переработчиком. А так же позволит повысит долю производителя в доходе от готовой продукции.

Привлечение частного капитала в аграрный сектор возможен путем создания сельскохозяйственных и других банков для кредитования сельских товаропроизводителей. Положительный опыт дает стимулирование развития и внедрения кредитования сельскохозяйственных товаропроизводителей под залог будущего урожая.

И еще одна действенная мера — это создание благоприятных условий для привлечения частных и иностранных инвестиций, особенно в перерабатывающую промышленность агропромышленного комплекса.

Особенно важно разработать стратегию заселения сельских территорий. Это позволит обеспечить устойчивое развитие села. Государство в состоянии оказать содействие сельским поселениям в проведении коммуникаций, строительстве социальной инфраструктуры. Необходим жесткий контроль с стороны государства на рынке коммунальных услуг на селе. Считаем, именно отсутствие стабильной работы и комфортного проживания вынуждает сельских жителей покидать сельскую местность и аграрный сектор экономики.

В условиях экономического кризиса необходимы новые формы регулирования и развития агропромышленного комплекса. АПК производит продукцию имеющую важное значение с позиции экономической безопасности страны. Особенно остро ощущается значимость АПК в ситуации импорта замещения. В последние годы в экономической литературе активно обсуждались проблемы агропромышленной интеграции. Несмотря на положительные аспекты интеграция вертикальная или горизонтальная подразумевает слияние, объединение предприятий. В истории развития экономики России имеется достаточно опыта кооперативного движения. Объединение в кооперативы предполагает сохранение юридической самостоятельности, но все же взаимодействие на взаимовыгодных условиях. Современное кооперативное движение в российской деревне находится еще в стадии формирования, существуют факторы его сдерживающие. Так, например, из-за разницы цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию, и существование в агробизнесе посреднических структур, ущемляющих интересы сельскохозяйственных товаропроизводителей привлекательность кооперации снижается. Доля дохода сельхозпроизводителя в цене готовой продукции неоправданно мала. Различные посреднические фирмы отбирают у сельхозпроизводителя значимую долю дохода, тем самым обесценивают не только труд крестьянина, но и завышают цены для потребителей готовой продукции.

В России большинству фермеров организация переработки полного цикла задача сложная. Поэтому все чаще встречаются примеры совместных работ, когда создаются перерабатывающие предприятия. Считаем, для более эффективного использования всех экономических ресурсов было бы целесообразно объединить в кооперативные объединения СПК, совхозы, крестьянские хозяйства на взаимовыгодных договорных основах. Целесообразно включить в кооперативное объединение финансовые и страховые организации. Юридическое сопровождение сделок необходимо, на первое время, поручить государственным структурам. Экономически выгодным будет взаимодействие и логистических компаний.

Свою эффективность сельскохозяйственные кооперативы доказали еще в командной экономике. Сельские жители выращенные овощи, фрукты, мясо, птицу и другую

продукцию благополучно сдавали в заготовительные конторы и тем самым решали основную задачу подсобных хозяйств – сбыт готовой продукции. Сегодня избыток урожая на подворьях девать некуда. Более того, сдать часть урожая даже на благотворительные нужды не предоставляется возможным. Для реализации необходимо собрать множество справок, заключений о качестве и другие документы. По нашему мнению, создание современных кооперативов является важной задачей не только малых предприятий, но и государственных органов. Несмотря на все сложности, во многих регионах России появились первые кооперативные хозяйства. Участились случаи образования незаконных кооперативов, поскольку «предприимчивые» люди от сельского хозяйства рассчитывают на помощь правительства в виде денежных выплат, т.е. государственной поддержки кооперативного движения. Следовательно, особенно важно регулирование правовых отношений в кооперативном движении.

Одним из положительных примеров кооперативного движения являются компании продающие ценные бумаги под залог будущего урожая. Такое предприятие работает в Богородском районе Нижегородской области, предприятие «продает» будущий урожай уже в период посевной компании. И с каждым годом становится более востребованным.

По прежнему важной причиной, препятствующей кооперации в аграрном секторе, является отсталость материально-технической базы рыночной инфраструктуры. Слабо развита система рыночной информации. Важнейшей социально-экономической функцией кооперации является развитая взаимосвязь сельхозпроизводителей с рынком. Однако этот процесс затруднен при отсутствии необходимых условий: таких как хорошие дороги, доступный транспорт, система информации о ценах и поставщиках, потребителях. Пока в российском сельском хозяйстве эти элементы рыночной системы не будут сформированы при участии государства, не будет активно развиваться и кооперация как хозяйственное звено рыночной инфраструктуры. Необходимы льготные кредиты на строительство логистических центров для кооперативных объединений. Продукция сельского хозяйства как правило имеет низкий срок хранения до переработки. Складские помещения пригодные для хранения, транспортные компании, готовые подключится в период сбора урожая к оперативной перевозке, перерабатывающие предприятия, информационные сообщения о готовой продукции, о наличии сырья о поставщиках и потребителях, все это элементы единого целого - процесса переработки готовой продукции, должно быть замкнуто в единую цепь, на взаимовыгодных условиях. Для решения указанных проблем необходимо усиление роли государства в аграрном секторе Российской экономики.

Список литературы:

1. Шишканова Г.А. Кооперация как элемент развития сельскохозяйственного производства в условиях экономических санкций. //Экономика и право: анализ тенденций и перспектив развития. Ч.2 Материалы Всероссийской научно-практической конференции. Н.Новгород, ННГАСУ 2016.

ОРГАНИЗАЦИОННОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ КАК СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ

Штыкунова Юлия Сергеевна
Бакалавр ННГУ им. Н.И. Лобачевского

Аннотация: В данной статье дано краткое обозрение организационного моделирования как нового подхода к развитию человеческих ресурсов. Предложены основные практические направления действий, которые будут способствовать внедрению организационного моделирования в практику управления в компаниях и организациях.

Ключевые слова: Организационное моделирование, система управления персоналом, структура организации, изменения, эффективность.

Организационное моделирование - это достаточно новая область деятельности, направленная на построение целостных организационных моделей, содержащих комплексное представление о предназначении, внутренней структуре и логике деятельности организаций.

Как правило, организационная модель состоит из достаточно большого набора графических и текстовых описаний. И, к сожалению, в силу различных причин данная область деятельности является скорее искусством, чем наукой, которой можно было бы обучиться в учебном заведении.

Превращение организационного моделирования в развитую науку - насущная задача ближайшего времени. Решение этой задачи возможно только при условии широкого обмена опытом между практиками, специализирующимися в данной области.

Любая организация – это система, состоящая из сотрудников и определенного набора ресурсов (материальных, финансовых, информационных), управление которыми позволяет организации достичь своих целей. При этом все ресурсы организации, включая трудовые, существуют, как правило, не стихийно, а организованы в строго определенном порядке и иерархии. Можно сказать, что они структурированы, то есть, организация состоит из определенного набора структур, причем взаимосвязанных между собой в определенном порядке. Самыми распространенными структурами являются организационная, штатная, финансовая, бюджетная, процессная структуры.

Таким образом, управление любой организацией – это управление взаимосвязанными структурами. И управление этими структурами заключается, прежде всего, в правильной установке взаимосвязей между элементами этих структур.

Например, установив зависимость между перечнем должностей и функций организации, необходимо закрепить за каждой должностью определенный набор функций. Оформив это в документе (управленческом регламенте), в результате получаются должностные инструкции, которые будут соответствовать реальной ситуации в каждой конкретной организации, в отличие от тех, которые зачастую копируются или создаются стихийно.

Результатом организационного моделирования является формализованная структура областей управления, а также ряд сформированных регламентных положений и инструкций, являющихся основой для управленческой деятельности организации.

Конкурентоспособность и устойчивость организации во многом зависит от занятого в ней персонала. Хорошо подготовленный и обученный персонал с высоким уровнем мотивации на высококачественную работу представляет собой такое же большое богатство, как и новейшее оборудование или передовые технологии.

Ресурсный подход к работнику нашел свое отражение в концепции «человеческого капитала». В соответствии с ней инвестиции в человеческий капитал - это любые мероприятия, повышающие квалификацию и способности работников или производительность их труда. Эти затраты, так же как и затраты на оборудование, можно рассматривать как инвестиции, поскольку издержки на них будут многократно компенсированы возросшим потоком доходов в будущем.

В России сегодня кадровые подразделения пытаются реализовать многие функции, ранее рассредоточенные по экономическим, производственно-техническим и другим подразделениям. Их интеграция в одном месте свидетельствует о реальном росте влияния человеческих ресурсов в практике внутрифирменного руководства. Такое построение службы позволяет администрации реально управлять этим важным ресурсом и решать сложные задачи повышения эффективности производства.

Также необходимо указать, что на разных предприятиях и в организациях система управления персоналом организована по-разному. Например, на крупном предприятии может быть организована подсистема управления развитием персонала, которая осуществляет: обучение, переподготовку и повышение квалификации, введение в должность и адаптацию новых работников, оценку кандидатов на вакантную должность, текущую периодическую оценку кадров, организацию рационализаторской и изобретательской деятельности, реализацию деловой карьеры и служебно-профессионального продвижения, организацию работы с кадровым резервом.

Важнейшее условие эффективного функционирования любого предприятия – целостность системы управления персоналом. Предприятие может усилить целостность системы управления персоналом за счет совершенствования взаимодействия функциональных подсистем, а также путем смещения акцентов в управлении персоналом в зависимости от тех стратегических задач, которые ставит перед собой предприятие или организация. Эта задача может быть достигнута путем проектирования СУП.

Далее рассмотрим практические примеры, которые могли бы быть реализованы на российских предприятиях и в организациях. Важным моментом в оценке действующей системы управления персоналом является четкий анализ сильных и слабых сторон, и, соответственно, возможностей и рисков. Поэтому рекомендуется составлять матрицу SWOT – анализа, пример которой представлен в таблице 1.

Таблица 1

SWOT – анализ кадровой работы по управлению персоналом

Сильные стороны	Слабые стороны
есть основания для принятия кадровых решений (ротации, повышения в должности, обучения и развития); система оценки персонала встроена в организационную культуру; есть ресурс для реализации процесса управления персоналом (кадровая служба) есть основные разработанные процедуры и документы, которые можно принять за основу процесса управления персоналом	отсутствие системы измерения показателей управления; нет ответственного за бизнес – процесс управления; выбор экспертов происходит по - разному, иногда – случаен отсутствие системы хранения и использования аттестационной информации; неэффективное управление конфликтами

Возможности	Риски

снижение временных затрат на разработку и организацию процедур подбор, отбора и аттестации; сокращение сроков реализации указанных процессов; автоматизация указанных процедур; единый архив результатов оценки и аттестации персонала; полнота кадровой информации в службе персонала; постоянное повышение качества процесса	излишняя формализация; большая зависимость от личных качеств исполнителя процесса; большая зависимость от актуальности стандартов и кадровых документов;

Составление такой матрицы позволит определить недостатки в системе и разработать пути по их устранению.

Впоследствии сопоставление матриц SWOT – анализа кадровой работы позволит руководителю кадровой службы и директору организации оценивать происходящие изменения и судить о достижении поставленных целей, использовании указанных возможностей, снижении рисков и устранении слабых сторон.

В организации важным моментом является стимулирование работников, и здесь большое значение имеет содействие развитию сотрудников и организация их карьерного роста. Поэтому далее рассмотрим действия администрации условной организации – педагогического колледжа.

В педагогическом колледже карьерный рост педагогических работников может быть либо горизонтальный, либо вертикальный. При горизонтальном карьерном росте один работник может получить соответствующее образование и перейти работать в другое подразделение (стать преподавателем другого предмета).

Вертикальный карьерный рост подразумевает продвижение по иерархической лестнице. Например, педагогический работник в случае расширения деятельности или увольнении одного из работающих вышестоящих работников может быть утвержден на более высокую должность. Такая кадровая перестановка будет более эффективна для педагогического колледжа, так как работник уже является сотрудником данного учреждения, хорошо знает специфику и организацию учебного процесса, своих коллег и сможет адаптироваться в новой должности быстрее, чем новый работник, принятый по результатам внешнего рекрутинга.

Таким образом, практически у всех сотрудников есть перспектива карьерного роста, то есть работник может либо освоить смежную профессию, либо подняться по служебной лестнице на 1 – 2 ступени.

В педагогическом колледже возможны такие модели трудовой карьеры, как «лестница» или «перепутье». При этом при модели «лестница» карьерный рост может происходить поэтапно вверх, например: «преподаватель – заведующий кафедрой – директор». В случае карьеры «перепутье» может произойти как карьерный рост, так и снижение. Например, работник, получивший специальное высшее образование может быть переведен на более высокую должность. Однако, если он не справится с новыми обязанностями, скорее всего его снова переведут просто в преподаватели.

Карьера – это добровольное продвижение сотрудника по служебной лестнице. Но для этого необходимо регулярное подтверждение того факта, что данный сотрудник готов занимать должность выше, чем занимает в настоящее время, то есть, он повысил свою профессиональную квалификацию. Что подтверждается в процессе аттестации.

Профессиональная квалификация работника является интегральным образованием, включающим в себя профессиональный опыт, мотивацию, личностные качества и другие профессиональные характеристики. Она непосредственно влияет на качество и результативность деятельности работника, обеспечивает готовность и способность выполнения различных профессиональных задач.

Для педагогического работника, который планирует посвятить свою жизнь работе в колледже (это может личным желанием, а может быть связано с отсутствием высших учебных заведений в небольшом городе, отсутствием возможности по смене жительства и так далее), формирование карьеры может выглядеть следующим образом (таблица 2).

Таблица 2

Рекомендуемая карьера педагогического работника в колледже

Должность	Возраст	Способ занятия должности	Повышение квалификации
Преподаватель	22-25	Назначение	Наличие среднего либо высшего профессионального образования
Преподаватель 2 категории	25-30 лет	Назначение	Обучение на курсах в Институте повышения квалификации
Преподаватель 1 категории	30-35 лет	Назначение	Обучение на курсах в Институте повышения квалификации
Преподаватель высшей категории	35-40 лет	Назначение	Обучение на курсах в Институте повышения квалификации, получение второго высшего образования
Заведующий кафедрой	40-50 лет	Конкурс	-
Директор техникума	45-60 лет	Конкурс	-

Таким образом, очевидно, что формирование карьеры педагогического работника колледжа связано, в первую очередь, с постоянным повышением своей квалификации, которая, в свою очередь, предполагает не только самообразование и самоконтроль со стороны самого работника, но и обучение как на курсах в Институте повышения квалификации, так и получение второго (смежного либо нового) второго высшего образования.

Также важно отметить, что вся педагогическая деятельность нормируется, контролируется и анализируется региональным министерством образования.

Рассмотрим далее возможности по закреплению в колледже молодых специалистов, сформируем пути их обучения и повышения квалификации с целью карьерного роста. Это также позволит снизить текучесть кадров в педагогическом колледже.

В настоящее время формирование карьеры должно осуществляться как непосредственно самим работником, так и работниками кадровых служб. Речь идет о формировании кадрового резерва. Для первоначальной оценки можно рекомендовать применение методики 3600, то есть компетенций сотрудника. Далее важнейшими инструментами управления карьерой в педагогическом колледже должны стать: 1) карьерограмма; 2) план – карьера.

Карьерограмма представляет собой графическое описание того, что должно происходить с сотрудником на различных этапах карьеры. Она состоит из двух частей. В первой части содержится перечень должностей, выстроенных последовательно в цепочку

по восходящей линии (то есть должности, которые работник будет занимать на различных стадиях жизненного цикла) с указанием срока.

Вторая часть включает характеристики видов обучения, повышения квалификации, переподготовки кадров с указанием учебных заведений, факультетов, курсов. Сюда вносится и подготовка и защита диссертации, получение ученых степеней, если это необходимо.

Например, в педагогическом колледже в перспективе планируется увеличение количества образовательных программ и, в том числе, платные курсы по наиболее востребованным в настоящее время специальностям. Курсы (например, компьютерные) могут посещать и не студенты колледжа, а все желающие.

Для этого необходим работник, который кроме педагогического образования, имел бы еще и экономическое образование, так как новое направление деятельности будет существовать только за счет самофинансирования. То есть, необходимо будет грамотно организовать весь процесс новых видов обучения.

Необходимо составить план – карьеру для такого работника. Пример представлен ниже.

Савельева Ирина Владимировна.

Должность: преподаватель математики 2 категории.

Стаж: общий 8 лет, в педагогическом колледже – 6 лет.

Образование: высшее.

Заключение последней аттестационной комиссии: соответствует занимаемой должности, обладает высоким уровнем знаний, хорошо развиты способности по общению со студентами, коллегами, умеет принимать самостоятельные решения в случае возникновения нештатных ситуаций, достойна продвижения на более высокую должность.

Развитие: в настоящее время нигде не обучается, но постоянно повышает свое мастерство самостоятельно. Склонна к аналитическому мышлению, умеет грамотно излагать свои мысли, отстаивать свою точку зрения, если уверена в правоте.

Нахождение в резерве кадров: зачислена в кадровый резерв.

Оценка по результатам собеседования: сотрудница удовлетворена работой и заинтересована в продвижении по служебной лестнице.

Интегральная оценка профессионализма и личностных качеств: анкетные данные работника соответствуют планированию карьеры; личный интерес работника в карьерном росте в данной организации; профессиональная подготовка в части нового направления деятельности - слабая, требуется дополнительное обучение.

Срок планирования карьеры – 6 лет.

Дополнительные сведения – занимает лидирующее положение среди своих коллег, умеет ставить цели, в меру амбициозна, стрессоустойчивость – высокая.

Представим карьерограмму для преподавателя, который в перспективе может занять должность заместителя директора по учебной части (по новому направлению обучения) (рисунок 1).

Как видно из рисунка, работнику необходимо получить второе высшее образование по специальности «Менеджмент организации», затем желательно расширить свои знания за счет изучения основ маркетинга образовательного учреждения, и затем – пройти программу MBA (это возможно как очно, так и заочно). Конечно, на протяжении всего срока карьерного роста данный работник должен демонстрировать высокие показатели при прохождении аттестации, его личностные качества также должны находиться в непрерывном развитии.

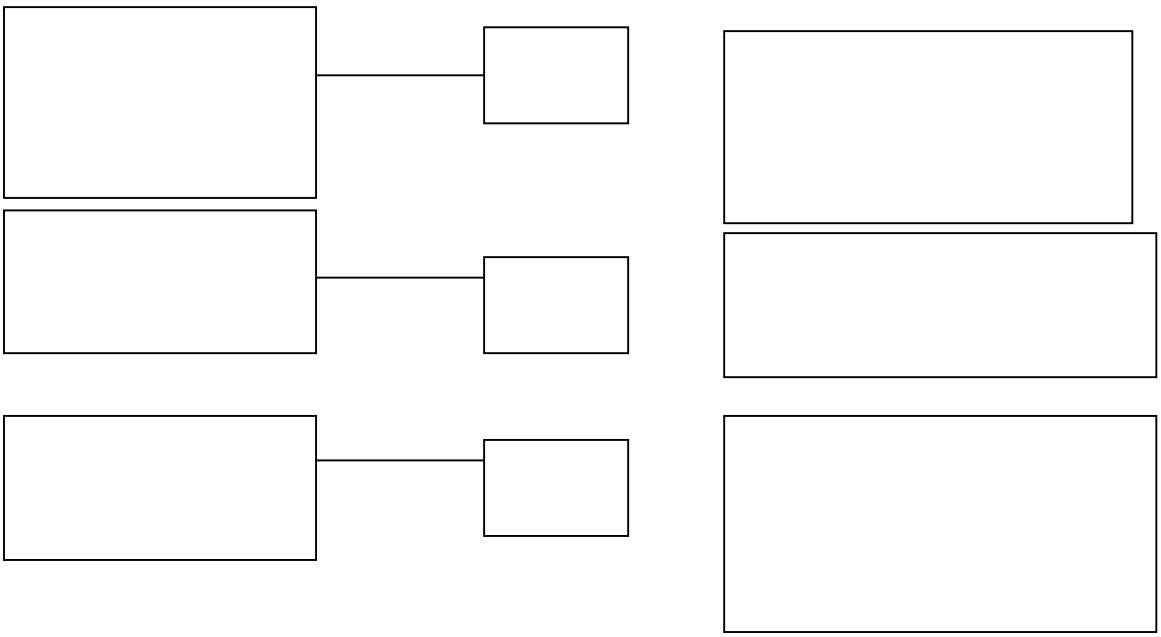


Рисунок 1 - Карьерограмма для преподавателя

Как видно из представленного материала, карьерный рост работника является планомерным и целенаправленным движением к желаемой должности и сильно зависит от способностей и возможностей самого работника. Если в настоящее время данному работнику 28 лет. Очевидно, что карьерный рост будет продолжаться как минимум до 34 лет. Это – этап продвижения, затем может наступить как этап сохранения, так и новый этап продвижения.

Далее представим финансовые затраты по новому направлению деятельности (компьютерные курсы) педколледжа. Расчеты представлены в Приложении 1.

Покажем динамику основных показателей: выручка, выплаты по кредиту, затраты на организацию преподавания, прибыль (рисунок 2). Видим, что прибыль увеличивается. Расчеты показывают, что сам проект является выгодным.

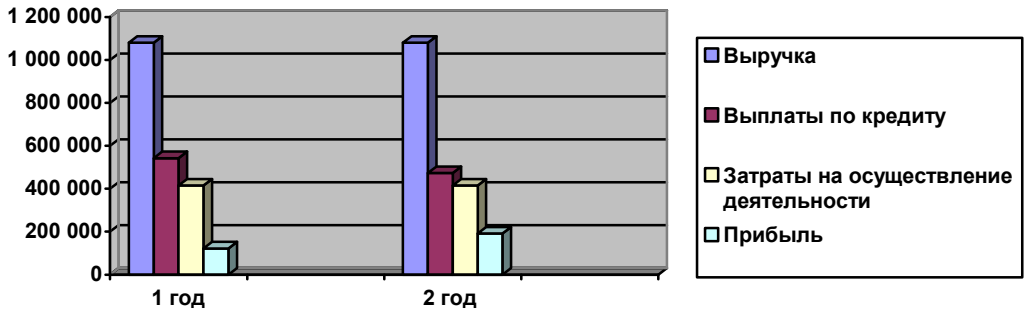


Рисунок 2 – динамика основных показателей

Теперь плановые изменения необходимо отразить во всех структурах исследуемой организации (таблица 3).

Таблица 3

Изменения в структурах педколледжа

Вид структуры	Изменения
Организационная структура	Добавляется новое подразделение – платные курсы
Штатная структура	Добавляются новые штатные единицы
Финансовая структура	Возникают дополнительные расходы и дополнительные доходы
Бюджетная структура	Интеграция новых доходов и расходов в общий бюджет педколледжа
Процессная структура	Разработка учебных планов

Таким образом, система управления персоналом, особенно в части обучения и развития, должна стать важным стратегическим элементом системы управления хозяйствующим субъектом, различных его структур.

ПРОБЛЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА В НЕКОММЕРЧЕСКИХ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Яшин Алексей Сергеевич
Нижегородский государственный университет имени Н.И. Лобачевского, институт экономики и предпринимательства, кафедра бухгалтерского учета

Аннотация. Данная статья посвящена рассмотрению проблем бухгалтерского и налогового учета в некоммерческих благотворительных организациях и затрагивает вопросы финансового менеджмента и государственного и муниципального управления. Рассмотрены проблемы ведения бухгалтерского и налогового учета на примере некоммерческих благотворительных организаций.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, налоговый учет, благотворительная организация, некоммерческая организация, целевое финансирование, уставная (некоммерческая) деятельность.

Актуальность темы исследования. В последнее время благотворительность набирает популярность. Однако у граждан данный вид деятельности не требует установленного оформления, но вот организации необходимо очень строго соблюдать законодательство в этой сфере. Любая деятельность некоммерческой благотворительной организации должна быть показана как в бухгалтерском, так и в налоговом учете. И бухгалтер, который начинает вести учет в некоммерческой благотворительной организации часто задумывается правильно ли он фиксирует все операции, обоснованы ли расходы. Поскольку данная проблема ведения бухгалтерского и налогового учета волнует очень многих, то рассмотрим основные проблемы в бухгалтерском и налоговой учете и пути их решения.

Цель работы – рассмотреть проблемы бухгалтерского и налогового учета в некоммерческих благотворительных организациях.

Особенности бухгалтерского и налогового учета в некоммерческих благотворительных организациях обусловлены их гражданско-правовым статусом, а также механизмом формирования средств, за счет которых они достигают поставленных целей.

Правовое положение данных субъектов гражданских правоотношений как некоммерческие организации установлены Гражданским кодексом Российской Федерации, а также Федеральным законом от 12 января 1996 года № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях». Кроме того, одним из главных нормативных документов, регулирующих особенности создания и деятельности благотворительных фондов (а также иных организаций, занимающихся благотворительной деятельностью), является Федеральный закон от 11.08.1995 №135-ФЗ «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях».

Благотворительная деятельность издавна считалась очень важной. Поддержку получают благотворительные организации и фонды, бюджетные учреждения (к примеру, школы и музеи), спортивные и другие, социально-ориентированные некоммерческие организации, а также отдельные граждане. А государство, со своей стороны, поощряет благотворительную деятельность, в том числе в отношении налогообложения.

При ведении бухгалтерского и налогового учета в некоммерческих благотворительных организациях существует немало проблем. Рассмотрим их.

Одной из таких проблем является разделение совершаемых операций по уставной (некоммерческой) и коммерческой деятельности. Операции по уставной и коммерческой

деятельности необходимо учитывать раздельно, на разных счетах, о чем бухгалтеры часто забывают и совершают ошибки.

Для учета доходов и расходов по уставной (некоммерческой) деятельности необходимо использовать счет 86 «Целевое финансирование». Поступление сумм от источников финансирования отражается по кредиту данного счета, а расходы списываются по дебету данного счета.

Для учета выручки и расходов по коммерческой деятельности необходимо использовать счет 90 «Продажи». Для учета прочих доходов и расходов необходимо использовать счет 91 «Прочие доходы и расходы».

Необходимо четко проанализировать какие конкретно виды деятельности по некоммерческой благотворительной организации прописаны в уставе, чтобы все зачисления денежных средств распределять в точном соответствии с законодательством РФ и Уставом организации. Только в этом случае получится избежать ошибок при разделении операций по уставной (некоммерческой) и коммерческой деятельности.

Как известно по итогам отчетного периода от коммерческой деятельности может получится прибыль. Данную прибыль нельзя распределять между участниками, как это делается в коммерческих организациях. Поэтому полученную прибыль можно направить только на достижение уставных целей компании.

При оформлении поступления денежных средств в кассу очень часто бухгалтер просто пишет от кого получено и сумму. Необходимо четко в строке «основание» приходного кассового ордера указывать «пожертвования» и т.п. в случае оприходовании денежных средств по уставной деятельности. Если денежные средства относятся к коммерческой деятельности, то в строке «основание» указать «выручка от реализации услуг по договору №... от …..».

Истраченные деньги также необходимо делить на те, которые учитываются в рамках уставной и коммерческой деятельности. Если расходы относятся к уставной деятельности, то в строке «основание» указывать «расход средств на …. мероприятия в рамках уставной деятельности». Если расходы относятся к коммерческой деятельности, то в строке «основание» указывать «оплачено за услуги связи в рамках коммерческой деятельности».

Все это необходимо, чтобы разделить суммы к уставной и коммерческой деятельности.

Другой проблемой бухгалтерского и налогового учета является учет основных средств и начисления амортизации по основным средствам. Все некоммерческие благотворительные организации начисляют износ, а не амортизацию. Однако в состав расходов его включать не надо. Износ должен учитываться на забалансовом счете 010 «Износ основных средств». Если все-таки бухгалтер сделал неправильную проводку, то в конце года при составлении бухгалтерского баланса актив с пассивом не сойдется.

Для целей исчисления налога на прибыль необходимо рассмотреть за счет каких средств было приобретено основное средство. Если основное средство было куплено за счет средств от коммерческой деятельности и используется для ее осуществления, то для целей налога на прибыль по нему необходимо рассчитывать амортизация (в бухучете по-прежнему – износ) (письмо Минфина России от 16.03.2010 № 03-03-06/4/19). Если основное средство было приобретено за счет средств от уставной деятельности, а используют его еще и в коммерческой деятельности, то по такому объекту основного средства в целях налогового учета амортизация не начисляется (письмо Минфина России от 03.10.2003 № 04-02-05/3/74).

Очень часто бухгалтеры допускают ошибки при учете расходов на приобретение основных средств при УСН. Основные средства, которые были приобретены за счет целевого финансирования, т.е. за счет средств, поступивших от уставной деятельности,

нельзя списать при УСН. Стоимость основного средства не включается в расходы, согласно подп. 7 п. 2 ст. 256 НК РФ. Так как расходы, которые оплачены за счет средств целевого финансирования, не учитываются при УСН.

Другая ситуация возникает, если основное средство были приобретено за счет средств от коммерческой деятельности. Согласно Письму Минфина России от 28.09.2011 № 03-03-06/4/108 в данном случае можно отнести стоимость актива на расходы при УСН, при условии, что использовать это имущество будут только в коммерческой деятельности. При этом, расходы на приобретенное основное средство необходимо включать в расходы при УСН ежеквартально равными долями в течение первого календарного года использования объекта.

Как показывает практика, одним из наиболее сложных участков учета в некоммерческой организации является учет целевого финансирования для целей учета налога на прибыль.

Многие бухгалтеры некоммерческих благотворительных организаций долгое время интересовались вопросом применения ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль», утвержденное приказом Минфина России от 19.11.2002 № 114 н. В наше время некоммерческая благотворительная организация может не использовать в бухгалтерском и налоговом учетах ПБУ 18/02, но данное право необходимо закрепить в учетной политике.

Согласно главе 25 НК РФ все доходы налогоплательщика делятся на налогооблагаемые доходы и доходы, не учитываемые при налогообложении.

К налогооблагаемым доходам организации относятся доходы от реализации товаров (работ, услуг) и имущественных прав, а также внереализационные доходы. Вместе с тем, из состава налогооблагаемых доходов исключаются доходы, которые перечисленные в статье 251 НК РФ.

Средства целевого финансирования не учитываются при определении налога на прибыль, т.к. относятся к перечню, перечисленному в ст. 251 НК РФ. Тем не менее, это допустимо лишь при соблюдении некоторых условий налогоплательщиком. Кроме соблюдения целевого использования полученных средств, организация должна вести раздельный учет доходов (расходов) по уставной и коммерческой деятельности. В случае отсутствия данного учета у организации, которая получила средства целевого финансирования, указанные средства будут учитываться при налогообложении с даты их получения (Письмо Минфина РФ от 12 января 2010 года № 03-03-06/1/2, Письмо ФНС РФ от 1 октября 2009 года № ШС-19-3/155).

Если учитывать это требование, то, во-первых, организация должна в обязательном порядке отразить в учетной политике методику разделения бухгалтерского и налогового учета полученных денежных средств в рамках уставной (некоммерческой) и коммерческой деятельности.

Раздельный учет необходимо построить так, чтобы организация постоянно имела в своем распоряжении возможность получить информацию о совершенных расходах в пределах имеющихся целевых средств на конкретную дату.

Если вдруг, какая-то часть целевых средств будет использована сверх утвержденных, и потрачена для финансирования прочих расходов, которые включены в смету расходов, то в данном случае вся сумма целевых средств будет является внереализационным доходом организации (Письмо Минфина РФ от 11 апреля 2008 года № 03-03-06/4/26).

В отношении такого вида целевых поступлений как членские взносы, нужно обратить внимание на положения, которые предусматривает Устав некоммерческой благотворительной организации. В случае расхода средств на иные цели, которые не указаны в Уставе, то согласно пункту 14 статьи 250 НК РФ благотворительная организация

учитывает их при налогообложении в составе внереализационных доходов (Письмо от 14 ноября 2008 года № 03-03-06/4/79).

Согласно мнению чиновников, некоммерческие благотворительные организации осуществляют свою деятельность в соответствии со сметой доходов и расходов, которая составляется каждый год исходя из планируемых зачислений и расходований денежных средств. Одним из источников финансирования некоммерческой организации являются взносы учредителей. Если вдруг в течение года какая-то часть членских средств от учредителей осталась не примененной, то ее необходимо включить в смету доходов и расходов организации на следующий календарный год. Следует отметить, что она также не учитывается при расчете налога на прибыль. Так как это положение непосредственно не закреплено в НК РФ, его необходимо закрепить учетной политикой некоммерческой благотворительной организации.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 06.12.2011 №402 – ФЗ «О бухгалтерском учете»

2. Федеральный закон от 12 января 1996 года № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях»

3. Федеральный закон от 11.08.1995 №135-ФЗ «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях»

4. Бухгалтерский учет (финансовый и управленческий): Учебник / Кондраков Н. П., 5-е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 584 с.

5. Бухгалтерский финансовый учет: Учебное пособие/ Бахолдина И. В., Голышева Н. И. - М.: Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 320 с.

6. Кириллова Н.А., Богаченко В.М. Бухгалтерский учет: учебник / Н.А. Кириллова, В.М. Богаченко. - М.: Феникс, 2014 г. – 510 с.

7. Чувикова В.В. Бухгалтерский учет и анализ: Учебник для бакалавров / В.В. Чувикова, Т.Б. Иззука. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2015. — 248 с.

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ ДИФФУЗИИ И СМЕНЫ ПОКОЛЕНИЙ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Кузнецов Юрий Алексеевич,
доктор физико-математических наук, профессор, заведующий кафедрой математического моделирования экономических процессов, Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского – Национальный исследовательский университет

Маркова Светлана Евгеньевна,
руководитель отдела мониторинга и управления сетью Департамента по операционному управлению УФПС Нижегородской области ФГУП «Почта России»

Умилина Анна Юрьевна,
ассистент кафедры математических и естественнонаучных дисциплин, Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского – Национальный исследовательский университет

Моделирование процессов диффузии и смены поколений инновационных технологий или товаров предполагает учет таких характеристик рынка, как его емкость, наличие спроса на различные версии товара, включая наличие на рынке конкурирующих товаров-аналогов, степень близости рынка к насыщению и т.д. В данной работе приводится краткое описание некоторых математических моделей диффузии инноваций, широко используемых при исследовании перечисленных выше вопросов. Многие из них в той или иной степени восходят к классической модели Ф.М. Басса; другие основаны на использовании различных биологических аналогий – метафор. Концептуально модели этого направления зачастую оказываются похожими на модели динамики численности взаимодействующих биологических популяций типа моделей Лотки – Вольтерра. В частности, в рамках таких моделей легко могут быть учтены такие схемы взаимодействия товаров, технологий или фирм, как отношения типа хищник – жертва или отношения конкуренции и симбиоза. В заключение в работе указываются возможные обобщения представленных математических моделей диффузии инноваций.

Ключевые слова: диффузия инноваций, смена поколений, математическая модель, модель Ф.М. Басса, модель Лотки – Вольтерра, модель Гилпина – Айала

Введение

В настоящее время научно-технологический прогресс (НТП) воспринимается как один из важнейших факторов долговременного экономического роста. Влияние НТП проявляется, в частности, в создании новой продукции, которая имеет важные конкурентные преимущества перед уже существующей, или же в модернизации уже существующей. Принципиально новая продукция основана, как правило, и на новых (инновационных) технологиях. Однако технологическое первенство требует своевременной модернизации производства и обучения персонала, то есть – существенных финансовых и организационных вложений. В то же время отказ от перехода к инновационным технологиям может привести к ощутимым потерям рыночных позиций или даже к полному прекращению деятельности.

На рис. 1 приведен достаточно широко известный пример изменения рынка, обусловленного отставанием некоторых его участников в технологической гонке (см. [1,

P.11]), отставанием, приведшем одного из его участников, по существу, к уходу с данного рынка.

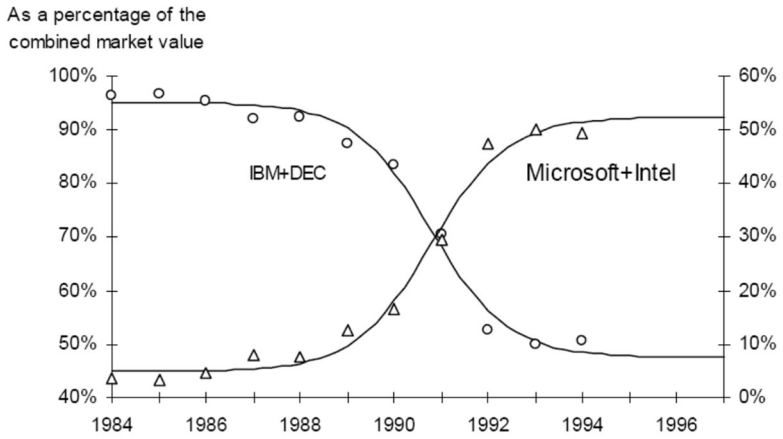


Рис.1. Перераспределение долей рынка ИКТ в период 1988 – 1994 гг. [1, P.11]

Еще одним примером подобного рода может служить российский рынок автомобилей. В конце XX-го – начале XXI-го веков на российском рынке новых автомобилей более 96,9% были отечественного производства (см., например, [2, 3]). Одним из решающих факторов выбора между автомобилем отечественного или зарубежного производства была доступность по цене отечественной продукции. Однако уже в конце 90-х годов XX-го века начал наблюдаться устойчивый тренд роста доли иномарок в общем объеме продаваемых новых автомобилей. И уже в 2006г. доля продаж российских автомобилей в общем объеме составляла всего лишь 38%, а доля автомобилей иностранного производства выросла, соответственно, до 62% (см. рис. 2). Интересно отметить, что именно в 2006г. российский рынок новых автомобилей показал максимальный на тот момент абсолютный и относительный годовой прирост (составивший 28,6%, или около 400 тыс.шт.). В то же время абсолютный прирост объема продаж *иномарок* в 2006 составил 576 тыс.шт., тогда как прирост объема продаж автомобилей *российских марок* был *отрицательным* и составил –176 тыс.шт. Другими словами, на сегмент иномарок пришелся не только весь объем годового прироста рынка, но в него вошла и часть объема продаж отечественных автомобилей (по сравнению с 2005г.). Решающей причиной такой негативной тенденции стала технологическая отсталость отечественного автомобилестроения.

Выбор покупателем новых иномарок означал выбор товара, произведенного с учетом актуальных технологических достижений. И он стал осуществляться уже не столько по ценовому фактору (цена автомобиля и стоимость обслуживания), сколько по признаку надежности и технической оснащенности.

Предпринимаемые в настоящее время отечественными производителями попытки сократить технологическое отставание от зарубежных автопромышленных концернов явно недостаточны для укрепления их рыночных позиций. Например, в 2012 году крупнейший отечественный производитель «АвтоВаз» заявил о начале выпуска моделей автомобиля с автоматической коробкой передач; в то время хорошо известно, что первую автоматическую коробку передач на автомобиль зарубежного производства производитель Mercedes-Benz установил еще в 1961г. (!). В 2012 году доля продаж новых автомобилей отечественного производства составила всего лишь 20,8% (самый низкий показатель с

1996г.). Очевидно, что для наращивания доли отечественных автомобилей на внутреннем рынке необходима достаточно быстрая и существенная модернизация их производства.

Рис.2. Доля продаж иномарок (▲) и автомобилей российских марок (•)

Другими важнейшими примерами рынков, для которых очень характерно вытеснение одних продуктов другими, более привлекательными с технологической точки зрения, являются рынки информационно-телекоммуникационных технологий (*Information and Communication Technology*, *ICT*), программного обеспечения (*communications software*), средств формирования, отображения и воспроизведения изображения (*imaging*) и т.д.

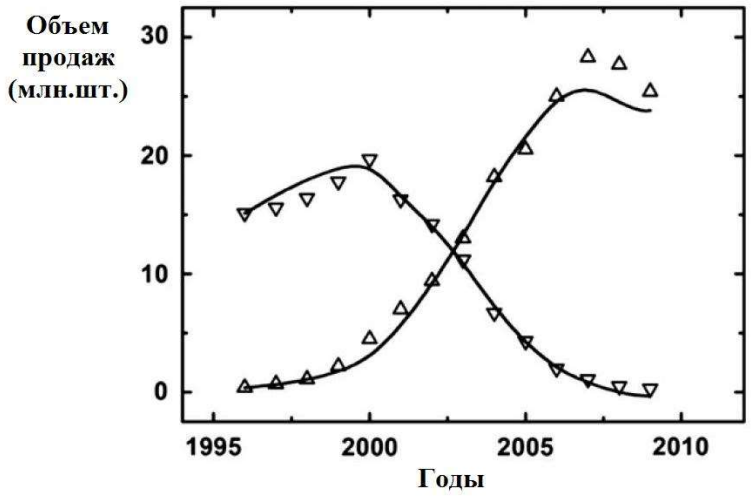


Рис.3. Объем продаж аналоговых и цифровых устройств на рынке США (∇ – аналоговые устройства, Δ – цифровые устройства)

Соответственно, перед большинством производителей и поставщиков встает вопрос о степени насыщения соответствующего рынка и перспективах его развития. Приведем еще один весьма характерный пример вытеснения с рынка малопривлекательного с технологической точки зрения товара. Речь идет о борьбе за рынок сбыта производителей аналоговых и цифровых устройств формирования, отображения и воспроизведения

изображения [4]. На рис. 3 наглядно представлен ход (и исход!) этой борьбы на рынке аналоговых и цифровых устройств США в период 1996 – 2010 годы.

В настоящей работе проводится краткое описание некоторых математических моделей диффузии инноваций, широко используемых при исследовании динамики смены поколений инновационных технологий (товаров, услуг). Одно из направлений в построении таких моделей восходит к классической модели Ф.М. Басса (см. [5]); эта модель концептуально основана, по признанию её автора [6], на работе [7], в которой было дано достаточно общее определения понятия «диффузия инноваций».

Другое направление исследований основано на широком использовании биологических аналогий, т.е. на привлечении биологических моделей – метафор (см. подробнее, например, [8–10] и др.). Концептуально модели этого направления исследований оказываются сходными с моделями динамики численности взаимодействующих биологических популяций, в частности, с известными моделями типа моделей Лотки – Вольтерра (см., например, [11, 12]). Такие модели могут включать в себя как отношения типа хищник – жертва, так и отношения конкуренции и симбиоза. Их удобство особенно отчетливо проявляется при структурировании и качественном описании динамики роста (развития) систем различной природы (см. подробнее, например, [13–15] и др.). Впрочем, как показано в работе [16], модели типа Ф.М. Басса также содержат построения и рассуждения, вызывающие вполне закономерные ассоциации с построением некоторых биологических моделей.

В заключение в работе указываются возможные обобщения представленных в обзоре математических моделей диффузии инноваций.

Модель Басса и некоторые ее обобщения

Математическая модель Ф.М. Басса диффузии инноваций может быть записана в виде следующего обыкновенного дифференциального уравнения 1-го порядка (см. [5, 6]):

$$\frac{dN(t)}{dt} = \left[p + q\frac{N(t)}{m} \right]\left[m - N(t) \right]. \tag{1}$$

$$N(t)\big|_{t=t_0+0} = N_0 > 0\,. \tag{2}$$

Здесь $N(t)$ – количество экономических агентов, использующих новый продукт, m – емкость рынка (т.е. количество потенциальных потребителей нового продукта). Величина $\left[m - N(t) \right]$ – это количество «неохваченных» инновацией экономических агентов, параметр p – «коэффициент инноваций» (*coefficient of innovation*), характеризующий «внешнее» воздействие на экономического агента (обычно это СМИ), в силу которого он и приобретает новый продукт (такие экономические агенты были названы Ф.М. Бассом «инноваторами»). Далее, параметр q – «коэффициент имитации» (*coefficient of imitation*), характеризующий «межличностное» воздействие на экономического агента (так что решающим для него оказывается пример или мнение тех экономических агентов, которые уже приобрели новый продукт – «*word of mouth*»); такие экономические агенты были названы Ф.М. Бассом «имитаторами». Вероятность приобретения имитаторами нового продукта, определяется величиной «коэффициента имитации» q и долей $N(t)/m$ потребителей, уже купивших и использующих этот продукт агентов, так что имитаторы приобретают новый продукт с вероятностью $qN(t)/m$. Подчеркнем, что в современной теории инноваций (см., например, [17–19]) употребление терминов «инноватор» и «инновация» коренным образом отличается от принятого в работах [5, 6].

Нетрудно найти решение задачи (1), (2), которое запишется в виде:

$$N(t) = m\frac{(pm+qN_0)-p(m-N_0)e^{-(p+q)(t-t_0)}}{(pm+qN_0)+q(m-N_0)e^{-(p+q)(t-t_0)}} = m\frac{1-p\Delta e^{-(p+q)(t-t_0)}}{1+q\Delta e^{-(p+q)(t-t_0)}}, \quad (3)$$

где $\Delta = (m-N_0)(pm+qN_0)^{-1}$. Ясно, что, в силу (3), $N(t) \to m$, $t \to \infty$. Фактически модель Ф.М. Басса описывает диффузию новых продуктов в следующей ситуации. Пусть существует некоторый рынок, на котором появляется принципиально новый продукт (товар или услуга), выпускаемый некоторой фирмой, не имеющий аналогов и, соответственно, и конкуренции со стороны других продуктов или других фирм. Этот продукт создает новый спрос, так как появляется вполне определенное количество людей, желающих приобрести этот продукт или уже совершивших его покупку. Считается, что модель Ф.М. Басса имеет некоторое «поведенческое» обоснование, согласующееся с результатами исследований по этому поводу в социальных науках (см., например, [7, 18, 19]).

Заметим, что известная модель Полтеровича В.М. – Хенкина Г.М. взаимодействия процессов создания, заимствования и диффузии технологий (см. [20, 21] и др.) в некоторых аспектах имеет аналогии с моделью Ф.М. Басса.

В работах ряда авторов были представлены различные обобщения модели Ф.М. Басса. Отметим только некоторые из них. Так, в работе [22] уравнение (1) приобретает вид

$$\frac{dN(t)}{dt} = \left[p + q\left(\frac{N(t)}{m}\right)^{\delta}\right]\left[m - N(t)\right], \quad (4)$$

где δ – положительный параметр. Введение таким способом еще одного параметра в уравнение (14), и, в принципе, придает ему большую гибкость в плане соответствия данным статистики. В работах [23, 24] рассматривается случай 2-х фирм. Например, автор работы [24] приходит к системе уравнений

$$\frac{dN_1(t)}{dt} = \left[p_1 + \frac{q_1}{m_1}N_1(t)\right]\left[m_1 - N_1(t)\right] + \frac{q_{12}}{m_1}N_1(t)\left[m_2 - N_2(t)\right], \quad (5)$$

$$\frac{dN_2(t)}{dt} = \left[p_2 + \frac{q_2}{m_2}N_2(t)\right]\left[m_2 - N_2(t)\right] + \frac{q_{21}}{m_2}N_2(t)\left[m_1 - N_1(t)\right], \quad (6)$$

где переменные имеют смысл, аналогичный модели Ф.М. Басса, а $m = m_1 + m_2$ – общий потенциал рынка. Суммарное количество $N(t)$ «пользователей» инновации определяется из соотношения $\frac{dN(t)}{dt} = \frac{dN_1(t)}{dt} + \frac{dN_2(t)}{dt}$. Параметры q_{ij} описывают взаимное воздействие фирм друг на друга («коэффициенты перекрестного влияния»). Аналогичная модель рассматривается в работе [25]. Система (5), (6) достаточно легко может быть обобщена на случай произвольного числа фирм.

В приведенной выше постановке задачи предполагается, что новые продукты присутствуют на рынке одновременно, т.е. реализуется ситуация «синхронной работы» производящих их фирм. Однако часто рассматривается ситуация «последовательного» появления на рынке новых поколений данного товара (или новых товаров-заместителей). В концептуальном плане такие модели сходны с представленными выше, однако значительно более сложны и содержат значительно большее число параметров, которые должны быть

определены независимым образом. К числу таких работ относится, например, работа [26]. Подробный обзор данного направления исследований см., например, в работах [27–29].

Математические модели диффузии и смены поколений инновационных технологий с учетом конкурентного поведения экономических агентов

Напомним, что под *конкуренцией* (от ср.-век. лат. *concurrentia* и лат. *concurro* – сталкиваться) в биологии понимается такие взаимоотношения между организмами одного и того же вида (*внутривидовая* конкуренция) или разных видов (*межвидовая конкуренция*), которые связаны с соревнованием (или борьбой) за одни и те же ресурсы внешней среды при недостатке последних (см., например, [30, С. 277]). Следует отметить также, что понятие *конкуренция* в приведенном выше *биологическом* смысле вовсе не тождественно понятию *конкуренция* в *экономическом* смысле. Следуя [31, С.257]. Приведем для сравнения соответствующее определение: «Конкуренция (англ. *competition*) – состязательная борьба, соперничество между товаропроизводителями за наиболее выгодные сферы приложения капитала, рынки сбыта, источники сырья; механизм стихийного регулирования пропорций общественного производства». Описанию и исследованию математических моделей соответствующих биологических процессов посвящена огромная литература; ограничимся указанием на монографии [11–13].

Если же речь идет о поведении нескольких «популяций» инновационных товаров и экономических агентов, то, опираясь на определенные аналогии с биологическими процессами, часто используют системы уравнений, описывающих как динамику каждой из таких популяций, так и их взаимодействие (конкуренцию). В случае двух популяций инновационных товаров часто используется «конкурентный вариант» классической модели Лотки – Вольтерра [11, 12]:

$$\frac{dN_1}{dt} = r_1\left(1 - \frac{N_1}{K_1} - \frac{\gamma_1}{r_1}N_2\right)N_1, \quad \frac{dN_2}{dt} = r_2\left(1 - \frac{N_2}{K_2} - \frac{\gamma_2}{r_2}N_1\right)N_2. \tag{7}$$

Здесь, как обычно, K_1 и K_2 – емкости «экологических» ниш для популяций, r_1 и r_2 – коэффициенты роста численности популяций при их малых численностях (когда внутри- и межвидовой борьбой можно пренебречь), γ_1 и γ_2 – характеристики межвидовой конкуренции. Оказывается, что уже эта, сравнительно простая модель (7), *качественно* достаточно правильно описывает возможные исходы конкуренции (см., например, [27–29] и др.).

Вопрос о *количественно* правильном описании процесса конкуренции гораздо более сложен и требует привлечения более сложных моделей. К числу таких моделей относится, например, модель Гилпина – Айала (Gilpin M.E., Ayala F.J.). Эта модель введена в рассмотрение в работе [32]. В достаточно общем виде модель Гилпина – Айала динамики *конкурентного* взаимодействия двух биологических популяций может быть записана следующим образом:

$$\frac{dN_1}{dt} = r_1N_1\left[1 - \left(\frac{N_1}{K_1}\right)^{\theta_1} - \varepsilon_1\frac{N_2}{K_2}\right], \quad \frac{dN_2}{dt} = r_2N_2\left[1 - \left(\frac{N_2}{K_2}\right)^{\theta_2} - \varepsilon_2\frac{N_1}{K_1}\right]. \tag{8}$$

В системе уравнений (8) основные переменные имеют прежний смысл; величины θ_1 и θ_2 – характеристики внутривидовой, а $\varepsilon_1 > 0$ и $\varepsilon_2 > 0$ – межвидовой конкуренции. При рассмотрении процесса диффузии инноваций может быть использована следующая трактовка переменных и параметров модели (8): N_1 – численность пользователей первого

поколения данной технологии, N_2 – численность пользователей второго поколения этой технологии, K_1 и K_2 – емкости рынков соответствующей технологии, r_1 и r_2 – темпы роста количества пользователей (при малых численностях), θ_1, θ_2 и ε_1, ε_2 – соответственно характеристики конкуренции в рамках одной технологии и между ними. Понятно, что естественным фазовым пространством системы (8) является множество $\mathbf{R}_+^2$, $\mathbf{R}_+ = [0,\infty)$. Ясно, что система (8) включает в себя как частный случай модель Лотки – Вольтерра и содержит (по сравнению с ней) дополнительные параметры, служащие характеристикой взаимодействия популяций, и, тем самым, расширяет возможности сопоставления теоретических исследований и экспериментальных данных. Исследованию различных вариантов данной модели посвящены многочисленные работы (см., например, [33–35] и др.).

Для данной системы могут быть получены более интересные и разнообразные результаты; некоторые из них вполне аналогичны результатам, характерным для системы (7) (см., например, [35]). Модель Гилпина – Айала была использована в работах [36, 37] для математического моделирования динамики смены поколений телекоммуникационных услуг и показала приемлемые результаты. В ряде публикаций модель Гилпина – Айала обобщалась на случай произвольного числа популяций и более общей формы правой части (см., например, [38]). В целом системы уравнений типа (8) качественно (а в некоторых случаях – и количественно) правильно описывают динамику конкурентного взаимодействия последовательных поколений новой технологии (допуская как ситуацию сосуществования этих поколений, так и ситуацию вытеснения).

Однако они далеко не исчерпывают всех интересных в теоретическом и практическом плане ситуаций, так что поиски адекватных моделей диффузии инноваций продолжаются (см., например, [39–41]). Одна из таких моделей, предложенная в работе [16], представляет собой систему дифференциальных уравнений, включающая в себя как элементы модели Ф.М. Басса (1) (с уточнениями типа (4)), так и некоторые элементы модели Гилпина – Айала. В ней для оценки неиспользованного потенциала рынка используется не количество «неохваченных» инновацией экономических агентов (как в модели Ф.М. Басса), а некоторая *оценка* этого потенциала, учитывающая характер взаимодействия представленных на рынке экономических агентов. В результате получаем следующую систему обыкновенных дифференциальных уравнений

$$\frac{dN_i(t)}{dt} = \left[p_i + q_i \left(\frac{N_i(t)}{K_i} \right)^{\beta_i} \right] \left[1 - \left(\frac{N_i(t)}{K_i} \right)^{\theta_{ii}} - \sum_{i=1, i \neq j}^{n} \alpha_{ij} \left(\frac{N_j(t)}{K_j} \right)^{\theta_{ij}} \right], \quad i = 1,2,\ldots,n, \qquad (9)$$

где переменные имеют ясный из предыдущего обсуждения смысл. В данной математической модели, как и в модели [39], используется предположение о том, что диффузия инноваций происходит в рамках взаимодействия нескольких сосуществующих последовательных поколений новой технологии.

Следует признать, что даже в случае $n = 2$ модель (9) содержит значительное количество (независимых) параметров, которые должны быть определены независимым образом. Этот факт, конечно же, затрудняет идентификацию параметров модели и накладывает серьезные ограничения на объем необходимой статистической информации (которая во многих случаях оказывается коммерческой тайной).

С другой стороны, ясная структура модели и положительные результаты в использовании её частных случаев [22, 23] позволяют надеяться на её достаточно большую эффективность в исследовании диффузии инноваций.

Заключение

В настоящей работе дан краткий обзор ряда математических моделей диффузии инноваций, широко используемых при исследовании динамики смены поколений инновационных технологий (товаров, услуг).

Одно из направлений в построении таких моделей восходит к классической модели Ф.М. Басса; другое основано на использовании биологических аналогий – метафор и опирается на модели динамики численности взаимодействующих биологических популяций.

В работе описывается одно из возможных направлений обобщения математических моделей динамики смены поколений инновационного товара, в определенной мере объединяющее упомянутые выше подходы в области моделирования диффузии инноваций.

Подтверждением перспективности этого направления исследований могут служить модели, использованные в работах [16, 36, 37]. Они охватывают весьма широкий диапазон конкретных математических моделей и могут быть положены в основу общих эконометрических моделей диффузии инноваций, описываемых системами одновременных уравнений.

Список литературы

1. Kucharavy D., De Guio R., Application of S-shaped curves // Presented at ETRIA TRIZ Future Conference 2007, Frankfurt. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://www.seecore.org/d/2007_02t.pdf (дата обращения: 19.01.2017)
2. Алиев Ф.В., Перспективы развития автомобильного рынка России / *Журнал научных публикаций аспирантов и докторантов* (Электронный ресурс). URL: http://jurnal.org/articles/2008/ekon51.html (дата обращения 18.09.2013).
3. Международная сеть PWC (Электронный ресурс): Автомобильная отрасль / URL: http://www.pwc.ru/ru/automotive/index.jhtml (дата обращения 02.09.2013).
4. Miranda L.C.M., Lima C.A.S., Technology substitution and innovation adoption: The cases of imaging and mobile communication markets // Technological Forecasting & Social Change. 2013. Vol. 80, № 6. P. 1179–1193.
5. Bass F.M., A new product growth model for consumer durables // Management Science. 1969. Vol. 15, № 5. P. 215 – 227.
6. Bass F.M., Comments on «A new product growth model for consumer durables» // Management Science. 2004. Vol. 50, № 12 (Supplement). P. 1833–1840.
7. Rogers E.M., *Diffusion of Innovations*. Third Edition. New York: The Free Press, A Division of Macmillan Publishing Co., Inc. 1983. – 453 pp. (1st Edition – 1962).
8. Hirshleifer J., Competition, Cooperation, and Conflict in Economics and Biology // American Economic Review. 1978. Vol. 68, № 2. P. 238 – 243.
9. Тамбовцев В.Л. Исследования по метаэкономике. – М.: Экономический факультет, ТЕИС, 1998. – 146 с.
10. Ginzburg A., Biological Metaphors in Economics: Natural Selection and Competition // Ch. 6 in: D. Lane et al. (eds.), *Complexity Perspectives in Innovation and Social Change*. – Springer Science+Business Media B.V. 2009, P. 117 – 152.
11. Murray J. D., *Mathematical Biology*. I. *An Introduction*. 3rd Edition. – New York: Springer – Verlag. 2001. – 551pp. Русский перевод 1-го издания: Марри Дж., *Нелинейные дифференциальные уравнения в биологии. Лекции о моделях*: Пер. с англ. – М.: Мир, 1983. – 397с.

12. Базыкин А.Д., *Нелинейная динамика взаимодействующих популяций*. – Москва – Ижевск: Институт компьютерных исследований, 2003. – 368с.
13. Peschel M., Mende W., The predator – prey model: Do we live in a Vorterra World? – Wien – N.Y.: Springer-Verlag, 1986. – 252 pp.
14. Svirezhev Yu.M., Nonlinearities in mathematical ecology: Phenomena and models. Would we live in Volterra's world? // *Ecological modeling*. 2008. vol. 216. № 1. P. 89 – 101.
15. Трубецков Д.И., Феномен математической модели Лотки – Вольтерры и сходных с ней // Прикладная нелинейная динамика. 2011. Т.19, № 2. С. 69 – 88.
16. Кузнецов Ю.А., Маркова С.Е., Математическое моделирование динамики смены поколений инновационных технологий // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия: Социальные науки. 2017. № 1 (45). С. 37–45.
17. Селиванов С.Г., Гузаиров М.Б., Кутин А.А., Инноватика: Учебник для вузов. – М.: Машиностроение. 2008. – 721 с.
18. Комаров В.М., Основные положения теории инноваций / В. Комаров. – М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2012. – 190 с.
19. Крючкова С.Е., Инноватика: история и теория // В кн.: Философско – методологические основания развития общества в условиях инноваций. – М.: Янус-К. 2012. С. 53 – 69.
20. Полтерович В.М., Хенкин Г.М., Эволюционная модель взаимодействия процессов создания и заимствования технологий // Экономика и математические методы. 1988. Т. 24, № 6. С. 1071–1083.
21. Хенкин Г.М., Шананин А.А., Математическое моделирование шумпетеровской инновационной динамики // Математическое моделирование. 2014. Т. 26, № 8. С. 3–19.
22. Easingwood C., Mahajan V., Muller E., A Nonuniform Influence Innovation Diffusion Model of New Product Acceptance // Marketing Science. 1983. Vol. 2, № 3. P. 273–293.
23. Mahajan V., Muller E., Bass F.M., New Product Diffusion Models in Marketing: A Review and Directions for Research // Journal of Marketing. 1990. Vol. 54, No. 1. P. 1–26.
24. Казанцев С.Ю., Использование диффузионной модели в прогнозировании долей рынка (на примере развития сетей сотовой связи стандартов GSM и CDMA 2000) // *Научные труды ИНП РАН*. Российская Академия наук. Институт народнохозяйственного прогнозирования. – М.: МАКС Пресс, 2005. С. 248 – 260. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://www.ecfor.ru/pdf.php?id=books/sa2005/11 (дата обращения: 20.09.2014)
25. Li X., Liao Z., The dynamic multi-innovation diffusion model with active potential consumers and its application to the diffusion of local telephony and mobile telephony in China // International Journal of Management Science and Engineering Management. 2006. Vol. 1, № 2. P. 148–160.
26. Stremersch S., Muller E., Peres R., Does new product growth accelerate across technology generations ? // Market Letters. 2010. Vol. 21. P.103–120.
27. Meade N., Islam T., Modelling and forecasting of Innovation – 25-year review // *International Journal of Forecasting*. 2006. Vol. 22, № 3. P. 519–545.
28. Chandrasekaran D., Tellis G.J., A critical review of marketing research on diffusion of new products // In: N.K. Malhorta (Ed.), Review of Marketing research. – Armonk, NY: M.E. Sharpe, 2007. Ch. 2., P. 39 – 80.
29. Peres R., Muller E., Mahajan V., Innovation diffusion and new product growth models: A critical review and research directions // *International Journal of Research in Marketing*. 2010. Vol. 27, № 2. P. 91 – 106.
30. Биологический энциклопедический словарь / Гл. ред. М. С. Гиляров; Редкол.: А. А. Баев, Г. Г. Винберг, Г. А. Заварзин и др. – М.: Сов. энциклопедия, 1986. – 831 с.

31. Словарь современных экономических и правовых терминов / Авт.-сост. В.Н. Шимов, А.Н. Тур, Н.В. Стах и др.; Под ред. В.Н. Шимова и В.С. Каменкова. – Мн.: Амалфея, 2002. – 816 с.
32. Gilpin M.E., Ayala F.J., Global Models of Growth and Competition // *Proceedings of the National Academy of Sciences USA*. 1973. Vol. 70, № 12, Part I. P. 3590 – 3593.
33. Fan M., Wang K., Global periodic solutions of a generalized n-species Gilpin–Ayala competition model // *Computers & Mathematics with Applications*. 2000. Vol. 40, № 10–11. P. 1141–1151.
34. Meili Li M., Han M., Kou C., The existence of positive periodic solutions of a generalized *N*-species Gilpin-Ayala impulsive competition system // *Mathematical Biosciences and Engineering*. 2008. Vol. 5, № 4. P. 803 – 812.
35. Chen F., Chen Y., Guo S., Li Z., Global Attractivity of a Generalized Lotka –Volterra Competition Model // Differential Equations and Dynamical Systems. 2010. Vol. 18, № 3. P. 303–315.
36. Кузнецов Ю.А., Маркова С.Е., Мичасова О.В., Математическое моделирование динамики конкурентного замещения поколений инновационного товара // *Вестник Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского*. 2014. № 2(1). С. 170 – 179.
37. Кузнецов Ю.А., Маркова С.Е., Мичасова О.В., Экономико-математическое моделирование динамики смены поколений телекоммуникационных услуг // *Финансовая аналитика: теория и практика*. 2014. № 34(220). С. 43 – 55.
38. Jurang Yan, Global positive solutions of periodic n – species competition systems // J. Math. Anal. Appl. 2009. Vol. 356. P. 288 – 294.
39. Dalla Valle A., A new competition model combining the Lotka – Volterra model and the Bass model in pharmacological market competition // University of Padova. Department of Statistical Sciences. Working Paper Series, № 7, (July 2014), 19pp.
40. Baláž V., Williams A.M., Diffusion and competition of voice communication technologies in the Czech and Slovak Republics, 1948–2009 // Technological Forecasting & Social Change. 2012. Vol. 79, № 2. P. 393–404.
41. Neokosmidis I., Avaritsiotis N., Ventoura Z., Varoutas D., Assessment of the gap and (non-) Internet users evolution based on population biology dynamics // Telecommunications Policy. 2015. Vol. 39, № 1. P.14–37.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ

Сборник научных статей по итогам IV Всероссийской научно-практической конференции «Актуальные проблемы управления» (30 сентября 2017 г.)
Электронное издание

Верстка и оформление: Ю.С. Ширяева

г. Нижний Новгород, 2017