Международная Объединенная Академия Наук

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ

Научный журнал

Май 2018 г.

НОМЕР 38

ЧАСТЬ 3

LJOURNAL.RU

Самара 2018

УДК 001.1
ББК 60

Т34

Тенденции развития науки и образования. «Тенденции развития науки и образования» Май 2018 г. Часть 3 Изд. НИЦ «Л-Журнал», 2018. - 80с.

SPLN 001-000001-0299-LJ
DOI 10.18411/lj-05-2018-3
IDSP 000001:lj-05-2018-3

В выпуске журнала собраны материалы из различных областей научных знаний.

Журнал предназначен для научных работников, преподавателей, аспирантов и студентов.

Все материалы, размещенные в журнале, опубликованы в авторском варианте. Редакция не вносила коррективы в научные статьи. Ответственность за информацию, размещенную в материалах на всеобщее обозрение, несут их авторы.

Информация об опубликованных статьях будет передана в систему ELIBRARY

Электронная версия журнала доступна на сайте научно-издательского центра «Л-Журнал». Сайт центра: ljjournal.ru

УДК 001.1
ББК 60

SPLN 001-000001-0299-LJ

<http://ljjournal.ru>

Содержание

РАЗДЕЛ IX. ЭКОНОМИКА	5
Агеева Е.С., Марченко И.И. Особенности применения различных методов анализа ликвидности на примере полиграфического предприятия	5
Асылгараева И.Ф., Каптелинина Е.А., Садыкова Р.Ш. Особенности инновационной деятельности предприятия (на примере «Газпромнефть»)	7
Батаев А.В. Анализ динамики просроченной задолженности по банковским кредитам физических лиц в Российской Федерации	8
Беляева Е.А. Развитие «зеленой» экономики на основе эко-ориентированного бизнеса и туризма	10
Дробышевская Л.Н., Байгкубакова Р.В. Совершенствование управления рисками на газодобывающем предприятии	13
Дуплякин В.М., Болдырев М.А. Методика построения моделей оценки риска неисполнения обязательств на рынке ценных бумаг	16
Рыбаков В.В., Воинков Р.Н. Оценка финансовых рисков в формировании финансовых результатов деятельности	27
Зими́на Л.Ю., Иванов М.А. О методах финансового планирования на предприятии	30
Камалтдинов И.И., Мусаби́рова Д.А., Якаров А.Ю. Сущность и назначение программно-целевого подхода в муниципальном управлении	37
Кара М.А., Кремянский В.В. Анализ инновационной ситуации в Южном федеральном округе Российской Федерации	40
Локтионова Ю.Н., Куренков В.И. PEST – анализ, как главный инструмент анализа факторов внешней среды организации	43
Лайпанова З.М., Лайпанова Н.У. Распределение затрат: приемы калькулирования ..	45
Ларин С.Н. Повышение квалификации персонала как ключевой фактор стратегического развития предприятий	46
Медведева В.В., Повожаева К.Д., Воинкова В.А., Воинков Р.Н. Совершенствование новых видов и способов страхования недвижимого имущества	52
Мишина А.В., Полякова Е.В. Методические подходы к оценке эффективности современной контрактной системы закупок	54
Самохвалова Е.К., Фатеева С.В. «Утечка умов» как основная угроза интеллектуальной безопасности страны	56
Скоков Е.В., Ладошко В.В., Частухин М.И. Ремонт и техническое обслуживание сельскохозяйственной техники с выездом	58

Сыромятников С.В., Зырянов М.А., Медведев С.О. Оценка эффективности использования мобильной многолезцовый рубительной машины в технологии переработки лесосечных отходов..... 61

Фатеева С.В., Щепеткова Т.В. Основной курс развития некоммерческих организаций в современных условиях..... 63

РАЗДЕЛ X. МЕНЕДЖМЕНТ 67

Храпунова М.С., Алексина А.О. Физическая культура и спорт как объект отраслевого менеджмента..... 67

РАЗДЕЛ XI. АРХИТЕКТУРА 70

Быковская Е.В. Принципы размещения предприятий розничной торговли на территории города..... 70

Горская А.Л. Сохранение исторического облика городов 71

Искендеров У.Ж., Омуралиев Д.Д. Жанры градостроительного анализа..... 72

Омуралиев Д.Д., Искендеров У.Ж. Теоретико-методологический базис градостроительного анализа 75

РАЗДЕЛ IX. ЭКОНОМИКА

Агеева Е.С., Марченко И.И.

Особенности применения различных методов анализа ликвидности на примере полиграфического предприятия

СТИ НИТУ МИСиС им. А.А.Угарова
(Россия, Старый Оскол)

doi: 10.18411/lj-05-2018-52

idsp: 000001:lj-05-2018-52

Понятие «ликвидность» относится к активам предприятия, так как только они могут обращаться в наличные денежные средства, в то время как пассивы не имеют подобной характеристики.

В экономической литературе принято различать:

- ликвидность активов;
- ликвидность баланса;
- ликвидность предприятия.

Под ликвидностью активов понимается их способность превращаться в денежные средства. Чем меньше требуется времени для трансформации данного актива в денежную наличность, тем выше его ликвидность.

Ликвидность баланса – это степень покрытия обязательств предприятия активами, срок превращения которых в денежные средства соответствует сроку погашения обязательств. От степени ликвидности баланса зависит платежеспособность предприятия.

Ликвидность предприятия – это способность предприятия превращать свои активы и деньги для покрытия всех необходимых платежей по мере наступления их срока.

Проведем оценку ликвидности баланса и оценим финансовое состояние полиграфического предприятия за 2015-2016 гг. Для этого сгруппируем активы по степени их ликвидности, а пассивы по степени срочности погашения обязательств на четыре группы. Данные расчетов представим в таблице 1.

Таблица 1

Анализ ликвидности полиграфического предприятия

Группа	Актив	На нач.года, т.р.	На кон.года, т.р.	Группа	Пассив	На нач.года, т.р.	На кон.года, т.р.	Платежный излишек или недостаток	
								На нач.года., т.р.	На кон.года, т.р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
A1	Наиболее ликвидные активы	4730	24177	П1	Наиболее срочные обязательства	528436	139849	-523706	-115672
A2	Быстро реализуемые активы	263991	417546	П2	Краткосрочные пассивы	8963	2289	255028	415257
A3	Медленно реализуемые активы	342779	614562	П3	Долгосрочные пассивы	7086	516257	335693	98305
A4	Трудно реализуемые активы	119	975	П4	Постоянные пассивы	67134	398865	-67015	-397890
	Баланс	611619	1057260		Баланс	611619	1057260	0	0

Для оценки ликвидность баланса с учетом фактора времени проведем сопоставление каждой группы актива с соответствующей группой пассива.

Фактическое соотношение групп активов и пассивов за 2015-2016 гг. представим в таблице 2.

Таблица 2

Соотношение групп активов и пассивов полиграфического предприятия за 2015-2016 гг.

№ п/п	Условие ликвидного баланса	Соотношение групп активов и пассивов	
		2015 г.	2016 г.
1	2	3	4
1	A1>П1	A1 (4 730) < П1 (528 436)	A1 (24 177) < П1 (139 849)
2	A2>П2	A2 (263 991) > П2 (8 963)	A2 (417 546) > П2 (2 289)
3	A3>П3	A3 (342 779) > П3 (7 086)	A3 (614 562) < П3 (516 257)
4	A4<П4	A4 (119) < П4 (67 143)	A4 (975) < П4 (398 865)

По итогам расчетов сделаем вывод, что баланс полиграфического предприятия в 2015-2016 гг. не является абсолютно ликвидным.

С помощью относительных показателей ликвидности показателя комплексной оценки ликвидности баланса оценим на полиграфическом предприятии за анализируемый период с точки зрения ликвидности:

$$L_{\text{общ.н.г.}} = \frac{1 * 4730 + 0,5 * 263991 + 0,3 * 342779}{1 * 528436 + 0,5 * 8963 + 0,3 * 7086} = 0,45$$

$$L_{\text{общ.к.г.}} = \frac{1 * 24177 + 0,5 * 417546 + 0,3 * 614562}{1 * 139849 + 0,5 * 2289 + 0,3 * 516257} = 1,41$$

Значение показателя комплексной оценки ликвидности баланса, в 2015 г. составило 0,45, а в 2016 г. – 1,41. Уровень данного показателя достиг оптимального значения (больше 1), что говорит о достаточном уровне ликвидности рассматриваемого предприятия.

Оценим уровень ликвидности баланса полиграфического предприятия анализируя относительные показатели ликвидности. Данные показатели представлены в таблице 2.

Таблица 3

Анализ относительных показателей ликвидности

Показатели	Нормальные ограничения	2015 год	2016 год	Абс. отклонение
Коэффициент абсолютной ликвидности	>0,2-0,25	0,01	0,2	0,19
Коэффициент ликвидности (критической оценки срочности)	>0,7-0,8	0,5	2,96	2,46
Коэффициент текущей ликвидности (покрытия)	≥2	1,13	7,09	5,96

Анализируя бухгалтерский баланс полиграфического предприятия можно сделать выводы. В 2016 г. ситуация с ликвидность значительно улучшилась, все анализируемые показатели достигают и превышают нормальные ограничения. Так наибольший рост показал коэффициент текущей ликвидности (покрытия) и в 2016 г. составил 7,09, что на 5,96 больше, чем в предыдущем периоде. Таким образом, все текущие активы покрываются текущими обязательствами организации. Коэффициент абсолютной ликвидности и критической оценки срочности имеют положительную динамику и возросли в 2016 году по сравнению с 2015 годом на 0,19 и 2,46 соответственно. Что говорит о том, что предприятие наращивает свои возможности по погашению своих задолженностей в краткосрочной перспективе, а также ускоряется оборачиваемость собственных средств вложенных в запасы.

Таким образом, анализ ликвидности баланса и предприятия, исследуемого хозяйствующего субъекта показал улучшение ситуации с ликвидностью, что является

благоприятным фактом деятельности и позволяет предприятию функционировать в рабочем режиме.

1. Шавалиева Г.М. Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия / Международный студенческий научный вестник - №4(5), 2016
2. Удалов Е.Н. Анализ основных показателей ликвидности и платежеспособности предприятия / Международный студенческий научный вестник - №5, 2015
3. Болтава А.Л. Анализ ликвидности и платежеспособности организации на основе бухгалтерской отчетности / Вопросы современной экономики и менеджмента - №2, 2015

**Асылгараева И.Ф., Каптелина Е.А., Садыкова Р.Ш.
Особенности инновационной деятельности предприятия (на примере
«Газпромнефть»)**

*Альметьевский государственный нефтяной институт
(Россия, Альметьевск)*

doi: 10.18411/lj-05-2018-53

idsp: 000001:lj-05-2018-53

Аннотация

Мировой нефтяной бизнес вплотную приблизился к стадии, когда роль нефтяных компаний стала сводиться к получению лицензии на право освоения или разработки месторождений, обеспечению финансирования и организации всех процессов. Традиционно общее лидерство в инновационном развитии отрасли принадлежит крупным вертикально интегрированным компаниям. Наиболее крупные компании в настоящее время обладают мощными современными исследовательскими центрами при поддержке государства, что позволяет им занять свою нишу на инновационном рынке.

Ключевые слова: инновации, нефтегазовый комплекс, конкурентоспособность, технологии, программа

В условиях трансформации мировой экономики инновационная активность становится определяющим фактором конкурентоспособности промышленного предприятия на внутреннем и внешнем рынке. В последние десятилетия мировая нефтегазовая отрасль демонстрирует стремительное ускорение инновационного развития и технологического усложнения производственных процессов. Сегодня российская нефтегазовая отрасль, несмотря на санкционное давление, находится на стадии активной модернизации и повышения наукоемкости продукции. Бизнес-сектор нефтегазовой отрасли НИС России характеризуется положительной динамикой показателей инновационной активности, но относительно зарубежных конкурентов предъявляет ограниченный спрос на НИОКР, замедляющий общую модернизацию всей нефтегазовой отрасли страны. Компании нефтегазового сектора России постепенно переходят на проведение исследований на контрактной основе внешними исполнителями, в основном вузами-партнерами. Данная тенденция характеризует наличие возможных предпосылок к развитию открытых инноваций в нефтегазовой отрасли России и увеличению кооперации между научным и бизнес-сектором национальной инновационной системы России.

Газпром нефть» - вертикально-интегрированная нефтяная компания, основные виды деятельности которой - разведка и разработка месторождений нефти и газа, нефтепереработка, а также производство и сбыт нефтепродуктов. Развитие ПАО «Газпром» как глобальной энергетической компании и надежного поставщика энергоресурсов связано с постоянным решением стратегических, технологических, экономических и иных задач, требующих поиска, получения и применения новых знаний, непрерывного повышения активности и эффективности инновационной деятельности.

Актуализированная Программа инновационного развития ПАО «Газпром» до 2025 года будет одним из действенных инструментов обеспечения достижения стратегической цели Компании – становление ПАО «Газпром» как лидера среди глобальных энергетических компаний посредством диверсификации рынков сбыта, обеспечения надежности поставок, роста эффективности деятельности, использования научно-технического потенциала.

Основная цель Программы – постоянное повышение уровня технологического и организационного развития ПАО «Газпром» для поддержания позиций глобальной энергетической компании и надежного поставщика энергоресурсов. Из представленных направлений НИОКР особое место занимают исследования, направленные на разработку технологий и технических решений, которые позволят обеспечить возможность экономически эффективного освоения труднодоступных регионов, производства новой высоколиквидной продукции, сжиженного природного газа с использованием отечественных технологий. Подавляющее большинство разрабатываемых инновационных технологий и мероприятий будут использоваться в нескольких видах деятельности, дочерних обществах, как на действующих, так и на перспективных производственных объектах, что обеспечит получение ПАО «Газпром» синергетического эффекта.

Новые внешние условия, стремительный прогресс технологий всех сфер деятельности, экономическая ситуация в стране обуславливают необходимость обеспечения эффективности инновационной деятельности и актуализации Программы инновационного развития ПАО «Газпром» как основного инструмента ее достижения. Внутренняя потребность Компании в инновационном развитии соответствует целевым установкам по созданию инновационно ориентированной экономики страны.

1. Абросимова В. Г., Карякина О. В. Сущность и значение инновационных процессов в современной экономике // Молодой ученый. — 2014. — №17. — С. 237-240. — URL <https://moluch.ru/archive/76/12956/> (дата обращения: 09.04.2018).
2. Инновационное развитие России: роль нефтегазового бизнеса: [Электронный ресурс]//Бурение&Нефть. – URL: <http://burneft.ru/archive/issues/2015-11/18>. 2018. (дата обращения: 01.04.2018)
3. Стрелкова Л.В. Экономика и организация инноваций. Теория и практика: учебное пособие/ Стрелкова Л.В., Макушева Ю.А.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013.— 235 с.
4. Эдер Л.Н., Филимонова И.В. Основные проблемы инновационного развития нефтегазовой отрасли в области добычи нефти и газа // Бурение и нефть. 2014. №4. С. 165 – 184.
5. Паспорт программы инновационного развития ПАО «Газпром» до 2025 года

Батаев А.В.

Анализ динамики просроченной задолженности по банковским кредитам физических лиц в Российской Федерации

*Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого
(Россия, Санкт-Петербург)*

doi: 10.18411/lj-05-2018-54

idsp: 000001:lj-05-2018-54

Аннотация

В статье проводится анализ объема просроченной задолженности по банковским кредитам физических лиц в Российской Федерации, сделаны прогнозы дальнейшего роста просрочки по кредитам физических лиц в российских финансовых институтах.

Ключевые слова: финансовые институты, кредиты, объемы просроченной задолженности физических лиц.

Экономическое развитие Российской Федерации происходит в достаточно непростых условиях. С одной стороны, на развитие страны до сих пор оказывает влияние

рецессия, вызванная мировым финансово-экономическим кризисом, произошедшим в 2008 году, а с другой стороны на экономическое развитие России большое воздействие оказывают западные санкции, введенные в 2014 году, против целых секторов экономики России.

В 2018 году санкции были ужесточены, что привело к дальнейшему ухудшению экономической ситуации, выразившейся в дальнейшем обесценивании национальной валюты по отношению к ведущим валютам мира.

Одним из индикаторов, отражающих экономическую ситуацию в Российской Федерации является объем просроченной задолженности по банковским кредитам физических лиц, исследование которого позволяет оценить социально-экономическое положение страны.

Начиная с 2014 года объем просроченной задолженности по банковским кредитам физических лиц неуклонно повышался. На 1 января 2018 года объем просроченной задолженности превысил величину в 54,6 миллиарда рублей (рис. 1)

Рис. 1 Динамика изменения объема просроченной задолженности по банковским кредитам физических лиц в Российской Федерации, миллиардов рублей.

За период с 2014 года по 2018 год объем просроченной задолженности по банковским кредитам физических лиц в Российской Федерации вырос на величину, превышающую 29,2 миллиарда рублей, при этом среднегодовой темп прироста составил 21,4%.

На 1 апреля 2018 года объем просроченной задолженности по кредитам российских финансовых институтов увеличился до показателя 56,5 миллиарда рублей, а всего за четыре месяца 2018 года объем просроченной задолженности вырос почти на 2 миллиарда рублей или почти на 3,5%.

Можно спрогнозировать, что при сохраняющихся темпах роста объем просроченной задолженности физических лиц по банковским кредитам в 2018 году вырастет как минимум на 15%, при этом если сделать коррекцию на происходящие на сегодняшний день изменения с национальной валютой можно предположить, что объем просрочки увеличится в среднем на 20% и достигнет показателя в 65,5 миллиарда рублей.

В заключении можно сделать следующие выводы:

за последние несколько лет экономическое развитие Российской Федерации значительно ухудшилось, этому способствовали санкции, введенные со стороны ряда западных стран, в частности, США и стран Европейского союза;

одним из индикаторов, описывающих социально-экономическое положение Российской Федерации является показатель просроченной задолженности по банковским

кредитам физических лиц, который за период с 2014 года по 2018 год увеличился на 88,4%, что свидетельствует об ухудшении экономического положения населения Российской Федерации;

по прогнозам объем просроченной задолженности по кредитам российских финансовых институтов, выданных физическим лицам будет увеличиваться и в 2018 году может вырасти от 15% до 20% и превысить показатель в 65,5 миллиарда рублей.

1. Задолженность по кредитам, предоставленным физическим лицам-резидентам. [Электронный ресурс] <http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?Month=04&Year=2018&TblID=4-5> (Дата просмотра 4.05.2018)
2. Задолженности по кредитам у граждан. [Электронный ресурс] <http://1bankrot.ru/dolgi/zadolzhennost-po-kreditam-fizicheskix-lic.html> (Дата просмотра 4.05.2018)
3. Буньковский Д.В. О проявлениях теневой экономической деятельности. Аллея науки. 2017. Т. 2. № 15. С. 285-288.
4. Просроченная задолженность физических лиц в России. [Электронный ресурс] <https://smartlab.ru/blog/331014.php> (Дата просмотра 4.05.2018)
5. Просроченная задолженность по кредитам физических лиц в РФ растет. [Электронный ресурс] http://global_finances.ru/prosrochennayazadolzhennost-po-kreditam-fizlits-2016/ (Дата просмотра 4.05.2018)

Беляева Е.А.

Развитие «зеленой» экономики на основе эко-ориентированного бизнеса и туризма

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»

(Россия, Краснодар)

doi: 10.18411/lj-05-2018-55

idsp: 000001:lj-05-2018-55

Аннотация

В настоящее время «зеленая» экономика выступает важнейшим инструментом достижения устойчивости развития территории. Экологически ориентированная деятельность хозяйствующих субъектов рассматривается как одно из главных условий модернизации экономики и перехода к принципам «зеленой» экономики. В статье представлен SWOT- анализ экологического бизнеса и туризма, определены направления государственной поддержки их развития.

Ключевые слова: «зеленая» экономика, экологический туризм, экологическое предпринимательство, государственная поддержка

Abstract

At present, the «green» economy is the most important tool for achieving the sustainability of the development of the territory. Ecologically oriented activity of economic entities is considered as one of the main conditions for modernization of the economy and transition to the principles of a «green» economy. The article presents a SWOT analysis of the environmental business and tourism, and defines the directions for state support for their development.

Keywords: «green» economy, ecological tourism, environmental entrepreneurship, state support

Экологически устойчивое развитие, обеспечивающее повышение благосостояния людей и социальную справедливость, является одним из ключевых приоритетов реализации Стратегии социально-экономического развития в РФ. Такое видение будущего мировым сообществом отражено в документах конференций ООН, принятых в Париже (Парижское соглашение согласно Рамочной конвенции Организации Объединенных Наций об изменении климата, декабрь 2015 г.), Нью-Йорке (Преобразование нашего мира: повестка дня в области устойчивого развития на период до

2030 года, сентябрь 2015 г.) и Рио-де-Жанейро (Будущее, которого мы хотим. Итоговый документ Конференции ООН, июнь 2012 г.).

Развитие «зеленой» экономики признано важнейшим инструментом достижения устойчивости развития. Внимание к ней растет во всем мире, и Российская Федерация не является исключением.

Стратегическая значимость концепции «зеленой» экономики для реализации долгосрочных социально-экономических приоритетов не вызывает сомнений. В связи с этим особую актуальность представляет изучение инструментов развития «зеленой» экономики.

«Зеленая экономика», в основе которой лежат чистые или «зеленые» технологии, является экономикой, направленной на сохранение благополучия общества за счет эффективного использования природных ресурсов, а также обеспечения возвращения продуктов конечного пользования в производственный цикл. В первую очередь «зеленая экономика» направлена на экономное потребление тех ресурсов, которые в настоящее время подвержены истощению, и рациональное использование неисчерпаемых ресурсов [8].

«Зеленая» экономика представляет собой систему видов экономической деятельности, связанных с производством, распределением и потреблением товаров и услуг, которые приводят к повышению благосостояния человека в долгосрочной перспективе, при этом, не подвергая будущие поколения воздействию значительных экологических рисков или экологического дефицита.

Программа ООН по окружающей среде (ЮНЕП) определила десять ключевых для перехода к «зеленой» экономике секторов: сельское хозяйство, жилищно-коммунальное хозяйство, энергетика, рыболовство, лесное хозяйство, промышленность, туризм, транспорт, утилизация и переработка отходов и управление водными ресурсами [7].

Важнейшим инструментом перехода к «зеленой» экономике в рамках обозначенных секторов экономики является экологически ориентированный бизнес.

Экологически ориентированная деятельность хозяйствующих субъектов рассматривается международным сообществом как одно из главных условий модернизации экономики.

Следует отметить тенденцию того, что с каждым годом растет число потребителей, отдающих предпочтение экологически чистой продукции, что, в свою очередь, формирует стимулы к развитию экологически ориентированного бизнеса.

Как правило, «зелёный» бизнес направлен не только на получение доходов от производства экологически чистой продукции и оказания экологических услуг, но и на сохранение окружающей среды, сбережение природных ресурсов. Такой вид бизнеса имеет широкую экологическую направленность. В качестве примера можно привести эко-просвещение, благоустройство территорий с учётом их экологических особенностей, применение альтернативных источников энергии, изготовление ресурсосберегающего оборудования, «зелёное» строительство, экотуризм и др. [9].

Деятельность экологически ориентированного бизнеса можно отнести к инновациям природоохранного характера, поскольку они работают в направлении достижения устойчивого развития и связаны с путями выхода на паритет экономических, социальных и экологических ценностей общества [3].

Основные преимущества и недостатки эко-бизнеса представлены в таблице 1.

Таблица 1

SWOT – анализ экологически ориентированного бизнеса

Сильные стороны	Возможности
<ul style="list-style-type: none"> - прямые контакты с партнерами - высокая мотивация труда - более гибкая реакция на научно-технические достижения 	<ul style="list-style-type: none"> - перспективы роста - пропаганда природоохранных мероприятий - рост научных разработок в области «зеленых» инноваций

<ul style="list-style-type: none"> - поддержка органами власти - незначительная конкуренция - возможности применения упрощенной системы налогообложения 	
Слабые стороны	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> - недостаток квалифицированных кадров для ведения «зеленого» бизнеса - недостаток финансовых ресурсов - проблемы сертификации продукции 	<ul style="list-style-type: none"> - высокие финансовые риски - нестабильность экономической ситуации - более высокая стоимость «зеленых» технологий

Необходимо отметить, что в России экологическое предпринимательство не получил пока широкого развития поскольку недостаточно сформированы инструменты его поддержки [5].

ЮНЕП и Всемирная туристская организация (ЮНВТО) считают, что туризм в контексте «зеленой» экономики означает туристическую деятельность, которая в полной мере учитывает текущее и будущее экономическое, социальное и экологическое воздействия, а также удовлетворение потребностей потребителей услуг (туристов), индустрии и местных сообществ.

Термин «экологический туризм» был предложен в 1983 г. мексиканским экономистом-экологом Г. Цембаллос-Ласкурейном. По его мнению, экологический туризм – это сочетание путешествия с экологически чутким отношением к природе, позволяющим объединить радость знакомства и изучения образцов флоры и фауны с возможностью способствовать защите природы [2].

В таблице 2 представлены сильные и слабые стороны развития экологического туризма в России.

Таблица 2

SWOT – анализ экологического туризма

Сильные стороны	Возможности
<ul style="list-style-type: none"> - значительный потенциал развития экологического туризма (большое количество ООПТ различного уровня, природных объектов, входящих в список ЮНЕСКО) - уникальное этническое разнообразие народов, проживающих на территории России 	<ul style="list-style-type: none"> - мировой и российский тренд роста популярности экологического туризма - выгодное «евроазиатское» географическое положение России
Слабые стороны	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> - недостаточно развитая инфраструктура для экологического туризма - высокая стоимость организации экологического туризма - дефицит квалифицированных кадров в сфере экологического туризма 	<ul style="list-style-type: none"> - высокая стоимость транспортной составляющей в развитии экологического туризма. - низкая покупательная способность населения, не готовность населения и предприятий тратить собственные средства на защиту природы

Необходимо подчеркнуть, что с точки зрения «зеленой» экономики не только экотуризм, но и все виды туризма в перспективе должны стать устойчивыми, что означает:

1) оптимальное использование природного потенциала туризма, содействие сохранению экологической системы и биоразнообразия;

2) обеспечение долгосрочной экономической деятельности, направленной на сохранение природной среды при сохранении самобытности местных общин, обеспечении стабильной занятости и удовлетворении потребностей туристов [1].

Без активной государственной поддержки невозможно достичь целей устойчивости развития туризма. В этих условиях приоритетными по содержанию и срокам реализации являются мероприятия, направленные на усиление государственного регулирования туристической деятельности, в том числе разработка необходимых

нормативных правовых актов и реализация комплекса мер по развитию экологического туризма [4].

По нашему мнению, на современном этапе государственная поддержка развития экологического туризма должна быть направлена на осуществление следующих мер:

- координация политики и планирования развития экологического туризма на федеральном и субфедеральном уровнях власти и управления;
- совершенствование нормативной правовой базы, регулирующей развитие особо охраняемых природных территорий и экологического туризма;
- профессиональная подготовка кадров для экологического туризма;
- пропаганда среди населения ценностей экотуризма и охраны окружающей среды;
- создание важнейших базовых компонентов инфраструктуры экотуризма.

Статья выполнена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований, проект № 16-22-03001-ОГН

1. Арумова, Е.С. Туризм как инструмент устойчивого развития территории / Е.С. Арумова, Е.В. Атамась // Экономика устойчивого развития. – 2016. – № 3 (27). – С. 11-16.
2. Атамась, Е.В. Устойчивое развитие туризма: принципы, заинтересованные стороны, перспективы / Е.В. Атамась, Д.А. Котельников // Современная экономика: проблемы и решения. – 2016. – № 10 (82). – С. 104-116.
3. Беляева, Е.А. Развитие экологически ориентированного бизнеса на особо охраняемых природных территориях / Е.А. Беляева // Innovative economy and problems of its formation in post-communist countries. Proceedings of materials of International scientific practical conference dedicated to the foundation of the institute, 2016. – С. 30-34.
4. Беляева, Е.А. Экологический туризм в России: проблемы и перспективы / Е.А. Беляева // Экология. Экономика. Информатика Институт аридных зон, Южный научный центр РАН, Южный федеральный университет. – Ростов-на-Дону, 2016. – С. 462-471.
5. Веселов, А.К. Экологически ориентированный бизнес как инструмент обеспечения безопасности в региональном аспекте / А.К. Веселов // Материалы парламентских слушаний о состоянии и проблемах охраны окружающей среды в Республике Башкортостан. Секретариат Государственного Собрания – Курултая – Республики Башкортостан. – Уфа, 2004. – 83 с.
6. Панасейкина, В.С. ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДА ПРИБРЕЖНЫХ ТЕРРИТОРИЙ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ К "ЗЕЛЕНОМУ" РАЗВИТИЮ / В.С. Панасейкина // V Международный Балтийский морской форум. Материалы форума. Составитель Кострикова Н.А. – Калининград, 2017. – С. 1030-1039.
7. Программа ООН по окружающей среде. Режим доступа [http://www.un.org/ru/ga/unep/]. (Дата обращения 19.05.2018).
8. Тяглов, С.Г. Современные аспекты развития «зеленой экономики» в Российской Федерации / С.Г. Тяглов, Н.Н. Киселева, В.А. Тимченко. – Ростов н/Д.: Содействие–XXI век, 2017. – 104 с.
9. Яшалова, Н.Н. Экологический бизнес в России: иллюзия или реальность? / Н.Н. Яшалова // Энергия: экономика, техника, экология. – 2017. – № 3. – С.42-47.

Дробышевская Л.Н., Байгкубакова Р.В.

Совершенствование управления рисками на газодобывающем предприятии

*ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»
(Россия, Краснодар)*

doi: 10.18411/lj-05-2018-56

idsp: 000001:lj-05-2018-56

Понятие «риск» характеризуется неоднозначностью в понимании его содержания, свойств и элементов, а также соотношением объективной и субъективной сторон. Разнообразие мнений о сущности риска объясняется его многоаспектностью.

В различных литературных источниках приводятся следующие подходы к пониманию категории «риск». Риск – это вероятность возникновения убытков или недополучения доходов по сравнению с прогнозируемым вариантом [2]. Также под

риском понимается вероятность (угроза) утраты предприятием части своих ресурсов, утраты дохода или возникновения дополнительных расходов в результате определенной производственно-финансовой деятельности;

Одним из ключевых элементов риска является вероятность отклонения от выбранной цели. В этом случае возможны отклонения как отрицательных, так и положительных свойств [1]. В ходе своей деятельности газодобывающие предприятия подвергаются различным рискам, которые могут негативно сказаться на производственных и финансовых результатах, а также положительным. Компании стремятся снизить риски в области управления и учитывать возможные негативные последствия рисков, которые они не могут контролировать. Для этого на предприятии должен быть реализован процесс управления рисками.

В связи с тем, что газодобывающие предприятия входят в структуру крупных газовых компаний, главной особенностью их деятельности является ограниченная самостоятельность, что отражается в процессе управления рисками. Потенциальные события и обстоятельства включают внешние и внутренние факторы, влияющие на достижение целей. Реализации риска – возникновения событий, действий, обстоятельств, внешних и внутренних факторов, влияющих на достижение целей.

Внешние факторы это экономические тенденции, регулирование и конкуренты. Внутренние факторы – это работники, процессы и инфраструктура.

Процесс управления рисками представляет собой сложную и многоуровневую процедуру [1]. Тем не менее, его можно разделить на ряд этапов в соответствии с особенностями последовательности действий по управлению рисками. Выделение таких этапов является условным, поскольку на практике они часто реализуются одновременно, а не последовательно, одна за другой.

После выявления и оценки рисков необходимо определить наиболее эффективные методы управления рисками.

Все методы управления рисками можно классифицировать следующим образом:

1. По направлению воздействия на параметры риска все методы управления рисками подразделяются на методы, влияющие на вероятность возникновения риска, Размер риска, предсказуемость риска. Метод влияния на предсказуемость риска заключается в получении дополнительной информации об исследуемом объекте. Методы, влияющие на вероятность и размер риска, включают методы защиты и активного воздействия риска. Это улучшенная защита объекта, устранение неисправностей, обучение и т. д.

2. По объекту воздействия на рисковую среду все методы подразделяются на методы, влияющие на источник риска (фактор риска), объект риска, эффект риска.

3. В зависимости от степени приспособляемости к изменяющимся условиям деятельность можно отметить динамическими и статическими методами управления рисками [1].

Разница заключается в способности воспринимать оперативную информацию о параметрах рискованной среды при реализации проекта и адекватности реагирования путем изменения направления или силы воздействия на конкретный объект управления.

Динамические методы являются адаптивными и позволяют перестраивать механизмы и параметры воздействия в зависимости от изменения характеристик риска. Например, заключение договоров со значительными оговорками, предусматривающих возможность различных действий участников, в зависимости от состояния ряда

согласованных параметров; резервирование средств, размер которых компания может свободно уменьшить или увеличить [3].

Выбор методов управления рисками можно рассматривать как проблему оптимизации в условиях ограничений. Критерии отбора могут быть различными, включая финансово-экономические критерии.

Таблица 1

Применимость методов управления рисками на газодобывающем предприятии

Группа методов управления рисками	Применимость методов в газовой компании (головной организации)	Применимость методов на газодобывающем предприятии
1. Уклонение от риска	Возможно применение всех методов	Возможен отказ от услуг не очень надежных партнеров
2. Лимитирование концентрации риска	Возможно применение всех методов	Возможно установление максимального периода отвлечения средств в дебиторскую задолженность
3. Распределения рисков	Возможно применение всех методов	Возможно распределение риска между предприятием и поставщиками сырья и материалов
4. Диверсификация	Возможно применение всех методов	Возможна диверсификация закупок сырья и материалов
5. Упреждающие методы	Возможно применение всех методов	Возможно применение всех методов
6. Самострахование	Возможно применение всех методов	Возможно применение всех методов кроме не распределение остатка прибыли, полученной в отчетном периоде
7. Страхование	Возможно применение всех методов	Возможно применение всех методов

Как видно из таблицы 1, основными применяемыми методами управления рисками на газодобывающем предприятии являются методы взаимодействия с поставщиками материальных ресурсов, страхование и самострахование [4].

В то же время, как отмечалось выше, активные методы управления рисками включают в себя различные организационные и технические меры по предотвращению и минимизации рисков и оптимизации работы предприятия. Эти меры зависят от условий работы конкретной газодобывающей компании.

Итак, анализ показателей должен проводиться динамично, с тем, чтобы наиболее точно определить ключевые риски и их последствия. При этом эффективность процесса управления рисками на предприятии должна определяться путем сравнения затрат на управление рисками и результатов.

1. Баранов, А. Обзор стандартов по управлению рисками: презентационные материалы заместителя генерального директора, руководителя службы риск-менеджмента Паллада Эссет Менеджмент. – 2015
2. Дробышевская Л.Н., Конева Т.В. Основные участники и этапы секьюритизации финансовых активов // Terra Economicus. 2013. Т. 11. № 3-2. С. 17-21.
3. Каратаев, А. С. Специфические риски – генераторы финансовых рисков, характерные для нефтегазодобывающих организаций [Текст] / А.С. Каратаев, В.М. Шумилова // Вестник Югорского государственного университета. - 2012. - №4 (27). - С. 41–44.
4. Лисанов, М.В. Нормативное регулирование и опыт оценки риска аварий на опасных производственных объектах ТЭК: презентационные материалы директора Центра анализа риска ЗАО НТЦ ПБ группы компаний «Промышлен-ная безопасность». - 2014.

Дуплякин В.М., Болдырев М.А.

Методика построения моделей оценки риска неисполнения обязательств на рынке ценных бумаг

*ФГАОУ ВО «Самарский национальный исследовательский университет имени академика С.П. Королева»
(Россия, Самара)*

doi: 10.18411/lj-05-2018-57

idsp: 000001:lj-05-2018-57

Аннотация

Предлагается методика построения регрессионной модели оценки риска неисполнения обязательств на рынке ценных бумаг (РЦБ), основанной на оценке финансового состояния организации за 2 года (за отчетный год и за год, предшествующий отчетному) и динамики финансового состояния организации. С использованием данной методики разработаны logit-модель и probit-модель оценки риска неисполнения обязательств компаний России на рынке ценных бумаг. Проведен сравнительный анализ эффективности разработанных моделей и наиболее часто используемых моделей анализа финансовой устойчивости зарубежных и российских авторов. При оценке эффективности моделей использованы параметрические и непараметрические критерии проверки статистических гипотез.

Ключевые слова: риск, финансовая устойчивость, ценные бумаги, регрессионная модель, риск дефолта.

В работе [1] рассматривается эффективность моделей оценки финансовой устойчивости организации при анализе риска неисполнения обязательств на рынке ценных бумаг компаний России. Согласно полученным данным, наибольшей эффективностью при оценке риска неисполнения обязательств (дефолта) на рынке ценных бумаг компаний России характеризуется модель Г. Спрингейта [2]. Применение модели позволяет в 71% случаев осуществить достоверный прогноз риска неисполнения обязательств по ценным бумагам на горизонте планирования до одного года.

Использование моделей оценки финансовой устойчивости предусматривает расчет количественной оценки уровня финансовой устойчивости компании. Далее количественная оценка уровня финансовой устойчивости преобразуется в качественную оценку риска неисполнения компанией обязательств на рынке ценных бумаг. Для этого применяются интервальные оценки уровня финансовой устойчивости используемой модели [2].

Для увеличения эффективности рассмотренных моделей на современном этапе развития экономики предложены новые интервальные оценки риска неисполнения обязательств компаний России [1]. При использовании предложенных интервальных оценок, наиболее эффективной при оценке риска неисполнения обязательств на рынке ценных бумаг компаний России является модель Дж. Фулмера. Использование данной модели, согласно полученным данным, позволяет в 74% случаев осуществить достоверный прогноз риска дефолта по ценным бумагам на горизонте планирования до одного года.

Дальнейшее увеличение достоверности оценки риска неисполнения обязательств компаний России на рынке ценных бумаг возможно, по нашему мнению, при учете в моделях оценки финансовой устойчивости не только факторов финансового состояния, но и показателей, отражающих динамику финансового состояния организации в сравнении с предыдущим отчетным периодом.

По нашему мнению, использование в моделях оценки финансовой устойчивости факторов финансового состояния и показателей финансовых результатов деятельности российских компаний за период, предшествующий отчетному, также приведет к

увеличению достоверности оценки риска неисполнения обязательств данных компаний. Недостаточный уровень платежеспособности организации, определяемый по результатам анализа деятельности компании только в отчетном периоде, может компенсироваться оформлением банковских кредитов для организаций, характеризующихся положительной деловой репутацией. Убыток организации, полученный в отчетном периоде, может быть компенсирован прибылью организации за период, предшествующий отчетному.

Целью данного исследования является разработка модели оценки риска неисполнения обязательств компаний России на рынке ценных бумаг, учитывающей факторы финансового состояния деятельности компаний за отчетный период и за период, предшествующий отчетному, а также показатели изменения финансового состояния организации по сравнению с периодом, предшествующем отчетному.

Факторы финансового состояния организации в периоде, предшествующем отчетному, учитываются в некоторых моделях зарубежных авторов – модели Ж. Лего [2] и модели Дж. Олсона [3]. Эффективность модели Ж. Лего, примененной к оценке риска дефолта российских компаний на рынке ценных бумаг, согласно полученным данным, составляет 71%. Модель Дж. Олсона, согласно результатам проведенного анализа [3], характеризуется эффективностью при оценке риска неисполнения обязательств российскими компаниями на рынке ценных бумаг менее 50%.

Для проведения исследования используется выборка, которая состоит из 96 компаний России, разместивших ценные бумаги на ПАО «Московская биржа» [4]. В данной выборке 48 компаний исполнили обязательства по выпущенным ценным бумагам в полном объеме; другие 48 компаний допустили неисполнение обязательств по ценным бумагам в течение года после даты, на которую анализируется бухгалтерская отчетность компаний. Анализируются данные финансовой отчетности за 2005 – 2016 г.г.

Учитываемые при проведении настоящего исследования индикаторы финансового состояния компаний [5], а также факторы финансового состояния компаний, используемые при их расчете, отражены в таблице 1.

Таблица 1.

Индикаторы финансового состояния

№ п/п	Характеристики финансового состояния	Обозначение	Расчётные формулы
<i>I Факторы финансового состояния компаний</i>			
1	Величина активов организации	А	-
2	Внеоборотные активы	ВА	-
3	Незавершенное производство	НП	-
4	Основные средства	ОС	-
5	Оборотные активы	ОА	-
6	Запасы	З	-
7	Краткосрочная дебиторская задолженность	КДЗ	-
8	Краткосрочные финансовые вложения	КФВ	-
9	Сумма денежных средств организации	ДС	-
10	Дебиторская задолженность	ОА	-
11	Готовая продукция	П	-
12	Материальные активы	МА	ОС + З + П + НП
13	Собственные оборотные средства	СОС	СК + ДО – ВА
<i>Факторы финансового состояния, характеризующие пассивы компаний</i>			
14	Собственные средства	СК	-
15	Нераспределенная прибыль	НРП	-
16	Заемные средства	ЗК	-
17	Долгосрочные обязательства	ДО	-
18	Краткосрочные обязательства	КО	-
19	Краткосрочная кредиторская задолженность	ККЗд	-
20	Краткосрочные кредиты и займы	ККЗ	-

21	Долгосрчные кредиты и займы	ДКЗ	-
<i>Доходы, расходы и финансовые результаты компаний</i>			
22	Выручка от продажи продукции	В	-
23	Себестоимость проданных товаров и услуг	С	-
24	Суммарные затраты на производство и продажу продукции	СЗ	-
25	Проценты к уплате	Пр	-
26	Проценты к получению	ПрП	-
27	Прочие доходы	ПД	-
28	Валовая прибыль	ВП	-
29	Прибыль от продаж	ППР	-
30	Прибыль до налогообложения	ПДН	-
31	Величина убытка компании за рассмотренный период	У	-
32	Чистая прибыль компании за рассмотренный период	ЧП	-
<i>II Показатели динамики финансового состояния компании</i>			
<i>Показатели динамики факторов, характеризующих активы компании</i>			
31	Внеоборотные активы	$\Delta\%BA$	$(BA_i - BA_{i-1})/BA_{i-1}$
32	Оборотные активы	$\Delta\%OA$	$(OA_i - OA_{i-1})/OA_{i-1}$
33	Величина активов	$\Delta\%A$	$(A_i - A_{i-1})/A_{i-1}$
34	Материальные активы	$\Delta\%MA$	$(MA_i - MA_{i-1})/MA_{i-1}$
35	Запасы	$\Delta\%З$	$(З_i - З_{i-1})/З_{i-1}$
36	Краткосрочная дебиторская задолженность	$\Delta\%КДЗ$	$(КДЗ_i - КДЗ_{i-1})/КДЗ_{i-1}$
37	Краткосрочные финансовые вложения	$\Delta\%КФВ$	$(КФВ_i - КФВ_{i-1})/КФВ_{i-1}$
38	Сумма денежных средств организации	$\Delta\%ДС$	$(ДС_i - ДС_{i-1})/ДС_{i-1}$
39	Собственные оборотные средства	$\Delta\%СОС$	$(СОС_i - СОС_{i-1})/СОС_{i-1}$
40	Дебиторская задолженность	$\Delta\%OA$	$(ДЗ_i - ДЗ_{i-1})/ДЗ_{i-1}$
41	Основные средства	$\Delta\%ОС$	$(ОС_i - ОС_{i-1})/ОС_{i-1}$
<i>Показатели динамики факторов, характеризующих пассивы компании</i>			
42	Собственные средства	$\Delta\%СК$	$(СК_i - СК_{i-1})/СК_{i-1}$
43	Заемные средства	$\Delta\%ЗК$	$(ЗК_i - ЗК_{i-1})/ЗК_{i-1}$
44	Долгосрчные обязательства	$\Delta\%ДО$	$(ДО_i - ДО_{i-1})/ДО_{i-1}$
45	Краткосрочные обязательства	$\Delta\%КО$	$(КО_i - КО_{i-1})/КО_{i-1}$
46	Нераспределенная прибыль	$\Delta\%НРП$	$(НРП_i - НРП_{i-1})/НРП_{i-1}$
47	Краткосрочная кредиторская задолженность	$\Delta\%ККЗд$	$(ККЗд_i - ККЗд_{i-1})/ККЗд_{i-1}$
48	Краткосрочные кредиты и займы	$\Delta\%ККЗ$	$(ККЗ_i - ККЗ_{i-1})/ККЗ_{i-1}$
49	Долгосрчные кредиты и займы	$\Delta\%ДКЗ$	$(ДКЗ_i - ДКЗ_{i-1})/ДКЗ_{i-1}$
<i>Показатели динамики факторов, характеризующих доходы, расходы и финансовые результаты компаний</i>			
50	Выручка от продажи продукции	$\Delta\%В$	$(В_i - В_{i-1})/В_{i-1}$
51	Себестоимость проданных товаров и услуг	$\Delta\%С$	$(С_i - С_{i-1})/С_{i-1}$
52	Суммарные затраты на производство и продажу продукции	$\Delta\%СЗ$	$(СЗ_i - СЗ_{i-1})/СЗ_{i-1}$
53	Проценты к уплате	$\Delta\%Пр$	$(Пр_i - Пр_{i-1})/Пр_{i-1}$
54	Валовая прибыль	$\Delta\%ВП$	$(ВП_i - ВП_{i-1})/ВП_{i-1}$
55	Прибыль от продаж	$\Delta\%ППР$	$(ППР_i - ППР_{i-1})/ППР_{i-1}$
56	Прибыль до налогообложения	$\Delta\%ПДН$	$(ПДН_i - ПДН_{i-1})/ПДН_{i-1}$
57	Величина убытка компании	$\Delta\%У$	$(У_i - У_{i-1})/У_{i-1}$
58	Чистая прибыль компании	$\Delta\%ЧП$	$(ЧП_i - ЧП_{i-1})/ЧП_{i-1}$
<i>III Финансовые коэффициенты</i>			
<i>Коэффициенты финансовой устойчивости</i>			
59	Коэф-т оборотных активов	k_{OA}	OA/A
60	Коэф-т платежеспособности	$k_{ПС}$	$СК/ЗК$
61	Коэф-т финансирования оборотных активов	$k_{Ф,OA}$	$OA/ЗК$
62	Коэф-т краткосрочных обязательств	$k_{Ф,OA}$	$КО/A$

63	Коэф-т кассовой обеспеченности краткосрочной кредиторской задолженности	$k_{КЗ}$	$(ДС_{ТП} - ДС_{ПП})/ККЗд$
64	Коэф-т долга	k_D	$ЗК/А$
65	Коэф-т материальных активов	$k_{МА}$	$МА/А$
66	Коэф-т автономии	k_A	$СК/А$
67	Коэф-т обеспеченности оборотных активов перманентным капиталом	$k_{ПК}^{OA}$	$(СК + ДО - ВА)/OA$
68	Коэф-т структуры активов	k_{CA}	OA/BA
69	Коэф-т обеспеченности активов собственными оборотными средствами	k_{COC}^A	$(СК + ДО - ВА)/А$
70	Коэф-т утраты финансовой автономии	$k_{УФА}$	$А/ЗК$
71	Коэф-т финансовой обеспеченности процентов к уплате	$k_{ПР}$	$(ПДН + \text{Проц})/\text{Проц}$
72	Коэф-т убыточности собственного капитала	$k_{УСК}$	$У/СК$
73	Коэф-т убыточности продаж	$k_{УП}$	$У/В$
74	Коэф-т кассовой обеспеченности заемного капитала	$k_{ЗК}$	$(ДС_{ТП} - ДС_{ПП})/ЗК$
75	Коэф-т обеспеченности внеоборотных активов собственным капиталом	$k_{СК}^{BA}$	$СК/BA$
76	Коэф-т оборачиваемости запасов	k_z^0	$(C/c)/З$
77	Коэф-т обеспеченности краткосрочных обязательств оборотными активами	k_{OA}^{KO}	$(OA - KO)/A$
78	Коэф-т ликвидных активов	$k_{ЛА}$	$(ДС + КФВ)/A$
79	Коэф-т обеспеченности основных средств собственным капиталом	$k_{СК}^{OC}$	$OC/(A - ЗК)$
80	Коэф-т обеспеченности оборотных активов собственным капиталом	$k_{СК}^{OA}$	$(СК - ВА)/OA$
81	Коэф-т структуры заемных средств	$k_{с.з.с.}$	$ДО/ЗК$
82	Коэф-т краткосрочной задолженности	$k_{к.з.}$	$КО/ЗК$
83	Коэф-т структуры долгосрочных вложений	$k_{с.д.в.}$	$ДО/BA$
84	Коэф-т перманентного капитала	$k_{п.к.}$	$(СК + ДО)/A$
85	Коэф-т собственных оборотных средств	$k_{с.о.с.}$	$(СК - ВА)/A$
86	Обеспеченность оборотных активов собственным капиталом	$k_{СК}^{OA}$	$СК/OA$
87	Коэф-т чистого оборотного капитала	$k_{ч.о.к.}$	$(СК + ДО - ВА)/СК$
88	Коэф-т маневренности собственного капитала	$k_{м.с.к.}$	$(СК - ВА)/СК$
89	Коэф-т мобильности материальных активов	$k_{м.м.а.}$	OA/MA
90	Коэф-т структуры оборотных активов	$k_{с.о.а.}$	$(ДС + КФВ)/OA$
91	Обеспеченность запасов перманентным капиталом	$k_{з.п.к.}$	$(СК + ДО - ВА)/З$
92	Обеспеченность запасов собственными оборотными средствами	$k_{з.с.о.с.}$	$(СК - ВА)/З$
93	Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности	$k_{д.к.з.}$	$ДЗ/КЗ$
94	Структура перманентного капитала	$k_{с.п.к.}$	$ДО/(СК + ДО)$
<i>Коэффициенты ликвидности</i>			
<i>Коэффициенты ликвидности, используемые в исследуемых моделях оценки финансовой устойчивости</i>			
95	Коэф-т текущей ликвидности	$k_{ТЛ}$	OA/KO
<i>Другие коэффициенты ликвидности, используемые при анализе финансового состояния организации</i>			
96	Коэф-т промежуточного покрытия	$k_{п.п.}$	$(ДС + КФВ + ДЗ)/КО$
97	Коэф-т абсолютной ликвидности	$k_{а.л.}$	$(ДС + КФВ)/КО$
<i>Коэффициенты оборачиваемости и обратные им коэффициенты</i>			
98	Коэф-т оборачиваемости активов	k_A^0	B/A
99	Коэф-т оборачиваемости запасов	k_3^0	$B/З$
100	Коэф-т оборачиваемости краткоср. Обязательств	$k_{КО}^0$	B/KO

101	Кэф-т оборачив. дебиторской задолженности	$k_{ДЗ}^0$	В/ДЗ
102	Кэф-т оборачиваемости заемного капитала	$k_{ЗК}^0$	В/ЗК
103	Кэф-т оборачиваемости ликвидных активов	$k_{ЛА}^0$	В/(ДС + КФВ)
104	Оборачиваемость перманентного капитала	$k_{ПК}^0$	В/(СК + ДО)
105	Кэф-т самоокупаемости	$k_{с/с}^0$	В/С
106	Оборачиваемость кредиторской задолженности	$k_{КЗ}^0$	В/КЗ
107	Оборачиваемость долгосрочных обязательств	$k_{ДО}^0$	В/ДО
108	Оборачиваемость внеоборотных активов	$k_{ВА}^0$	В/ВА
109	Оборачиваемость собственного капитала	$k_{СА}^0$	В/СК
110	Оборачиваемость основных средств	$k_{ОС}^0$	В/ОС
111	Оборачиваемость денежных средств	$k_{ДС}^0$	В/ДС
112	Коэффициент платежеспособности по краткосрочным обязательствам	$k_{п.к.о.}$	КО/В
113	Коэффициент платежеспособности по процентам к уплате	$k_{п.п.}$	Пр/В
<i>Коэффициенты рентабельности компании</i>			
114	Кэф-т аккумулированной прибыли	$k_{НП}$	$\Pi_{н/р}/А$
115	Рентабельность активов по прибыли до налогообложения	$R_{ПДН}^A$	ПДН/А
116	Кэф-т обеспеченности краткосрочных обязательств прибылью от продаж	$k_{ППР}$	$\Pi_{пр}/КО$
117	Кэф-т обеспеченности краткосрочных обязательств прибылью до налогообложения	$k_{ПДН}$	ПДН/КО
118	Рентабельность продаж по прибыли от продаж	$R_{ППР}^П$	ППР/В
119	Рентабельность собственного капитала по прибыли до налогообложения	$R_{ПДН}^{СК}$	ПДН/СК
120	Рентабельность активов по чистой прибыли	$R_{ЧП}^A$	ЧП/А
121	Рентабельность продаж по чистой прибыли	$R_{ЧП}^П$	ЧП/В
122	Рентабельность активов по прибыли от продаж	$R_{ППР}^A$	$\Pi_{пр}/А$
123	Рентабельность собственного капитала по чистой прибыли	$R_{ЧП}^{СК}$	ЧП/СК
124	Рентабельность заемного капитала по прибыли от продаж	$R_{ППР}^{ЗК}$	ППР/ЗК
125	Обеспеченность процентов к уплате прибылью от продаж	$k_{ППР}^{Проц}$	ППР/Пр
126	Рентабельность заемного капитала по чистой прибыли	$R_{ЧП}^{ЗК}$	ЧП/ЗК
127	Рентабельность краткосрочных обязательств по чистой прибыли	$R_{ЧП}^{КО}$	ЧП/КО
128	Рентабельность долгосрочных обязательств по чистой прибыли	$R_{ЧП}^{ДО}$	ЧП/ДО
129	Рентабельность продукции по чистой прибыли	$R_{ЧП}^{с/с}$	ЧП/С
130	Рентабельность собственного капитала по чистой прибыли	$R_{ЧП}^{СК}$	ЧП/СК
131	Рентабельность оборотных активов по чистой прибыли	$R_{ЧП}^{ОА}$	ЧП/ОА
132	Рентабельность внеоборотных активов по чистой прибыли	$R_{ЧП}^{ВА}$	ЧП/ВА
133	Рентабельность перманентного капитала по прибыли до уплаты процентов	$R_{ПДП}^{ПК}$	$(ПДН + Проц)/(СК + ДО)$
134	Рентабельность перманентного капитала по прибыли до налогообложения	$R_{ПДН}^{ПК}$	ПДН/(СК + ДО)
135	Рентабельность перманентного капитала по	$R_{ЧП}^{ПК}$	ЧП/(СК + ДО)

	чистой прибыли		
136	Рентабельность материальных активов по чистой прибыли	$R_{\text{ЧП}}^{\text{МА}}$	ЧП/МА
137	Рентабельность основных средств по прибыли до налогообложения	$R_{\text{ПДН}}^{\text{ОС}}$	ПДН/ОС

Также в исследовании рассматриваются средние значения исследуемых финансовых коэффициентов и показателей динамики финансового состояния организации за 2 года работы организации.

Пусть a_i , b_i , – факторы финансового состояния, характеризующие работу организации в i -м году, a_{i-1} , b_{i-1} – значения данных факторов финансового состояния в $(i-1)$ – м году. Тогда среднее значение финансового коэффициента $k = \frac{a}{b}$ за 2 года работы организации (отчетный год и год, предшествующий отчетному) рассчитывается по формуле:

$$\bar{k} = \frac{\frac{a_i + a_{i-1}}{2}}{\frac{b_i + b_{i-1}}{2}} = \frac{a_i + a_{i-1}}{b_i + b_{i-1}}. \quad (1)$$

Рассмотрим предлагаемую методику разработки регрессионной модели оценки риска неисполнения обязательств на рынке ценных бумаг.

1. Анализируются три группы коэффициентов: относительные отклонения финансовых показателей, характеризующих работу организаций, от их значений в предыдущем году, приведенные в таблице 1; финансовые коэффициенты, используемые при оценке риска неисполнения обязательств на РЦБ и агрегированные значения финансовых коэффициентов за 2 последних года работы организации, приведенные в таблице 2. Для оценки эффективности финансовых коэффициентов трех исследуемых групп при анализе риска неисполнения обязательств на рынке ценных бумаг рассчитываются значения каждого финансового коэффициента для предприятий выборки. Формулируется гипотеза H_1 : выборки по стабильным и “нестабильным” предприятиям значений финансового коэффициента сделаны из разных генеральных совокупностей, то есть исследуемый коэффициент может использоваться при оценке риска неисполнения обязательств на РЦБ. Для оценки вероятности выполнения гипотезы H_1 используются критерий Стьюдента и критерий Фишера [6].

2. Определяются наиболее эффективные финансовые коэффициенты при оценке риска неисполнения обязательств на РЦБ, характеризующиеся значениями вероятности выполнения гипотезы H_1 более 85%, как при использовании критерия Стьюдента, так и критерия Фишера.

3. Проводится корреляционный анализ коэффициентов, характеризующихся значениями вероятности выполнения гипотезы H_1 более 85% как при использовании критерия Стьюдента, так и критерия Фишера. Рассчитываются коэффициенты корреляции r_{xy} [7] между всеми парами исследуемых финансовых коэффициентов.

4. Проводится отбор финансовых коэффициентов. Если два финансовых коэффициента характеризуются коэффициентом корреляции $r_{xy} \geq 0.8$, то для дальнейшего анализа используется только коэффициент, характеризующийся большей вероятностью выполнения гипотезы H_1 , определенной с использованием критерия Стьюдента и критерия Фишера.

5. Проводится ранжирование финансовых коэффициентов по эффективности при оценке риска неисполнения обязательств на РЦБ [7]. Для каждого коэффициента строится уравнение линейной регрессии:

$$y = b_0 + b_1 x, \quad (1)$$

где x – исследуемый финансовый коэффициент,

y – бинарная объясняемая переменная. Если предприятие не выполнило финансовые обязательства в течение года после даты, на которую анализируются данные отчетности, то переменная принимает значение 1, если предприятие выполнило финансовые обязательства по ценным бумагам, то переменная принимает значение 0.

При построении линейных регрессий используются стандартизованные значения объясняющей переменной x и объясняемой переменной y .

Ранжирование финансовых коэффициентов проводится по модулю значения коэффициентов b_1 уравнения регрессии (1). Чем больше значение коэффициента b_1 по модулю, тем выше эффективность финансового коэффициента при оценке риска неисполнения обязательств на РЦБ.

6. Определяются по 4 наиболее эффективных коэффициента из каждой группы финансовых коэффициентов, приведенной в п.1 данной методики. Для оценки значимости данных переменных (финансовых коэффициентов) в logit-регрессии по стандартизованным значениям отобранных 12 переменных определяются коэффициенты ($b_0; \dots b_{12}$) logit-регрессии [7]:

$$R = 1 - P = 1 - \frac{e^Z}{1+e^Z}, \quad (2)$$

$$Z = b_0 + b_1 * x_1 + b_2 * x_2 + \dots + b_{12} * x_{12}, \quad (3)$$

где R – риск неисполнения компанией обязательств по ценным бумагам,
 P – вероятность исполнения компанией обязательств по ценным бумагам,
 Z – латентная переменная logit-модели,
 $x_1, x_2 \dots x_{12}$ – значения финансовых коэффициентов.

Используется метод наибольшего правдоподобия [7].

В качестве объясняемой переменной рассматриваются бинарная переменная y , используемая в (1). Значения переменной y также стандартизованы. При этом нами не рассматриваются прогностические свойства данной logit-регрессии.

Ранжирование переменных по значимости в logit-регрессии проводится по модулю значений соответствующих данным переменным коэффициентов b_i в logit-регрессии (3). Чем больше значение коэффициента b_i по модулю, тем выше значимость финансового коэффициента в модели.

7. Проводится оценка вероятности мультиколлинеарности переменных.

Рекомендуемое число наблюдений на одну объясняемую переменную в модели в статистических исследованиях – не менее 10. Исследуются данные бухгалтерской отчетности 96 компаний. Таким образом, разрабатываемая модель может содержать не более 9 объясняемых переменных.

Определяется вероятность мультиколлинеарности набора из 9 переменных, характеризующихся наибольшими по модулю значениями коэффициентов b_i в уравнении латентной переменной logit-модели (3), построенной по стандартизованным значениям финансовых коэффициентов.

Пусть n – количество предприятий выборки, m – число переменных модели. Тогда вероятность мультиколлинеарности между переменными соответствует значению функции распределения χ^2 :

$$F = \frac{\gamma(\frac{k}{2}, \frac{x}{2})}{\Gamma(\frac{k}{2})}; \quad (4)$$

$$k = \frac{1}{2} m(m - 1), \quad (5)$$

$$x = n - 1 - \frac{1}{6} (2m + 5) * \lg(\text{Det}[R]), \quad (6)$$

где Γ - полная гамма-функция,

γ – неполная гамма-функция,

R – матрица коэффициентов корреляции между всеми парами исследуемых переменных.

8. По формуле (4) определяется вероятность мультиколлинеарности набора из 8 переменных, характеризующихся наибольшими по модулю значениями коэффициентов b_i в стандартизованном уравнении латентной переменной logit-модели (3), построенной по стандартизованным значениям финансовых коэффициентов. Далее количество рассматриваемых переменных последовательно уменьшается на одну переменную, характеризующуюся наименьшим коэффициентом в стандартизованном уравнении латентной переменной logit-модели (3), до формирования набора из трех переменных. Для каждого набора переменных определяется вероятность мультиколлинеарности переменных.

Если все рассмотренные наборы переменных характеризуются вероятностью мультиколлинеарности более 25%, то предельно допустимый уровень корреляции между переменными модели r_{xy} снижается на 0,1, до $r_{xy} \leq 0,7$. Повторяется выполнение п.п. 5 – 9 данной методики.

9. Для каждого набора m переменных, характеризующегося вероятностью мультиколлинеарности не более 25%, определяются значения коэффициентов ($b_0; \dots b_i$), $m = \overline{1, l}$ в уравнении латентной переменной Z logit-регрессии. Используется метод максимального правдоподобия.

10. Для оценки эффективности logit-моделей используется метод проверки статистических гипотез. Формулируется гипотеза H_1 : выборки значений переменной модели, характеризующие финансовую устойчивость стабильных и “нестабильных” компаний, принадлежат разным генеральным совокупностям, то есть модель может использоваться при оценке риска неисполнения обязательств на рынке ценных бумаг. Для оценки вероятности выполнения гипотезы H_1 используется параметрический критерий проверки статистических гипотез - критерий Стьюдента [6]. Также используются непараметрические критерии – критерий Уилкоксона, критерий Манна – Уитни и критерий Крускала – Уоллиса [8].

Оценка эффективности logit-моделей осуществляется также с использованием индекса эффективности I_3 . Для расчета индекса определяются интервальные оценки высокого и низкого риска неисполнения обязательств на рынке ценных бумаг.

Диапазон значений латентной переменной модели принимается в качестве интервальной оценки зоны высокого риска неисполнения обязательств компаниями на РЦБ, если статистическая вероятность такого события p_1^* на данном интервале удовлетворяет условию (7):

$$p_1^* > 80\%. \quad (7)$$

Диапазон значений латентной переменной модели принимается в качестве интервальной оценки зоны низкого риска неисполнения обязательств компаниями на РЦБ, если статистическая вероятность такого события p_2^* на данном интервале удовлетворяет условию (8):

$$p_2^* < 20\%. \quad (9)$$

С использованием определенных интервальных оценок зон высокого и низкого риска неисполнения компаний обязательств на РЦБ рассчитывается индекс эффективности модели I_3 :

$$I_3 = \frac{M}{N} * 100, \quad (10)$$

где M – количество компаний, для которых с помощью модели однозначно и правильно определена высокая или низкая степень риска неисполнения обязательств на РЦБ, N – общее количество “стабильных” и “нестабильных” компаний в выборке.

11. Проводится сравнение значений критерия Стьюдента, критерия Уилкоксона, критерия Манна – Уитни, критерия Крускала – Уоллиса, а также индекса эффективности I_3 , характеризующих эффективность разработанных logit-моделей, со значениями данных критериев, характеризующих эффективность других моделей оценки финансовой устойчивости [1]. Для оценки эффективности моделей также используется выборка из 96 российских компаний, которая применяется при разработке logit-моделей.

12. Разрабатывается probit-модель [7] оценки риска неисполнения обязательств российских компаний на рынке ценных бумаг:

$$R = 1 - P = 1 - \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \int_{-\infty}^Z e^{-\frac{z^2}{2}} dz, \quad (11)$$

$$Z = b_0 + b_1 * x_1 + b_2 * x_2 + \dots + b_m * x_m, \quad (12)$$

где R – риск неисполнения компанией обязательств по ценным бумагам,
 P – вероятность исполнения компанией обязательств по ценным бумагам,
 Z – латентная переменная logit-модели,
 $x_1, x_2 \dots x_m$ – значения финансовых коэффициентов.

Для определения параметров probit-модели выполняются п.п. 7 – 13 данной методики.

13. Проводится сравнительный анализ эффективности разработанных logit- и probit-моделей с использованием критерия Стьюдента, критерия Уилкоксона, критерия Манна – Уитни, критерия Крускала – Уоллиса, а также индекса эффективности I_3 .

Рассмотрим результаты использования данной методики для разработки регрессионной модели оценки риска неисполнения обязательств компаний России на рынке ценных бумаг.

Из финансовых коэффициентов, приведенных в таблице 1 и таблице 2, отобраны показатели, характеризующиеся вероятностью выполнения гипотезы H_1 , сформулированной в п. 1 методики разработки модели, превышающей 85% как при применении критерия Стьюдента, так и критерия Фишера.

Отобранные финансовые коэффициенты проранжированы по модулю значения коэффициента b_1 парных регрессий (1). Анализ наборов наиболее эффективных коэффициентов, сформированных в соответствии с п.п. 6,8 методики разработки модели, при предельных уровнях корреляции между коэффициентами $r_{xy} \leq 0,8$; $r_{xy} \leq 0,7$; $r_{xy} \leq 0,6$, не позволил выявить набор переменных, характеризующийся вероятностью мультиколлинеарности $F(x)$ менее 25%.

В результате анализа переменных, корреляционные взаимосвязи между которыми характеризуются коэффициентами корреляции $r_{xy} \leq 0,5$, разработана следующая logit-модель оценки риска R неисполнения обязательств компаний России на рынке ценных бумаг:

$$R = 1 - \frac{e^Z}{1 + e^Z},$$

$$Z_{lg} = -1,53 + 1,1 \frac{B}{A} + 1,12 \frac{CK}{BA} + 0,13 \frac{CK-BA}{OA} - 0,69 \frac{Проц_{ог}-Проц_{пг}}{Проц_{пг}} + 1,1 \frac{B_{ог}-B_{пг}}{B_{пг}} +$$

$$\frac{ППР_{ог}+ППР_{пг}}{B_{ог}+B_{пг}} + 3,86 \frac{ЧП_{ог}+ЧП_{пг}}{C_{ог}+C_{пг}} + 1,68 \frac{ЧП_{ог}+ЧП_{пг}}{КО_{ог}+КО_{пг}}. \quad (13)$$

Переменные, используемые при расчете латентной переменной Z_{lg} , характеризуются вероятностью мультиколлинеарности $F = 1,4\%$.

В результате анализа переменных, корреляционные взаимосвязи между которыми характеризуются коэффициентами корреляции $r_{xy} \leq 0,5$, также разработана следующая probit-модель оценки риска R неисполнения обязательств компаний России на рынке ценных бумаг:

$$R = 1 - \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \int_{-\infty}^Z e^{-\frac{z^2}{2}} dz, \quad (14)$$

$$Z_{pb} = -1,07 + 1,13 \frac{B}{A} + 0,04 \frac{CK}{BA} - 0,19 \frac{Проц_{ог} - Проц_{пг}}{Проц_{пг}} + 0,61 \frac{B_{ог} - B_{пг}}{B_{пг}} + 0,61 \frac{B_{ог} - B_{пг}}{B_{пг}} - \\ 0,02 \frac{Y_{ог} + Y_{пг}}{Y_{пг}} + 1,48 \frac{ППР_{ог} + ППР_{пг}}{B_{ог} + B_{пг}} + 2,75 \frac{ЧП_{ог} + ЧП_{пг}}{C_{ог} + C_{пг}} + 1,01 \frac{ЧП_{ог} + ЧП_{пг}}{КО_{ог} + КО_{пг}}.$$

Переменные, используемые при расчете латентной переменной Z_{pb} , характеризуются вероятностью мультиколлинеарности $F = 23\%$.

В соответствие с п.11 предлагаемой методики разработки модели оценки риска неисполнения обязательств на РЦБ для оценки эффективности моделей используется метод проверки статистических гипотез. Формулируется гипотеза H_1 : выборки значений переменной модели, характеризующие финансовую устойчивость стабильных и “нестабильных” компаний, принадлежат разным генеральным совокупностям, то есть модель может использоваться при оценке риска неисполнения обязательств на рынке ценных бумаг. Для оценки вероятности выполнения гипотезы H_1 используются критерий Стьюдента, критерий Уилкоксона, критерий Манна – Уитни и критерий Крускала – Уоллиса. Также рассчитывается значение индекса эффективности модели I_s .

Также проводится сравнительный анализ эффективности разработанных моделей (13), (14) и эффективности других моделей оценки финансовой устойчивости при анализе риска неисполнения обязательств компаний России на РЦБ. Исследуются пятифакторная модель Э. Альтмана, модель Э. Альтмана для компаний стран с формирующимся рынком, двухфакторная модель Э. Альтмана, модель Р. Таффлера и Г. Тишоу, модель Р. Лиса, модель Г. Спрингейта, модель Дж. Фулмера, модель Ж. Лего, модель Ж. Депаляна, модель М.Е. Змиевского, модель Дж. Олсона, модель Д. Чессера, модель Альтмана, адаптированная для российских предприятий С.В. Валдайцевым, модель Г.В. Давыдовой и А.Ю. Беликова, модель Г.В. Савицкой, модель А.Д. Шеремета и Р.С. Сайфуллина, модель трудноликвидных активов, модель В.В. Ковалева и О.Н. Волкова, модель В.И. Бариленко, модель А.Д. Шеремета, двухфакторная модель Н.Б. Ермасовой, шестифакторная модель Н.Б. Ермасовой, модель О.П. Зайцевой, двухфакторная и четырёхфакторная модели А.В. Колышкина [2].

Результаты анализа эффективности разработанных моделей и других моделей финансовой устойчивости, характеризующихся наибольшей эффективностью при оценке риска неисполнения обязательств компаний России на рынке ценных бумаг [1], приведены в таблице 2.

Таблица 2.

Анализ эффективности разработанных моделей

Наименование модели	Критерии проверки статистических гипотез								Индекс эффект ивност и, I ₃ , %
	Критерий Стьюдента		Критерий Уилкоксона		Критерий Манна-Уитни		Критерий Крускала-Уоллиса		
	t*	p***	T**	p***	U**	p***	H*	p***	
Пятифакторная модель Э. Альтмана	1,1	74,2	137	>99,9	426	>99,9	28,3	>99,9	57
Модель Э. Альтмана для компаний стран с формирующимся рынком	1,3	81,3	127	>99,9	404	>99,9	30	>99,9	49
Модель Г. Спрингейта	3,3	99,8	104	>99,9	403	>99,9	30,1	>99,9	74

Модель Дж. Фуллера	2,25	95,1	45	>99,9	306	>99,9	32,4	>99,9	71
Модель Ж. Лего	7,56	>99,9	157	>99,9	461	>99,9	25,6	>99,9	71
logit-модель (9)	11,2	>99,9	11	>99,9	162	>99,9	52,6	>99,9	86
probit-модель (10)	9,9	>99,9	29	>99,9	194	>99,9	49,3	>99,9	84

* Условием максимизация вероятности выполнения гипотезы H1 является максимизация значения статистики критерия

** Условием максимизация вероятности выполнения гипотезы H1 является минимизация значения статистики критерия

*** Вероятность выполнения гипотезы H1, %

Согласно данным таблицы 4, разработанные logit-модель и probit-модель характеризуются наибольшими значениями t-статистики Стьюдента и статистики Крускала-Уоллиса H и вероятностью выполнения гипотезы H1 (условием максимизация вероятности выполнения гипотезы H1 является максимизация значения статистик данных критериев). Также разработанные logit-модель и probit-модель характеризуются наименьшими значениями статистики Уилкоксона T и статистики Манна-Уитни U и вероятностью выполнения гипотезы H1 (условием максимизация вероятности выполнения гипотезы H1 является минимизация значения статистик данных критериев).

Предлагаемые модели характеризуют также наибольшими значениями индекса эффективности Iэ.

При этом обращают на себя внимание низкие значения индекса эффективности Iэ пятифакторной модели Альтмана и модели Альтмана для компаний стран с формирующимся рынком. Низкие значения индекса эффективности Iэ данных моделей определяются тем, что при расчете значения индекса эффективности Iэ используются интервальные оценки уровня финансовой устойчивости модели. Использование интервальных оценок риска неисполнения обязательств на РЦБ, адаптированных для компаний России, позволяет повысить эффективность пятифакторной модели Альтмана и модели Альтмана для компаний стран с формирующимся рынком при оценке риска неисполнения обязательств компаний России [1].

Разработанная logit-модель (13) характеризуется большей эффективностью при оценке риска неисполнения обязательств компаний России на РЦБ, чем probit-модель (14), согласно значениям статистик используемых критериев оценки вероятности выполнения гипотезы H1, а также согласно значениям индекса эффективности Iэ.

При расчете значения латентной переменной logit-модели (13) используются агрегированные коэффициенты рентабельности за 2 года: рентабельность продаж по прибыли от продаж $\frac{\Pi\Pi P_i + \Pi\Pi P_{i-1}}{B_i + B_{i-1}}$, рентабельность продукции по чистой прибыли $\frac{\text{ЧП}_i + \text{ЧП}_{i-1}}{C_i + C_{i-1}}$, рентабельность краткосрочных обязательств по чистой прибыли $\frac{\text{ЧП}_i + \text{ЧП}_{i-1}}{KO_i + KO_{i-1}}$. Первые два коэффициента характеризуют эффективность производства и продажи продукции, последний коэффициент характеризует эффективность использования краткосрочных обязательств. Таким образом, низкая рентабельность деятельности организации в отчетном году не всегда приводит к снижению финансовой устойчивости компании, так как компания может выполнять свои обязательства по ценным бумагам, используя прибыль за год, предшествующий отчетному.

При оценке уровня финансовой устойчивости организации в logit-модели (13) используются также показатели деловой активности организации – коэффициент оборачиваемости активов $\frac{B}{A}$ и относительное отклонение величины выручки организации от значения за период, предшествующий отчетному $\frac{B_i - B_{i-1}}{B_{i-1}}$. Таким образом, увеличение выручки организации B связано с увеличением финансовой устойчивости.

Вероятность исполнения обязательств компаниями России на РЦБ определяется также и структурой активов компании – в logit-модели (13) используются коэффициент обеспеченности внеоборотных активов собственным капиталом $\frac{СК}{ВА}$ и коэффициент обеспеченности оборотных активов собственным капиталом $\frac{СК-ВА}{ОА}$, определяющие соответственно долю внеоборотных активов ВА и оборотных активов ОА, обеспеченных собственными средствами. При недостаточном количестве собственных средств СК компании необходимо финансировать приобретение внеоборотных активов ВА и оборотных активов ОА за счет заемного капитала ЗК, что снижает финансовую устойчивость компании.

Согласно полученным данным, увеличение суммы платежей организации по банковским кредитам, отражаемое увеличением относительного отклонения суммы уплаченных процентов $\frac{Проц_i - Проц_{i-1}}{Проц_{i-1}}$ (13), связано со снижением уровня финансовой устойчивости организации.

Таким образом, в работе предложена методика разработки регрессионной модели оценки риска неисполнения обязательств на рынке ценных бумаг, с использованием которой разработаны logit- модель (13) и probit-модель (14) оценки риска неисполнения обязательств на РЦБ. Согласно полученным данным, logit-модель (13) характеризуется большей эффективностью, чем probit-модель (14).

1. Дуплякин, В.М. Эффективность оценок риска неисполнения обязательств по ценным бумагам компаний России и США / В.М. Дуплякин, М.А. Болдырев // Экономика и предпринимательство. – 2017. – № 4 (ч.1) (81-1). – С. 1209 – 1215.
2. Мазурова, И.И. Методы оценки вероятности банкротства предприятия: учеб. пособие / И.И. Мазурова, Н.П. Белозерова, Т.М. Леонова, М.М. Подшивалова. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2012. – 53 с.
3. Ohlson J. Financial Ratios and the Probabilistic Prediction of Bankruptcy // Journal of Accounting Research, Vol. 18, No 1 (Spring, 1980), pp. 109-131.
4. Официальный сайт ПАО «Московская биржа» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://moex.com/> (дата обращения: 12.10.2017 г.).
5. Ермасова, Н.Б. Финансовый менеджмент. Конспект лекций / Н.Б. Ермасова. – Издательство: Юрайт-Издат, 2009 г. – 168 с.
6. Дуплякин, В.М. Статистический анализ выборочных данных: учеб. пособие / В.М. Дуплякин. – Самара: Издательство Самарского государственного аэрокосмического университета, 2010 г. – 110 с.
7. Эконометрика: учебник / И.И. Елисеева, С.В. Курышева, Т.В. Костеева и др.; под. Ред. И.И. Елисеевой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 576 с.
8. Рублева Г.В. Математическая статистика: статистические критерии проверки гипотез. Учебно-методическое пособие для студентов очной формы обучения технических и инженерных специальностей / Г.В. Рублева. - Тюмень: Издательство Тюменского государственного университета, 2014. - 50 с.

Рыбаков В.В., Воинков Р.Н.

Оценка финансовых рисков в формировании финансовых результатов деятельности

*Курганская государственная сельскохозяйственная академия имени Т. С. Мальцева
(Россия, Курган)*

doi: 10.18411/lj-05-2018-58

idsp: 000001:lj-05-2018-58

Аннотация

В работе проведена оценка финансовых рисков в формировании финансовых результатов деятельности организации общественного питания с помощью показателей рентабельности, ликвидности, финансовой устойчивости, деловой активности.

Ключевые слова: риски, финансовые результаты, прибыль, рентабельность, финансовая устойчивость.

В условиях рыночной экономики финансовые результаты занимают центральное место в деловой жизни хозяйствующих субъектов [3]. Назначение управления и анализа финансовых результатов - своевременно выявлять и устранять недостатки в развитии организации, находить резервы для улучшения финансового состояния организации и обеспечения финансовой устойчивости ее деятельности [1].

Объектом исследования является ООО "Курганмашобщепит-сервис" зарегистрированное 29 мая 2007 г. по адресу Курганская область г. Курган проспект Машиностроителей 17. Основным видом деятельности является «Деятельность предприятий общественного питания по прочим видам организации питания».

Оценка формирования финансовых результатов деятельности ООО "Курганмашобщепит-сервис" показала отрицательную динамику показателей прибыли кроме прибыли от продаж. Прибыль до налогообложения сократилась за анализируемый период на 507 тыс.р., чистая прибыль на 897 тыс.р. (рисунок).

Рисунок 1 – Динамика прибыли за период 2015 – 2017 гг., тыс.р.

Все показатели рентабельности имеют низкие значения. Показатели рентабельности, рассчитанные по чистой прибыли и прибыли до налогообложения имеют тенденцию сокращения. В анализируемом периоде отмечена динамика сокращения рентабельности совокупного капитала, чистой рентабельности реализованного продукта, чистой рентабельности производства (таблица 1).

Общество не способно погасить текущую задолженность кредиторов, что свидетельствует о не ликвидности баланса организации: наиболее ликвидные активы (А1) не покрывают наиболее срочные обязательства (П1) [2]. Показателей ликвидности в анализируемом периоде сокращаются и соответствуют нормативным ограничениям только в 2017 г.

Таблица 1

Показатели рентабельности капитала, %

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Отклонение 2017 г. от 2015 г., (+/-)
Показатели рентабельности капитала				
Рентабельность совокупного капитала	6,47	-0,39	4,68	-1,79
Рентабельность собственного капитала	9,78	340,00	127,27	117,49
Показатели рентабельности продаж				
Валовая рентабельность реализованного продукта	0,49	-1,40	1,07	0,58
Операционная рентабельность реализованного продукта	0,49	-1,40	1,07	0,58

Чистая рентабельность реализованного продукта	1,52	-0,08	0,18	-1,34
Показатели рентабельности производства				
Валовая рентабельность производства	0,49	-1,38	1,09	0,59
Чистая рентабельность производства	1,53	-0,08	0,18	-1,35

Финансовая устойчивость организации снижается, так как четырехкомпонентный показатель типа финансовой ситуации $f(x) = (1;1;1;1)$ свидетельствует, о том, что в 2015 г. предприятие находилось абсолютно устойчивом финансовом состоянии, а в 2016-2017 гг. в неустойчивом финансовом состоянии. Ухудшение финансовой устойчиво подтверждается снижением коэффициента автономии на 0,65, увеличением коэффициента финансовой зависимости и финансового рычага (таблица 2).

Таблица 2

Относительные показатели финансовой устойчивости

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Коэффициент финансирования	1,954	-0,001	0,006
Коэффициент автономии (финансовой независимости)	0,661	-0,001	0,006
Коэффициент финансовой зависимости	0,339	1,001	0,994
Коэффициент финансовой устойчивости	0,661	-0,001	0,006
Коэффициент финансового рычага (финансовый леверидж)	0,512	-862,60	177,673
Коэффициент манёвренности собственного капитала	0,974	11,533	-1,109

В организации отмечено снижение деловой активности, что подтверждается сокращением коэффициента оборачиваемости и увеличением продолжительности одного оборота активов, оборотных средств, кредиторской задолженности (таблица 3).

Таблица 3

Динамика основных показателей деловой активности

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Отклонение 2017 г. от 2015 г., (+;-)
Коэффициент оборачиваемости капитала (ресурсоотдача), раз	4,252	4,954	3,989	-0,263
Период оборота капитала, дн.	85,842	73,683	91,504	5,661
Коэффициент оборачиваемости запасов, раз	27,107	70,276	78,398	51,291
Период оборота запасов, дн.	13,465	5,194	4,656	-8,809
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств, раз	4,327	5,015	4,037	-0,290
Период оборота оборотных средств, дн.	84,361	72,782	90,424	6,063
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, раз	7,578	10,156	8,549	0,971
Период оборота дебиторской задолженности, дн.	48,164	35,941	42,693	-5,471
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, раз	12,560	4,948	4,011	-8,549
Период оборота кредиторской задолженности, дн.	29,060	73,769	90,992	61,931

Для минимизации угроз финансово-хозяйственной деятельности ООО "Курганмашобсервис" предложено два мероприятия:

- для увеличения прибыли за счёт повышения качества приготовленных блюд предложено заменить имеющиеся печи на индукционные. Эти печи позволяют не только быстро готовить разнообразную пищу, но и экономить время приготовления и расходы на приготовление. Реализация данного мероприятия позволит получить дополнительную прибыль предприятию в

сумме 409,19 тыс. р. за счёт более качественного и экономного приготовления пищи и сокращения потребления электроэнергии.

- диверсификация производства за счёт внедрения кейтеринга, позволит увеличить объёмы производства и оказываемых услуг, прибыль предприятия на 1027,56 тыс.р.

Расчет экономической эффективности предлагаемых мероприятий отражён в таблице 4.

Таблица 4

Расчет увеличения прибыли в прогнозном году

Показатель	2017 г.	Прогноз	Отклонение, (+;-)
Выручка, тыс.р.	39199	44756,29	5557,29
Себестоимость, тыс.р.	38778	42898,31	4120,31
Прибыль от продаж, тыс.р.	421	1857,98	1436,98
Рентабельность реализованной продукции, %	1,07	4,15	3,08
Оборачиваемость капитал, об.	3,99	4,55	0,57
Продолжительность одного оборота, дн.	91,50	80,14	-11,36

Деловая активность и рентабельность предприятия после реализации предложенных мероприятий повысится, о чем свидетельствует положительная динамика рентабельности реализованной продукции и оборачиваемости капитала.

- 1 Капустина Н.В. Новая методика оценки рисков деятельности предприятия // Менеджмент в России и зарубежом. – 2017. - №4. – С. 99-101.
- 2 Чуев И.Н. Комплексный экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности: Учебник для вузов / И.Н. Чуев. - М.: Дашков и К, 2013. - 384 с.
- 3 Демидова К.С., Аникеева М.В., Есембекова А.У. Оценка финансово- экономической безопасности предприятия на основе показателей деловой активности. Научное обеспечение инновационного развития агропромышленного комплекса регионов РФ: Материалы международной научно-практической конференции (6 февраля 2018 г.). – Курган: Изд-во Курганской ГСХА, 2018. – С.68-72.

Зими́на Л.Ю., Ивано́в М.А.

О методах финансового планирования на предприятии

*Ульяновский государственный университет
(Россия, Ульяновск)*

doi: 10.18411/lj-05-2018-59

idsp: 000001:lj-05-2018-59

Аннотация

В статье рассматриваются особенности методов финансового планирования, выявляются их преимущества и недостатки, а также возможности использования на различных уровнях управления финансами предприятия.

Ключевые слова: нормативный метод, балансовый метод, долевого метод, расчетно-аналитический метод, экономико-математический метод, метод многовариантности, метод «процента от продаж», бюджетирование.

Финансовое планирование осуществляется с помощью системы методов, включающей совокупность способов и приемов расчета прогнозных и плановых финансовых показателей организации. Прогнозные показатели носят вероятностный и многовариантный характер, а плановые требуют более точных расчетов и их балансовой увязки в соответствующем финансовом документе.

Современной экономической наукой и практикой выработано множество различных методов финансового планирования, каждый из которых имеет свои

преимущества и недостатки, а также сферу применения в зависимости от уровня управления предприятием. Также следует отметить, что исследователями по-разному трактуется сущность и назначение конкретного метода, применительно к разработке финансового плана. Рассмотрим особенности, наиболее часто встречающихся в научной литературе методов финансового планирования.

Метод экономического анализа используется, прежде всего, для определения основных закономерностей и тенденций в движении финансовых показателей, для выявления внутренних резервов предприятия. Он основан на анализе достигнутого уровня финансовых показателей и прогнозирования их уровня на будущий период. Метод экономического анализа применяется в тех случаях, когда отсутствуют финансово-экономические нормативы, а взаимосвязь между показателями устанавливается не прямо, а косвенно — на основе изучения их динамики за ряд периодов (месяцев, лет). В представлении Лихачевой О.Н. таким методом определяют плановую потребность в амортизационных отчислениях, оборотных активах и другие показатели. В рамках финансового планирования применяются следующие виды экономического анализа [3, с. 83]:

- горизонтальный анализ (сравнение плановых показателей с фактическими и плановых показателей за текущий год с плановыми показателями за отчетный год);
- вертикальный анализ (определение структуры плана, доли отдельных показателей в итоговом показателе и их влияние на общие результаты);
- трендовый анализ (выявление тенденций изменения динамики финансовых показателей путем сравнения плановых или отчетных показателей за ряд лет и на этой основе прогнозирование показателей на плановый период);
- факторный анализ (выявление влияния отдельных факторов на финансовые показатели).

По нашему мнению, метод экономического анализа, вряд ли можно рассматривать как самостоятельный способ разработки финансового плана предприятия. С его помощью можно оценить финансовое состояние предприятия, определить динамику финансовых показателей, тенденции их изменения, внутренние резервы увеличения финансовых ресурсов. Однако, если выявленная в процессе анализа взаимосвязь показателей нестабильна, построить финансовый план этим методом уже не удастся. Хотя ценность, полученной с его помощью аналитической информации, крайне важна для получения прогнозов финансовых показателей.

Суть *нормативного метода* состоит в том, что плановые показатели рассчитываются на основе установленных прогрессивных норм и финансово-бюджетных нормативов, которые являются качественной основой для финансового планирования с соблюдением режима экономии, то есть потребность предприятия в финансовых ресурсах, источники их формирования определяются на основе заранее установленных норм и нормативов.

В финансовом планировании применяется целая система норм и нормативов. Она включает [3, с. 106]:

- федеральные нормативы — единые на всей территории РФ для всех отраслей и организаций: ставки федеральных налогов, нормы амортизации основных фондов, ставки тарифных взносов на государственное социальное страхование и др.;
- нормативы субъектов Федерации (краевых, областных, автономных образований): ставки республиканских налогов, тарифных взносов и сборов и т.д.;
- местные нормативы (местные налоги и т.д.);

- отраслевые нормативы, действующие в масштабах отдельных отраслей или по группам организационно-правовых форм хозяйствующих субъектов: малое предприятие, акционерное общество и т.д.;
- нормативы организации, разрабатываемые непосредственно хозяйствующим субъектом и используемые им для регулирования производственно-торгового процесса и финансовой деятельности, контроля за эффективным использованием финансовых ресурсов: нормы потребности в оборотных средствах, кредиторской задолженности, запасов сырья, материалов, товаров, тары, нормативы распределения финансовых ресурсов и прибыли.

Достоинством данного метода является его простота. Зная норматив и фактический показатель, легко рассчитать отклонение и разработать мероприятия по его устранению. Недостатком нормативного метода являются постоянное изменение централизованно регулируемых нормативов, необходимость корректировки внутрифирменных нормативов при изменении условия функционирования предприятий.

Экономическая сущность балансового метода состоит в том, что благодаря балансу имеющиеся в наличии финансовые ресурсы приводят в соответствие с плановыми потребностями в них. Балансовый метод применяют при прогнозировании поступлений и выплат из денежных фондов (потребления и накопления), составления квартального плана доходов и расходов, платежного календаря и т. п. Уравнение баланса имеет следующий вид:

$$O_n + П = Р + O_k$$

где, O_n - остаток средств на начало периода;

$П$ - поступление средств;

$Р$ - расходование средств;

O_k - остаток средств на конец периода.

При планировании баланса рассчитываются, в первую очередь, значения активных статей. Работа с пассивными статьями завершается при помощи балансовой увязки показателей, выявляется потребность во внешних источниках финансирования.

Вместе с тем, планирование является не самостоятельной деятельностью, а элементом управленческих функций. В рамках этих функций принятие верных управленческих решений в решающей степени зависит от возможности сопоставлять фактические и планируемые результаты и находить причины расхождения. Для правильности такого сравнения необходимо совпадение методик планирования и фиксации результатов. Ввиду того, что фиксация финансовых результатов осуществляется с помощью бухгалтерии, представляется желательным, чтобы планирование также происходило на основе бухгалтерской методики, с использованием плана счетов и проводок.

Однако данный метод имеет большое достоинство - высокая обоснованность, т.к. четко определяются элементы доходов и расходов, ведется их отдельный учет. Но тот факт, что не учитывается динамика рыночных оценок конъюнктуры, инфляции, капитала и т.п. – является существенным недостатком. Также, достаточно сложно оценить остаток средств на конец планового периода.

Метод многовариантности расчетов (или метод оптимизации плановых решений) заключается в разработке нескольких вариантов финансового плана, из которых выбирается один, наиболее оптимальный. При этом могут применяться следующие критерии выбора [9, с. 539]:

- минимальное значение затрат;
- максимальное значение прибыли;
- максимальная рентабельность вложенного капитала;
- минимальная оборачиваемость капитала;

- минимальное значение финансовых потерь от финансовых рисков;
- оптимальное соотношение собственных и заемных средств и т.д.

Достаточная простота, обоснованность и информативность управленческой информации – главные плюсы данного метода. К недостатку можно отнести более длительные затраты времени на разработку сразу нескольких вариантов финансовых планов. На наш взгляд, данный метод является разновидностью метода экономико-математического моделирования, т.к. при выборе любого критерия потребуется построение пусть и простой, но математической модели.

Метод экономико-математического моделирования позволяет найти количественное выражение взаимосвязей финансовых показателей и их определяющих факторов. Эта связь выражается в экономико-математической модели. Она представляет собой математическое отображение финансового процесса, зависимость совокупности факторов, характеризующих структуру и закономерности данного финансового процесса. Они выражаются с помощью математических символов, уравнений, неравенств, таблиц, графиков и т.д. В модель включаются только основные (определяющие) факторы. Построение экономико-математической модели финансового показателя складывается из следующих этапов [6, с. 398]:

- изучение динамики финансового показателя за определенный временной срок и выявление факторов, влияющих на направление этой динамики и степень зависимости;
- расчет модели линейной зависимости финансового показателя от основных факторов;
- разработка различных вариантов плановых значений финансового показателя;
- анализ и экспертная оценка перспективных значений финансового показателя;
- принятие финансового планового решения и выбор оптимального варианта.

Рисунок 1 - Этапы экономико-математического моделирования финансового плана

Функциональная (или линейная) связь финансового показателя от ряда влияющих на него факторов выражается уравнением вида [4, с. 231]:

$$y = f(x_1, x_2, \dots, x_n)$$

где y - планируемый финансовый показатель;

x_i – i -й фактор, $i = 1, 2, \dots, n$.

Широкое применение в планировании финансовых показателей нашли экономико-математические модели, основанные на регрессионной связи. Такие модели позволяют установить зависимость среднего значения финансового показателя (рассматриваемого как случайная величина) от одного или нескольких факторов [4, с. 232]:

$$y = a_0 + a_1x_1 + \dots + a_nx_n$$

где $a_0, a_1, \dots, a_n$ - параметры (коэффициенты регрессии), которые оцениваются из статистических данных;

y - среднее значение финансового показателя;

$x_1, \dots, x_n$ - факторы, влияющие на планируемый финансовый показатель.

При использовании экономико-математических моделей в финансовом планировании приоритетное значение имеет определение периода исследования: его следует выбирать с учетом однородности исходных данных. По мнению Бочарова В.В. рекомендуется использовать для перспективного планирования среднегодовые значения финансовых показателей за прошедшие три — пять лет, а для годового планирования — среднеквартальные данные за один-два года [2, с. 170].

Думается, что выбор временных отрезков определяется как отраслевой спецификой предприятия, так и наличием фиксируемых показателей, используемых в качестве исходных данных. Кроме этого, следует иметь в виду, что небольшой период исследования не позволяет выявить общие закономерности. Выбор слишком большого периода тоже чреват определенными неточностями в прогнозировании.

К недостатку метода можно отнести продолжительность и сложность расчетов модели, а так же не возможность ее применения в случае превышения отклонений расчетных показателей от фактических. Достоинством данного метода является, прежде всего, его объективность, возможность выявления факторов, влияющих на рассматриваемый объект.

Расчетно-аналитический метод основан на прогнозировании финансовых показателей по результатам анализа их достигнутой величины. Данный метод финансового планирования широко применяется в тех случаях, когда отсутствуют технико-экономические нормативы, а взаимосвязь между показателями может быть установлена косвенно, на основе оценки их динамики и связей. В основе этого метода лежит экспертная оценка. Алгоритм расчета плановых показателей расчетно-аналитическим методом показан на рисунке 2.

Рисунок 2 - Этапы расчетно-аналитического метода финансового планирования

Расчет планируемой величины финансовых показателей происходит по формуле:

$$\Phi.n_{пл} = \Phi.n_{отч} * I$$

где, $\Phi.n_{пл}$ - планируемая величина финансового показателя;

$\Phi.n_{отч}$ - отчетное значение финансового показателя;

I - индекс изменения финансового показателя.

Расчетно-аналитический метод широко применяется, при планировании суммы доходов и прибыли, определении величины отчислений от чистой прибыли в фонд накопления, потребления и резервный фонд. Этот метод планирования показывает влияние факторов на величину показателя, однако он в достаточной степени не учитывает влияние всех меняющихся условий деятельности фирмы. Недостатком данного метода является ориентация на достигнутые в отчетном периоде результаты,

на экстраполяции которых определяются искомые плановые показатели. Следует также понимать, что профессионализм и квалификация эксперта, определяющего индекс изменения финансового показателя, должны быть достаточно высоки. Тем не менее, этот метод популярен за счет своей простоты.

Долевой метод заключается в определении удельного веса расходов в общем объеме поступлений. В зависимости от размера денежных поступлений на основе утвержденных весов определяется лимит расходов по каждой статье на определенную дату. В этом случае контролируются не абсолютные цифры, а структура расходов, что, по рассуждениям Береговых Т.В., гарантирует безубыточную деятельность организации и позволяет наиболее рационально использовать финансовые ресурсы [8, с. 226].

В таблице 1 представлена примерная структура расходов предприятия в общем объеме поступлений на плановый период.

Таблица 1

Пример структуры расходов предприятия

Наименование расходов	%
Расходы:	100,0
– Сырье и основные материалы	33,1
– Топливо, энергия	1,5
– Услуги сторонних организаций	2,0
– Оплата труда	14,1
– Затраты на управление	2,9
– Аренда	6,3
– Содержание автотранспорта	1,2
– Налоги	31,2
– Содержание объектов соц.назначения	0,9
– Выплаты дивидендов	3,0
– Затраты на развитие	3,8

Основное достоинство данного метода – это возможность минимизировать расходы организации в процессе реализации финансового плана. В крупных организациях статей расходов очень много, что может вызвать сложности в процессе их определения в структуре поступлений.

Метод «процента от продаж» используется на начальном этапе разработки финансового плана. Он позволяет прогнозировать дополнительные финансовые потребности предприятия, которые могут возникнуть вследствие увеличения объемов реализации товаров или услуг, путем укрупненных расчетов основных финансовых показателей предприятия, в качестве которых используются статьи баланса и отчета о прибылях.

Суть метода достаточно проста и заключается в том, что расширение деятельности предприятия (увеличение объемов продаж) неизбежно приводит к необходимости увеличения его активов (основных и оборотных средств). Соответственно этому увеличению активов должны появиться дополнительные источники финансирования. Часть этих источников (например, кредиторская задолженность) увеличивается пропорционально увеличению объемов реализации продукции предприятия. Очевидно, что разница между увеличением активов и увеличением пассивов и составляет потребность в дополнительном финансировании.

Планирование финансовых показателей методом процента от продаж осуществляется в следующей последовательности: сначала прогнозируется величина чистой прибыли (расчеты ведутся в форме отчета о прибылях и убытках), а затем рассчитываются статьи прогнозного баланса. Просчитав все финансовые показатели, можно выяснить, сколько пассивов не хватает, чтобы покрыть необходимые активы, – это и будет сумма дополнительного финансирования необходимая в плановом периоде.

Неоспоримым достоинством данного метода является оперативное получение информации об объемах недостающего финансирования. Однако, метод «процента от продаж» является недостаточно точным, так как не учитывает всех факторов, влияющих на финансовые показатели, более того, некоторые из них вообще не зависят от изменения объемов продаж.

Как видно из вышеизложенного, каждому из методов финансового планирования присущи свои достоинства и недостатки. Их отдельное использование на современных российских предприятиях не позволяет эффективно и в полной мере решать задачи и достигать целей, утвержденных в финансовой стратегии компании. Кроме этого, финансовое планирование, как правило, оторвано от маркетинговых исследований, опирается на план производства, а не сбыта, что ведет к существенному отклонению фактических показателей от плановых. К тому же, зачастую, процесс финансового планирования затянут во времени. Между тем, многие проблемы внутрифирменного финансового планирования можно решить посредством применения новых современных технологий планирования, например, системы бюджетирования.

Метод бюджетного планирования (бюджетирование) получил наибольшее распространение на предприятиях в экономически развитых странах, но в последние годы активно применяется и в России. В классической бюджетной модели бюджеты разрабатываются для всех структурных подразделений предприятия. Они сводятся в единый бюджет, называемый генеральным (основным, общим, мастер-бюджетом), который и является, по сути, финансовым планом предприятия в целом.

В различных компаниях количество и состав бюджетов могут отличаться, единого стандарта не существует. Компании самостоятельно вырабатывают схему бюджетирования, приемлемую для них. Обычно создание бюджетов осуществляется в рамках тактического и оперативного планирования, т.е. бюджеты составляются на краткосрочный период (год). В течение года бюджеты могут корректироваться (используется так называемый скользящий вариант планирования) с учетом изменившихся обстоятельств. В целом периодичность разработки бюджетов определяется объемом планируемых данных и потребностями конкретной организации.

Внедрение бюджетирования на предприятии помогает создать целостную и достаточно эффективную систему планирования и управления финансами предприятия. На базе разработанных бюджетов специалисты предприятия могут получить ряд показателей, используя которые оценивают принятые планы, степень достижения целевых показателей и перспективы развития предприятия.

Однако, использование бюджетного метода разработки финансового плана, часто препятствует сложности организации и внедрения планового процесса. Процесс постановки бюджетирования в компаниях обычно занимает от нескольких месяцев до нескольких лет и реализуется группой компетентных специалистов в рамках отдельного проекта. Проект по постановке бюджетирования обычно состоит из нескольких этапов, каждый из которых включает ряд мероприятий, одним из которых является автоматизация процесса.

Таким образом, реализация бюджетного метода финансового планирования требует определенной воли руководства компании, а также временных, финансовых и материальных ресурсов.

С общепринятой точки зрения плановые работники предприятий могут не являться специалистами в области всех методов, применяемых в процессе финансового планирования. Тем не менее, они должны иметь общее представление о них, знать их сильные и слабые стороны, где и как они могут быть использованы. В процессе планирования ни один из рассматриваемых методов, как правило, не применяется в чистом виде. Поэтому эффективность плановых решений во многом зависит от их комплексного использования.

Определяя комбинацию методов, следует опираться, с одной стороны, на ситуационный подход, суть которого заключается в том, что пригодность того или иного метода определяется конкретной ситуацией, а с другой – на комплексный подход, который при разработке планов предусматривает использование разнообразных методов в их тесной взаимосвязи. При этом важно помнить, что, как и при любой экономической деятельности, затраты на разработку планов должны обеспечивать получение определенной величины эффекта.

1. Береговых Т.В. Финансовое планирование и бюджетирование на предприятии : учеб. пособие / Т.В. Береговых. – Хабаровск : Изд-во Тихоокеан. гос. ун-та, 2011. – 155 с.
2. Бочаров В.В. Корпоративные финансы. Учеб. пособие. СПб.: Питер, 2008. – 272 с.
3. Брусов, П. Н. Финансовый менеджмент. Финансовое планирование: учеб. пособие / П. Н. Брусов, Т. В. Филатова. — М.: КНОРУС, 2012. — 226 с.
4. Григорьева, Т. И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз: учеб. для магистров / Т. И. Григорьева. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Юрайт, 2012. — 462 с.
5. Евстигнеева О. А. Содержание понятия финансовое состояние организации // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2014. № 2 (28). С. 100–103.
6. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. — М.: Проспект, 2011. — 1024 с.
7. Лихачева О.Н. Финансовое планирование на предприятии: учебно-практическое пособие. М.: Проспект, 2010. – 354 с.
8. Савчук В.П. Практическая энциклопедия: Финансовый менеджмент: Методические указания. - Изд-во «Companion Group», 2008. - 880 с.
9. Четверов В. С. Методы финансового планирования // Молодой ученый. — 2015. — №3. — С. 537-539.
10. Jonathan Berk, Peter DeMarzo. Corporate Finance, 3d ed. Global Edition, 2013
11. Brealey R., Myers S. Principles of Corporate Finance. New York: McGraw-Hill, 2011.
12. Eugene F. Brigham. Financial Management: Theory and Practice. Thomson South- Western, 2005
13. Lee C. Financial Analysis and Planning: Theory and Application, 2012.

Камалтдинов И.И., Мусабирова Д.А., Якаров А.Ю.

**Сущность и назначение программно-целевого подхода в муниципальном
управлении**

Набережночелнинский институт КФУ

doi: 10.18411/lj-05-2018-60

idsp: 000001:lj-05-2018-60

Аннотация

В данной статье анализируется существо и правовая природа программно-целевого подхода как способа оптимизации реализации бюджетного финансирования на муниципальном уровне. Резюмируется, что принятие программ по отдельным направлениям расходования бюджетных средств – действенный инструмент эффективного и рационального их использования.

Ключевые слова: программно-целевой метод, муниципальное управление, использование бюджетных средств.

В настоящее время отмечается усиление внимания муниципальных образований к использованию программно-целевого подхода в процессе муниципального управления.

Программно-целевой подход к управлению муниципальным образованием представляет собой метод управления финансами путем установления конкретных целей и разработки мероприятий по их достижению с указанием сроков их исполнения, то есть путем разработки целевых программ, направленных на решение определенных проблем.

Сама же программа – это документ, который образует совокупность мероприятий, направленных на достижение единой цели и взаимосвязанных по срокам, ресурсам,

исполнителям. Являясь фактически одной из форм плана, они отражают органичную потребность любой системы управления социально-экономическими процессами в использовании планов как стержневых элементов хозяйственного механизма управления [1, с. 134].

Основное назначение программно-целевого подхода в управлении муниципальным образованием заключается в его влиянии на стратегическое развитие территории, реализацию инвестиционных проектов, ориентацию бюджетов муниципальных образований на конечный результат, инновационное обновление экономики. Одной из последних тенденций является реализация всех программ развития экономического положения РФ, связанной с организацией территорий, на которых устанавливаются особые режимы реализации предпринимательской деятельности, например, ТОСЭР «г. Набережные Челны» [2].

Муниципальные программы, принимаемые в рамках программно-целевого управления муниципальным образованием, предназначены для реализации долгосрочных целей, установленных в рамках стратегического планирования социально-экономического развития территорий.

Не менее важную роль играет программно-целевой подход в реализации инвестиционных проектов на территории муниципального образования, так как именно с помощью целевых программ привлекаются денежные средства инвесторов для решения конкретных социальных и экономических проблем территории, особенно это актуально для территорий моногородов.

Программно-целевой подход способствует ориентации бюджетов муниципальных образований на конечный результат, так как такой подход к формированию бюджетов предполагает целевое финансирование на основе муниципальных программ конкретных направлений социально-экономического развития этих территорий.

Программно-целевой подход играет важную роль и в инновационном развитии экономики, так как в процессе реализации программ используются новые методы и технологии достижения экономических целей, в рамках данного подхода принимаются программы инновационного развития, способствующие созданию новых продуктов, технологий, технических средств и прочих новшеств.

Целевые муниципальные программы обладают иницилирующим свойством, потому что фактически являются инструментом привлечения финансовых ресурсов в том случае, когда планы развития муниципальных образований существенно увеличивают их инвестиционную привлекательность для российских и зарубежных инвесторов.

Программно-целевой подход эффективен для использования органами власти при решении любых социально-экономических проблем, так как его технология соответствует логике их деятельности, которая связана с тем, что органы власти имеют дело с комплексными проблемами. Программно-целевой подход позволяет мобилизовать и эффективно использовать временные, материальные и финансовые ресурсы, направляя их на решение наиболее острых проблем [3, С. 59].

В отличие от ранее использованного фондового метода обособления бюджетных средств с особым целевым предназначением, основными преимуществами программно-целевого подхода к управлению социальным и экономическим развитием муниципальных образований можно считать следующее:

- системность в достижении целей программ и решении основных задач, связанных с решением довольно сложных комплексных проблем развития экономической и социальной сфер муниципального образования;
- возможность концентрирования ограниченных финансовых и материальных ресурсов на решении важнейших задач социального и

экономического развития муниципального образования, от которых напрямую зависит поступательное развитие экономики и рост жизненного уровня населения территории;

- обеспечение единства методологических и методических подходов к решению задач динамичного развития муниципальных образований;
- возможность применения эффекта мультипликатора при целевом использовании ограниченных бюджетных ресурсов за счет дополнительного привлечения внебюджетных средств, банковского кредита, средств государственных, муниципальных и коммерческих предприятий [4, С. 126].

В сфере использования программно-целевого подхода к управлению муниципальными образованиями существует еще достаточно много проблем, хотя в большинстве регионов России программно-целевое управление активно используется в практике работы органов местного самоуправления.

Программно-целевой подход активно внедряется в муниципальное управление, но слабо используются в бюджетном процессе муниципальных образований, несмотря на то, что программно-целевой метод планирования бюджета позволяет обеспечить прямую взаимосвязь между распределением ресурсов и достижением целей социально-экономической политики [4, С. 126].

Недостаточное использование программно-целевого метода в бюджетном процессе муниципальных образований объясняется их слабой бюджетной обеспеченностью, зависимостью значительной их части от регионального бюджета.

Одним из тормозящих факторов в использовании программно-целевого подхода в муниципальном управлении является мнение о том, что данный подход является инструментарием планового управления экономикой и не может быть применен в условиях рыночной экономики. Такое отношение к программно-целевому ошибочно, так как программно-целевые методы управления обладают неизменностью по отношению к природе государственного устройства страны и общественного строя. Это подтверждает опыт применения данного метода в капиталистических странах. Ведь в настоящее время в странах Европы и в США программно-целевой подход используется довольно широко и дает хорошие результаты.

Таким образом, сущность программно-целевого подхода состоит в использовании целевых комплексных программ социально-экономического развития как основного инструмента планирования и решения крупномасштабных социальных, экономических, технологических, научно-технических и производственных проблем.

Эффективность программно-целевого подхода в сфере государственного и муниципального управления не поддается сомнению, так как они обладают целевой направленностью, взаимосвязанностью мероприятий и ресурсным обеспечением.

1. Райзберг Б.А. Целевые программы в государственном управлении экономикой России / Государственное управление: Российская Федерация в современном мире. □ М.: Инфра-М, 2015. – 725 с.
2. Постановление Правительства РФ от 28 января 2016 г. № 44 «О создании территории опережающего социально-экономического развития «Набережные Челны» // Собрание законодательства РФ. – 2016. – № 6. – Ст. 840.
3. Гатина Л.И. Программно-целевой метод управления на производстве и в сфере государственного управления в Республике Татарстан // Управление устойчивым развитием. □ 2016. □ №6. □ С. 57 – 61.
4. Попов В.Д. Государственное и муниципальное управление: учебник / В.Д. Попов, В.А. Есин, Ю.Ю. Шитова; Под ред. Н.И. Захарова. □ М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. □ 288 с.

Кара М.А., Кремянский В.В.

Анализ инновационной ситуации в Южном федеральном округе Российской Федерации

*Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина
(Россия, Краснодар)*

doi: 10.18411/lj-05-2018-61

idsp: 000001:lj-05-2018-61

Аннотация

В статье проведен анализ инновационной ситуации, складывающейся в Южном федеральном округе РФ. С помощью индексов инновационной активности, инновационной продукции, затрат на технологические инновации и инновационной деятельности определено положение округа по ее развитию.

Ключевые слова: инновации, индексный анализ, инновационная деятельность, инновационная активность, Южный федеральный округ, Россия

Abstract

The article analyzes the innovative situation in the Southern Federal District of the Russian Federation. With the help of indices of innovation activity, innovative products, costs for technological innovation and innovation, the county's position on its development was determined.

Keywords: innovation, index analysis, innovation activity, Southern Federal District, Russia.

Инновационная деятельность организации является комплексным процессом создания, реализации и распространения новшеств для приобретения конкурентных отличий и улучшения финансовых результатов. Она представляет собой весомый фактор, позволяющий хозяйствующему субъекту занимать устойчивые рыночные позиции и приобретать преимущества над конкурентными организациями в области, являющейся сферой их коммерческих интересов [3].

Вместе с тем, следует констатировать, что Россия в настоящее время отстает от лидирующих государств по основным экономическим показателям. Недостаток собственных средств и низкая доступность банковских кредитов приводят к снижению темпов инновационной активности в реальном секторе экономики, что не позволяет повысить производительность труда, качество выпускаемых товаров и, как следствие, их конкурентоспособность на внешнем рынке [4].

Главными показателями, характеризующими инновационную деятельность в государстве, служат следующие:

1) удельный вес организаций, которые осуществляют инновации технологий, что подразумевает внедрение в производство новых или модернизированных продуктов, имеющих на рынке, нового или модернизированного процесса, или приема реализации услуг, применяемых в реальной деятельности;

2) удельный вес инновационной продукции в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, оказанных услуг;

3) удельный вес затрат на инновации технологий в совокупных издержках на производство товарной продукции, выполненных работ или оказанных услуг.

В анализе инновационной деятельности широко применяется индексный метод, позволяющий выявить влияние на нее как объективных элементов (географическое положение, владение сырьевыми ресурсами, деятельность крупных организаций и так

далее), так и субъективных элементов (количество привлеченных инвестиций, региональный бюджет, политика власти и так далее) [2].

Уровень инновационной активности хозяйствующих субъектов определяет удельный вес организаций, реализующих технологические инновации, в совокупном их количестве. По информации Росстата в 2016 г. этот показатель в России составил 8,4 %, сократившись по сравнению с 2010 г. (9,5 %) на 1,1 п.п., а по сравнению с предыдущим годом – на 0,9 п.п [5]. В Южном федеральном округе удельный вес организаций, реализующих технологические инновации, в совокупном количестве исследованных фирм составил в 2016 г. 7,1 %. По субъектам федерации ситуация складывалась следующим образом: в Республике Адыгее доля организаций, осуществляющих инновационную деятельность, была на уровне 4,2 %; в Республике Калмыкия – 2 %; в Республике Крым – 2,8 %; в Краснодарском крае – 9,1 %; в Астраханской области – 9,1 %; в Волгоградской области – 4,9 %; в Ростовской области – 8,4 %; в г. Севастополь – 3,3 %.

Таким образом, наиболее высокая инновационная активность в исследуемом году была характерна для Краснодарского края и Астраханской области, а наименее высокая – для Республики Калмыкия. При этом удельный вес затрат на технологические инновации в совокупных издержках на производство товарной продукции (работ, услуг) в Южном федеральном округе составил в 2016 г. 2,3 %; в Краснодарском крае – 1,1 %, Астраханской области – 1,7 %, а в Республике Калмыкия – 0,6 %.

Инновационную активность субъектов хозяйствования характеризует индекс инновационной активности ($I_{\text{иннов. акт}}$). Его рассчитывают путем сопоставления части предприятий, реализующих технологические инновации, в совокупном количестве обследованных организаций в регионе, с соответствующим показателем в целом по Российской Федерации:

$$I_{\text{иннов. акт}} = \frac{N_{\text{техн. иннов. в регионе}}}{N \text{ в регионе}} \div \frac{N_{\text{техн. иннов. в РФ}}}{N \text{ в РФ}}, \quad (1)$$

где $N_{\text{техн. иннов.}}$ – число предприятий, которые реализуют технологические инновации (ед.);

N – количество исследуемых предприятий (ед.).

Исходя из имеющейся информации, индекс инновационной активности предприятий в Южном федеральном округе в 2016 г. составил 0,845. В Краснодарском крае и Астраханской области данный показатель был равен 1,083, а в Республике Калмыкия – только 0,238, что ниже среднего по Южному федеральному округу значения на 0,607 п.

Путем сопоставления доли отгруженных инновационных продуктов, выполненных работ и оказанных услуг в совокупном объеме отгруженных товаров в округе с соответствующим среднероссийским показателем определяется индекс инновационной продукции ($I_{\text{инн. прод.}}$):

$$I_{\text{инн. прод.}} = \frac{Q_{\text{иннов. в округе}}}{Q \text{ в округе}} \div \frac{Q_{\text{иннов. в РФ}}}{Q \text{ в РФ}}, \quad (2)$$

где $Q_{\text{иннов.}}$ – совокупное количество инновационной продукции (работ, услуг) в стоимостном выражении;

Q – совокупное количество отгруженной продукции (работ, услуг) в стоимостном выражении.

По данным Росстата доля отгруженных инновационных товаров (работ, услуг) в общем их объеме в 2016 г. в ЮФО была ниже аналогичного значения в целом по РФ на 1,7 % [5]. Следовательно, индекс инновационной продукции по округу составил 0,983 (1:1,017). Данное значение превысили только показатели Центрального и Приволжского округов (1,364 и 1,659).

Индекс затрат на технологические инновации ($I_{\text{затр.техн.иннов.}}$) находится с помощью сравнения части затрат на реализацию технологических инноваций в совокупной стоимости отгруженных товаров в округе с соответствующим значением показателя в РФ:

$$I_{\text{затр.техн.иннов.}} = \frac{Z_{\text{технол.иннов. в округе}}}{Q \text{ в округе}} \div \frac{Z_{\text{технол.иннов. в РФ}}}{Q \text{ в РФ}}, \quad (3)$$

где $Z_{\text{технол.иннов.}}$ - совокупные затраты на реализацию инноваций;

Q - совокупная стоимость отгруженных товаров (работ, услуг).

Поскольку в 2016 г. доля затрат на реализацию технологических инноваций по ЮФО была на 10 % ниже, чем в целом по стране, индекс затрат на технологические инновации составил 0,900. Большой показатель был характерен только для Центрального и Приволжского округов (соответственно 1,460 и 1,028).

Интегральным индикатором инновационной активности является совокупный индекс инновационной деятельности ($I_{\text{иннов.деят.}}$) в округе. Он рассчитывается по формуле средней геометрической:

$$I_{\text{иннов.деят.}} = \sqrt[3]{I_{\text{иннов.акт.}} \cdot I_{\text{инн.прод.}} \cdot I_{\text{затр.техн.иннов.}}}, \quad (4)$$

где $I_{\text{иннов.акт.}}$ - индекс инновационной активности предприятий;

$I_{\text{инн.прод.}}$ - индекс инновационной продукции;

$I_{\text{затр.техн.иннов.}}$ - индекс затрат на технологические инновации.

Для Южного федерального округа данный индекс был равен в 2016 г. 0,908. Лидирующие позиции по инновационной деятельности занимали Центральный и Приволжский федеральные округа, в которых соответствующий индекс превысил среднее значение по стране на 34,9 и 25,2 %. По Южному федеральному округу уровень инновационной деятельности был ниже, чем в государстве в целом, на 9,2 %. Однако следует отметить, что в 2016 г. по сравнению с 2014 г. прослеживался рост инновационной деятельности предприятий в регионе на 19,8 %.

Таким образом, инновационная активность в ЮФО является достаточно низкой: только 8 хозяйствующих субъектов, находящихся на территории округа, ведет активную инновационную деятельность, причем только у одного из них индекс инновационной деятельности превышает среднее по стране значение.

В заключение отметим, что развитие инновационной деятельности в России невозможно без принятия соответствующих мер государственного регулирования, позволяющих внедрять в организациях новые технологии производства, усиливать их инновационную активность [1]. Именно поэтому в настоящее время государством проводится политика по поддержанию и стимулированию инновационной деятельности во всех отраслях Народного хозяйства. Кроме того, необходимо добавить, что важно обеспечить взаимодействие между научными организациями и субъектами реального сектора экономики. Реализация данного условия будет способствовать повышению экономической эффективности производства.

1. Бурса И.А., Кремянская Е.В., Шпак Н.М. Интенсивный тип расширенного воспроизводства как условие повышения эффективности функционирования молочного скотоводства // Труды Кубанского государственного аграрного университета. 2012. № 35. С. 85–91.
2. Домнич Е.Л. Проблемы экономико-статистического анализа технологических инноваций в России // Регионалистика. 2017. Т. 4. № 4. С. 40–55. DOI: 10.14530/1^2017.4.
3. Ключкова Е.Н., Кузнецов В.И. Развитие инноваций в современном информационном обществе. — Научно-аналитический журнал «Инновации и инвестиции». 2016. № 10. С. 10–15.
4. Лалаян Г.Г., Кремянская Е.В. Об интегрированных формированиях и методологических подходах к оценке эффективности их функционирования в АПК // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2015. № 110. С. 694–715.
5. URL: www.gks.ru — официальный сайт Федеральной службы государственной статистики.

Локтионова Ю.Н., Куренков В.И.

PEST – анализ, как главный инструмент анализа факторов внешней среды организации

РГСУ
(Россия, Москва)

doi: 10.18411/lj-05-2018-62

idsp: 000001:lj-05-2018-62

Аннотация

В статье рассматривается PEST – анализ, для проведения анализа факторов, влияющих на развитие организации, таких как политические, экономические социальные и технологические. На примере ПАО Газпрома показано, какие факторы и как могут повлиять на дальнейшую деятельность организации.

Ключевые слова: PEST – анализ, макросреда, методика PEST-анализа, стратегическое управление.

В настоящее время, когда у людей есть безграничные возможности по управлению собственными средствами, очень важно принимать правильные решения относительно вложений располагаемых сбережений. Это утверждение относится не только к обычным людям (физическим лицам), но и к компаниям (юридическим лицам), от чьих решений относительно вариантов инвестиций зависит ни больше, ни меньше судьба компании, именно поэтому жизненно необходимо грамотно распоряжаться финансами. В большей степени это относится к инвестиционным компаниям, которые специализируются на вложениях средств. Актуальностью темы исследования, является возможность правильных и обоснованных решений относительно того, куда будут вложены средства, необходимо проводить тщательный анализ множества факторов, которые имеют влияние на объект инвестирования. Сегодня финансовые аналитики пользуются большим количеством типов анализа, одним из которых является PEST-анализ (или STEP-анализ).

PEST-анализ описывает структуру факторов внешней среды. Данные факторы, которые тем или иным образом влияют на компанию, необходимо принимать во внимание, когда принимается решение относительно стратегического управления. Он является частью внешнего анализа при проведении стратегического анализа или маркетинговых исследований и предоставляет обзор различных факторов макроуровня, которые должны быть приняты во внимание. Это стратегический инструмент для объяснения причин роста или спада рынка, а также определения потенциала компании. Аббревиатура PEST-анализа сложилась из первых букв групп факторов, рассматриваемых данным типом анализа. PEST – Political («политические»: данная группа факторов подразумевает изучение геополитических факторов, которые влияют на исследуемую компанию), Technological («технологические»: вторая группа факторов исследует уровень использования достижений технического прогресса, а также использование различных технологий в процессе производства в целом), Economic («экономические»: изучаются макроэкономические показатели страны, региона, в которых функционирует организация), Social («социальные»: рассматривается население, проживающее в стране (регионе), где функционирует компания). Более подробно о факторах будет рассказано далее.

На основе PEST-анализа было создано много других вариаций проведения исследования факторов внешней среды. Некоторыми из них являются: 1. PESTEL-анализ, который дополнительно включает в себя законодательные и экологические факторы. Особо популярен в Великобритании. 2.SLEPT, дополнительно включает только юридические факторы. 3.STEPE, дополнительно включает только экологические факторы.

Подробнее рассмотрим факторы, которые изучаются данными видами анализа.

1. Политические факторы - вмешательство правительства страны в экономику. В частности, политические факторы включают налоговую политику, трудовое право, экологическое право, торговые ограничения, тарифы и политическую стабильность. К политическим факторам могут также относиться товары и услуги, которые правительство намерено закупать. Кроме того, правительства оказывают большое влияние на здравоохранение, образование и инфраструктуру страны.

2. Экономические факторы включают экономический рост, процентные ставки, обменные курсы, уровень инфляции. Эти факторы в значительной степени влияют на то, как предприятия работают и принимают решения. Например, процентные ставки влияют на стоимость капитала фирмы и, следовательно, на то, в какой степени бизнес растет и расширяется. Обменные курсы могут влиять на стоимость экспортируемых товаров, а также на предложение и цену импортируемых товаров в экономике.

3. К социальным факторам относятся культурные аспекты и состояние здоровья, темпы роста населения, распределение по возрасту, карьерные отношения и склонность к безопасности. Социальные факторы влияют на спрос на продукцию компании и, следовательно, на то, как она работает. Например, старение населения может означать уменьшение рабочей силы (тем самым увеличивая стоимость рабочей силы). Кроме того, компании могут изменять различные стратегии управления, чтобы адаптироваться к социальным тенденциям, вызванным этим (например, допускается работа пожилых людей).

4. Технологические факторы включают такие технологические аспекты, как автоматизация, создание технологических стимулов, а также постоянное наличие темпов технологических изменений. Данная группа факторов может определять барьеры для входа, минимальный эффективный уровень производства и влиять на решения об аутсорсинге. Кроме того, технологические сдвиги повлияют на затраты, качество и приведут к инновациям.

5. Правовые факторы включают в себя закон «О защите прав потребителей», антимонопольное право, трудовое право и т.д. Эти факторы могут влиять на то, как компания работает, ее затраты и спрос на ее продукцию.

6. Экологические факторы включают экологические аспекты, такие как погода в регионе, климат и изменение климата, которые могут особенно повлиять на такие отрасли, как туризм, сельское хозяйство и страхование. Кроме того, растущее осознание потенциальных последствий изменения климата влияет на то, как компании работают, и какую продукцию они предлагают, а также на создание новых рынков и ликвидацию существующих.

Другие факторы, связанные с бизнесом, которые могут быть рассмотрены в экологическом анализе, включают конкуренцию, демографию, географию, историю народа и т.д.

Для более полного представления о PEST-анализе далее представлен анализ ПАО Газпром (таблица 1).

Таблица. 1

PEST-анализ ПАО Газпрома

Политические факторы 1.Правительственная стабильность; 2.Государственное влияние на отрасль; 3.Владение государством контрольного пакета акций компании.	Экономические факторы 1.Высокие ставки по кредитам отечественных банков; 2.Политика таргетирования инфляции; 3.Растущие цены на энергоресурсы.
Социальные факторы 1.Большое количество желающего найти работу населения; 2.Наличие квалифицированных кадров.	Технологические факторы 1.Разработка новых технологий добычи; 2.Получение доступа к новым месторождениям.

Другие факторы для различных ответвлений PEST-анализа включают:

1. Демографические факторы, которые включают в себя информацию о возрасте, этнической принадлежности, знании языков, здоровье населения, мобильность, статус занятости, религиозные убеждения, культуру и традиции, уровень жизни и уровень дохода.

2. К числу нормативных факторов относятся законодательные акты парламента и связанные с ними нормативные акты, международные и национальные стандарты, подзаконные акты местных органов власти и механизмы контроля и обеспечения их соблюдения.

Также существует еще множество других факторов, входящих в другие виды анализов. Среди них выделяют: межкультурные факторы рассматривают сотрудничество в глобальных условиях; другие специализированные факторы, которые включают этическую, образовательную, физическую, религиозную среду и среду безопасности. [1]

Таким образом, анализ внешней среды для любого предприятия в современных условиях является важнейшим инструментом для выработки стратегии предприятия и внедрение ее в процесс основного вида деятельности организаций. Рассмотренные вышеперечисленные факторы в настоящее время преимущественно показывает отрицательную позицию. Однако стратегическое управление предприятием необходимо руководству компаний для того, чтобы направлять на использование вновь открывающихся возможностей, а также на снижение и нейтрализацию угроз.

В настоящее время, внедрение энергосбытовыми компаниями каких – либо дополнительных услуг и различных новых сервисов в сопутствующих отраслях является наиболее перспективным. На фоне внешних угроз особенно нужно усилить: реализацию тепловой энергии, внедрять энергосберегающие технологии и оборудование, увеличить оказание всевозможных услуг: метрологических и энергоаудита.

Полученные результаты в ходе исследования и на основании PEST – анализа дают нам возможность грамотно проанализировать возможное риски для предприятия, а также своевременно оценить текущую ситуацию, складывающуюся в коммерческой и производственной деятельности предприятия.

1. Колесникова О.Н. ВЛИЯНИЕ ВНУТРЕННИХ ФАКТОРОВ НА УРОВЕНЬ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ ЗОЛОТУХИНСКОГО РАЙОНА КУРСКОЙ ОБЛАСТИ. В сборнике: Проблемы развития аграрного сектора региона материалы всероссийской научно-практической конференции: в 4-х частях. 2006. С. 58-60.
2. Спиридонова Е.В. PEST – анализ, как главный инструмент анализа факторов дальнего окружения // Современные научные исследования и инновации. 2017. № 3 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2017/03/79940>

Лайпанова З.М., Лайпанова Н.У.

Распределение затрат: приемы калькулирования

*СКГГТА
(Россия, Черкесск)*

doi: 10.18411/lj-05-2018-63

idsp: 000001:lj-05-2018-63

Калькулирование производственной себестоимости заключается в исчислении затрат на весь выпуск продукции (единиц продукции и однородных групп). При этом под исчислением затрат понимается определение совокупных затрат организации по статьям калькуляции и общих затрат (путем их суммирования) с последующим исключением из полученной величины затрат на НЗП, переходящих на будущий период, и добавлением затрат на НЗП на начало расчетного периода. С этой целью прямые затраты соотносятся с

конкретными видами продукции, а затраты комплексного производства и косвенные затраты распределяются по продуктам. Отметим, что в практике калькулирования применяются разнообразные приемы распределения затрат по продуктам. Выбор того или иного приема либо комбинации приемов зависит, во-первых, от характера производства (монопродуктового или многопродуктового), а во-вторых, от сочетания признаков объектов калькулирования и методов производственного учета. Назовем наиболее востребованные способы распределения затрат по продуктам:

- суммирование затрат;
- прямой расчет;
- коэффициентный способ;
- исключение затрат на побочную продукцию;
- пропорциональное распределение.

Комбинации прямого расчета, суммирования затрат и пропорционального распределения имеют широкое применение в монопродуктовых производствах, где прямые затраты переносятся на себестоимость продукта путем прямого расчета и суммирования, а косвенные распределяются пропорционально выбранной базе. В многопродуктовых и комплексных производствах чаще всего востребованы комбинации коэффициентного способа или способов исключения затрат и пропорционального распределения. В этом случае даже прямые расходы (например, в виде стоимости сырья (основного или вспомогательного)) распределяются между продуктами согласно рассчитываемым коэффициентам (этот способ также называется прямой локализацией затрат). Если специфика производства позволяет принять один из получаемых продуктов за основной, а остальные считать побочными, то используется способ исключения затрат: стоимость побочных продуктов (по принятым для них условным измерителям) вычитается из общей величины прямых расходов, свойственных конкретному технологическому процессу. Разница между общей суммой затрат и стоимостью попутных продуктов считается затратами на производство основного продукта. Косвенные расходы распределяются пропорционально выбранной базе.

Относительно распределения косвенных расходов добавим следующее. Традиционно считается, что они распределяются пропорционально прямым производственным затратам или их элементам (материальным или трудовым затратам). Однако данная база для определения соответствующей пропорции больше всего подходит для трудоемких производств с высоким уровнем материальных затрат. Остальные вправе разработать и использовать иные методики отнесения косвенных расходов на готовую продукцию: посредством применения специально рассчитанных коэффициентов; пропорционально ценам реализации, пропорционально весу выпущенной продукции и т.д.

Ларин С.Н.

Повышение квалификации персонала как ключевой фактор стратегического развития предприятий

*ФГБУН Центральный экономико-математический институт РАН
(Россия, Москва)*

doi: 10.18411/lj-05-2018-64

idsp: 000001:lj-05-2018-64

Аннотация

Для современных условий ведения производственной деятельности характерно быстрое изменение внешних воздействий, таких как институциональные условия окружающей среды, обострения конкурентной борьбы, введение все новых санкционных ограничений. Многие российские предприятия вынуждены организовывать свою

деятельность с учетом стремительных изменений факторов внешней среды и их влияния на процессы производства. В данной ситуации определяющим фактором поддержки конкурентоспособности российских предприятий становится развитие своего интеллектуального капитала, сохранение квалифицированного персонала и повышение его профессиональных компетенций. Это заключение подтверждает и мировая практика ведения предпринимательской деятельности, которая знает множество примеров, когда успешное развитие крупных и средних компаний, а также малых предприятий в значительной мере определялось наличием квалифицированного персонала. На этом основании можно утверждать, что сегодня квалифицированный персонал становится одним из ключевых факторов для достижения целей текущего и стратегического развития предприятий. Поэтому при разработке стратегий развития предприятий вопросам повышения квалификации персонала должно уделяться пристальное внимание, а в состав стратегических мероприятий целесообразно включать организацию систем повышения квалификации и переподготовки кадров. Указанные проблемы и пути их решения будут раскрыты в данной статье.

Ключевые слова: персонал, повышение квалификации, профессиональные компетенции, новые требования, санкционные ограничения, организация систем повышения квалификации и переподготовки кадров.

Abstract

Modern conditions of production activity are characterized by a rapid change in external influences, such as institutional environmental conditions, aggravation of competition, introduction of new sanctions restrictions. Many Russian enterprises are forced to organize their activities taking into account the rapid changes in environmental factors and their influence on production processes. In this situation, the determining factor in supporting the competitiveness of Russian enterprises is the development of their intellectual capital, the retention of qualified personnel and the improvement of their professional competencies. This conclusion is confirmed by the world practice of doing business, which knows many examples when the successful development of large and medium-sized companies, as well as small enterprises, was largely determined by the availability of qualified personnel. On this basis, it can be argued that today qualified personnel is becoming one of the key factors for achieving the goals of current and strategic development of enterprises. Therefore, in the development of enterprise development strategies, the issues of staff development should receive close attention, and the organization of training and retraining systems should be included in strategic activities. These problems and ways to solve them will be disclosed in this article.

Keywords: personnel, advanced training, professional competencies, new requirements, sanctions restrictions, organization of advanced training and retraining systems.

Введение

Продолжение ведущими странами запада вот уже более четырех лет политики санкционных ограничений продолжает оказывать негативное влияние на устойчивость и темпы роста российской экономики. Принятые в обход всех действующих норм международного права, вопреки установленным правилам и условиям экономического взаимодействия стран в рамках различных международных организаций, эти ограничения направлены на удушение экономики России и стали нелегитимным способом ведения конкурентной борьбы на мировых рынках с предприятиями ведущих отраслей российской экономики. В ответ на эти действия руководством России был оперативно разработан комплекс отраслевых стратегий импортозамещения и адекватных санкций для снижения негативного влияния проводимой западными странами политики санкционных ограничений. Очевидно, что успешная реализация мероприятий отраслевых стратегий импортозамещения невозможна без наличия на российских предприятиях

высококвалифицированного персонала в необходимом количестве и с требуемыми профессиональными компетенциями [6, 11]. В данной статье будет обоснована необходимость повышения квалификации персонала через создание систем повышения квалификации и переподготовки кадров с целью снижения негативного влияния санкционных ограничений и обеспечения успешной реализации отраслевых стратегий импортозамещения ведущими российскими предприятиями.

Основная часть

1. Значение персонала в стратегическом развитии предприятий

Мировой опыт подтверждает, что успешное развитие предприятий ведущих отраслей производства в большой степени зависит от наличия высококвалифицированного персонала, который в современных условиях становится ключевым фактором для достижения целей их стратегического развития [1]. В условиях рыночной экономики руководство предприятий стоит перед необходимостью ведения самой настоящей конкурентной борьбы за высококвалифицированных специалистов. Это обстоятельство свидетельствует о важности разработки долгосрочных стратегий развития персонала, которые могут обеспечить максимально устойчивое и эффективное функционирование корпораций и предприятий. Разработка научно обоснованных стратегий управления персоналом может обеспечить предприятия ведущих отраслей необходимым по численности высококвалифицированным персоналом, определить основные направления их производственной деятельности, а также способствовать достижению целей их стратегического развития [3, 14].

2. Обоснование необходимости организации систем повышения квалификации и переподготовки кадров

Характерной особенностью современного производства является ускоренное внедрение инновационных технологий и сокращение жизненного цикла практически всех видов продукции и услуг. Этот факт предопределяет необходимость организации на предприятиях постоянного повышения квалификации персонала с целью его соответствия изменениям технологий производства [7]. С точки зрения руководства предприятий повышение квалификации своего персонала намного выгоднее по сравнению с наймом работников на рынке труда, поскольку специалисты предприятия уже имеют опыт работы на конкретном оборудовании и знакомы с технологическими процессами производства. Более того, сегодня руководство многих предприятий осознало важность наличия квалифицированного персонала для обеспечения устойчивого развития в долгосрочной перспективе. Поэтому одной из первоочередных задач стратегического управления и развития предприятий становятся вопросы повышения квалификации персонала [4].

Появление инновационных технологий производства принципиальным образом изменило состав традиционных квалификационных требований к работникам и специалистам в разрезе новых профессий и соответствующих им компетенций. Современный специалист должен постоянно соответствовать новым требованиям к профессиональным компетенциям, а значит, целенаправленно повышать свою профессиональную квалификацию. Расширение профессиональных компетенций квалифицированных сотрудников повышает гибкость кадровой политики предприятий и уменьшает их зависимость от изменений технологических процессов производства [9].

За последние два-три десятилетия в нашей стране успели подзабыть основное назначение систем повышения квалификации и переподготовки кадров (СПКиПК), которые достаточно успешно функционировали на многих крупных промышленных предприятиях [2]. Многие из таких систем прекратили свое существование в ходе реорганизации предприятий или их полной ликвидации. Но в современных условиях эта форма повышения квалификации персонала стала активно возрождаться и наполняться новым содержанием, отвечающим изменившимся технологиям производства продукции и новым требованиям к профессиональным компетенциям специалистов. Основные преимущества ее эффективного функционирования заключаются в следующем:

- организация СПКиПК на промышленных предприятиях является одним из лучших способов развития современных профессиональных компетенций квалифицированных специалистов и поддержки их необходимого количества;
- в настоящее время организация СПКиПК на промышленных предприятиях необходима по причине того, что наличие квалифицированных специалистов является одним из ключевых факторов их устойчивого развития;
- в основе организации СПКиПК на промышленных предприятиях лежит обучение работников предприятия без отрыва от производства, что намного повышает эффективность подготовки квалифицированных специалистов, поскольку новые профессиональные компетенции они будут получать в рамках выполнения текущих планов производства на технологическом оборудовании, которое используется на предприятии;
- организация СПКиПК на промышленных предприятиях стимулирует заинтересованность его сотрудников в своем карьерном росте;
- организация СПКиПК на промышленных предприятиях формирует условия для развития профессиональных компетенций персонала и атмосферу заинтересованности персонала в успешном развитии предприятия;
- организация деятельности СПКиПК на промышленных предприятиях должна осуществляться на постоянной основе и не превращаться в одноразовые мероприятия [8].

Постоянная деятельность СПКиПК повышает адаптацию специалистов к быстро меняющимся условиям труда. Принцип непрерывности в деятельности СПКиПК обеспечит поэтапное освоение специалистами новых профессиональных компетенций. Другими словами, в условиях современного производства специалист должен находиться в процессе получения новых профессиональных компетенций на протяжении всей своей трудовой деятельности.

Таким образом, организацию СПКиПК на промышленных предприятиях на основе сочетания перспективных форм обучения новых сотрудников и переподготовки уже работающего специалистов можно признать ключевым фактором стратегического развития предприятий. При этом переподготовка специалистов должна быть направлена на получение новой специальности и повышение их квалификации в соответствии изменениями технологий производства продукции [12].

С позиций руководителей предприятий преимущества организации СПКиПК заключаются в следующем:

- появление новых профессиональных компетенций значительно расширяет спектр задач управления и сокращает время, необходимое для их решения, следовательно, руководители предприятий также должны повышать свою квалификацию;
- развитие новых профессиональных компетенций руководителей помогает им быть в курсе новых производственных требований и обеспечивает независимость в принятии решений от других участников рынка;
- организуя деятельность СПКиПК на своем предприятии, руководитель не только способствует повышению квалификации персонала, но и экономит силы и время для расширения своих управленческих компетенций.

С точки зрения развития современных предприятий преимущества организации СПКиПК обусловлены таким рядом факторов:

- повышение квалификации персонала обеспечивает эффективное решение производственных задач и получение дополнительной прибыли;

- освоение персоналом новых профессиональных компетенций способствуют ускоренной адаптации предприятия к изменяющимся условиям внешней среды, внедрению новых производственных технологий;
- повышение квалификации персонала в рамках СПКиПК обеспечивает рост качества производимой продукции и оказываемых услуг, а также позволяет удовлетворять все потребности и запросы контрагентов предприятия;
- функционирование СПКиПК снижает текучесть кадров, поскольку освоение сотрудниками новых профессиональных компетенций позволяет им полностью реализовать свой потенциал;
- функционирование СПКиПК позволяет предприятию решать вопросы долгосрочного гарантированного наличия необходимого числа квалифицированных специалистов, обладающих современными профессиональными компетенциями.

Для сотрудников предприятия преимущества организации СПКиПК определяются следующими факторами:

- владеющие широким спектром профессиональных компетенций сотрудники оказываются более ценными для конкретного предприятия, поскольку могут быстро адаптироваться к изменению технологий производства;
- сотрудники, владеющие современными профессиональными компетенциями, в большей степени соответствуют новым требованиям к их функционалу и уровню квалификации;
- обладающие современными профессиональными компетенциями сотрудники имеют более широкие возможности для карьерного роста;
- сотрудники, обладающие современными профессиональными компетенциями, испытывают повышенную мотивацию и удовлетворение от своей работы.

Таким образом, обладающие современными профессиональными компетенциями специалисты становятся более конкурентоспособными на рынке труда и имеют все возможности для карьерного роста. Следовательно, повышение квалификации персонала должно вызывать повышенную заинтересованность не только у руководства предприятий, но и у самих сотрудников предприятия.

Цели и потребность в повышении квалификации персонала определяются по результатам его работы и с учетом новых требований к его профессиональным компетенциям, характера изменений производственных технологий и основных положений стратегии дальнейшего развития предприятия [10]. Для их достижения в рамках организации СПКиПК используют современные стандарты профессиональных компетенций, которые должны быть освоены специалистами в результате повышения квалификации. Определением целей, потребностей и задач повышения квалификации персонала занимаются специалисты кадровой службы при непосредственном участии руководства предприятия. Формы и методы повышения квалификации персонала в рамках СПКиПК зависят от определения целей, потребностей и задач, а также состава квалификационных требований к профессиональным компетенциям специалистов конкретных специальностей. Необходимость соответствия профессиональных компетенций специалистов конкретным квалификационным требованиям определяется в зависимости от изменений внешней среды и технологий производства продукции, когда специалист не просто исполняет свои функции, но и становится активным участником производственного процесса [13].

После определения необходимости соответствия профессиональных компетенций специалистов конкретным квалификационным требованиям в рамках СПКиПК разрабатываются конкретные мероприятия по повышению квалификации персонала. В

состав таких мероприятий может входить разработка планов профессиональной переподготовки, различных программ повышения квалификации для отдельных групп сотрудников, а также ряд других мероприятий, направленность которых зависит от вида конкретной производственной деятельности предприятия [5]. Проведение мероприятий в рамках СПКиПК и их результаты подлежат постоянному контролю со стороны кадровой службы и руководства предприятия.

Заключение

Полученные в ходе проведенных исследований результаты позволили сформулировать такие выводы:

1. Успешная реализация отраслевых стратегий импортозамещения невозможна без наличия на предприятиях необходимой численности высококвалифицированного персонала, обладающего требуемыми профессиональными компетенциями.

2. Для ограничения негативного влияния санкционных ограничений на развитие российской экономики необходимо уделить должное внимание вопросам повышения квалификации персонала промышленных предприятий.

3. В современных условиях повышение квалификации персонала становится ключевым фактором стратегического развития предприятий. Это обстоятельство повышает важность разработки долгосрочных стратегий развития персонала предприятий, которые могут обеспечить их максимально устойчивое и эффективное функционирование.

4. Организацию систем повышения квалификации и переподготовки кадров на предприятиях можно признать наиболее эффективным формой профессионального роста их специалистов и сотрудников.

5. Раскрыты основные преимущества организации таких систем применительно к интересам руководства предприятия, задачам развития производства, а также непосредственно персонала предприятия.

Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований, проект №18-010-00079а «Прогнозирование вариантов стратегий развития хозяйствующих субъектов российской экономики в условиях действия санкционных ограничений».

1. Герчиков В. И. Управление персоналом: работник - самый эффективный ресурс компании. Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 282 с.
2. Дырин С.П. Состояние подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров на современных предприятиях // Интеграция образования, 2010. № 3. С. 61-65.
3. Кибанов А.Я., Ивановская Л.М. Кадровая политика и стратегия управления персоналом. – М.: Проспект, 2014. – 60 с.
4. Кораблев Т. Повышение квалификации персонала [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL – <http://fb.ru/article/72629/povyishenie-kvalifikatsii-personala> (дата обращения: 04.05. 2018).
5. Ларин С.Н., Хрусталёв Е.Ю., Стебеньева Т.В., Ларина Т.С. Методы и технологии повышения квалификации специалистов наукоемких и высокотехнологичных производств // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2016, №01(115). С. 117-132. – IDA [article ID]: 1151601007. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2016/01/pdf/07.pdf>
6. Ларин С.Н., Лазарева Л.Ю., Худoley Г.С. Комплексная оценка эффективности системы повышения квалификации специалистов // Научное обозрение: гуманитарные исследования, 2016. №1. С.40-47.
7. Луценко Л.И. Обучение и повышение квалификации взрослых в системе непрерывного образования. // Известия Тульского государственного университета. Гуманитарные науки. 2012, №1-2. С. 306-312.
8. Питер Шейл. Основные преимущества повышения квалификации персонала. Elitarium [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL – <http://hr-portal.ru/article/osnovnye-preimushchestva-povysheniya-kvalifikatsii-personala> (дата обращения: 04.05.2018).

9. Стародубцев С.О. Необходимость повышения квалификации трудового персонала как фактор успешного развития организации // Молодой ученый, 2016. №6. С. 559-561. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL – <https://moluch.ru/archive/110/26928/> (дата обращения: 04.05.2018).
10. Стебеньева Т.В., Лазарева Л.Ю. Определение оптимальных требований к уровню компетентности специалистов для систем непрерывного профессионального обучения и повышения квалификации. // Психология и педагогика: методика и проблемы практического применения: сборник материалов XXXVII Международной научно-практической конференции / Под общ. ред. С.С. Чернова. – Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2014. – 173 с. С.109-117.
11. Суханов В.М. Измерение мотивации персонала как фактора стратегического развития промышленных предприятий // Инновации и инвестиции, 2017. С. 80-84.
12. Фадеев Л.Ю. Подготовка, переподготовка и обучение кадров. М.: Эксмо, 2010. С. 120-123.
13. Чекалдин А.М. Анализ подготовки и повышения квалификации персонала организации // Вестник НГИЭИ, 2015. № 11. С. 92-99.
14. Яхонтова Е.С. Стратегическое управление персоналом: учебное пособие. Москва: Дело, 2013. – 378 с.

Медведева В.В., Повожаева К.Д., Воинкова В.А., Воинков Р.Н.
Совершенствование новых видов и способов страхования недвижимого имущества

ФГБОУ ВО Курганская ГСХА им. Т.С.Мальцева

doi: 10.18411/lj-05-2018-65

idsp: 000001:lj-05-2018-65

Аннотация

В работе авторы предлагают расширение страхового портфеля за счет новой программы «Добровольное страхование многоквартирных домов в Курганской области» по опыту страховой компании «Согласие». Данная программа предусматривает включение в квитанцию ЖКХ страховой выплаты в среднем размере 120 р. в месяц. Авторы рассчитали экономический эффект от реализации данной программы»

Ключевые слова: страхование, недвижимость, страховой портфель, ЖКХ, квитанция, эффективность, страховая выплата.

Страховая компания «Согласие» разработала добровольное страхование жилья в квитанциях ЖКХ с 1996 года в Москве. В его основе лежат программы по защите жилищных прав граждан. В квитанции по оплате ЖКХ добавлена строка об уплате некоторой суммы в счет страховки. Оплачивая эту сумму, гражданин тем самым принимает условия добровольного страхования. Обязательное условие – ежемесячная оплата указанной суммы. Данное нововведение существует только в Москве и Московской области, Санкт-Петербурге и некоторых других городах.

Для улучшения платежеспособности ПАО СК «Росгосстрах» целесообразно расширить страховой портфель. Введем новую программу «Добровольное страхование многоквартирных домов в Курганской области» которая будет включена в квитанцию ЖКХ.

Данная программа создается для привлечения большего количества клиентов, и нацелена в основном на средний класс населения. Все этапы страхования будут происходить по единому шаблону, в случае индивидуальных пожеланий клиента либо выхода за рамки предусмотренных в программе выплат, договор заключается самостоятельно в рамках другого пакета услуг.

Что бы оформить добровольное страхование необходимо провести организационное собрание жильцов дома. Если жильцы согласны с условиями договора, они обращаются в свое ТСЖ и заключают договор с ПАО СК «Росгосстрах». В новых домах, где квартиры только начинают сдавать в эксплуатацию можно изначально ввести добровольное страхование.

Стратегической целью общественно полезной программы является социальная поддержка и защита граждан, проживающих на территории Курганской области. Эта программа не будет ограничивать права физических лиц на добровольное страхования

квартир на иных условиях. Так же будет предусматриваться единый тариф при определении величины страхового взноса.

Реализация «Добровольное страхование многоквартирных домов в Курганской области» позволит обеспечить:

- вовлечение населения Курганской области в единую систему добровольного страхования;
- обеспечить адресной помощи пострадавшим гражданам, проживающих на территории Курганской области;
- создание объективной оценки ущерба, причиняемого жилью;
- сокращение бюджетных затрат при повреждении жилищного фонда выплатами страховой организации.

Объектами страхования будут: конструктивные элементы, элементы внутренней и внешней отделки, инженерное оборудование, гражданская ответственность. Добровольное страхование многоквартирных домов в Курганской области будет распространяться на такие страховые случаи как: пожар, взрыв, авария систем отопления, водопровода канализаций, а также внутренних водостоков. По статистике Росгосстрах, средняя страховая выплата по недвижимости где-то на уровне 500- 600тыс. руб.

Установим размера страховой суммы в размере 600 тыс.руб. Страховой тариф для квартир составляет 0,20% от страховой суммы, таким образом размер страхового взноса составит 120 руб. в месяц. При заключении договора на «Добровольное страхование многоквартирных домов» раз в год в почтовый ящик будет приходить договор, в котором будут подробно изложены его условия. Договор будет вступать в силу автоматически после первой оплаты взноса. Планируемый охват страхования многоквартирных домов, на территории города Кургана, заключивших договор добровольного страхования - до 15% к 2018 году. На территории города Кургана в 2017 году число квартир составило 113448 единиц. Повреждений многоквартирных домов около 200 единиц.

Вероятность наступления страхового случая, при условии, что все поврежденные квартиры были застрахованы, составляет (V_n):

$$V_n = \text{Количество поврежденных квартир} \div \text{общее количество квартир} \times 100.$$

$$V_n = 200 \div 113448 \times 100 = 0,1763\%.$$

Вероятность наступления страхового случая составила 0,1763%.

В 2017 - 2018 годах возможное количество страховых случаев по единой системе добровольного страхования многоквартирных домов населения города Кургана (при охвате 15 % квартир (17017) (V_k) составит:

$$V_k = 17017 \times 0,1763\% = 30 \text{ страховых случаев.}$$

Расчетный объем затрат (З) на реализацию Программы с 2017 года по 2018 год (с учетом страховой суммы в размере 600 тыс. руб. на одну застрахованную квартиру и при условии, что они полностью уничтожены в результате наступления страхового случая) может составить:

$$З = 30 \times 600 = 18000 \text{ тыс. руб.};$$

Планируемый объем поступления от одной квартиры, при условии, что размер страхового взноса 120 руб. в месяц может составить ($П_p$):

$$П_p = 0,12 \times 12 = 14,4 \text{ тыс. руб.}$$

При этом, планируемый объем поступлений с учетом планируемого охвата страхованием многоквартирных домов ($П_p$) и страховой суммы в размере 600 тыс. р. может составить:

$$\sum П_p = 17017 \times 1,44 - 18000 = 6504,48 \text{ тыс. руб.}$$

Затраты на договора (Зд) включая стоимость печати и доставки (с учетом что на один договор затраты составляют 31 руб,) на планируемый охват населения может составить:

$$З_d = 31 \text{ р.} \times 17017 \text{ дог.} = 527\,527 \text{ р. или } 527,5 \text{ тыс. р.}$$

Планируемый объем поступлений за вычетом затрат на договора составит 5976,953тыс.руб.

Реализация мероприятий настоящей Программы позволит обеспечить:

- социальную поддержку и защиту граждан, проживающих на территории города Кургана, заключивших договоры добровольного имущественного страхования,
- комплексную страховую защиты имущественных интересов граждан.

С учетом предложений вырастет и стоимость собственного капитала, активов, в том числе, высоколиквидных. В таблице 14 представлены показатели, характеризующие финансовую устойчивость и платежеспособность. Они все увеличились. Более существенный прирост наблюдается по коэффициентам собственного капитала и общей и срочной ликвидности.

Таблица 1

Анализ страхования недвижимости по предложенным мероприятиям.

Показатель .	2017г., факт.	2018г., прогноз	Отклонение, (+. -)
Страховая сумма на 1 работника по объекту недвижимости .	34199,61	34223,80	24,19
Сумма доход на 1 страховой полис по недвижимости .	4,28	4,70	0,42
Средняя выплата по страховому случаю .	0,60	0,34	-0,26
Прибыль на 1 страховой полис.	3,68	4,36	0,68
Приходится страховых случаев на 1 страховой полис .	0,01	0,01	0,00

В ходе расчетов по предложенным мероприятиям, можно сделать вывод, что они окажут положительное влияние на эффективность работы ПАО СК «Росгосстрах», т.к. страховая сумма на одного работника по объекту недвижимости увеличится до 34223,8 тыс.р., сумма дохода на один страховой полис составит 4,70 тыс.р., средние выплаты по страховому случаю снизятся до 0,34 тыс.р., а прибыль на 1 страховой полис увеличится на 0,68 тыс.р. или с 3,68 до 4,36 тыс.р.

Таким образом, можно сделать вывод, что предлагаемые мероприятия благоприятно повлияют на финансовое состояние ПАО СК «Росгосстрах».

- 1 Центр раскрытия корпоративной информации Режим доступа: <http://www.e-disclosure.ru/portal/company>, свободный.
- 2 Официальный сайт ПАО СК «Росгосстрах» Режим доступа: <https://www.rgs.ru>, свободный.
- 3 Есембекова А.У., Соколова Я.А. Социально-экономическое развитие населения в Курганской области. проблемы гуманизации и гуманитаризации образования в России: материалы I всероссийской (национальной) научно-практической конференции. – Курган: Изд-во ;Курганская ГСХА, 2018. – С.14-19.

Мишина А.В., Полякова Е.В.

Методические подходы к оценке эффективности современной контрактной системы закупок

Старооскольский технологический институт им. А.А. Угарова(филиал) ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский технологический университет «МИСиС» (Россия, Старый Оскол)

doi: 10.18411/lj-05-2018-66

idsp: 000001:lj-05-2018-66

Аннотация

В статье рассмотрена методика, позволяющая оценить влияние различных факторов на эффективность планирования, размещения, исполнения муниципальных закупок и отражающей совокупность приложенных органами местного самоуправления усилий по эффективному использованию бюджетных средств.

Ключевые слова: муниципальные закупки, показатель комплексной оценки эффективности муниципальных закупок, контрактная система

Внедрение в 2014 г. на территории Российской Федерации контрактной системы было направлено на формирование прозрачной, эффективной системы государственных и муниципальных закупок. Обеспечение возможности свободного доступа к информации, содержащейся в единой информационной системе, совершенствование системы планирования, наличие специализированных органов контроля, а также создание структур общественного контроля – все эти меры направлены на устранение коррупции и формирование честной, открытой системы размещения заказов для обеспечения государственных и муниципальных нужд. [1]

Однако, на фоне проводимой реформы не затронутой осталась оценка эффективности работы системы, которая, как и в плановой системе хозяйствования, сводится исключительно к подсчету абсолютной экономии бюджетных средств в результате снижения начальной (максимальной) цены контракта при определении поставщиков одним из конкурентных способов.

В связи с этим возникает необходимость введения в научно-практический оборот методики, позволяющей оценить влияние различных факторов на эффективность планирования, размещения, исполнения муниципальных закупок. Формирование единой комплексной оценки эффективности государственных и муниципальных закупок возможно путем построения аддитивной модели с учетом присвоенных каждому из показателей весовых коэффициентов значимости. Ввиду того, что на некоторых стадиях закупочного процесса количественные показатели оценки могут принимать нулевые значения, использование аддитивной модели является наиболее математически целесообразным. Значения весовых коэффициентов обусловлены определяемыми приоритетными целями бюджетной политики на последующий год и плановый период и могут варьироваться. Кроме того, единый подход к формированию оценки деятельности органов исполнительной власти всех уровней по внедрению контрактной системы может рассматриваться как один из мотивирующих факторов для дальнейшей реализации ее целей.

Показатель комплексной оценки эффективности муниципальных закупок (К) рассчитывается суммированием значений по каждому индикатору с учетом их весовых коэффициентов:

$$K = K1 * 0,3 + K2 * 0,2 + K3 * 0,2 + K4 * 0,1 + K5 * 0,1 + K6 * 0,1. \quad (1)$$

В зависимости от значения полученного обобщающего показателя определяется степень (уровень) эффективности муниципальных закупок: при $K \geq 75\%$ степень эффективности признается высокой, при $50\% \leq K < 75\%$ – средней, при $25\% \leq K < 50\%$ – низкой, при $K < 25\%$ – нулевой. [2]

В данной методике были определены факторы, которые отражают эффективность каждой стадии процесса заказа. К ним были отнесены:

- 1) Показатель фактической экономии бюджетных средств, % (K1).
- 2) Доля конкурентных закупок, % (K2).
- 3) Показатель размещения закупок у субъектов малого предпринимательства и социально ориентированных некоммерческих организаций, % (K3).
- 4) Показатель выполнения планов-графиков при размещении заказов, % (K4).
- 5) Обоснованность определения заказчиками начальной (максимальной) цены контракта, % (K5).
- 6) Показатель реальной экономии бюджетных средств, % (K6).

Слабой стороной в реализации государственной политики по внедрению контрактной системы на территории муниципального образования выступает стадия планирования закупок. Следовательно, в целях улучшения комплексного показателя

эффективности необходимо повысить качество планирования и степень ответственности заказчиков за значительные отклонения фактических показателей осуществляемых закупок от запланированных.[3] Использование предложенной методики не ограничивается сферой муниципальных финансов и может быть транслировано на региональный и федеральный уровень.

1. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд [Электронный ресурс]: федер. закон от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ – Доступ из справ.-правовой системы «Консультант плюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/.
2. Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов [Электронный ресурс]: Указ Президента РФ от 28.04.2008 г. № 607 – Доступ из справ.-правовой системы «Консультант плюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_76576/942772dce30cfa36b671bcf19ca928e4d698a928/.
3. Храмкин, А.А. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд. Вводный комментарий / А.А. Храмкин. – М.: ИД «Юриспруденция», 2014. – 288 с.

Самохвалова Е.К., Фатеева С.В.

«Утечка умов» как основная угроза интеллектуальной безопасности страны

*Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) ФГБОУ ВО
«Донской Государственный Технический Университет»
в г. Шахты Ростовской области
(Россия, Шахты)*

doi: 10.18411/lj-05-2018-67

idsp: 000001:lj-05-2018-67

Аннотация

В данной статье рассмотрены сущность, причины и последствия проблемы «утечки умов» в обеспечении интеллектуальной безопасности страны. Предложены мероприятия для решения данной проблемы и удержания квалифицированных кадров в стране.

Ключевые слова: «утечка умов», интеллектуальная безопасность, миграция, квалифицированные кадры, молодые ученые, специалисты.

Abstract

This article discusses the nature, causes and consequences of the problem of "brain drain" in the intellectual security of the country. Measures to solve this problem and retain qualified personnel in the country are proposed.

Keywords: «brain drain», intellectual security, migration, qualified personnel, young scientists, specialists.

На сегодняшний день в условиях обеспечения национальной безопасности страны важную роль играет интеллектуальная безопасность, а именно, сохранение и защита интеллектуальной собственности и потенциала России. При всём этом, в век современных технологий и безграничных возможностей наблюдается тенденция миграции высокопрофессиональных кадров за границу. Это происходит ввиду того, что молодые специалисты, не реализовавшие себя в профессиональной сфере в своей стране или не получившие ожидаемую поддержку от государства, стремятся инвестировать свой интеллектуальный ресурс в других, наиболее развитых странах, с целью получения благоприятной отдачи, достижения определенных результатов и повышения качества жизни.

Таким образом, остро встает проблема «утечки умов», которая представляет собой «процесс потери государством человеческого капитала в результате выезда из нее ценных научных кадров» [1]. Именно она является основной угрозой интеллектуальной безопасности страны. Этот факт подтверждает оценка потерь государства, ввиду отъезда молодых ученых и высококвалифицированных специалистов за границу, данная выдающимися деятелями страны. Так, председатель Совета Ассоциации частных образовательных организаций высшего образования и профессиональных образовательных организаций России В.А. Зернов, в своих работах писал, что точную сумму убытка страны от «утечки мозгов» подсчитать невозможно, но приблизительный ущерб, который «нанесен российской экономике от потери квалифицированных кадров, назвать все же можно, – это свыше одного триллиона долларов» [2]. В то же время, Министерство науки считает, что «потеря каждого ученого обходится стране в 300 тысяч долларов», а комиссия по образованию Совета Европы полагает, что от «утечки умов» «Россия ежегодно теряет около 50 миллиардов долларов» [2]. Основная доля покидающих Россию — это выпускники вузов. Причина их миграции, чаще всего, заключается в двух аспектах (рисунок 1).

Рисунок 1 – Основные аспекты миграции выпускников вузов за границу

Рассматривая данную проблему, следует обратить внимание на «утечку умов» внутри государства, «когда высококвалифицированные кадры переходят из науки в бизнес, государственную деятельность» и т.д. [3].

Сравнив отток специалистов из страны с миграцией неквалифицированной рабочей силы, отметим, что в обоих случаях причины этого процесса аналогичны: неблагоприятные рабочие условия, низкая заработная плата, отсутствие востребованности результатов научной деятельности и отсутствие перспектив. Важным фактором убытия работников является также политическая и общеэкономическая нестабильность в стране.

Подытожив основные факторы и причины «утечки умов», можно без сомнений сказать, что этот процесс неблагоприятно сказывается для страны. В России можно выделить следующие последствия.

1. Отток квалифицированных кадров подрывает фундаментальную науку: с 2004 по 2014 годы число молодых ученых сократилось на 50 % [4].

2. При наличии десятой части ученых мира Россия занимает 0,3 % доли рынка наукоемкой продукции на 2014 год (для сравнения: 39 % на этом рынке — это продукция США, 30 % — Японии, 16 % — Германии) [4].

3. Очень низкая инновационная активность: лишь 5 % предприятий применяют новейшие научные достижения, в то время как в развитых странах эта цифра составляет 87 % [4].

Вышеуказанные последствия свидетельствуют о необходимости принятия определенных мер по сокращению глобальной «утечки умов».

Для решения проблемы «утечки умов» и удержания квалифицированных кадров в стране предложены следующие мероприятия:

1. Разработка программы поддержки молодых ученых после получения ими квалификации.

2. Создание организаций по связям с соотечественниками за рубежом для реализации совместных научных исследовательских программ, укрепления профессиональных связей и создания специальных условий и льгот по случаю их возвращения на родину.

3. Выделение льгот в части ипотечного кредитования с возможностью списания части кредита плодотворно работающим на российскую науку.

4. В рамках национальной политики обозначить приоритетное финансирование научных исследований, которые отвечают научным интересам страны.

5. Наполнения российского рынка труда рабочими местами для ученых. Причем важнейшую роль играет не только количество, но и качество рабочих мест.

Таким образом, процесс решения проблемы «утечки умов» и минимизация ее последствий очень сложный и длительный процесс, который требует активного нормативного и финансового участия со стороны государства. Но при принятии определенных мер возможно сократить неблагоприятную тенденцию убывания высококвалифицированных специалистов и молодых ученых, а также стимулировать их вносить свой вклад в развитие российской науки, тем самым обеспечив интеллектуальную безопасность страны.

1. Луценко Н.О. «Утечка мозгов»: тенденции и меры по преодолению // Власть. 2013. № 8. С. 58-60
2. Бурдуков П.Т., Звычайный Ю.Н. Утечку умов можно сделать обратимой// «Управление персоналом». 2001. №10. С. 43-44.
3. Черкесова Э.Ю. Особенности социокультурного определения современной экономической деятельности // К.В. Воденко, Л.А. Швачкина, С.В. Фатеева, И.Ю. Ерошева // - International Journal of Economics and Financial Issues, 2016, Volume 6, No. S1.
4. Федеральная служба государственной статистики URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 22.05.2018)

Скоков Е.В., Ладошко В.В., Частухин М.И.

Ремонт и техническое обслуживание сельскохозяйственной техники с выездом

*Курганская государственная сельскохозяйственная академия
имени Т. С. Мальцева*

(Россия, Курганская область, с. Лесниково)

doi: 10.18411/lj-05-2018-68

idsp: 000001:lj-05-2018-68

Аннотация

В данной работе предлагается ремонт сельскохозяйственной техники с помощью мобильной группы механизаторов, выезжающих на место поломки и рассчитан экономический эффект.

Ключевые слова: техническое обслуживание, сельскохозяйственная техника, мобильная группа, прибыль.

Очень часто по окончании гарантийного периода встаёт вопрос о том, как быть при выходе оборудования из строя. Длительная и безотказная эксплуатация трактора просто невозможна без квалифицированного обслуживания. Трактор будет работать эффективно, бесперебойно, а также в экономном режиме, если его использовать технически правильно и своевременно обслуживать. Но, увы, бывают поломки сельскохозяйственных машин прямо на производственном участке.

В связи с этим хочется предложить формирование в нашей организации ООО «Ремонтник +» мобильной группы ремонта, которая будет выполнять ремонт любой сложности на месте поломки сельхоз машин.

Мобильная группа ремонта представляет собой команду из специалистов по ремонту сельскохозяйственных машин, которые выезжают на производственный участок к сломавшейся технике и ремонтируют её на месте [3].

Мы предлагаем услуги по выездному ремонту таких сельскохозяйственных машин как: МТЗ, ЛМЗ, ЮМЗ, К-700, К-701 и т.д.

Виды работ, которые планируются быть оказанными – это диагностика и ремонт топливной системы, диагностика и ремонт цилиндро-поршневой группы, диагностика и ремонт системы охлаждения, диагностика и ремонт сцепления, диагностика и ремонт КПП, диагностика и ремонт мостов, диагностика и ремонт ВОМ, диагностика и ремонт гидравлического насоса, диагностика и ремонт золотникового распределителя, диагностика и ремонт сельскохозяйственной навески, диагностика и ремонт генератора, диагностика и ремонт стартера, диагностика и ремонт электропроводки и приборов контроля, диагностика и ремонт навесного оборудования, монтаж (демонтаж) навесного сельскохозяйственного, коммунального и строительного оборудования [1].

По мимо ремонта уже сломавшейся техники, данная мобильная группа сможет проводить регламентированное и сезонное техническое обслуживания (ТО) сельскохозяйственной техники, в том числе тракторов, минитракторов и навесного оборудования, подготовку к весенне-летнему и осеннему периодам, а также оказывать профилактический осмотр сельхоз техники.

Для формирования данной группы нам потребуется перечень, представленный в таблице 1.

Таблица 1

Необходимые элементы создания мобильной группы

Наименование	Кол-во
Автомобиль Газ-3310	1
Рабочие механизаторы	3
Инструмент	1
Запасные части	Не ограничено

Все перечисленное выше имеется в нашей организации и находится в хорошем состоянии, а специалисты высоко квалифицированы.

Этапы выполнения заказа по вызову мобильной группы представлены на рисунке 1.

Прием заявок круглосуточно и без выходных

Рисунок 1 – Этапы выполнения заказа мобильной группой

Стоимость оказываемых услуг по ремонту будет составлять от 990,00 руб/час, без учета запасных частей и расходных материалов.

Далее необходимо рассчитать затраты на ведение выездного ремонта.

Например, поступает заявка на ремонт двигателя, дальность поездки до места необходимого ремонта 100 км и время самого ремонта будет составлять 12 часов.

Рассчитаем ГСМ на дорогу до места ремонта и обратно - это 200 км, если автомобиль ГАЗ- 3310 расходует 13 литров на 100 км, таким образом за дорогу на заявку и обратно наш автомобиль израсходует 26 литр, а цена на бензин составляет 39,40 руб, таким образом затраты на бензин составят

26 литров x 39,40 руб. = 1024 руб.

Далее, заработная плата одного рабочего за 1 час составляет 120 руб., у нас в мобильной группе 3 рабочих механизаторов, то бишь, получается, что за 1 час работы на заявке на троих механизаторов заработная плата составит 3 чел. x 120 руб. = 360 руб., а за все время ремонта она составит 360 руб. x 12 ч. = 4320 руб.

Далее рассчитаем выручку и чистую прибыль одной заявки без учета запасных частей

Выручка составит = $990 \times 12 = 11880$ руб.,

Чистая прибыль = $11880 - (1024 + 4320) = 6532$ руб.

Все расчеты были произведены по одной заявке, таких заявок в весенне-летний и осенний период может быть до 250-300 ед.

Таблица 2

Экономическая эффективность мероприятия [1]

Показатель	Сумма
Количество заявок, ед.	300 ед.
Заработная плата механизаторов, руб.	360 руб. за 1 час оказываемого ремонта
Затраты на ГСМ в среднем на одну заявку	1024 руб. x 300 заявок = 307200 руб
Время на 1 заявку	12 часов
Выручка с одной заявки	990 руб. x 12 час. = 11880 руб.
Выручка с 300 заявок	11880 x 300 ед. = 3 564 000 руб.
Чистая прибыль с 1 заявку	$11880 - (1024 \text{ руб.} + 4320 \text{ руб.}) = 6532 \text{ руб.}$
Чистая прибыль с 300 заявок	$6532 \text{ руб.} \times 300 \text{ ед.} = 1959600 \text{ руб.}$

Таким образом, предложенное мероприятие по созданию мобильной группы принесет нашей организации дополнительную прибыль в размере 6532 руб. с одной заявки и при выполнении 300 заявок в год прибыль составит 1959600 тыс.р.

- 1 Дзуганов В.Б., Ашабоков Б.А. Оптимизация технического обслуживания и ремонта сельскохозяйственной техники. // Международная научно-практическая конференция «Вавиловские чтения». Материалы Международной научно-практической конференции в 3-х томах, 2015 г. – С.294-299.
- 2 Есембекова А.У., Павлуцких М.В. Влияние производственного потенциала на эффективность функционирования на примере сельскохозяйственных организаций Курганской области. разработка стратегии социальной и экономической безопасности государства: материалы IV Всероссийской (национальной) научно-практической конференции. – Курган: Изд-во «Курганская ГСХА», 2018 . – С.238-242.
- 3 Костомахин М.Н., Силина М.И. Анализ результатов деятельности предприятий технического сервиса по обслуживанию и ремонту сельскохозяйственной техники. Вестник ВИЭСХ. – 2013 г. - №2(11). – С. 84-87.
- 4 Павлуцких М.В., Есембекова А.У., Палий Д.В. Оценка угроз финансовой безопасности сельскохозяйственных организаций курганской области. Разработка стратегии социальной и экономической безопасности государства: материалы IV Всероссийской (национальной) научно-практической конференции – Курган: Изд-во Курганская ГСХА, 2018. – С.312-317.
- 5 Пичугова Е.В., Есембекова А.У. Аутсорсинг как один из способов минимизации расходов организации. современные проблемы финансового регулирования и учёта в агропромышленном комплексе: материалы Всероссийской научно-практической конференции. – Курган: Изд-во Курганская ГСХА, 2017. – С.126-128.

Сыромятников С.В., Зырянов М.А., Медведев С.О.

Оценка эффективности использования мобильной многолезцовый рубильной машины в технологии переработки лесосечных отходов

*Лесосибирский филиал федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Сибирский государственный университет науки и технологии имени академика М.Ф. Решетнева»
(Россия, Лесосибирск)*

doi: 10.18411/lj-05-2018-69

idsp: 000001:lj-05-2018-69

Аннотация

Дана оценка эффективности использования мобильной многолезцовый рубильной машины в технологии переработки лесосечных отходов; рассчитаны годовой доход использования и срок окупаемости внедрения рубильной машины.

Ключевые слова: рубильная машина, экономическая эффективность, срок окупаемости, лесосечные отходы.

Annotation

Evaluate the effectiveness of the use of mobile chippers gang in technologies of processing of logging residues; the calculated annual income the use and payback of implementation of chippers.

Keyword: chopping machine, economic efficiency, payback period, cutting waste.

Внедрение современного оборудования в различные производственные процессы предприятий является неотъемлемой частью их поступательного развития. При этом необходимость внедрения современных механизмов должна быть обоснована соответствующими экономическими расчетами. Без должного экономического обоснования ни одно из внедрений не должно применяться. В противном случае, даже не смотря на возможную потенциальную выгоду, эффект может быть отрицательным [1, 2].

В рамках проводимого исследования была изучена возможность внедрения рубильной машины для переработки лесосечных отходов непосредственно на территории лесосек. В ходе разработки технического задания и консультаций со специалистами отрасли [3-6], было определено, что необходимое оборудование возможно создать на базе стационарной рубильной машины МРР8-50ГН [3].

В состав единовременных затрат включаются затраты на изготовление или покупку оборудования, доставку, а также на транспортные работы, связанные с внедрением рубильной машины [2, 3].

Проведем общий анализ затрат для внедрения данного оборудования.

Стоимость базового оборудования (аналогового образца – рубильной машины МРР8-50ГН) составляет 200000 руб [2].

Транспортные расходы на доставку рубильной машины составляют 62164 руб. [2].

Суммируя все затраты на внедрение рубильной машины получаем, что необходимая величина капиталовложений составляет 658638 руб. При этом в данную сумму входят закупка оборудования, транспортные расходы, приобретение комплектующих (10700 руб.), материалов (22450 руб.), а также монтажные работы (329319 руб.). Значительная величина последних обусловлена потребностью в значительных модификациях стандартного оборудования, а также рисками возможных потерь при пуско-наладочных работах [2, 3, 4].

Годовая производительность внедряемой рубильной машины $\Pi_{\text{год}}$, м³/год, определяется по формуле [7]

$$П_{\text{год}} = A \cdot T_{\text{эф}}, \quad (1)$$

где A – часовая производительность внедряемой рубительной машины, м³/час (принимается по расчетам 36 м³/час);

$T_{\text{эф}}$ – эффективный фонд рабочего времени, час.

Рассчитав отдельные показатели и выявив возможные угрозы потери производительности, было выявлено, что производственная мощность внедряемой рубительной машины составляет 71712 м³/год [7].

Крайне важным аспектом работы предлагаемого оборудования является себестоимость щепы, полученной из лесосечных отходов в процессе работы рубительной машины [6].

Себестоимость щепы включает в себя затраты заработной платы основных и вспомогательных рабочих, расход топлива для работы рубительной машины и транспортные затраты транспортировку щепы от лесосеки до предприятия [6].

Сведем основные затраты на производство щепы в таблицу 1.

Таблица 1.

Затраты на производство щепы из отходов лесосеки

Наименование	Затраты, тыс. руб.	Сумма на единицу продукции, руб./м ³
Заработная плата	788	10,55
Расход топлива для работы рубительной машины	675	9,41
Амортизационные отчисления	103	1,44
Транспортные затраты на доставку щепы	3032	42,28
Производственная себестоимость	4562	63,61
Прочие расходы (10% от итога)	456	6,36
Полная себестоимость	5018	69,97

Таким образом, суммарные затраты составят 5018 тыс. руб., а затраты на единицу чуть меньше 70 руб./м³. Анализируя величину затрат на единицу продукции, следует отметить достаточно неплохой экономический показатель. На ряде предприятий отрасли эта величина существенно выше. Тем не менее, необходимо произвести расчет эффективности предлагаемого решения [5].

Расчет экономической эффективности приведем полностью.

Прибыль от продажи щепы из отходов лесосеки P , определяется по формуле [7]

$$P = (C - C/C) \cdot V, \quad (2)$$

где C – цена одного кубического метра щепы, полученной из отходов лесосеки, руб./м³ (80 руб./м³);

C/C – себестоимость щепы, руб./м³ (69,97 руб./м³);

V – объем изготовления щепы в год, м³/год (71712 м³/год).

Подставив значения в формулу 2, получим прибыль от продажи равной $P = 719$ тыс. руб

Прибыль с учетом налога P_n , руб., определяется по формуле [7]

$$P_n = P - (P \cdot 0,2), \quad (3)$$

где 0,2 – налог на прибыль, 20% от прибыли.

Подставляя значения в формулу 3, получим прибыль с учетом налога $P_n = 575$ тыс. руб

Чистая прибыль $P_{\text{ч}}$, руб., определяется по формуле [7]

$$P_{\text{ч}} = P_n \cdot K_{\text{диск}}, \quad (4)$$

где $K_{\text{диск}}$ – коэффициент дисконтирования (0,8928) [7].

Подставляя значения в формулу 4, получим чистую прибыль равной $P_q = 514$ тыс. руб

Срок окупаемости проекта $T_{ок}$, лет, определяется по формуле [1]

$$T_{ок} = \frac{KB}{P_q}, \quad (5)$$

где KB – капитальные вложения для реализации проекта, руб. (658638 руб.).

Подставляя значения в формулу 5 получим срок окупаемости проекта равному $T_{ок} = 1,28$ лет.

Коэффициент экономической эффективности определяется по формуле [7]

$$K_{эф} = \frac{P_q}{KB}. \quad (6)$$

Подставляя значения в формулу 6, получим коэффициент экономической эффективности равный $K_{эф} = 0,78$.

Таким образом, в результате проведения расчетов установлено, что годовой доход от использования данного оборудования составляет 719271 руб./год. Чистая дисконтированная прибыль составляет 513732 рубля в год. Срок окупаемости составляет 1,28 года при коэффициенте экономической эффективности 0,78.

Можно сделать вывод о достаточно неплохой экономической эффективности предлагаемой рубительной машины. Данное оборудование необходимо внедрять на различных предприятия отрасли [5]. Разумеется, если имеющееся на них оборудование уступает рекомендуемому в данной работе [6].

1. Зырянов М.А. Проектирование и моделирование оборудования для повышения эффективности использования порубочных остатков / М.А. Зырянов, А.П. Мохирев, С.В. Сыромятников // Ремонт. Восстановление. Модернизация, 2017. № 3. С. 31-33.
2. Зырянов М.А. Модернизация многорезцовой рубительной машины для переработки отходов лесосеки / М.А. Зырянов, С.В. Сыромятников // Ремонт. Восстановление. Модернизация, 2017. № 12. С. 40-43.
3. Медведев С.О. Выбор оптимального оборудования для технического перевооружения на лесопромышленном предприятии / С.О. Медведев, А.П. Мохирев, С.В. Рогачева // Актуальные направления научных исследований XXI века: теория и практика, 2015. Т. 3. № 9-3 (20-3). С. 324-328.
4. Зырянов М.А. Разработка и экспериментально-теоретическое обоснование технологии переработки порубочных остатков древесины / М.А. Зырянов, А.П. Мохирев, Т.Г. Рябова, С.А. Карпук // В мире научных открытий, 2015. № 12-3 (72). С. 845-853.
5. Мохирев А.П. Оценка технологических процессов лесозаготовительных предприятий / А.П. Мохирев, Е.В. Горяева, С.О. Медведев // Лесотехнический журнал, 2016. Т. 6. № 4 (24). С. 139-147.
6. Медведев С.О. Теоретические аспекты переработки древесных отходов лесопромышленного комплекса / С.О. Медведев, Ю.А. Безруких, А.П. Мохирев // Актуальные направления научных исследований XXI века: теория и практика, 2015. Т. 3. № 9-2 (20-2). С. 209-213.
7. Мугаидин С.И. Экономическое обоснование строительства и реконструкции цехов и предприятий деревообрабатывающей промышленности [Текст]: Методические указания по дипломному проектированию. – Ленинград, 1986 – 36с.

Фатеева С.В., Щепеткова Т.В.

Основной курс развития некоммерческих организаций в современных условиях

*Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал)
федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего
образования «Донской государственный технический университет» в г. Шахты
Ростовской области
(Россия, Шахты)*

doi: 10.18411/lj-05-2018-70

idsp: 000001:lj-05-2018-70

Аннотация

В данной статье рассмотрены виды некоммерческих организаций, на примере ассоциаций. Проанализирована деятельность Ассоциации Европейского бизнеса и её роль в экономике России.

Ключевые слова: некоммерческие организации, ассоциации, Ассоциация Европейского бизнеса.

Abstract

This article describes the types of non-profit organizations, the example of associations. The activity of the Association of European business And its role in the Russian economy are analyzed.

Нередко, коммерческие компании, государственные предприятия и физические лица сталкиваются в результате своей деятельности, с необходимостью эффективного взаимодействия в некоммерческом направлении. Эта необходимость возникает в целях достижения результатов в социально значимых проектах, защиты имущественных интересов. Основным инструментом для реализации данного направления могут выступать некоммерческие организации.

НКО – это сознательно созданная экономическая организация для реализации социально и экономически значимых целей.[1]

Существует большое разнообразие форм и видов НКО, которые систематизированы на рис. №1.

Рис.1 Виды организаций

Долгое время лидирующую позицию среди НКО занимали фонды, но со временем их вытеснили ассоциации, обеспечивающие плодотворное сотрудничество, которые в рамках закона позволяют действовать таким объединениям.

Ассоциация (союз) – это объединение на некоммерческой основе определенных юридических и физических лиц (включая индивидуальных предпринимателей), а так же государственных предприятий с целью координации их действий, наиболее эффективного использования потенциала каждого из них, для достижения определённых, некоммерческих целей.

Выделяют несколько целей создания ассоциаций:

1. Для взаимной координации ведущейся ими коммерческой деятельности.
2. Объединение профессионалов определенных направлений с целью обмена информацией.
3. Для представления, а также защиты общих материальных и иных интересов.

Ассоциацией (союзом) можно назвать некоммерческую корпоративную организацию, которая:

- создана на добровольных правах членства юридических или физических лиц;
- основана с целью распределения и координации предпринимательской деятельности своих членов;

- не ставит своей целью получение денежной прибыли в результате своей деятельности;
- не преследует достижение цели по защите трудовых прав и коммерческих интересов своих членов.[2]

Главными учредительными документами ассоциации являются учредительный договор и Устав. Учреждать ассоциацию имеют право минимум два лица, максимальное количество не обозначено. [3]

За последние годы, было создано несколько десятков крупных ассоциаций юридических и физических лиц. Основные формы ассоциаций показаны на Рис.2.

Рис.2 Формы ассоциаций.

В России на протяжении длительного времени успешно функционируют бизнес – ассоциации.

Бизнес – ассоциации – это объединения предпринимателей, фирм, корпораций с целью достижения общих интересов. Формирование ассоциаций в бизнес – сфере улучшает взаимоотношения между предпринимателями, выводя их из конкурентов в партнёров.

На территории России стремление к объединению приобрело массовый характер с зарождением капитализма. Различные объединения пользовались успехом среди фабрикантов, предпринимателей, торговцев, заводчиков, банкиров.

В начале 19-го века на территории России было зафиксировано около 160 ассоциаций в сфере предпринимательства.

В середине 20-го века рост бизнес – ассоциаций замедлился, это было связано с тем, что предпринимательство было признано вне закона и считалось спекулятивной деятельностью.

В условиях рыночной экономики ассоциации стали возникать снова. Одной из наиболее крупных бизнес – ассоциаций в России является Ассоциация европейского бизнеса.

Ассоциация европейского бизнеса – это некоммерческая организация, в её состав входят предприятия и предприниматели из стран ЕС и государств-членов Европейской ассоциации свободной торговли. Ассоциация европейского бизнеса в Российской Федерации была создана в 1995 году и в настоящее время объединяет около 640 российских и европейских компаний, многонациональных корпораций, фирм и предприятий среднего и малого бизнеса.

Главной целью Ассоциации является укрепление экономических, предпринимательских, финансовых, коммерческих связей между странами – членами ЕС и Россией.

На базе Ассоциации осуществляют деятельность около 45 рабочих групп и комитетов, они изучают и анализируют вопросы в различных сферах бизнеса (энергетики, таможенной и транспортной сферы, авиаперевозок, законодательства, налогообложения). Комитеты тесно взаимодействуют с европейскими и российскими органами государственной власти, дают комментарии и рекомендации, предлагают изменения в законопроекты РФ. С помощью СМИ и веб-сайта Ассоциация оказывает информационную поддержку всем своим членам.

Ассоциация создаёт благоприятные условия для своих членов, с этой целью создана программа лояльности. Рассмотрим некоторые предложения 2018 года представленные в таблице №1:

Программа лояльности		
Сфера услуг:	Фирма:	Предложения для членов АЕБ:
Оборудование для конференций и офисов	Mikenopa	техническая поддержка мероприятий, гостиниц и конференц-центров – 15% скидка членам АЕБ
Консалтинг	Antal Russia	БЕСПЛАТНЫЙ тест оценки личности до 3 кандидатов.
	Coleman Services UK	БЕСПЛАТНЫЙ доступ к аналитическому сервису HR 20% скидка на HR аутсорсинг, аутсорсинг расчета заработной платы, HR аудит.
Недвижимость	Intermark Relocation	специальные предложения на услуги аренды.

Ассоциация европейского бизнеса представляет интересы европейских компаний посредством:

- Постановка основных деловых и юридических задач с помощью комитетов и рабочих групп АЕБ;
- Направления вопросов от компаний-членов в компетентные органы ЕС, а также российской бизнес-аудитории и политическим лидерам;
- Наличия статуса независимой организации, чья позиция признается на самом высоком уровне как в России, так и в ЕС.[4]

Таким образом, выполняя свою миссию, Ассоциация даёт поддержку, направляет и защищает интересы своих участников.

Так Ассоциация Европейского бизнеса не поддержала санкционную политику США против России. Так как, по их мнению, это заморозило бы деловую активность, сократив объем промышленного производства. Скорейшее политическое взаимопонимание, по мнению АЕБ, выгодно всем заинтересованным сторонам.

Исходя из этого, можно сделать вывод, что вступая в ассоциацию, компания не только получает поддержку и добивается социальных показателей, но и получает защиту своих интересов. [5]

1. В.М. Белоусов, Е.М. Бортник, С.В. Фатеева./ Некоммерческие институты: закономерности становления и функционирования//Научное издание. 2003 С.10
2. Гражданский Кодекс РФ, ст.123.
3. Гражданский Кодекс РФ, п.9 ст.159
4. Официальный сайт Ассоциации Европейского бизнеса [Электронный ресурс] Режим доступа:www.aebrus.ru
5. Э.Ю. Черкесова. Особенности социокультурного определения современной экономической деятельности/ научная статья / International Journal of Economics and Financial Issues, 2016, Volume 6, No. //К.В. Воденко, Л.А. Швачкина, С.В. Фатеева, И.Ю. Ерошева,

РАЗДЕЛ X. МЕНЕДЖМЕНТ

Храпунова М.С., Алексина А.О.

Физическая культура и спорт как объект отраслевого менеджмента

*Самарский государственный экономический университет
(Россия, Самара)*

doi: 10.18411/lj-05-2018-71

idsp: 000001:lj-05-2018-71

Аннотация

Нынешний уровень развития общества, способствует повышению требований к качеству государственного управления. Существующие механизмы реализации политики в сфере физической культуры и массового спорта не дают ожидаемых результатов.

Ключевые слова: спортивный менеджмент, эффективность управления, продукт деятельности, функции и методы управления.

Спортивный менеджмент представляет собой теорию и практику эффективного управления спортивными организациями, работающими в рыночных условиях. Физическая культура является подсектором такой отрасли народного хозяйства России, как «здравоохранение и социальные услуги». Основой любой отрасли является организация.

Предметом спортивного менеджмента являются управленческие отношения, которые формируются в процессе взаимодействия субъекта и объекта управления внутри организаций функционирующих в сфере физической культуры и спорта и взаимодействия их с внешней средой в процессе производства и распространения рассматриваемой сферы услуг.

Сущность спортивного менеджмента заключается в целенаправленном влиянии субъекта управления на эксплуатируемый объект для обеспечения перевода объекта в новое качественное состояние, т. е. из начального состояния в желаемое, плановое.

Целью спортивного менеджмента является обеспечение эффективного функционирования спортивных организаций в современных рыночных условиях России, а так же знание законов функционирования и социального развития физической культуры и спорта в обществе и развитие целенаправленного эффективного управления этими процессами.

Методы менеджмента управления выделяют следующие: экономические, административные и социально-психологические. Под экономическим методом понимают экономический расчет, основанный на сознательном использовании системы экономических законов и категорий рыночной экономики. Административным методом являются отношения власти, присущая организации дисциплина ответственности; ориентированы на такие мотивы поведения как осознанная необходимость дисциплины труда, чувство долга, стремление трудиться. Социально-психологические методы управления представляют собой совокупность специфических способов воздействия на личностные отношения и связи, возникающие в трудовых коллективах, а также на социальные процессы, протекающие в них.

Можно выделить следующие функции управления: прогнозирование; планирование; организация; распоряительство; мотивация; руководство; координация; контроль; коммуникация; исследование; оценка; принятие решений; подбор персонала; представительство; ведение переговоров или заключение сделок.

Стоит отметить, что в современной России насчитывается около 110 тысяч различных спортивных организаций (спортивные школы и школы олимпийского резерва,

спортивные клубы, оздоровительные клубы), высшие учебные заведения, средние школы, осуществляющие спортивную работу. Более 270 тыс. специалистов (тренеров, преподавателей, учителей физической культуры, инструкторов, методистов и др.), и более миллиона работников и технических кадров работают в спортивных организациях России. По последним данным, в спортивных секциях занимаются около 15,5 млн человек, физкультурой занимаются почти 22 млн человек.

Основным продуктом деятельности этих организаций являются спортивные услуги, то есть организованные формы спортивных занятий, программы и системы учебных занятий, методические комплексы, спортивные шоу и др.

Из всего вышесказанного видно, что физическая культура и спорт как отрасль и объект управления представляют собой совокупность организаций и учреждений, осуществляющих деятельность по производству спортивных и спортивных услуг, по физической реабилитации людей на научно-обоснованной, программно-методической и официально признанной нормативной основе.

Таким образом, спортивный менеджмент является одним из видов отраслевого специального менеджмента, обеспечивающих эффективное функционирование физкультурно-спортивных организаций в рыночных условиях. Иными словами, спортивный менеджмент является самостоятельным видом профессиональной деятельности по управлению работой, направленной на достижение целей спортивных организаций, действующих в рыночных условиях, за счет рационального использования материальных, трудовых ресурсов.

В системе управления физической культурой и спортом (отрасли) субъектами являются в первую очередь федеральные органы исполнительной власти и органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации в области физической культуры и спорта, а также иные органы государственного и общественного контроля, а также объекты — спортивные организации различного уровня и характера.

При этом в качестве ограничений на процесс воздействия субъекта на объект могут выступать размеры спортивной организации и ее организационно-правовая форма, квалификация и опыт руководителей различных званий и исполнителей, а также другие факторы.

Обеспечиваются универсальность и массовость физической культуры:

- обязательные программы физического развития детей дошкольного возраста в детском саду;
- комплексная программа физического воспитания учащихся всех классов профессионально-общеобразовательной школы;
- физическая подготовка в университетах, клубах, спортивных и оздоровительных секциях;
- программы спортивных школ, клубов, секций, систематическая зарядка дома и на работе.

Широко используется многообразие национальных форм физической культуры.

В то же время парки и стадионы недостаточно используются для повышения уровня физической культуры населения, наблюдается слабая инициатива в строительстве простейших спортивных залов и площадок, в организации туристических, спортивных и других клубов на кооперативной основе.

Каждый цивилизованный человек из молодежи должен заботиться о своем физическом совершенствовании и знаниях в области медицинской помощи и гигиены, вести здоровый образ жизни [3, с. 178].

Стратегической целью системы физической культуры является формирование физической культуры человека как неотъемлемого компонента всесторонне развитой личности, характеризующегося активностью самоопределение, творческое освоение ценностей физической культуры. [4, с. 53-56]

Система физической культуры функционирует в тесном взаимодействии с другими системами общества. Развиваясь под влиянием культуры, науки, экономики, политики, искусства, система физической культуры оказывает воздействие на все сферы общественной деятельности.

Стратегическая цель функционирования физической культуры как социально-педагогической системы конкретизируется в общих задачах, подробно его содержание, которые необходимо решать с любым контингентом занимающихся, выделяя проблемы обучения, задачи физического развития и задачи воспитания личности.

Необходимость сохранения и укрепления традиций физкультурно-оздоровительного и спортивного направления в России очевидна, и сегодня необходимо в первую очередь усилить работу по месту жительства детей и молодежи, укрепить существующую материальную базу — спортивные площадки. Недостаточно ограничиваться только сдачей спортивного объекта местного значения мероприятия, следует проводить регулярные проверки отечественных спортивных сооружений, осуществлять контроль их использования по назначению. Например, детские площадки часто используются для выгула собак и распития алкогольных напитков.

В заключение следует отметить, что развитие сферы физической культуры и спорта в Российской Федерации должна занять одно из ключевых мест в планах государства. Поэтому, рассматривая мировую экономику, можно отметить, что благосостояние населения, выражающееся в экономическом росте страны, зависит от физического здоровья нации.

1. Евсеев, Ю.И. Физическая культура: Учебное пособие / Ю.И. Евсеев. - Рн/Д: Феникс, 2012. - 444 с.
2. Золотов, М.И. Менеджмент в сфере физической культуры, спорта и рекреации / М.И.Золотов, Е.В.Кузьмичева.- Воронеж, 2010. - 252 с. Муллер, А.Б. Физическая культура: Учебник для вузов / А.Б. Муллер, Н.С. Дядичкина, Ю.А. Богашенко. - М.: Юрайт, 2013. - 424 с.
3. Петрова, В.И. Профессионально-оздоровительная физическая культура студента (для бакалавров) / В.И. Петрова, А.Ю. Петров, А.Н. Сорокин. - М.: КноРус, 2013. - 304 с.
4. Алексина А.О., Ермакова А.Д. ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ СПОРТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТА В РОССИИ // Сборник научных статей III Всероссийской заочной научно-практической конференции: ч.1. Самарский государственный экономический университет. 2017. С. 53-56
5. Мескон М. Х., Альбер М. М., Хедоури Ф. Основы менеджмента / пер. с англ. ; под ред. А. Я. Кибанова. М. : ИНФРА, 1998. 512 с.
6. Виханский О. С., Наумов А. И. Менеджмент : учебник. 3-е изд. М. : Экономистъ, 2003. 528 с
7. Веснин В. Р. Менеджмент : учебник. 3-е изд., перераб. и доп. М. : Проспект, 2006. 504 с

РАЗДЕЛ XI. АРХИТЕКТУРА

Быковская Е.В.

Принципы размещения предприятий розничной торговли на территории города

*Московский Государственный Строительный Университет
(Россия, Москва)*

doi: 10.18411/lj-05-2018-72

idsp: 000001:lj-05-2018-72

Аннотация

В статье рассмотрены основные принципы проектирования торговой сети в городской застройке. Автор определяет факторы, являющиеся наиболее важными при распределении торговых предприятий различных категорий на территории поселения, а также раскрывает нюансы каждого из них.

Ключевые слова: торговое обслуживание территории, проектирование торговой сети, стационарная торговая сеть, розничная торговля, размещение торговых предприятий, универсам.

Рациональное размещение розничных магазинов на городской территории имеет большое значение, так как именно оно обеспечивает высокую экономическую эффективность деятельности торговых предприятий и максимальный уровень удовлетворения потребителя, помимо этого сеть розничной торговли является одной из важнейших составных частей архитектурного ансамбля города.

Сеть розничной торговли должна быть максимально приближена к населению города и удовлетворять все необходимые его потребности. На размещение этой сети наибольшее влияние оказывают тип населенного пункта и численность ее жителей. Таким образом, при проектировании торговых предприятий в городах следует принять во внимание градостроительные, транспортные, экономические и социальные факторы их размещения.

К градостроительным факторам относится общая площадь города, а также зонирование его территории, численность населения и его плотность, принципы размещения административных, культурных и спортивных центров, распределение функциональных зон.

Транспортные факторы подразумевают под собой распределение, направление и интенсивность потоков движения индивидуального, общественного и грузового транспорта.

Основу экономических факторов грамотного размещения торговых розничных предприятий составляет обеспечение достаточного уровня дохода в результате работы торговой сети, в том числе окупаемость затрат на ее эксплуатацию.

К социальным факторам главным образом можно отнести обеспечение необходимой доступности предприятий розничной торговли для населения, что ведет за собой снижение времени, затрачиваемого людьми на посещение этих предприятий, и, как следствие, достижение достаточного качества торгового обслуживания.

В основе грамотного расположения предприятий розничной торговли в крупных городах лежат принципы группового размещения и равномерности, а также ориентации магазинов на конкретную зону торгового обслуживания.

Принцип группового размещения подразумевает под собой соблюдение условий территориальной близости магазинов с преобладанием разного товарного профиля в целях удовлетворения полного спроса населения в комплексе.

Принцип равномерности применим к однотипным предприятиям, то есть так называемым универсальным магазинам, торгующим продуктами и бытовыми товарами повседневного спроса и обслуживающим, как правило, постоянную категорию покупателей. Он подразумевает под собой, главным образом, обязательный равномерный учет плотности населения города и размещение магазинов по всей его территории с учетом данного параметра.

Не менее важным в вопросах проектирования торговой сети является принцип направленности магазинов на вполне конкретную зону обслуживания. В соответствии этим принципом вся общегородская сеть розничной торговли квалифицируется на магазины местного значения, магазины общегородского значения и магазины, расположенные в составе торговых комплексов.

Магазины местного значения, как правило, расположены в пределах пешеходной доступности жилой зоны города, на продаже в них должен быть представлен многоцелевой ассортимент необходимых потребителю товаров.

Магазины общегородского значения предназначены для обслуживания населения всего города, а потому охватывают широкий спектр возможных товаров, и в их число должны входить не только универсальные, но и специализированные и комбинированные магазины.

Магазины, входящие в состав крупных торговых комплексов, как правило, предлагают своим покупателям универсальный и широкий ассортимент. Такие центры рациональнее всего размещать на пересечении крупных автомагистралей, как правило, на окраине городской застройки или вне ее пределов.

В случае невозможности создания в городе постоянной стационарной розничной торговой сети торговое обслуживание территории может обеспечиваться с помощью передвижной торговой сети – методами развозной и разносной торговли.

1. Градостроительный кодекс Российской Федерации от 29 декабря 2004 г. № 190-ФЗ (ред. от 23.04.2018).
2. СП 42.13330.2011. Градостроительство. Планировка и застройка городских и сельских поселений.
3. Мудров Л.В. Размещение и развитие общегородских торговых центров в структуре крупнейших городов: диссертация на соискание ученой степени кандидата архитектуры. М.: ЦНИИиП градостроительства, 1983.
4. <http://www.elitarium.ru/torgovoe-predpriyatie-rozничnaya-torgovlya-rynok-magazin-gorod-territoriya-mestoraspolozhenie-planirovanie/>
5. Богачев П.С. Транспортное обслуживание крупных торговых комплексов: дис. канд. техн. наук. Москва, 2007. 185 с.
6. <http://zdamsam.ru/a52757.html>

Горская А.Л.
Сохранение исторического облика городов

*Донской государственный технический университет
(Россия, Ростов-на-Дону)*

doi: 10.18411/lj-05-2018-73

idsp: 000001:lj-05-2018-73

Аннотация

Статья посвящена актуальной на сегодняшний день проблеме сохранения культурного наследия. Работы, проводимые по ремонту, реставрации зданий памятников архитектуры, требуют особый подход.

Ключевые слова: историческая застройка, памятники архитектуры, техническое состояние здания

Роль объектов культурного наследия в жизни общества, без сомнения, сложно переоценить. Именно благодаря им формируется культура общества и значимость событий в памяти людей. Утраты культурных ценностей невозможны и необратимы, с каждым годом архитектурных памятников и исторических зданий в наших городах остается все меньше [1].

Неконтролируемая урбанизация, разнообразная инфраструктура, движение транспорта, неуместное новое строительство в исторической среде, также неправильный режим эксплуатации существующих зданий ускоряют процессы естественного старения объектов наследия, тем самым создавая угрозу их физической утраты [2].

Во многих городах в самом разгаре ремонт фасадов зданий, расположенных в исторической части города. Работы вызывают недоумение специалистов и неравнодушных граждан, на глазах которых происходит уничтожение неповторимого облика.

Например, на зданиях, выполненных в кирпичном стиле, не пытаются сохранить уникальную кладку и его исторический вид - в большинстве случаев либо закрашивают под кирпич вместо того, чтобы его почистить, при этом цвет оставляет желать лучшего, либо штукатурят (рис. 1). И таких примеров масса.

Визуальный анализ, проведенного исследования, показывает, что, кладка зданий зачастую неровная, неоднородной окраски, от светлого до почти черного цвета, кирпич имеет неодинаковые размеры, раствор в швах известковый с разной толщиной шва.

Рисунок 1. Пример проведения ремонта фасада зданий

Таким образом, необходимо создавать специализированные комиссии по ремонту, реставрации и других видов работ, направленных на сохранение исторического облика городов.

1. Котенко И.А., Харитонов А.С. Тайна старого самарского дома // Вестник СГАСУ. Градостроительство и архитектура. 2015. № 2(19). С. 34-40.
2. Шеина С.Г., Бабенко Л.Л., Шумеев П.А. Разработка информационно-аналитического сопровождения системы градоэкологического обеспечения сохранения исторической застройки при реконструкции городских территорий. Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ», №5, (2013).

Искендеров У.Ж., Омуралиев Д.Д.
Жанры градостроительного анализа

*Кыргызский государственный университет строительства, транспорта и архитектуры им. Н. Исанова
(Кыргызстан, Бишкек)*

doi: 10.18411/lj-05-2018-74

idsp: 000001:lj-05-2018-74

Аннотация

Рассматриваются вопросы применения жанрового подхода градостроительного анализа, как метода проектирования и исследования структуры города. Анализируется

отечественный и зарубежный опыт использования системного жанрового подхода к разнообразным архитектурно-градостроительным задачам. Описывается последовательность жанров градостроительного анализа.

Ключевые слова: Теория градостроительства, проектно-прикладной подход, функциональная планировка, комплексно-интегративный анализ, аналитическое обследование, градостроительная эстетика.

Решения тех или иных задач градостроительного анализа напрямую связаны с содержанием познавательной цели. Сколько аналитических задач нужно решить для достижения поставленной цели? Ровно столько, сколько требуется для получения удовлетворительного искомого результата. Содержание и последовательность решения познавательных задач определяется самим исследователем в процессе аналитической работы. Поэтому очень важно здесь, чтобы каждая задача должна быть осознанна и ясно сформулирована. В конечном итоге цели и задачи градостроительного анализа направлена на добывании недостающей информации (для исследования и проектирования) и выработка нового профессионального градостроительного знания. Можно выделить ряд жанровых особенностей характерных для градостроительного анализа.

Таблица 1

Жанры градостроительного анализа

1	2	3
Проектно-прикладной жанр анализа	Теоретико-исторический жанр анализа	Комплексно-интегративный жанр анализа
Функционально-планировочный	Историко-градостроительный анализ	Градостроительство анализируется как некая саморазвивающаяся отрасль
Инфраструктурный		
Ландшафтно-экологический	Теоретико-градостроительный анализ	Междисциплинарный градостроительный анализ отдельного объекта
Технико-экономический		
Строительно-технологический	Градостроительно-эстетический анализ	Аналитическое обследование

Наиболее распространенным жанром анализа является *проектно-прикладной*, т. к. часто используется практически во всех стадиях и видах градостроительного проектирования. Этот жанр имеет несколько частных ответвлений, они перечислены выше.

В качестве образца, представляющий *проектно-прикладной жанр* в функционально-планировочном отношении можно обратиться к исследованиям А. Е. Гутнова «Эволюция градостроительства» (1984 г.), Ю. П. Бочарова, О. К. Кудрявцева «Планировочная структура современного города» (1972 г.), В. А. Лаврова «Город и его общественный центр» (1964 г.), где, как правило, объектом исследования является современный город в виде самостоятельно развивающейся целостности (системы), в которой структурно-планировочные и функционально-взаимосвязанная организация пространственной среды города занимает основное внимание градостроителя.

В книге Д. Д. Омуралиева «Проектирование центров обслуживания в крупнейших городах» (1976 г.) объектом анализа является городской центр как многофункциональная пространственно развитая система. Целью анализа здесь выбрана разработка принципиальных схем-моделей, используемых в процессе проектирования для выбора вариантов архитектурно-планировочных решений. В задачи анализа входит выявление вопросов, связанных с установлением функционального разнообразия городского центра, планировочно-композиционной роли общественных зданий и комплексов, площадей, потребности в территории и др.

Цель анализа этого жанра направлена на выработку и углубление профессионального знания, необходимого для решения задачи градостроительного

проектирования, таких как разработка концепций генплана города, определение необходимого состава планировочных элементов (общественного центра жилого района и др.), обеспечение условий для функционирования социальной, инженерной, транспортной инфраструктуры, определение рациональной формы планировочной структуры, обеспечение территориального роста города и т. п.

Градостроительный, анализ, по характеру тяготеющий к *теоретико-историческому жанру*, занимает заметное место в градостроительной научной литературе. В этом жанре написаны множество книг. Некоторые из них являются фундаментальными трудами, без которых трудно представить вообще саму градостроительную науку.

Методы и приемы историко-градостроительного анализа мастерски могли использовать такие ученые, как А. В. Бунин, Т. Ф. Саваренская, Б. А. Лавров, Н. П. Былинкин, А. М. Журавлев, О. А. Шведковский, В. Л. Воронина и другие. Например, непревзойденными образцами историко-градостроительного анализа можно считать тексты в книгах «История архитектуры» А. В. Бунина, Т.Ф.Саваренская, посвященные древним и средневековым городам Востока и Европы,

Преимущественно приемы теоретико-градостроительного анализа использованы в книгах М. Г. Бархина «Архитектура и город» (1970 г.), А. Е. Гутнов, И. Г. Лежава «Будущее города» (1977 г.), в диссертациях Н. Д. Кострикина и других.

Градостроительно-эстетический анализ представляет из себя синтез методов теорий архитектурной композиции, искусствоведения, эстетики и других, которые адаптированы для выявления художественных качеств градостроительных объектов. В качестве примера можно сослаться на следующий источник: А.В. Иконников «Архитектура и формирование городской среды» (1982 г.), К. Линч «Образ города» (1982 г.).

Комплексно-интегративный жанр градостроительного анализа встречается в тех случаях, когда пытаются максимально широко осветить исследуемый градостроительный объект во всех возможных ипостасях. По существу это - междисциплинарный подход, концентрирующий усилия различного профиля специалистов в целях взаимосогласованного решения, теоретических и практических проблем градостроительства (например, столичного города). Здесь наблюдается два ответвления жанра: 1) когда градостроительство анализируется как некая саморазвивающаяся отрасль («Градостроительство» (1976 г.) и «Основы советского градостроительства» (1969г.); 2) междисциплинарный градостроительный анализ отдельного объекта (система расселения город, парк и т. п.). Градостроительный объект, может быть, подвергнут аналитическому обследованию.

Таким образом, имея цельное представление о жанровом подходе в градостроительном анализе, исследовании, проектировании и прогнозировании как важнейшего инструмента, можно использовать и применять ко всем градостроительным структурам в качестве современного образца в градостроительном моделировании. Также нужно отметить, что результаты градостроительного анализа настолько велики, порой могут кардинально изменить функциональную модель или будущее пространство города.

1. Урбах А. И., Омуралиев Д.Д. Системно-структурный метод проектирования общественных центров больших городов // Научное издание: М.: 1976. -25 с.
2. Омуралиев Д. Д. Методология и методика архитектурного анализа // Учебное пособие: Б.: 2003. – 301 с.
3. Омуралиев Д.Д., Нарбаев К.Ж. История градостроительства Кыргызстана / Государственное агентство по архитектуре и строительству КР.Б.:2005.-352 с.
4. Искендеров У.Ж. Классификация и система расселения городов юга Кыргызстана // «Вестник КГУСТА вып. 2 (36)» Бишкек, 2012 . - 12-20 с.
5. Омуралиев Д.Д., Искендеров У.Ж. Разработка архитектурно-прогнозной модели малых городов южного региона Кыргызстана // Вестник КГУСТА вып. 4 (58)» Бишкек, 2017. - 34-39 с.

Омуралиев Д. Д., Искендеров У. Ж.

Теоретико-методологический базис градостроительного анализа

*Кыргызский государственный университет строительства, транспорта и архитектуры им. Н. Исанова
(Кыргызстан, Бишкек)*

doi: 10.18411/lj-05-2018-75

idsp: 000001:lj-05-2018-75

Аннотация

В данной статье авторами рассматривается становление и формирование градостроительной теории и науки, которая стала служить, в качестве полноценной методологической базы, как для проектирования, так и для исследования, в том числе и для градостроительного анализа.

Ключевые слова: Градостроительная теория, методы исследования, прогнозирование, теоретико-методологический базис, градостроительная наука, градостроительный анализ.

В целом градостроительный анализ как один из методов *исследования*, предпроектной подготовки, прогнозирования сформировался в XX веке. Начальный этап становления градостроительного анализа связан с накоплением знаний о градостроительных объектах во второй половине XIX века, а также возникновением относительно самостоятельной области архитектуры - *теории градостроительства* (градостроительной науки) в начале XX века. Накопление первоначально описательного, затем в какой-то мере теоретического знания об особенностях таких градостроительных объектов, как улицы, площади, городской центр, жилой район, город, система расселения, малые населенные места позволили вести целенаправленное углубленное исследование градостроителями для разработки «моделей решения градостроительных задач» и предложения перспективных путей развития градостроительных процессов. Были установлены некие пространственно-планировочные, функциональные закономерности градостроительных объектов, что легло в основу проектной практики в качестве правил, принципов или образцовых моделей решения. Самым большим достижением градостроительной теории в первой половине XX века было формулировка ряда единых градостроительных понятий (транспортная структура, плотность застройки, типов городов) и неких концепций проектирования новых городов (линейный город, компактный город). В 60-е годы прошлого столетия обозначилась новая область градостроительства - районная планировка и система расселения. Поиск решения проблем больших и малых городов на Западе и в СНГ энергично предпринятых в 20-е годы архитекторами-модернистами привели к превращению градостроительства в сложную и многоотраслевую дисциплину. Уже в начальном этапе развития градостроительной теории наметились тенденции чаще использовать количественные характеристики в анализе градостроительных явлений, чем применение описательных методов и графических схем.

Дальнейшее развитие градостроительной теории и, разработка методов градостроительного анализа шло за счет расширения научной базы градостроительства знаниями и методами смежных дисциплин таких как, социология, экономическая география, экология, транспорт, инженерные коммуникации, экономика, математическое моделирование и др. Многие понятия, термины из этих наук были адаптированы для целей градостроительства. Они расширили и углубили понятийный аппарат градостроительной науки. Со второй половины XX века градостроительная теория стала служить, в качестве полноценной методологической базы, как для

проектирования, так и для исследования (в том числе и для градостроительного анализа).

Градостроительная теория как научная, дисциплина представляет, собой «совокупность знаний прикладного и фундаментального характера о территориально-пространственной организации населенных мест и системы расселения». Условно можно считать в этом отношении, что теория градостроительства состоит из двух взаимосвязанных разделов *теории градостроительного проектирования и методологии градостроительного исследования.* В методологии градостроительных исследований методы и средства градостроительного анализа занимают центральное место.

Полноценное решение специфических задач архитектурно-пространственной организации среды невозможна без комплексного использования двух разделов теории градостроительства.

Одним из существенных сторон градостроительного проектирования и исследования является прогнозный характер решения задач. Современное градостроительное проектирование в большей степени ориентирована на предвидение градостроительного процесса, чем на закрепление и фиксации существующих градостроительных структур. Длительность формирования городской среды и постоянный рост структуры градостроительного объекта обуславливает направить задачи градостроительного моделирования и анализа на отражение динамических закономерностей пространственных функциональных трансформаций. Получение объективного знания о направленности градостроительного процесса, о долгосрочных моделях функционирования градостроительных объектов, о путях регулирования роста систем расселения и населенных мест становится одним из актуальных задач градостроительного исследования (анализа и синтеза).

Важная роль в теории градостроительства отводится выработке и использование эстетических знаний. Можно сказать, что художественно-композиционный анализ градостроительных объектов имеет свою ярко выраженную специфику. К настоящему времени накоплен определенный опыт в раскрытии эстетических закономерностей градостроительных объектов. Формируется новая научная дисциплина - эстетика города. В разработке современной методике градостроительного анализа существенный вклад внесли такие ученые градостроители как З. Н. Яргина, Я. В. Косицкий, В.В. Владимиров, А. Э. Гутнов, Е. М. Микулина, В. А. Сосновский, Н. Д. Кострикин и другие.

Содержание цели конкретного градостроительного анализа определяется в зависимости от следующих потребностей:

1) существующей градостроительной практики (например, улучшение условий функционирования градостроительных объектов, их территориального развития); 2. реконструкция и реставрация (старых городов, градостроительных ансамблей, подверженных к разрушению); 3) градостроительного проектирования (накопление информации для выбора проектных вариантов, изучение условий и резервов местности и т. п.); 4) градостроительные науки (повышение теоретического уровня, аппарата исследования, установление закономерностей, нормирование градостроительных параметров планировки и застройки и т. п.); 5) управление, прогнозирование градостроительным процессом; 6) экспертизы и оценки градостроительных проектов, программ, концепций; 7) познания и учебно-образовательного цикла (обучение в высших и средне-специальных учебных заведениях).

В целом цель градостроительного анализа непосредственно вытекает из всевозможных текущих и перспективных задач градостроительно-архитектурной сферы, но на каждом историческом этапе развития градостроительства, естественно, меняются целевые задачи анализа. Одни положения градостроительного знания

устаревают, другие меняют значение, третьи требуют нового осмысления и иного подхода.

Постановка цели как бы внутренне связано с особенностями каждой из сфер градостроительства. Так, постановка той или иной цели анализа в градостроительном проектировании обуславливается решением нетипичных, сложных задач, как правило, при так называемом «проблемном проектировании». Правда, градостроитель постоянно испытывает недостаток информации привлечения специального профессионального сознания перед выполнением тех или иных конкретных задач в проектировании. Поэтому, когда наблюдается острый дефицит информации, неясны пути решения поставленной проектной задачи, то, тогда в процесс проектирования включается относительно самостоятельный этап - так называемый «предпроектный анализ». Задача «предпроектного анализа» - накопить исходную информацию для проектирования, изучить проблемную ситуацию более детально.

Объект градостроительного анализа. Любой существующий градостроительный объект, может быть, подвергнут натурному обследованию и соответственно анализу. Разнообразие градостроительных объектов не исключает единых методов градостроительного анализа. В общем случае к градостроительным объектам относятся: города, поселки, жилые и общественные комплексы, промышленные районы, зоны отдыха, системы расселения и др. Они служат необходимым исходным материалом, взятыми из практической жизни для проведения конкретной исследовательской работы.

Давно замечено, что существует некая иерархия градостроительных объектов. «Градостроительные объекты» классифицируются не только по иерархическим уровням, но и по ряду других признаков: функциональному назначению, природным условиям размещения, характеру развития.

Предмет градостроительного анализа. Как известно, любой градостроительный объект представляет из себя сложную «многоуровневую» пространственно-материальную систему. Выявление скрытого содержания, составных элементов, структурных пластов, порядок их построения, характер функционирования, а также многих еще неназванных сторон градостроительного объекта в целом можно считать предметом градостроительного анализа.

Четкое осознание и обозначение (выделение) предмета анализа необходимо для конкретной исследовательской работы, это избавляет исследователя от абстрактного теоретизирования, поверхностной и сумбурной разборки свойств градостроительного объекта. Предмет анализа сосредотачивает внимание исследователя на углубленном изучении поставленного вопроса, например, выявление принципа членения планировочной структуры конкретного города в зависимости от функциональных отношений между местами приложения труда, отдыха, селитебной территории, городского центрам т. п.

Общая схема градостроительного анализа. Изучение и анализ градостроительных объектов, учитывая их специфические качества, должно отличаться как по способу расчленения целого на составные части, так и совокупность применяемых для этого приемов и средств: Однако и здесь ведущим принципом анализа остается следование преимущественно от общего к частному и обратно.

Как правило, расчленение градостроительных объектов происходит в нескольких направлениях: технико-экономическом, морфологическом, композиционном и др. Причем в отличие от анализа зданий здесь наблюдается более жесткая последовательность в рамках одного «среза», чем всего целого. Видимо, это обусловлено сложными качественными характеристиками градостроительных объектов - города, жилого района, общественного центра и т. п. Поэтому при выборе логической схемы архитектурного анализа градостроительных объектов следует опираться на их

основные объективные характеристики и на задачи и цели, стоящими перед градостроителями.

Схема комплексного анализа градостроительных объектов, как правило, включает в себя основные аспекты (морфологические, композиционные, технико-экономические), которые изучаются относительно самостоятельно, и отдельные характеристики, обеспечивающие взаимосвязь элементов целого. В работе наглядно рассмотрен один из возможных таких схем. С привлечением графических материалов кратко даны составные элементы градостроительного анализа.

Среди них следует отметить построение функционально-планировочной модели градостроительного объекта, анализ композиционных осей, взаимосвязи планировочной структуры с окружающей средой, определение плотности застройки и др. Комплексному анализу отдельно стоящих зданий и градостроительным объектам помимо «индивидуального» также присущи общие черты. Это вполне понятно - и то, и другое - разновидности архитектурного анализа. Общее между ними, лежит не в заимствовании аналогичных приемов, хотя они имеются в достаточной мере, а скорее в последовательном формировании абстрактно-функциональных, морфологических и затем целостно композиционных представлений об изучаемом архитектурном объекте. Методы, приемы и средства градостроительного анализа очень разнообразны. К ним относят следующее:

- методы и приемы размещения;
- методы и приемы анализа территории;
- методы и приемы анализа инженерно-транспортной инфраструктуры;
- методы и приемы анализа ландшафтного анализа;
- методы и приемы анализа влияния природно-климатических условий;
- методы и приемы анализа плотности застройки;
- методы и приемы композиционного анализа и др.

Приемы анализа планировочной структуры градостроительного образования.

Для проведения анализа планировочной структуры, например, города или жилого района необходимо уяснить, предварительно, содержание, понятия «планировочной структуры». Как свидетельствует градостроительная теория, она выражает территориально - пространственные между элементами градостроительного объекта и отражает, прежде, всего, порядок горизонтального размещения планировочных элементов в границах объектах (территориях). Иначе говоря, базис планировочной структуры (например, города) образуют так называемые *планировочные элементы*. Последние представляют из себя, в зависимости от функционального содержания, геометрического масштаба, пространственной формы градостроительного объекта, *отдельные материально-пространственные образования*, обозначенные на генплане.

По мере укрупнения иерархического уровня градостроительного объекта, меняется статус планировочных элементов. Например, в жилом районе в качестве планировочных элементов считаются: 1) отдельные многоэтажные жилые дома; 2) группа одноэтажных домов; 3) общественный центр; 4) учреждения общественно-торгового обслуживающего характера (школа, детский сад, супермаркет); 5) озелененные площадки для отдыха; 6) транспортные проезды и другие в зависимости, от конкретной ситуации. Совсем иначе выглядят планировочные элементы города. Здесь в качестве их выступают более крупные материально-пространственные образования: жилые районы, производственные комплексы, общественно-административный центр, городские, парки, зоны отдыха, транспортные сети и многое другое. Своеобразный состав планировочных элементов городского парка, резко отличающихся по виду и содержанию от планировочных элементов города или жилого района. Одним из познавательных задач анализа планировочной структуры состоит в

определении ее формы и типа в генплане (например, линейные, компактные, расчлененные и др.).

Таким образом, имея четкое представление о теоретико-методологической базе как важнейшего инструмента для градостроительного анализа в целом можно применить ко всем градостроительным структурам в качестве основного или фундаментального подхода в проектировании, исследовании и в градостроительном прогнозировании.

1. Омуралиев Д. Д. Методология и методика архитектурного анализа // Учебное пособие: Б.: 2003. – 301 с.
2. Малоян Г. А. Основы градостроительства / Учебное пособие: М.: 2004.-120с.
3. Омуралиев Д.Д., Нарбаев К.Ж. История градостроительства Кыргызстана / Государственное агентство по архитектуре и строительству КР.Б.:2005.-352 с.
4. Искендеров У.Ж. Классификация и система расселения городов юга Кыргызстана // «Вестник КГУСТА вып. 2 (36)» Бишкек, 2012 . - 12-20 с.
5. Искендеров У.Ж. Градостроительный прогноз-концепция развития города Бишкек // Наука и культура стран Центральной Азии: традиции и современные проблемы. Международный сборник научных трудов. Душанбе, 2014 . - 84-91с.

Научный журнал

**Тенденции науки и образования в современном мире
№38, 05.2018**

Май 2018 г.
Часть 3

SPLN 001-000001-0299-LJ

Подписано в печать 13.06.2018. Тираж 400 экз.
Формат.60х841/16. Объем уч.-изд. л.4,6
Бумага офсетная. Печать оперативная.
Отпечатано в типографии НИЦ «Л-Журнал»
Главный редактор: Иванов Владислав Вячеславович