Международная Объединенная Академия Наук

Научный диалог: Экономика и менеджмент

Сборник научных трудов

по материалам
XII международной научной конференции

14 января 2018 г.

SCIENCEPUBLIC

Санкт-Петербург 2018

УДК 001.1
ББК 60

НЗ4

Научный диалог: Экономика и менеджмент. Сборник научных трудов, по материалам XII международной научно-практической конференции 14 января 2018 г. Изд. ЦНК МНИФ «Общественная наука», 2018. - 68с.

SPLN 001-000001-0238-EM
DOI 10.18411/spc-14-01-2018
IDSP 000001:spc-14-01-2018

В сборнике научных трудов собраны материалы из различных областей научных знаний. В данном издании приведены все материалы, которые были присланы на XII международную научно-практическую конференцию **Научный диалог: Экономика и менеджмент**

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

Все материалы, размещенные в сборнике, 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 Российского индекса научного цитирования (РИНЦ) и наукометрическую базу SPINDEX

Электронная версия сборника доступна на сайте ЦНК МНИФ «Общественная наука». Сайт центра: conf.sciencepublic.ru

УДК 001.1
ББК 60

SPLN 001-000001-0238-EM

<http://conf.sciencepublic.ru>

Содержание

РАЗДЕЛ I. ЭКОНОМИКА.....	5
Акбашева Д.М., Чагарова Н.Я. Особенности учёта расчетов с персоналом по оплате труда.....	5
Акбашева Д.М., Клычева А.А. Бухгалтерский учет в малом бизнесе	6
Акбашева Д. М., Шереметова Д.М. Учёт основных средств	7
Власова В.А., Валияхметова В.К., Барсуков Н.А. Повышение эффективности бригадных форм организации труда на железнодорожном транспорте	9
Горпинченко К.Н., Кононова Д.А. Статистическая оценка производства прироста живой массы крупного рогатого скота в Краснодарском крае....	11
Дворникова Н.С. Оценка уровня экономической безопасности личности	15
Кайрбекова Д.Н., Урузбаева Н.А. Современные методы продвижения гостиничных услуг на рынке Казахстана	19
Лавриненко Е.А. Рекомендации по улучшению качества принятия инвестиционных решений по вновь иницилируемым проектам	23
Лучина Н.А. Взаимосвязь формата торговых предприятий и логики потребителя.....	26
Милтон Н.А., Ломовцев В.П., Рагозина М.А. Исследование рынка внутренних авиаперевозок России	27
Орлов Е.В. Организационная структура инновационного проекта в современных условиях.....	30
Стенькина Е.Н., Стенькина Е.А., Андрусов М.Е. Влияние государства на деятельность ипотечных рынков в России	33
Толмачёва Т.А., Ермакова Н.В. Сравнительный анализ деятельности российских и зарубежных транснациональных корпораций	35
Хачатрян А.С. Безопасность банков в Российской Федерации.....	37
Юрзина Т.А. Повышение доверия населения к муниципальной власти посредством социальной ответственности бизнеса.....	39

РАЗДЕЛ II. МЕНЕДЖМЕНТ	45
Сергеев И.С. Совершенствование управления региональным строительным комплексом в России.....	45
Сергеева А.В. Роль математики в государственном и муниципальном управлении	50
Стебловская В.В., Дышловой И.Н. Инструменты стратегического планирования	53
Сычева-Передеро О.В. Организационно-управленческое обеспечение реализации корпоративной стратегии антикризисного управления коммерческой организацией как имущественным комплексом	56
Харитонов А.В. Управление развитием сельских территорий на муниципальном уровне: оценка, проблемы и решения	61

РАЗДЕЛ I. ЭКОНОМИКА

Акбашева Д.М., Чагарова Н.Я.

Особенности учёта расчетов с персоналом по оплате труда

*Северо-Кавказская государственная гуманитарно-технологическая академия
(Россия, Черкесск)*

doi:10.18411/spc-14-01-2018-01

idsp: 000001:spc-14-01-2018-01

Расчеты с персоналом по оплате труда являются одной из основных составляющих бухгалтерского учета на любом предприятии. Оплата труда составляет немаловажную часть расходов организации, на основании которых и будет определяться себестоимость продукции. Согласно Трудовому кодексу Российской Федерации, оплата труда работников является вознаграждением за физический или умственный труд, в зависимости от квалификации работника, сложности работы, её количества, различного рода выплаты.

Для осуществления учёта расчётов по оплате труда, необходимо выполнить следующие задачи: регулярно осуществлять выплату заработной платы и осуществлять удержания из нее, осуществлять расчет среднего заработка с целью начислений отпускных, пособий по временной потере трудоспособности, командировочных расходов; осуществление социальных выплат; неукоснительное соблюдение трудового и налогового кодексов; своевременное предоставление отчетной документации.

Нормативное регулирование процесса бухгалтерского учета расчетов с персоналом по оплате труда осуществляется по нормам, установленным в следующих документах: ФЗ «О бухгалтерском учете», Трудовой кодекс РФ, Налоговый кодекс РФ, Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ.[1]

Согласно российскому законодательству, из заработной платы работника могут осуществляться удержания, представляющие собой вычеты, которые в итоге уменьшают начисленную заработную плату. Страховые взносы не удерживаются из заработной платы работника. Страховые взносы рассчитываются на каждого работника, их уплачивает работодатель в фонд обязательного медицинского страхования (5,1 %), фонд пенсионного страхования (22 %) и фонд социального страхования (2,9 %). Также из заработной платы работника удерживается НДФЛ, его ставка равна 13 процентов. В бухгалтерском учете необходимо отражение правильных расчетов с персоналом, касаемо оплате труда, но также и безошибочные расчеты сумм выплат, в положенный срок произведение вычетов различного рода.[2].

Соблюдение всех норм и положений законодательства являются гарантом отлаженной работы, а также сохранения и укрепления позиций среди конкурентов. В концепции развития бухгалтерского учета и отчетности отмечено: «Важнейшим условием обеспечения качества бухгалтерской отчетности является результативный контроль. Центром системы контроля является аудит, представляющий собой оценку полноты отражения выполненных операций в бухгалтерском учете, проверку соблюдения компанией требований налогового и трудового законодательства». [3].

Аудит, в наши дни, занимает важнейшее место среди инструментов повышения качества ведения бухгалтерского учета. Одной из основополагающих задач дальнейшего благополучного развития учета расчетов с персоналом по оплате труда определяется его приближение к требованиям международных стандартов финансовой

отчетности. Оно лежит в основе реформ в нормативном регулировании бухгалтерского учета в России.

1. [Электронный ресурс] URL: <https://www.rg.ru/2011/12/09/buhuchet-dok.html> (дата обращения 10.01.2018).
2. [Электронный ресурс] URL: <http://www.notariato.ru/article/a00008-otchislenija-s-zarabotnoj-platy-sotrudnikov/> (дата обращения 10.01.2018).
3. [Электронный ресурс] URL : <https://rg.ru/2004/07/20/byhychet-doc.html> (дата обращения 10.01.2018).

Акбашева Д.М., Клычева А.А.
Бухгалтерский учет в малом бизнесе

*Северо-Кавказская государственная гуманитарно-технологическая академия
(Россия, Черкесск)*

doi:10.18411/spc-14-01-2018-02

idsp: 000001:spc-14-01-2018-02

Нередко, большая часть людей, услышав термин «Малое предприятие», воспринимает его как маленький магазинчик, кафе ну или неприметную мастерскую. Но ведь это не так. Тезисов про малые предприятия очень много, и распространяются они абсолютно на все области экономики государства. Термин «малое предприятие», прежде всего происходит не от области его функционирования, а определяется установленными показателями.

Вовремя полученная информация о производственно – хозяйственной деятельности, предприятие дает своему владельцу моментально повлиять на стратегию производства, выбирать определенные стадии для улучшения экономических показателей.

Показатели бухгалтерского учета позволяют рассчитать материальные данные предприятий, ее состоятельность и кредитоспособность, степень эффективности инвестиций в данный бизнес. Из – за этого, от верной расстановки бухгалтерского учета зависит дальнейшая судьба предприятия [1].

Субъектам малого предпринимательства обязаны проводить аудиторские испытания указывающие бухгалтерские отчетности. Им разрешается не давать в составе бухгалтерской отчетности, отчет об конфигурациях денежных средств, доклад о перемещении валютных средств, прибавление к балансу при неимении должностных данных. Бухгалтерский учет на предприятиях малого бизнеса появляется в совместной системе нормативного регулирования бухгалтерского учета в Российской Федерации. На нынешний день, в Российской Федерации, принята 4 уровневая система нормативного регулирования бухгалтерского учета [2]

- 1 уровень состоит из законодательств о бухгалтерском учете,
- 2 включает в себя нормативные акты Правительства Российской Федерации правительственных органов утверждающих значимые нормы, которые нужно использовать применять при разработке положений других уровней [2],
- 3 уровень состоит из положений о бухгалтерском учете по отдельным темам и направлениям,
- 4 уровень регулирования входит учет политики организаций, которые разрабатываются на базе действующего законодательства.

Основа этой политики обусловлена тем, что в определенных случаях, в нормативных документах нет определенных рекомендаций по учету фактов хозяйственной деятельности или допускающих пару видов учета. Для этого организация должна разработать свою учетную политику, предполагая оптимальное сочетание системы бухгалтерского учета с аналитическими регистрами налогового учета [1].

Развитие малого бизнеса – это улучшение направленности в современной России. Из – за этого за последние несколько лет система бухгалтерского учета для малых организаций меняли несколько раз.

Малым предприятиям позволяет вести упрощенный вид бухгалтерского учета, состоящей из нескольких категорий: полной, сокращенной и простой. Полная форма учета представляет собой применение двойной записи по бухгалтерским счетами использование регистров. Этот вид учета подходит тем предприятиям, которые применяют метод начисления, а также тем, у кого хозяйственные операции весьма различны. Такие предприятия, естественно, применяют не один счет.

Сокращенную форму могут использовать малые предприятия, пользующихся кассовым методом, с едиными хозяйственными маневрами. Эта форма будет удобна для компаний, которые чаще всего используют однообразную операцию. Обычная же конфигурация подходит для микропредприятий. Это самый простой метод для бухгалтерского учета [3].

Все это сводится к тому, что актуальность бухгалтерского учета на малых предприятиях является возможность малого бизнеса использовать конкретные учеты, в особенности упрощенной системы. При использовании этой системы, предприятие имеет право на сокращение плана счетов до необходимого, для них, минимума, что делает проще работу бухгалтеров. Значит, правильное и обдуманное решение к бухгалтерскому учету в организациях, являющихся субъектами малого бизнеса, сможет покрыть большое понижение трудоемкости учетных процессов, и увеличить точности и оперативности обработки бухгалтерских данных и, исходя из этого, повысится качество выбираемых управленческих намерений.

1. Электронный научный журнал [Электронный ресурс] URL.: <https://eduherald.ru/ru/article/view?id=13120> (дата обращения 10.01.2018).
2. Актуальные вопросы менеджмента, экономики и права в социально-культурной сфере [Электронный ресурс] URL.: <http://www.scienceforum.ru/2015/1183/11237> (дата обращения 10.01.2018).
3. Бухгалтерский учет: Учебник / Ю.А. Бабаев и др.; Под ред. Ю.А. Бабаева. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2011г.

Акбашева Д. М., Шереметова Д.М.

Учёт основных средств

*Северо-Кавказская государственная гуманитарно-технологическая академия
(Россия, Черкесск)*

doi:10.18411/spc-14-01-2018-03

ids: 000001:spc-14-01-2018-03

В данной статье были проанализированы такие понятия, как бухгалтерский учёт, его суть и изменения, которые были приняты на период 2017 года.

Все виды учета взаимно дополняют друг друга, выделение видов учета не означает их отдельное друг от друга существование. Каждый из видов учета

рассматривает одни и те же факторы хозяйственной деятельности, за одним исключением – они осуществляют это с разных позиций. Что также не исключает пересечение потоков информации.

Существует следующее подразделение видов учета:

- статистический учет. Он представляет собой систему сбора и обобщения информации о состоянии социальных, демографических и экономических явлений и процессов, происходящих стране в целом и ее , с целью определения тенденции их развития.

Бухгалтерский учёт— система упорядочения сбора, регистрации и объединения информации об имуществе в денежном выражении, с помощью ведения сплошного, непрерывного и документального отражения всех хозяйственных операций.

- финансовый учет является системой формирования информации об имущественном и финансовом состоянии хозяйствующего субъекта.
- управленческий учет - это система формирования информации, которая используется внутри хозяйствующего субъекта менеджерами различных уровней для оперативного управления предпринимательской деятельностью при выработке стратегии и тактики ее развития.
- налоговый учет осуществляется для получения данных, необходимых для правильного исчисления налоговых обязательств хозяйствующего субъекта. Для более детального рассмотрения выберем бухгалтерский учёт. Данный вид учёта, в соответствии с законодательством о бухгалтерском учёте, может вестись:
 - главным бухгалтером, предприятия;
 - генеральным директором в отсутствие бухгалтера;
 - рядовым бухгалтером;
 - сторонней организацией (бухгалтерское сопровождение).

К основным задачам, которые решаются в процессе бухгалтерского учета, относятся:

- формирование достоверной информации о деятельности организации и ее имущественном положении;
- обеспечение информацией пользователей для контроля за соблюдением законодательства при осуществлении хозяйственных операций и их целесообразности, наличием и движением имущества и обязательств, использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов в соответствии с утвержденными нормами, нормативами и сметами;
- предотвращение отрицательных результатов хозяйственной деятельности и выявление внутрихозяйственных резервов обеспечения ее финансовой устойчивости.

Среди иерархии видов хозяйственного учета бухгалтерский учет занимает основное место.

Основные изменения в учете основных средств в 2017 году, были вызваны введением нового Общероссийского классификатора основных фондов ОК 013-2014 (СНС 2008). В постановлении Правительства РФ от 01.01.2002 № 1, также были внесены изменения (пост. Правительства РФ от 07.07.2016 № 640). [1]

В целях улучшения налогового учета с 1 января 2016 года амортизируемым начало признаваться имущество со сроком полезного использования более 12 месяцев и первоначальной стоимостью, равной или превышающей 100 000 рублей. Новый лимит применим для имущества, введенного в эксплуатацию в периоде с 2016 года. В бухгалтерском учете остался прежний лимит первоначальной стоимости. Он составляет 40 000 рублей.

С 1 января 2017 года организации определяют амортизационные группы и сроки амортизации для ОС по новому Классификатору основных фондов ОК 013-2014 (СНС 2008).[2]

Сроком полезного использования в бухгалтерском учете определяется период, в течение которого объект основных средств приносит организации экономические выгоды, говоря простым языком : доход. В соответствии с ПБУ 6/01 "Учет основных средств" срок полезного использования объекта основных средств определяют исходя из:

1. ожидаемых сроков использования объекта в соответствии с ожидаемой производительностью;
2. ожидаемого уровня физического износа, который зависит от режима эксплуатации , естественных условий и влияния агрессивной среды;
3. нормативно-правовых и других ограничений использования этого объекта.[3]

В заключение следует выделить, что в бухгалтерском учете организация может заниматься самостоятельно определением сроков полезного использования. Запрета на применение классификатора основных средств, который установлен для налоговых целей, в бухгалтерском учете нет.

1. [Электронный ресурс] URL: <https://www.glavbukh.ru/art/83865-qqqm10y16-amortizatsionnye-gruppy-osnovnyh-sredstv-2017> (дата обращения 18.12.2017)
2. [Электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34710/ (дата обращения 18.12.2017)
3. [Электронный ресурс] URL: <http://www.base.garant.ru> (дата обращения 18.12.2017)

Власова В.А., Валияхметова В.К., Барсуков Н.А.

Повышение эффективности бригадных форм организации труда на железнодорожном транспорте

*ФГБОУ ВО УрГУПС КЖТ
(Россия, Екатеринбург)*

doi:10.18411/spc-14-01-2018-04

idsp: 000001:spc-14-01-2018-04

В условиях рыночной экономики трудовая деятельность открывает широкую возможность к решению научно-технических, производственных, экономических и специальных задач.

Каждая функция и система организации трудовой деятельности должны решать вопросы разделения труда и кооперации работников в процессе выполнения закрепленных за ними трудовых функций. На основе этого строятся организационные структуры, которые определяют состав бригад и организацию рабочих мест.[1]

Основой определения форм организации трудовой деятельности является нахождение определенного подхода к разделению труда и кооперации. Разделение труда – обособление трудовых функций работников и их разграничение в процессе совместной деятельности, а кооперация – это совместное участие работников в общем процессе трудовой деятельности по производству определенных видов продукции, выполнению работ или оказанию услуг. Разделение труда и кооперация взаимосвязаны и взаимозависимы. [2]

На предприятиях железнодорожного транспорта, широкое применение в организации трудовой деятельности находят бригадные формы организации труда.

Например, на предприятиях Свердловской железной дороги из общего количества профессий рабочих 65227 чел. бригадными формами охвачено 45%.

Внедрение новшеств в организации труда на рабочем месте на предприятиях Свердловской железной дороги создают предпосылки усиления роли бригадных форм организации труда. А так же позволяет расширить возможности перемены труда и более рационально использовать рабочее время.

Например, оперативное планирование работы бригады, распределение заданий между рабочими, учет и контроль их выполнение, материальное обеспечение подбор новых работников и другие функции могут выполняться самой бригадой путем закрепление их за отдельными членами в порядке совмещения с основной деятельностью, для чего необходимо организовать обучение. [4]

Для повышения эффективности бригадных форм организации труда необходимо привести анализ, выявления причин неэффективной работы бригады. А для повышения эффективности труда рекомендуется провести следующие мероприятия:

1. Упорядочение структуры (укрупнение бригад, организация обособленных форм работников цеха, включение в состав бригад линейных специалистов);
2. Создание сквозных бригад, работающих по принципу выполняемых работ, а не по видам работ;
3. Установление каждому подрядному коллективу показателей, характеризующих конечный результат и оценку его деятельности;
4. Перезаключение договоров между подрядными коллективами и администрацией в соответствии с рекомендуемой формой договора, содержанием и новыми взаимоотношениями;
5. Введение в оценочную деятельность коллективов бригад (доходность на рабочем месте), определение его стоимости и эффективности;
6. Разработка и внедрение в соответствии с новой технологическо-нормировочной картой организации труда на рабочем месте (нормативных темпов и интенсивности труда; технологической численности, предусматривающей строгое соблюдение технологии выполняемых работ, высокое качество и возможность полной оплаты за выполненный объем с установлением минимального предела (ограничения) укомплектования штата в бригадах не менее 75-80 % от расчетного; оперативной оценки качества выполняемых работ);
7. Уточнение коллективов бригад, где целесообразно внедрение бестарифной системы оплаты труда;
8. Целесообразность сохранения труда руководителя в составе бригады или вывода отдельно с установлением особых доплат за руководство;
9. Усиление роли администрации по обеспечению бригад (снабжение, стабильность показателей, материальная и другая ответственность);
10. Введение гарантийных обязательств подрядных коллективов.[3]

Данные мероприятия на сегодняшний день применены в действующих трудовых коллективных договоров подрядов в вагонных депо Свердловской железной дороги, и доказали свою эффективность.

1. Дмитриева В.А. Экономика железнодорожного транспорта. Под редакцией Дмитриева В.А. М.: Транспорт, 1996г.
2. Колесникова Б.И. Улучшение использования трудовых ресурсов в условиях рыночных отношений. Сборник методических материалов. Под общей редакцией Колесниковой Б.И. Екатеринбург, 1996г.
3. Пикалин Ю.А. Повышение эффективности организации и нормирования труда на государственных предприятиях в условиях рыночных преобразований. Методическое пособие. Екатеринбург: Изд-во «СВ-96», 1998г.
4. Яковлев Р.А. Концепция совершенствования организации заработной платы при переходе к рыночной экономике на предприятиях железнодорожного транспорта. М.: НИИ труда, 1996г.

Горпинченко К.Н., Кононова Д.А.

Статистическая оценка производства прироста живой массы крупного рогатого скота в Краснодарском крае

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

doi:10.18411/spc-14-01-2018-05

idsp: 000001:spc-14-01-2018-05

Аннотация

В статье представлен анализ производства прироста живой массы крупного рогатого скота в Краснодарском крае, зависимость ее от территориальной зоны. На основе корреляционно-регрессионного анализа оценено влияние различных факторов на изменение себестоимости производства прироста живой массы крупного рогатого скота; сформулированы предложения по увеличению объемов производства продукции выращивания и откорма крупного рогатого скота.

Ключевые слова: скотоводство, прирост, оценка, крупный рогатый скот, себестоимость, производственные затраты.

Основной целью работы является на основе статистического анализ производства продукции выращивания и откорма крупного рогатого скота сформулировать предложения по ее увеличению. В соответствии с целью поставлены и решены следующие задачи: провести статистический анализ состояния и развития производства продукции выращивания и откорма крупного рогатого скота в сельскохозяйственных организациях Краснодарского края; выделить факторы и оценить их влияние на уровень производства продукции выращивания и откорма крупного рогатого скота; внести предложения по увеличению объемов производства продукции выращивания и откорма крупного рогатого скота.

Скотоводство является основной отраслью животноводства, специализирующаяся на разведении крупного рогатого скота для получения молока, говядины, кожевенного сырья, а также в качестве тягловой силы. выделяют несколько направлений: молочное, молочно-мясное, мясо-молочное, мясное [1].

Скотоводство обладает рядом особенностей как технологических, так и экономических, позволивших выделить его в подотрасль животноводства. Значение этой отрасли для большинства регионов страны определяется не только высокой долей ее в производстве продукции сельского хозяйства, но и влиянием на уровень обеспеченности населения важными продуктами питания, как молоко и мясо. Мясо крупного рогатого скота считается ценным продуктом по вкусовым качествам. Ценность говядины и телятины определяется содержанием белка 15-17% и жира 16-19%. В мясном балансе страны говядина и телятина занимают более 40% [3].

Ускоренное развитие мясного скотоводства и выход данной отрасли на самоокупаемость рассматриваются как проблема государственного значения, решение которой позволит научно обоснованно и в интересах всего населения в перспективе удовлетворить платежеспособный спрос на говядину за счет отечественного производства. [2]

Как видно из данных таблицы 1 поголовье крупного рогатого скота в Краснодарском крае за последние пять лет сокращается. В 2016 г. насчитывалось 354 тыс. голов животных, что меньше на 12,2 % по сравнению с 2012 г. Динамика поголовья животных на выращивании и откорме выявила снижение данного показателя на 11,9 % в сравнении с 2012 г. В то же время среднесуточный привес крупного рогатого скота повысился на 10,3%.

На данный момент первостепенной задачей является восстановление и увеличение поголовья в крае. Сокращение поголовья напрямую связано с уменьшением числа племенных хозяйств и выбраковка низкопродуктивного поголовья [1].

Таблица 1

Показатели производства продукции выращивания и откорма крупного рогатого скота в сельскохозяйственных организациях Краснодарского края, 2012-2016 гг.

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2016 г. в % к 2012 г.
Поголовье крупного рогатого скота, гол	403	378	359	353	354	87,84
в т. ч. животные на выращивании и откорме	251	238	223	218	221	88,05
Удельный вес животных на выращивании и откорме в общем стаде, %	62,3	62,9	62,1	61,8	62,4	X
Среднесуточный привес одной головы КРС на откорме и выращивании, грамм	612	632	642	666	675	X

При анализе влияния зональных различий на производство продукции выращивания и откорма крупного рогатого скота было выявлено, что среднесуточный привес живой массы наибольший в северных районах края и составляет 847 грамм в сутки, наименьший в Южно-Предгорной зоне и составляет 352,5 граммов в сутки. (Таблица 2)

Таблица 2

Влияние зональных различий на производство продукции выращивания и откорма крупного рогатого скота в сельскохозяйственных организациях, 2016 г.

Зона	Число организаций	Поголовье в среднем на одну организацию, гол.	Привес на 1 гол., ц	Среднесуточ- ный привес, г	Производственные затраты в расчете на	
					1 гол.	1 ц
Центральная	90	1148,1	2,25	614,75	573,1	111,02
Северная	100	731	3,10	847	330,2	150,15
Западная	25	693,2	2,27	620	577,13	123,21
Южно-Предгорная	43	187,1	1,29	352,45	685	530,23

Также стоит отметить, что при снижении привеса на 1 голову, повышаются производственные затраты в расчете на 1 голову. Так в центральной зоне привес на 1 голову меньше на 0,85 ц, чем в северной зоне, а производственные затраты больше на 139,13 тыс. рублей. Таким образом можно проследить зависимость себестоимости 1 центнера прироста живой массы от территориальной зоны.

Группировка сельскохозяйственных организаций по приросту живой массы крупного рогатого скота установила, что с увеличением группировочного признака производственные затраты снижаются. Так, в хозяйствах третьей группы с мясной продуктивностью 1, 641 ц/гол производственные затраты на одну голову составили 29 тыс. руб., что ниже на 11,8 %, чем в организациях первой группы со средним приростом живой массы 0,361 ц/гол. Кроме этого, от первой к третьей группе снижается уровень трудоемкости и убыточность производства.

Таблица 3

Группировка сельскохозяйственных организаций по приросту живой массы крупного рогатого скота на 1 гол, ц за 2016 г.

Группы хозяйств по приросту живой массы КРС, ц/гол	Число хозяйств в группе	Прирост живой массы КРС в среднем по группе, ц/гол	Производственные затраты, тыс. руб.		Трудоем- кость, чел.-час/ц	Убыток, тыс. руб.		Уровень убыточн- ости, %
			на 1 гол	на 1 ц		на 1 гол	на 1 ц	
0,041- 0,681	21	0,361	132,6	382,1	434	640	286	89,54
0,681- 1,321	7	1,001	137,6	121,9	101	81,5	25,1	81,19
1,321- 1,961	2	1,641	124,6	41,79	60	123	54,2	101,03

Одним из результативных показателей производства является себестоимость продукции, которая оказывает влияние на эффективность производства, характеризует использование ресурсного потенциала. Поэтому очень важно рассмотреть построчный анализ себестоимости, изучить влияние различных факторов на общее ее изменение. Согласно данным таблицы 4 в 2016 г. по сравнению с 2015 г. производственная себестоимость 1 ц прироста живой массы прироста крупного рогатого скота повысилась в среднем по Краснодарскому краю на 3,8 %. В том числе в результате роста затрат на оплату труда себестоимость 1 ц прироста увеличилась на 1,7 %, а повышение затрат на корма на 6,2 % увеличило удельные производственные затраты на 3,1 %. Однако, снижение затрат на содержание основных средств, составляющее 20,9 %, способствовало сокращению себестоимости на 1,9 %.

Таблица 4

Влияние статей затрат на изменение себестоимости производства прироста живой массы крупного рогатого скота

Статья затрат	2015 г.		2016 г.		Изменение (+,-)		Влияние статей затрат на общее изменение себестоимости, %
	руб./ц	%	руб./ц	%	руб./ц	%	
Оплата труда с отчислениями на социальные нужды	170	15,6	170,8	16,7	0,8	0,47	0,07
Материальные затраты в т. ч. корм	553,13	50,84	530,1	51,96	-23,03	4,16	2,12
электроэнергия	30,0	2,77	27,4	2,7	-2,6	8,67	0,24
нефтепродукты	21,87	2,03	21,2	2,08	-0,67	3,06	0,06
Содержание основных средств	101,12	9,29	72,2	7,07	-28,92	-28,6	2,66
Прочие затраты	211,88	19,47	198,9	19,4	-12,98	-6,12	1,19
Себестоимость 1 ц прироста	1088	100	1020	100	-67,4	-6,25	X

В структуре производственных затрат половина приходится на затраты на корма. Значительный удельный вес занимают затраты на оплату труда, доля которых в общей себестоимости снизилась с 15,6 % в 2015 г. до 11,2 % в 2016 г.

В результате выборочного наблюдения нами отобрано 30 сельскохозяйственных организаций центральной зоны Краснодарского края. Расчет обобщающих характеристик установил, средняя себестоимость 1 ц прироста живой массы крупного рогатого скота составила 17408 руб./ц и в среднем между предприятиями себестоимость колеблется от 11310,8 руб./ц до 23505,2 руб./ц. Коэффициент вариации составил 35,5 %, что свидетельствует о больших различиях в себестоимости производства 1 ц прироста живой массы крупного рогатого скота между предприятиями.

Распределение сельскохозяйственных организаций по данному признаку является несимметричными ($K_a = 0,730$) и островершинным ($\mathcal{E} = -0,348$).

Линейное уравнение множественной регрессии в натуральной форме имеет вид:

$$\hat{y} = b_0 + b_1 x_1 + b_2 x_2 + b_3 x_3 + b_4 x_4$$

Где y – это себестоимость производства 1 ц прироста живой массы крупного рогатого скота, руб./ц; b_0 – это свободный член уравнения, b_1 , b_2 , b_3 и b_4 – это коэффициенты множественной регрессии.

Линейное уравнение множественной регрессии имеет вид:

$$\hat{y} = 22544,4 + 16799,1x_1 + 38,49x_2 + 160,08x_3 + 21,94x_4$$

x_1 – прирост живой массы крупного рогатого скота, ц/гол.;

x_2 – прямые затраты труда на 1 ц, чел.-час;

x_3 – доля затрат на корма в общих затратах, %;

x_4 – оплата труда 1 чел.-час, руб.

Коэффициенты множественной регрессии показывают, что при увеличении прироста живой массы крупного рогатого скота ц/гол себестоимость производства 1 ц прироста живой массы в среднем увеличивается на 0,234 ц/гол, а при росте затрат труда на 1 гол на 1 чел.-час – затраты на 1 ц в среднем повысятся на 1,877 ц/гол.

По абсолютной величине коэффициентов можно сделать вывод об относительной силе влияния факторов на изменение себестоимости 1 ц прироста. На себестоимость большее влияние оказывает прирост живой массы на одну голову и затраты на корма. Также стоит отметить, что при увеличении прироста живой массы крупного рогатого скота на 1%, себестоимость 1 ц прироста живой массы увеличивается в среднем на 0,486%, исключив влияние других факторов. Если увеличить расход на корма на 1 %, то себестоимость 1 ц прироста в среднем увеличится на 0,531%. Анализ исследуемых данных показал, что на себестоимость производства 1 ц прироста живой массы крупного рогатого скота статистически значимое влияние оказывают представленные факторы.

В настоящее время говядину в основном получают от скота молочных и молочно-мясных пород. Отечественный и зарубежный опыт показывает, что вывести производство говядины на должный уровень возможно при правильном сочетании интенсивного молочного и мясного скотоводства. Поскольку мясное скотоводство, как отдельная специализированная отрасль в Российской Федерации плохо развита, увеличение мясного потенциала скота пород молочного направления играет важную роль в решении мясной проблемы. Краснодарский край занимает последнее место по обеспеченности пастбищными угодьями, приходящимися на 1 голову крупного рогатого скота. Это связано с тем, что пашни имеют высокую долю в общей структуре сельскохозяйственных угодий. Это также является одной из причин слабого развития производства мяса КРС на базе откорма животных мясных пород в нашем регионе. Увеличить производство говядины можно за счет повышения продуктивности крупного рогатого скота при выращивании и откорме, уменьшении возраста реализации и доведения животных до более высоких убойных кондиций.

В заключение важно сказать, что основной проблемой при выращивании и откорме крупного рогатого скота является перерасход используемых ресурсов, наибольший перерасход наблюдается по кормовым и трудовым ресурсам, что отрицательно сказывается на эффективном ведении отрасли. Из этого следует, что определяющим фактором в повышении эффективности производства продукции выращивания и откорма КРС является совершенствование системы ресурсосбережения. Негативным следствием сложившейся ситуации при использовании кормовых ресурсов является то, что при дефиците собственных концентратов предприятиям, занимающимся мясным скотоводством, необходимо закупать концентраты и другие виды кормов, цена на которые в 2-3 раза выше по сравнению с кормами собственного производства. Поэтому хозяйствам, базирующимся на откорме крупного рогатого скота, было бы весьма выгоднее самим производить концентрированные корма и тем самым затраты на корма значительно бы снизились, следовательно снизилась бы себестоимость 1 центнера прироста живой массы.

1. Горпинченко, К. Н. Проблемы и перспективы развития скотоводства в Краснодарском крае / К. Н. Горпинченко, Е. А. Горпинченко, Д. А. Алексеева // Научный диалог: Экономика и менеджмент. Сборник научн. трудов по мат. межд. научно-практич. конф. , 8 февраля 2017 г. – Самара: Общественная наука, 2017. – С. 10-14.
2. Грибов, А. В. Формирование устойчивой кормовой базы как определяющий фактор повышения эффективности мясного скотоводства / А. В. Грибов // Проблемы экономики. - 2014. - №1 (18). - С. 34-40.
3. Зелепухин, А. Повышение эффективности использования производ- ственного потенциала в скотоводстве [Текст] / А. Зелепухин // АПК: экономика, управление. – 2001. – № 8. – С. 3-7.

Дворникова Н.С.

Оценка уровня экономической безопасности личности

*Нижегородский институт управления – филиал РАНХиГС
(Россия, Нижний Новгород)**doi:10.18411/spc-14-01-2018-06**idsp: 000001:spc-14-01-2018-06***Аннотация**

Понятие «экономическая безопасность личности» в нашей стране практически не изучается. Тем более практически отсутствуют инструменты ее оценки, причем такие, которые бы опирались на доступные данные и были бы удобны в применении. В статье предлагается использовать индекс экономической безопасности личности, основанный на официальных статистических данных. Индекс отражает одновременно реальные угрозы экономической безопасности личности, существующие в экономике, а также субъективное восприятие личностью своего экономического положения.

Ключевые слова: экономическая безопасность, экономическая безопасность личности, индекс экономической безопасности личности.

Начало изучения экономической безопасности было положено в 90-х гг. прошлого века академиком Л.И.Абалкиным. С тех пор появилось большое количество работ, посвященных экономической безопасности государства, его территорий (регионов) или предприятия.

Экономической безопасности личности практически не уделялось внимания, либо она рассматривалась в контексте экономической безопасности государства. Причем если самостоятельность региональных властей или руководителей (собственников) предприятия в преодолении угроз экономической безопасности не вызывает сомнения, то личность, как правило, выступает в качестве объекта экономической безопасности государства, региона и предприятия.

Мы полагаем, что приоритеты следует расставить иначе. Понимая, что решения на уровне государства, региона, предприятия принимают отдельные люди, результаты этих решений могут иметь различные последствия, поскольку принимаются под воздействием различных, в том числе, личностных факторов. Поэтому взаимосвязь субъектов экономической безопасности, на наш взгляд, выглядит следующим образом:

Рис 1. Взаимосвязь субъектов экономической безопасности

Иначе говоря, личность благодаря своей активной позиции обеспечивает свою экономическую безопасность, что помогает обеспечить безопасность других субъектов, в том числе государства.

В мировой практике существует несколько подходов к оценке экономической безопасности личности. В частности, Л.Осберг и А.Шарп предлагают индекс, рассчитанный на основе многочисленных данных, описывающих различные риски для экономической безопасности [3, С.320].

Коллектив авторов под руководством А.Лусарди предлагает оценить экономическую безопасность через оценку достаточности ресурсов или активов [2, С.5]. Действительно, уровень обеспеченности ресурсами играет важную роль в экономической безопасности, к тому же этот показатель достаточно прост в применении.

Оба подхода являются статическими, т.е. позволяют оценить уровень экономической безопасности в определенный момент. Мы полагаем, что важна

динамика показателей, которая отражает усиление или ослабление экономической безопасности.

Еще один подход предлагает Дж.Хаккер и его коллеги [1, С.8]. Их индекс экономической безопасности личности представляет собой долю граждан, которые испытали, по меньшей мере, 25% сокращение своего реального располагаемого дохода за последний год. Однако данный индекс не учитывает субъективную сторону экономической безопасности личности.

Предлагаемый в данной статье индекс экономической безопасности личности – это составной индекс, позволяющий, с одной стороны, оценить условия для экономической безопасности, созданные государством, с другой – отражает субъективную оценку людьми факторов, влияющих на их экономическую безопасность. Фактически индекс содержит показатели, отражающие степень защищенности жизненных интересов личности. Иначе говоря, имеет ли человек возможность работать и получать доход; каким доходом человек реально располагает после уплаты налогов и с учетом обесценения денег; может ли человек обеспечить себе безопасность в будущем, сберегая какую-то часть своих доходов или, наоборот, тратит все на текущие потребности; насколько человек в состоянии погашать свои обязательства по кредитам и не возникает ли угрозы его банкротства.

Индекс отражает изменения уровня экономической безопасности личности относительно предыдущего периода. Эти изменения обусловлены действиями или бездействиями личности и государства в прошлом. Вместе с тем, ожидания людей в части изменения их материального положения, которые также измеряет индекс, скажутся на экономической безопасности в будущем, что получит соответствующую оценку в индексе будущих периодов.

В качестве базисного периода был взят 2005 г., т.е. в расчете индекса учитывается статистика и ожидания людей в 2004 и 2005 гг. Индекс экономической безопасности личности в 2005 г. был условно принят за 1. Далее были рассчитаны изменения индекса и всех его составляющих относительно базисного периода 2005 года.

Индекс ЭБЛ состоит из двух отдельных индексов.

Первый индекс, индекс статистики, содержит различные показатели, официально рассчитываемые органами статистики. Он включает в себя следующие показатели: реальные располагаемые денежные доходы, уровень сбережений, уровень безработицы, доля просроченных кредитов, доля расходов на товары и услуги в доходах, доля населения ниже прожиточного минимума.

Второй индекс отражает совокупные ожидания населения России относительно изменений экономической ситуации в стране и изменений личного материального положения. Другими словами, он отражает то, как жители РФ оценивают перспективы экономики и их последствия для своей жизни. Эти оценки сказываются на решениях, которые люди принимают относительно крупных покупок, сбережений, кредитов, т.е. влияют на экономическую безопасность личности.

Показатели для индекса ожиданий взяты из расчетов индекса потребительской уверенности, который определяется ежеквартально на основе выборочного опроса населения России. Для нашего индекса были использованы только компоненты, отражающие ожидания людей: ожидаемые изменения экономической ситуации через год, ожидаемые изменения личного материального положения через год, благоприятность условий для крупных покупок, благоприятность условий для сбережений.

Мы не определяли никаких пороговых значений индексов, понимая всю их условность. При расчете индексов было важно оценить их динамику по сравнению с 2005 г., условно взятым за базу, и с предыдущим периодом. Негативная динамика

свидетельствует о снижении экономической безопасности, наоборот, позитивная – о ее укреплении.

Рассчитав среднее значение суммы двух индексов, получаем общий индекс экономической безопасности личности. Между тем, вес каждого индекса в общем индексе зависит от значимости официальной оценки или оценки ожиданий людей, и вполне вероятно, что в будущем соотношение весов будет отличаться от традиционного 50 на 50.

Индекс статистики является композитным индексом, состоит из шести частных индексов и рассчитывается по формуле:

$$I_{st} = 0,35 I_{ear} + 0,2 I_{sav} + 0,15 I_{emp} + 0,15 I_{loan} + 0,1 I_{exp} + 0,05 I_{lm},$$

где I_{ear} – индекс реальных располагаемых денежных доходов,

I_{sav} - индекс сбережений,

I_{emp} - индекс безработицы,

I_{loan} – индекс просроченных кредитов,

I_{exp} - индекс расходов,

I_{lm} - индекс бедности.

Весовые коэффициенты для каждого индекса были определены нами самостоятельно, исходя из важности каждого отдельного показателя для расчета индекса статистики.

Динамика индекса статистики представлена на рисунке 1.

Рис. 2. Динамика индекса статистики за 2005-2014 гг.

На графике видно, что с точки зрения официальной статистики наибольшие угрозы экономической безопасности наблюдались в 2008, 2009 и 2014 гг., когда индекс падал ниже базисного уровня 2005 г.

Расчет индекса ожиданий I_{exp} осуществляется по формуле:

$$I_{exp} = 0,25 I_{exp\ ec} + 0,25 I_{per} + 0,25 I_{pur} + 0,25 I_{sav},$$

где $I_{exp\ ec}$ - индекс ожидаемых изменений в экономике в течение 12 месяцев,

I_{per} - индекса ожиданий изменения личного материального положения в ближайший год,

I_{pur} - индекс благоприятности условий для крупных покупок,

I_{sav} - индекс благоприятности условий для сбережений

Предполагается, что все четыре частных индекса имеет одинаковый вес при расчете индекса ожиданий. Для расчета индекса ожиданий были взяты данные из опросов, регулярно проводимых службой статистики для оценки потребительской уверенности. Ежеквартальный опрос охватывает 5000 человек, проживающих во всех

субъектах РФ. Для расчета индекса ожиданий были выбраны ответы на вопросы, связанные с ожиданиями людей, с их оценками будущего состояния экономики и своего собственного благосостояния.

Индекс ожиданий представлен на рисунке 2.

Рис. 3. Динамика индекса ожиданий в 2005-2014 гг.

На графике видно, что основное падение индекса наблюдается в 2009 г., когда официальная статистика, наоборот, показывала рост. В 2008 г., когда все экономические показатели падали, люди ожидали улучшения состояния, т.е. продолжали также тратить деньги, брать кредиты, покупать недвижимость. В 2014 г. индекс ожиданий также более оптимистичен, чем индекс статистики, т.е. показывает определенный оптимизм жителей России, несмотря на снижающиеся реальные доходы, уменьшение суммы сбережений, инфляцию и т.д.

Общий индекс экономической безопасности личности рассчитаем по формуле:

$$I_{eb} = 0,5 I_{st} + 0,5 I_{exp},$$

где I_{st} – индекс статистики,

I_{exp} – индекс ожиданий.

Динамика индекса представлена на рис. 3.

Рис. 4. Динамика индекс экономической безопасности личности 2005-2014 гг.

Таким образом, индекс экономической безопасности личности показывает, что после почти линейного роста в 2005-2007 гг., наблюдается резкий спад в 2008 г., вызванный кризисными явлениями в экономике. Далее отмечается его скачкообразные изменения (снижения в 2009, 2011 и 2014 гг., подъемы в 2010, 2012 и 2013 гг.). Такая нестабильность сама по себе может являться серьезной угрозой экономической безопасности личности, т.к. отсутствует возможность долгосрочного планирования, а постоянные экономические потрясения приводят к росту пессимистических ожиданий.

1. Hacker J., Huber G., Nichols A., Rehm Ph., Schlesinger M., Valletta R., Craig S. The Economic Security Index: A New Measure for Research and Policy Analysis // Federal Reserve Bank of San Francisco Working Paper Series. – 2012. - №21. – С.8
2. Lusardi, A., D. Schneider, and P. Tufano. Financially Fragile Households: Evidence and Implications. // National Bureau of Economic Research Working Paper Series. – 2011. - №17072 – С.5
3. Osberg, L., and A. Sharpe. How Should We Measure The 'Economic' Aspects Of Well-Being? // Review of Income and Wealth – 2005. - №51 (2) – С 320.

Кайрбекова Д.Н., Урузбаева Н.А.

Современные методы продвижения гостиничных услуг на рынке Казахстана

ЕНУ им. Л.Н. Гумилева

doi:10.18411/spc-14-01-2018-07

idsp: 000001:spc-14-01-2018-07

Аннотация

В статье рассмотрены современные методы продвижения гостиничных предприятий на рынке Казахстана, а именно: выставочная деятельность, спонсорство, Интернет-коммуникации, брендинг, PR и событийный маркетинг. Определены особенности появления синтетических инструментов маркетинговых коммуникаций в общей классификации и целесообразность их использования для предприятий гостиничной сферы.

Ключевые слова. Маркетинговые коммуникации, гостиничные услуги, инструменты продвижения, Интернет-коммуникации.

Продвижение гостиничных услуг на рынке является важнейшей задачей маркетинга. Для достижения цели необходимо наладить связи с реальными и потенциальными потребителями гостиничных услуг. Маркетинговые мероприятия по продвижению гостиничных услуг объективно должны корректироваться в соответствии с изменениями в окружающей среде, новизны и содержания предложений гостиниц, рост запросов, требований к услугам[1].

Предприятия гостиничной индустрии разных сфер деятельности имеют значительные различия в использовании тех или иных средств продвижения. На разных стадиях жизненного цикла гостиничной услуги используются различные методы продвижения, которые являются основными элементами системы маркетинговых коммуникаций. На этапе внедрения гостиничной деятельности, организация должна изучить факторы, которые будут влиять на решение покупки услуг компании. Такими факторами может быть структура и качество гостиничной услуги, этапы жизненного цикла. На начальной стадии жизненного цикла гостиничной услуги нужно прикладывать особые усилия для ознакомления с новыми услугами. Действия продвижения гостиничных услуг на дальнейшей стадии жизненного цикла, могут быть направлены на привлечение повторных клиентов, вплоть до обновления услуги.

Традиционно выделяют пять основных инструментов маркетинговых коммуникаций: реклама, связи с общественностью, стимулирование сбыта, личная продажа и прямой маркетинг. Однако быстрая смена рыночной коммуникационной

среды, обуславливает появление новых инструментов продвижения в общей классификации [2].

Для деятельности гостиничной компании особый интерес могут представлять следующие синтетические и основные инструменты маркетинговых коммуникаций, которые сформировались за последние годы, а именно: спонсорство; выставки; интернет-коммуникации; корпоративный сайт; имидж; брендинг; событийный маркетинг; интегрированные маркетинговые коммуникации в самой гостинице; «сарафанное радио»; шумовой маркетинг [3].

Участие в выставках является эффективным рекламным и сбытовым направлением деятельности казахстанских гостиниц и казахстанского туризма вообще. Выставочные мероприятия предоставляют гостиничному предприятию большие возможности одновременного распространения и получения широкого спектра экономической, организационной, технической и коммерческой информации при относительно низких затратах. Выставочные мероприятия в гостиничной отрасли являются своеобразной биржей информации, показателем цен, а также средством прогнозирования конъюнктурных изменений. Участие в работе выставок и ярмарок – активное и мощное средство формирования маркетинговых коммуникаций гостиничных предприятий, которое, по мнению потенциальных клиентов, придает статусность компании и повышает уровень доверия.

Самыми популярными международными выставками в мире являются: «WorldTravelMarket» (Великобритания, Лондон); «BIT» (Италия, Милан); «ITB» (Германия, Берлин); «ATM – ArabianTravelMarket» (ОАЭ, Дубай); «TOP RESA» (Франция, Париж); «JATA» (Япония, Токио); «PHILOXENIA» (Греция, Салоники) и другие.

Среди туристических выставок, которые проводятся в Казахстане надо отметить Казахстанскую международную туристскую выставку KITF.

На данном этапе развития сеть Интернет считается новейшим методом продвижения товаров и услуг, ее использование является необходимым условием присутствия на рынке любой гостиничной компании. Общие преимущества использования Интернета в деятельности гостиничной компании: глобальный охват, неограниченная временная доступность, скорость, неограниченный объем информации, интерактивность, сокращение затрат, улучшение обслуживания, полная статистика обращений.

Среди распространенных видов продвижения в сети Интернет для гостиничных предприятий можно отметить следующие.

1. Сайт сегодня является частью брендинга гостиничного предприятия. Важно придерживаться основных требований по оформлению сайта с учетом технических аспектов (время загрузки, скорость работы, удобный контент). Позволяет осуществлять интерактивный поиск туров в онлайн режиме; устанавливать обратную связь (feedback) с турагентами и клиентами; просматривать предложения; используется как информационный справочник.
2. Социальные сети. Использование той или другой социальной сети позволяет сразу определиться с целевой аудиторией и дает быструю обратную реакцию на представленную информацию. Также преимуществами являются возможность просмотра статистики активности получателей рассылки странички и активное общение с потенциальными клиентами при помощи комментариев, тем и опросов.
3. Интернет – рассылка. С помощью Интернет – рассылки можно ежедневно информировать турагентов и клиентов о новостях и актуальных предложениях фирмы с минимальными расходами для гостиничной компании.

4. Баннерная реклама. Наиболее подобна наружной рекламе. Выполняет функции популяризации бренда, информирования и напоминания о существовании на рынке.
5. Контекстная реклама. Из преимуществ контекстной рекламы следует отметить быстрый запуск рекламной кампании, привлечение только заинтересованных посетителей, быстрая конвертация посетителей в настоящих клиентов, постоянный приток новых посетителей на сайт, прогнозируемость и контроль рекламного бюджета с минимальными рисками, гибкость управления объявлениями [4].

Еще одним распространенным инструментом маркетинговых коммуникаций современных крупных гостиничных предприятий является спонсорство. Спонсорство является синтетическим видом маркетинговых коммуникаций, поскольку при этом используются различные средства маркетинговой коммуникации: реклама (логотип на плакатах программы мероприятий), PR (концерты специально приглашенных исполнителей, проведения съездов, конгрессов), персональная продажа (переговоры о партнерстве во время проведения мероприятий) и тому подобное. Среди гостиничных предприятий популярными мерами для спонсорства являются конкурсы красоты, свадебные выставки, благотворительные выставки, общественные, спортивные мероприятия, концерты и прочее. Прежде всего, основными целями спонсорства являются: формирование благоприятного имиджа торговой марки; распространение информации о фирме и ее услугах; улучшение отношений с общественностью; стимулирование сбыта.

Брендинг гостиничной компании. Развитие идеи брендинга приходится на вторую половину двадцатого века, и связано это было с вполне естественной причиной - с появлением на рынке большого количества похожих гостиничных предприятий. Задача, которую решает брендинг - это упрощение выбора гостиничной услуги потребителем, который сталкивается с множеством похожих предложений, в частности туристических и гостиничных продуктов, и у него просто физически нет времени сравнивать все аннотации, преимущества и недостатки, ассортимент услуг и качество [5].

Бренд предоставляет предприятиям гостиничной сферы многочисленные преимущества:

- защищает в процессе работы с партнерами;
- облегчает процедуру выбора гостиничной услуги потребителем;
- идентифицирует гостиничную компанию и ее услуги среди конкурентов;
- облегчает выход гостиничной компании с новыми услугами на смежные рынки;
- открывает возможность инвестирования в будущее.

Событийный маркетинг (англ. eventmarketing) - ряд мероприятий, направленных на продвижение марки или продукта при помощи ярких событий. Благодаря прямому контакту, который формируется в ходе мероприятия, появляется возможность более точно и эффективно повлиять на покупателя. Цель организации таких мероприятий - продемонстрировать товар, бренд, да что угодно, именно наглядно показав все его достоинства, качества и свойства. Также мероприятия такого вида, часто организовываются с целью презентации новых услуг, обмена опытом, поиска новых стратегических партнеров и т. д. [6].

Паблик рилейшн. Основная задача PR – формирование положительного имиджа гостиничной компании, что в конечном итоге выведет ее на качественно новый уровень и позволит увеличить получение прибыли. PR призван создать известность предприятию. Если информация о компании появляется в СМИ, предприятие становится значительно известнее как в середине рынка?, так и широкому кругу людей.

PR является одним из инструментов маркетинговой деятельности и имеет ряд преимуществ.

Во-первых, связи с общественностью направлены на людей, которые заинтересованы в деятельности предприятия и управляют этими связями.

Во-вторых, имеет влияние на людей, которые негативно относятся к рекламе и стимулированию сбыта.

В-третьих, PR деятельность дает возможность привлечь сторонников предприятия лучше, чем все остальные маркетинговые коммуникации вместе.

В-четвертых, специалисты PR как профессионалы способны представить предприятие в выгодном свете благодаря общественному поведению менеджеров, контролю репутации предприятия, его положительному имиджу.

В-пятых, PR является относительно недорогим видом коммуникации[7].

Следовательно, насыщенность рынка традиционными инструментами продвижения заставляет гостиничные предприятия искать новые пути взаимодействия с целевыми аудиториями. Обычно новые средства, которые выбирают туроператоры, более гибкие, бюджетные и таргетированные по сравнению с традиционными.

Вместе с тем, казахстанские предприятия гостиничного хозяйства применяют новые технологии в маркетинговой деятельности достаточно опосредованно. Некорректность их использования, по нашему мнению, проявляется в следующих чертах:

- подавляющее большинство предприятий гостиничного хозяйства или не считает целесообразным осуществлять деятельность в социальных сетях, или концентрируется на значительном количестве ресурсов;
- отечественные гостиницы создают недостаточно качественный контент и не акцентируют внимание на визуализации деятельности;
- гостиничные предприятия дублируют информацию на всех ресурсах, которую используют без учета особенностей социальных сетей;
- привлечение интернет-пользователей к осуществлению вирусного маркетинга несвойственно отечественным предприятиям гостиничного хозяйства;
- при экспорте информации гостиничные предприятия недостаточно используют современное программное обеспечение, которое интенсифицирует этот процесс;
- расширение аудитории на страницах происходит за счет количества, без учета портрета потенциального потребителя гостиничных услуг;
- предприятия почти не используют аффилированный маркетинг и игнорируют возможность сбыта гостиничного продукта (услуги) через социальные сети.

Приведенное выше свидетельствует о несформированности позиций казахстанских гостиниц относительно использования социальных медиа и отсутствии системности в этом процессе. Считаем, что такая деятельность может иметь негативное влияние на формирование бренда отеля в интернет-пространстве и становится существенным барьером эффективной реализации социальных медиа в качестве отдельного инструмента интернет-маркетинга, так и его комплекса на предприятиях гостиничного хозяйства.

В этой связи необходима разработка четких рекомендаций в отношении выбора социальных сетей, создания и фильтрации контента для различных сервисов, поиск возможностей привлечения потребителей к маркетингу в социальных сетях и гармоничное вливание данного инструмента в комплексе интернет-маркетинга предприятий гостиничного хозяйства в Казахстане.

Проанализировав пути продвижения гостиничных услуг на казахстанском рынке, мы определили такие основные, как реклама в средствах массовой информации, прямой маркетинг, стимулирование продаж и связи с общественностью. Каждый из них является достаточно эффективным и дает свои результаты в течение определенного периода времени. Однако современное общество развивается очень быстрыми темпами, особенно информационное пространство, что в свою очередь стимулирует производителей гостиничных продуктов искать все новые пути для их продвижения на рынке. Проанализировав существующую ситуацию, можно рекомендовать более активное использование современных информационных технологий для рекламы услуг гостиничного предприятия.

1. Кабушкин Н.И. Организация туризма: учебное пособие/ Н.И. Кабушкин, А.П. Дурович, Г.А. Бондаренко, Т.М. Сергеева - 3-е изд., испр. - М.: Новое знание, 2006. - 640 с.
2. Котлер Ф. Маркетинг. Гостеприимство и туризм: Учебник / Котлер Ф., Боуэн Д., Мейкенз Д., 2007.
3. Лесник А.Л., Чернышев А.В. Практика маркетинга в гостиничном и ресторанном бизнесе. – М.: ЮНИТИ, 2008. - 234 с.
4. Синяева И.М. Маркетинговые коммуникации / И.М. Синяева, С.В. Земляк, В.В. Синяев – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2015. – 304 с.
5. Бутко, И. И. Маркетинг в туризме / И.И. Бутко, В.А. Ситников, Е.А. Ситников. - Москва: РГГУ, 2013. - 412 с.
6. Симонян Т. В. Маркетинг и маркетинговые коммуникации / Т.В. Симонян, Т.Г. Кизилова. - М.: Феникс, 2011. - 224 с.
7. Дурович А. П. Маркетинг в туризме. Учебное пособие / А.П. Дурович, А.С. Копанев. - М.: Экономпресс, 2013. - 400 с.

Лавриненко Е.А.

Рекомендации по улучшению качества принятия инвестиционных решений по вновь иницируемым проектам

*Белгородский государственный национальный исследовательский университет
(Россия, Белгород)*

doi:10.18411/spc-14-01-2018-08

ids: 000001:spc-14-01-2018-08

Каждый руководитель предприятия осуществляющий реальное инвестирование в целях своего развития должен стараться улучшать свою инвестиционную позицию путем объективной оценки эффективности инвестиционных проектов и своевременного реинвестирования капитала при наступлении неблагоприятных обстоятельств для осуществления отдельных проектов в их прединвестиционной и постинвестиционных стадиях. В связи с этим в систему оперативного управления инвестиционной программой предприятия должны входить меры не только по успешной реализации, но и улучшения качества принятия инвестиционных решений по вновь иницируемым проектам.

Вновь иницируемые проекты - это те проекты, которые ранее по той или иной причине были отложены и находились в инвестиционном портфеле предприятия в ожидание момента благоприятной рыночной конъюнктуры.

1. Основопологающей рекомендацией при оценке вновь иницируемого инвестиционного проекта является внедрение системы упреждающего мониторинга инвестиционных проектов основанной на взаимосвязанных процессах и обратной связи [2].

С целью нивелирования будущих негативных последствий упреждающий мониторинг вновь иницируемых инвестиционных проектов (ИП) должен осуществляться на следующих стадиях прединвестиционного этапа (рис.1).

Рисунок 1. Модель постадийного разделения прединвестиционного этапа инвестиционного проекта

2. В системе упреждающего мониторинга инвестиционных проектов до принятия решения об инвестировании в прединвестиционную стадию рекомендуется включить:

- оценку инвестиционных возможностей всех аналогичных отложенных проектов;
- постаудит аналогичных предыдущих инвестиционных проектов;
- предварительное технико – экономическое обоснование инвестиционных проектов;
- анализ и выбор наиболее эффективного вновь иницируемого проекта.

Следует отметить, что время, затраченное на расширение стадий при проведении упреждающего мониторинга прединвестиционной стадии проекта и постаудита предыдущего инвестиционного проекта многократно окупится; подобные затраты являются своего рода инвестициями, так как позволяют в дальнейшем сэкономить значительные средства, в том числе в случае отказа от «нежизнеспособного» проекта.

3. Система упреждающий мониторинга вновь иницируемых инвестиционных проектов на прединвестиционном этапе должна быть основанная на непрерывной оценке и обратной связи, что позволит обеспечить переход к качественно новому уровню эффективности и результативности функционирования экономических систем. Под обратной связью понимается непрерывность процесса мониторинга, эксперт в каждом последующем проекте должен опираться на полученную информацию и знания в предыдущем проекте. Поэтому для получения полной и достоверной информации после завершения проекта, проводят постаудит. На данной стадии подводятся итоги реализации инвестиционного проекта, основанные на критериях эффективности использования инвестированных средств, достижения поставленных целей, возможности снижения риска, максимизации прибыли и пр.

4. Чтобы оценить, возможна ли инициация проекта, надо тщательно проанализировать все сильные и слабые стороны, например, провести SWOT-анализ. Это может быть:

- обстановка в стране, где будет реализоваться проект;
- особенность его месторасположения;
- отношения компаний, имеющих к нему причастность;
- особенности местного рынка и способов реализации продукции;
- специфика финансирования;
- организация безопасности;
- способы снижения рисков;

- возможность использования местных ресурсов.

Модифицированный SWOT-анализ входящий в систему упреждающего мониторинга инвестиционных проектов включает в себя взамен традиционных (сильные, слабые стороны проекта; риски и возможности), выгоды, издержки, возможности и риски (табл.1.).

Таблица 1

Модифицированный SWOT-анализ инвестиционных проектов

+позитив	-негатив
выгоды	издержки
возможности	риски

Таким образом, под оценкой возможности инициации проекта на прединвестиционном этапе в рамках системы упреждающего мониторинга будем понимать такую оценку, которая учитывает полный набор последствий, имеющий место на этом шаге:

- поступления денежных средств за вычетом текущих расходов, или притоки денежных средств (выгоды);
- инвестиционные затраты, или оттоки денежных средств (издержки);
- управленческие возможности (возможности);
- риск денежного потока (риски).

5. Сравнение прогнозных и фактических показателей на выходе, при проведении упреждающего мониторинга новых иницируемых инвестиционных проектов предполагает:

- осуществление количественного и качественного анализа тенденций инвестиционных процессов, существующих проблем и новых явлений;
- альтернативное предвидение будущего изменения рыночной конъюнктуры для расширения возможных объектов вложения капитала;
- оценку возможностей и последствий вложения средств в техническое перевооружение предприятия [3].

Данная рекомендация необходима как для корректного подведения итогов реализации инвестиционного проекта, так и для передачи знаний при реализации следующего инвестиционного проекта.

Следовательно, для улучшения качества принятия инвестиционных решений по вновь иницируемым проектам необходимо соблюдать принципы многоэтапности и обратной связи, которые требуют построения структуры выгод, издержек, возможностей и рисков для формирования приоритетных направлений инвестиционной политики предприятия. Сложность, многоаспектность, наличие большого числа обратных связей обуславливают необходимость использования разнообразных подходов и методов при выборе вновь иницируемого инвестиционного проекта, что в свою очередь соответствует применению системы упреждающего мониторинга инвестиционных проектов на предприятии.

1. Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 16 - 36 - 00408мол а
2. Лавриненко Е.А. Модели и методы системы упреждающего мониторинга на начальном этапе жизненного цикла инвестиционного проекта/ Новая наука: современное состояние и пути развития. Издательство: Общество с ограниченной ответственностью "Агентство международных исследований" (Уфа) //2016. С.95-99
3. Синергетика инвестиций: учеб.-метод. пособие / О.С.Сухарев, СВ. Шманёв, А.М. Курьянов; под ред. профессора О.С. Сухарева. М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2008. 368 с:

Лучина Н.А.

Взаимосвязь формата торговых предприятий и логики потребителя

*Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»
(Россия, Новосибирск)*

doi:10.18411/spc-14-01-2018-09

idsp: 000001:spc-14-01-2018-09

Анализируя форматы торговых предприятий, все обращают внимание на оценку определенных критериев: торговая площадь, ассортимент товаров, ценовая политика, но мало кто задумывается над ценностью формата магазина для потребителя.

Приведение торговых предприятий под определенные форматы стандартизируют процессы создания и управления конкретными магазинами или определенной торговой сетью. Кроме этого, если определенный формат предприятия расположен и в правильном месте, то данное предприятие становится интересным для потребителя, которому понравился данный формат. Не секрет, что большинство предпринимателей не стараются сделать своё предприятие новым, уникальным, а просто копируют формат удачного магазина и открывают его под новым названием. В эпоху конкуренции развитие бизнеса должно лежать через уникальность предприятия или особую позицию на рынке.

На сегодняшний день предпринимателям необходимо иметь представление как найти уникальный и при этом востребованный формат предприятия. Для создания новых форматов разного уровня и масштаба необходимы критерии, позволяющие предсказывать успех торгового предприятия. Розничная торговля сегодня активно развивается, в связи с этим необходимо соответствовать запросам потребителей. Но до сих пор нет четкого ответа на вопрос, почему потребитель выбирает тот или иной магазин определенного формата. Потребитель, выбирая место для покупок, оценивает не марку торгового предприятия, а его формат, который удобен или привычен. У каждого потребителя формируется стереотип формата торгового предприятия и уже по названию «супермаркет», «торгово-развлекательный центр» и т.п. покупатель предполагает, что в этих магазинах все одинаково.

Формат предприятия рассматривается как организация процесса торговли, а со стороны потребителя – это место, где можно комфортно приобрести необходимый товар, отдохнуть, организовать встречу с друзьями и т.д.

Рассмотрим пример деления рынка продуктового ритейла на основные форматы: дискаунтер – простой формат продуктового предприятия, в котором можно приобрести продукты по низкой цене для приготовления обеда, гипермаркет – имеет расширенный ассортимент полуфабрикатов и кулинарной продукции (т.е. можно купить что-то конкретное на ужин), специализированный магазин – ассортимент направлен для определенных групп населения (продукты для диабетиков, вегетарианцев и т.д.).

Исходя из данного примера, можно предположить, что изучая потребности, привычки, запросы потребителей предприниматели с наименьшим риском могут определить оптимальный ассортимент товаров, тем самым минимизировав затраты на эксперименты с товарами, которые окажутся невостребованными в данном предприятии.

Конечно, если рассматривать существующие успешные торговые сети, то эксперименты с товарной политикой не сильно отразятся на популярности магазина у потребителя. Если же рассматривать о вновь создаваемом предприятии, то риск остаться невостребованным потребителями огромен. В то же время, если формат данного предприятия соответствует потребностям потребителей и имеет оптимальный ассортимент, то данное предприятие может стать очень востребованным.

Поэтому, поняв логику потребителя, можно создать новый формат торгового предприятия для жителей определенного района (микрорайона) с набором

оптимальных решений: количество торговых арендаторов, развлекательные площадки, потребность торгово-деловых или выставочных комплексов, ассортимент и т.п.

Логика потребителя при приобретении того или иного товара примитивна: «мне нужен данный товар» или «мне не нужен данный товар». И поэтому, если предприниматель выявит сегмент «нужных» товаров для потребителей определенного сектора (ниши), которые еще не реализуются (не в полном объеме реализуются), то это позволит привлечь инвестиции и принести прибыль.

Таким образом, подходя к выбору формата розничного предприятия через призму логики потребителя, можно создать абсолютно новый формат магазина. Данный формат будет отличаться не только ассортиментом товаров – это будет абсолютно уникальный тип торговли, ранее не встречающийся на рынке.

1. Леушина О.В., Аршинова А.Н. Совершенствование управления бизнес-процессами в торговле // Развитие теории и практики управления социальными и экономическими системами Материалы Пятой международной научно-практической конференции. Ответственный за выпуск Н.Л. Рогалева. 2016. С. 128-130.
2. Леушина О.В., Сарычева Е.Н. МАРКЕТИНГ В ТОРГОВЛЕ. В 2 частях : учеб. пособие для вузов / НОУ ВПО Центросоюза РФ СиБУПК. Новосибирск, 2012. Том часть 1.
3. Леушина О.В. Тенденции развития розничной торговли г. Новосибирска // Казанская наука. 2012. № 3. С. 126-130.

Милтон Н.А., Ломовцев В.П., Рагозина М.А.
Исследование рынка внутренних авиаперевозок России

*Сибирский государственный университет науки и технологий
 имени академика М.Ф. Решетнева
 (Россия, Красноярск)*

doi:10.18411/spc-14-01-2018-10

idsp: 000001:spc-14-01-2018-10

В настоящее время на авиатранспортном рынке России действует около 113 авиакомпаний (авиапредприятия с действующими сертификатами эксплуатанта коммерческих воздушных перевозок). Процессы отраслевой консолидации жестко связаны с обострением конкурентной борьбы на авиатранспортном рынке. За 2000 – 2016 гг. количество российских авиакомпаний, осуществляющих коммерческие воздушные перевозки, сократилось с 267 до 113 единиц. Динамика количества действующих эксплуатантов коммерческой Гражданской авиации Российской Федерации за 1999– 2016 гг. представлена на рисунке 1.1.

Рисунок 1.1 - Динамика количества действующих эксплуатантов коммерческой Гражданской авиации РФ в 1999 г. - 2016 г. ед.

Рынок характеризуется высокой концентрацией авиаперевозок - группа Аэрофлот (включая также Россию и Победу), группа S7 (включая Сибирь и Глобус), Ютэйр и Уральские Авиалинии за 12 месяцев 2016 года выполнили около 74.8 % общего пассажирооборота на внутренних и международных воздушных линиях, доля 15 ведущих авиакомпаний в общем пассажирообороте продолжала расти и достигла 93.5 %, 35 пассажирских авиакомпаний в целом занимают 99.7 % объема рынка пассажирских перевозок.

После обвального спада 90 – х годов (в основном, в части внутрироссийских перевозок), в начале 2000-х гг. объемы перевозок на авиатранспортном рынке стабилизировались с переходом, в дальнейшем, к интенсивному восстановительному росту. Динамика пассажирооборота и перевозок пассажиров Гражданской авиации России за 1990-2016 гг. представлена на рисунках 1.2 – 1.3.

В 2000-2016 гг. среднегодовые темпы роста пассажирооборота российских авиакомпаний составили более 10%. Хотя экономический кризис 2009 г. внес негативные коррективы в работу воздушного транспорта, уже в 2010 г. рынок вырос более чем на 30% и восстановил прежнюю тенденцию роста. В 2014 г. рост пассажирооборота составил 7,2%, рост перевозок пассажиров - 10,2%, по итогам 2015 г. в Гражданской авиации РФ относительно 2014 г. наблюдался спад пассажирооборота на 6%, перевозки пассажиров снизились на 1,2%. В течение 2015 г. кризис нарастал, особенно в 4 квартале, с учетом негативной для деятельности гражданской авиации ситуации в Египте и Турции спад пассажирооборота достиг около 20%. По итогам 2016 года спад пассажирооборота составил 5%, пассажирские перевозки сократились на 4 %.[1]

В 2015 году на внутренних воздушных линиях (ВВЛ) перевезено 52,6 млн. чел., что составило 57,1% от общего числа перевезенных пассажиров (92,1 млн.чел.) Темпы роста/снижения пассажирооборота Гражданской авиации России за 2015 - 2016 гг. и февраль 2017 г. представлены на рисунке 1.4. В 2016 году на ВВЛ перевезено 56,4 млн. чел., что составило 63,6% от общего числа перевезенных пассажиров (88 млн. чел.).[2]

Рисунок 1.2 – Статистика российских авиакомпаний: динамика пассажирооборота и его структура (млн. пасс.)

Рисунок 1.3 – Пассажирооборот авиапредприятий России за 1990-2016 гг. (млрд. пасс-км)

Рисунок 1.4 – Темпы роста/снижения пассажирооборота ГА России, за 2015- 2016 гг. – февраль 2017 г., МВЛ+ВВЛ, в %

За прошедший трехлетний кризисный период (2014-2016 гг.) структура российского авиатранспортного рынка кардинально поменялась:

- изменилась структура пассажиропотоков – удельный вес пассажиров внутренних воздушных линий (ВВЛ) вырос с 46,4% до 63,7%, удельный вес пассажиров международных воздушных линий (МВЛ) упал с 53,9% до 36,3%;
- средняя дальность перевозок пассажиров гражданской авиации России снизилась с 2663 км до 2434 км, вновь укрепилось «москвоцентричное» построение маршрутной пассажирской авиа сети с преимущественной ориентацией на перевозки через столицу.

Однако, несмотря на общий спад по итогам 2016 года, с октября 2016 г. по март 2017 г. наблюдается интенсивный восстановительный рост авиаперевозок (рисунок 4), который определенно указывает на то, что отрасль уже проходит острую фазу кризиса и готова в новых условиях достаточно быстро выйти на докризисные объемы авиаперевозок.[3]

Несмотря на рост объемов авиаперевозок на ВВЛ за последние 10 лет, общая операционная рентабельность в данном сегменте имеет существенно отрицательное значение, что можно увидеть на рисунке 1.5.

Рисунок 1.5 – Средняя операционная рентабельность деятельности авиаперевозчиков на ВВЛ в Гражданской авиации РФ, %

В силу сложившихся обстоятельств многие субъекты Российской Федерации практически лишились сети местных аэродромов и авиалиний. Продолжение сокращения местных перевозок, закрытие авиалиний, развал региональной наземной авиатранспортной инфраструктуры, обслуживающей полеты самолетов региональной авиации, в сочетании с моральным и физическим устареванием эксплуатируемого парка воздушных судов и низкой платежеспособностью населения, может привести к кризисной социальной ситуации в регионах, не обеспеченных альтернативным наземным транспортом, в первую очередь в зоне северных и удаленных территорий.

1. Бовин, А. А. Управление инновациями в организациях: учеб. пособие / А. А. Бовин, Л. Е. Чередникова, В. А. Якимович. – 3-е изд., стер. – М.: Омега-Л, 2009. – 415 с.
2. Вяткин, В. Н. Риск-менеджмент. Превентивное управление: учебно-практическое пособие / В. Н. Вяткин, В. А. Гамза, Ф. В. Маевский. – Изд. Наука и образование, 2013. – 264 с.
3. Ерёменко, Е. В. Проектное управление технологическими инновациями – учебное издание / Е. В. Ерёменко, Г. И. Юрковская; Сиб. гос. аэрокосмич. ун-т. – Красноярск, 2015. – 66 с.

Орлов Е.В.

Организационная структура инновационного проекта в современных условиях

*Государственный университет управления
(Россия, Москва)*

doi:10.18411/spc-14-01-2018-11

idsp: 000001:spc-14-01-2018-11

Аннотация

В статье рассмотрены проблемы формирования и эволюции организационной структуры предприятия в процессе реализации инновационного проекта. Проанализированы примеры интеграции временных подразделений (команд проекта) в существующую организационную структуру предприятия из практики отечественных и зарубежных инновационных проектов.

Ключевые слова: организационная структура, инновационный проект, управленческий учёт;

Abstract

The article considers problems of formation and evolution of company organizational structure in the process of implementing an innovative project. The examples of integration temporary units (project teams) in the existing organizational structure of the company from practice of domestic and foreign innovation projects.

Keywords: organizational structure, innovative project, management accounting;

Необходимость оптимизации организационной структуры возникает в момент перехода инновационного проекта на последующие этапы, в связи с возрастающей глубиной проработки технических и экономических показателей проектируемой системы. Критерии выбора организационной структуры в зависимости от сферы деятельности компании ранее были рассмотрены в [2, 4, 5,6]. Следует сразу оговориться, что в статье рассмотрены примеры реализации текущих отечественных инновационных проектов с привлечением иностранных поставщиков и разработчиков, однако отмеченные особенности и выводы, с некоторым допущением, вполне могут быть распространены на полностью отечественные или зарубежные проекты.

Механизм функционирования предприятия определяется его организационной структурой. В свою очередь, организационная структура, с одной стороны, является отражением стратегических целей организации, а с другой обеспечивает экономию ресурсов предприятия, использованием эффекта масштаба производства. Таким образом, осуществляется связь внешней стратегической эффективности с внутренней эффективностью, основной показатель которой – экономичность. Ситуация на рынке и цели фирмы обуславливают выбор стратегии. В свою очередь, цели и ключевые экономические показатели задаются акционерами, заинтересованными в росте рыночной капитализации, или государством, как основным потребителем продукции части отраслей. В случае доминирования влияния акционеров, компания склонна к повышению экономической эффективности, если же определяющим является влияние государства, то временные убытки считаются допустимыми на фоне роста масштабов деятельности.

Согласно [2] наиболее подходящей и часто используемой в процессе реализации крупного инновационного проекта является матричная организационная структура. Сложность проекта, его новизна и объём необходимых ресурсов определяют уровень интеграции проектных и функциональных линейных руководителей, соотношение ответственности и полномочий функционального/линейного и проектного руководства.

Особенность практической структуры научного института или КБ заключается в том, что линейные подразделения выделяются либо на основе крупных систем изделия (фюзеляж, система жизнеобеспечения, двигательная установка, отделение расчёта на прочность), либо на основе направления деятельности (испытательный комплекс, лётно-исследовательский комплекс, экономическое управление). К примеру, проектные структуры советских предприятий отличались от аналогичных западных большей жесткостью, что выражалось в отсутствии временных конструкторских и технологических подразделений (команд проекта), занимающихся определённым проектом, хотя в западных фирмах такая практика была широко распространена. В случае одобрения ведения новых разработок, и неимения свободных ресурсов в уже существующем КБ или институте, были случаи создания новых КБ [1], а не временных команд проекта.

В настоящее время структуры с использованием временных конструкторских и технологических подразделений (команд проекта) получили распространение не только в аэрокосмической отрасли, но и в прочих высокотехнологичных отраслях. Примером служит компания «Тойота», сформировавшая временное подразделение при проектировании революционной для 1990-х годов модели «Приус»[7]. Современные

российские авиастроительные компании при создании аванпроектов (технических предложений) часто создают подобные подразделения.

Работа технических специалистов в рамках одного комплексного технического подразделения – результат конкретных и осязаемых целей: находясь в «междисциплинарном» временном подразделении, такой работник приобретает более высокий статус, будучи специалистом в своей дисциплине. Руководители проекта, как правило, являются постоянными элементами жесткой линейной структуры и занимают должности главных конструкторов. Их основной задачей является поочередное координирование выполнения работ по созданию нового изделия. Таким образом, происходит формирование проектных структур, в чистом виде не соответствующих ни одному из типов, описанных в теории.

На основе проведенного автором анализа проекта «ЕМП», реализуемого на базе ГНЦ РФ ФГУП «НАМИ», были выделены особенности реализации матричной организационной структуры, которые приведены ниже.

Наличие предприятий (научных институтов) с линейно-функциональной организационной структурой, допускающей присоединение проектной команды и реализацию, таким образом, матричной структуры. Фактически данные предприятия и раньше вели инновационную деятельность с двумя основными отличиями: вместо «Проектов» в организационной структуре фигурировали «Темы», а в составе проектной (временной) команды находилось крайне малое количество специалистов, преимущественно менеджеров, не считая Главного конструктора темы. На примере реализации текущих отечественных проектов («ЕМП»), участником которых автор непосредственно являлся, можно утверждать, что проектная (временная) команда по численности может сравняться и даже превысить количество постоянно действующих работников предприятия. Данное превышение говорит об эффективности реализации проекта, однако имеет оборотную сторону, в виде необходимости расформирования многочисленной проектной команды по окончании проекта;

Как уже было отмечено в литературе [3], одним из недостатков матричной организационной структуры является наличие двойного подчинения. Однако, это не единственный повод для конфликтов, поскольку к «постоянным» работникам предприятия и участникам проектной команды могут быть применены различные меры финансового стимулирования, что способствует дополнительной напряженности в коллективе. Помимо того, участники проектной команды могут быть подвержены ощущению непостоянства своего положения, а значит быть не в полной мере озабочены результатами этапов, следующих за разработкой изделия - эксплуатацией и утилизацией, поскольку на тот момент проектная команда может быть полностью расформирована. Подобные отрицательные эффекты могут быть минимизированы предоставлением синхронизацией мер материального стимулирования в проектной команде и базовом предприятии, а также предоставления участникам проектной команды гарантий дальнейшего трудоустройства, например, в виде перевода в другой проект.

Ещё одной особенностью отечественного инновационного проекта можно назвать частое совмещение в одном лице должности Генерального директора базового предприятия проекта и руководителя проекта. Положительной стороной данного совмещения можно назвать возможность большей синхронизации упомянутых выше мер стимулирования персонала, работы линейных и функциональных руководителей, исполнителей и участников проектной команды. К отрицательным сторонам относятся: высокая загрузка руководителя и высокая зависимость исхода проекта от личных и профессиональных качеств одного человека.

В заключение можно сделать вывод, что реализация инновационного проекта на базе научного института или конструкторского бюро имеет ряд особенностей, в частности: необходимость расформирования проектной команды по окончании

проекта, потребность в синхронизации мер стимулирования проектной команды и постоянного персонала, частое совмещение должности Генерального директора базового предприятия и Руководителя проекта;

1. Гай Д. И. Небесное притяжение. — М.: Московский рабочий, 1984. — 221 с.
2. Комаева Л.Э. Адаптивные организационные структуры управления предприятиями в нестабильной среде хозяйствования, Монография, — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2017. — 200 с., ISBN: 978-5-16-010670-0
3. Мескон, М. Х. Основы менеджмента/ М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; пер. с англ. под ред. О. И. Медвед.- Москва: Вильямс, 2017, 665с. ISBN: 978-5-8459-1931-1
4. Организационные структуры "экономики знаний", Сборник научных трудов, Издательство: ИНИОН РАН, М., 2010 г. в обл., Страниц: 152, Тираж: 300 ISBN: 978-5-248-00536-9
5. Dean Meyer, N. Principle-based Organizational Structure. A Handbook to Help You Engineer Entrepreneurial Thinking and Teamwork Into Organizations of Any Size/ N. Dean Meyer/ —Danbury CT: NDMA Publishing, 2017.— 448 p., ISBN-13: 978-1892606327, ISBN-10: 1892606321
6. Organizational management: Policies and Practices/ C. Machado [et al.].—Reading: Palgrave Macmillan, 2016 — 267 p., ISBN 978-1-349-69243-9
7. The Machine That Changed the World: The Story of Lean Production/ W. James P. [et al.].— Reading: Free Press, 1990 — 352 p. ISBN-13: 978-0-7432-9979-4

Стенькина Е.Н., Стенькина Е.А., Андрусов М.Е.

Влияние государства на деятельность ипотечных рынков в России

*Дальневосточный государственный технический рыбохозяйственный университет
(Россия, Владивосток)*

doi:10.18411/spc-14-01-2018-12

idsp: 000001:spc-14-01-2018-12

Аннотация

В данной статье рассматривается сущность ипотечного кредитования, его этапы и основная терминология. В работе раскрываются направления и меры государственной поддержки в системе ипотечного кредитования. Также проводится анализ основных показателей на ипотечном рынке России.

Ключевые слова: ипотека, ипотечный рынок, государство, влияние государства на ипотечный рынок, динамика.

В настоящее время рынок жилья представляет собой один из важнейших элементов экономики, и необходимо, чтобы этот сегмент обеспечивался недорогими долгосрочными ресурсами. Более того, не только экономическая, но и жилищная ситуация в российских регионах требует срочного разрешения. И лишь вмешательство государства в ипотечное жилищное кредитование обеспечит эффективное развитие данного рынка и, как следствие, улучшит уровень жизни населения.

Обратимся к сущности ипотечного рынка. В России ипотечный рынок представляет собой эффективный инструмент, который стимулирует развитие всего рынка недвижимости и ценных бумаг. Необходимо отметить, что ипотечное кредитование достаточно широко распространено на территории России. Главной целью ипотечного рынка является создание системы по предоставлению доступного по стоимости жилья гражданам, имеющим средний доход. Также для рынка ипотеки важно, чтобы данная система была основана на рыночных принципах приобретения жилья, т.е. на свободном от монополизма жилищном рынке за счет долгосрочных ипотечных кредитов и собственных средств граждан[6].

Сам процесс данного кредитования состоит из нескольких этапов, а именно: предварительный этап; сбор данных о клиенте, оценка его возможностей по возврату кредита; принятие решения по кредиту; заключение кредитной сделки; обслуживание кредитной сделки; закрытие кредитной сделки.

Что касается субъектов ипотечного рынка, то к ним относятся ипотечное агентство, заемщик, банк-кредитор, оценочные и страховые компании. Кроме того, ипотечное кредитование имеет ряд особенностей[5]:

- ипотечный кредит имеет долгосрочный характер;
- ипотекой признается залог имущества, непосредственно связанного с землей;
- залоговое право является законодательной базой ипотечного кредитования.

Государство играет большую роль в развитии ипотечного рынка в России. Нужно отметить, что главной задачей государства в рынке ипотечного кредитования является создание законодательной базы. Это даст возможность повысить доступность получения ипотеки для всех граждан страны и уменьшить финансовые риски участников. Более того, государство создает разные меры по обеспечению доступного и комфортного жилья 60 процентам российских семей, которые желают улучшить состояние своей недвижимости. Также разрабатываются меры по предупреждению недобросовестной конкуренции в областях жилищного строительства[3].

На сегодняшний день существует несколько направлений и мер государственной поддержки системы ипотечного кредитования:

- подготовка законопроектов по обеспечению антикризисных мер и государственной поддержки рынка ипотеки;
- выкуп у застройщиков готовых квартир и незавершенных объектов;
- выкуп у девелоперов незастроенных участков земли;
- государственная поддержка: восстановление ликвидности; реструктуризация и рекапитализация банковской системы;
- реализация национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России».

Все эти меры являются основными факторами успешного развития ипотечного жилищного кредитования, в которых государственная власть и органы местного самоуправления принимают активное участие[1].

Проанализируем данные, предоставленные Центральным банком Российской Федерации, об ипотечных жилищных кредитах в рублях. Как видно из рисунка 1 наблюдаются ежегодные циклические колебания по количеству выданных кредитов. Так, в феврале ежегодно число выданных ипотечных кредитов значительно ниже в сравнении с остальными месяцами. Наибольшая величина данного показателя приходится, как правило, на вторую половину года.

Рис.1 – Количество кредитов, предоставленных кредитными организациями физическим лицам-резидентам 2011-2016гг.

Рассмотрим суммарную сумму выданных кредитов за указанный период, выраженную в денежной форме (табл.1).

Таблица 1.

Динамика и объем предоставленных ипотечных кредитов, выданных физическим лицам за 2011-2016 гг.

Годы	Объем предоставленных кредитов, млн.руб.	Темпы роста	Темпы прироста
2011	3443 715	-	-
2012	5542 376	161%	61%
2013	7238 876	131%	31%
2014	9950 884	137%	37%
2015	7137 027	72%	-28%
2016	5861351	82%	-13%

Как видно из таблицы 1, наибольший объем выданных кредитов приходится на 2014 год и составляет 9950884 млн. руб. Это на 37% больше в сравнении с предыдущим годом. Данное событие обуславливается падением курса рубля по отношению к доллару и евро, что вызвало увеличение спроса на квартиры[2]. Также за последний год отмечается снижение данного показателя на 13%, что связано с экономическим кризисом и нехваткой денег у физических лиц. Наибольший прирост отмечается в 2012 году, когда суммарный объем выданных кредитов увеличился на 61% по сравнению с 2011 годом.

Таким образом, исходя из полученных данных, мы видим, что на современном этапе необходимо дальнейшее вмешательство государства в осуществление ипотечного кредитования. Ипотечный рынок и экономика в целом нуждаются в разработке государственных проектов, использовании специальных рычагов для своего успешного функционирования.

1. Городнова. Н. В. Направление и меры государственной поддержки системы ипотечного кредитования // Финансы и кредит. 2011. №29 (461). С. 2-8.
2. Красножон Е. А. Рынок ипотечного кредитования: современное состояние и перспективы развития // Материалы XV Международной научно-практической конференции. Центр научной мысли. 2015. Миасс, 2015. С. 163-167.
3. Короткова О. И. Роль государства в системе ипотечного жилищного кредитования и основные показатели ипотечного жилищного кредитования // Законность и правопорядок в современном обществе. 2014. №20. С. 25-36.
4. Сведения об ипотечных жилищных кредитах, предоставленных кредитными организациями физическим лицам-резидентам, и приобретенных правах требования по ипотечным жилищным кредитам в рублях [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?TbIID=4-3>
5. Сущность ипотеки [Электронный ресурс]. URL: <http://www.morebanks.ru/mgks-31-1.html>
6. Шанавазова М. С. Теоретические аспекты исследования ипотечного жилищного кредитования // Научный журнал КубГАУ. 2012. №76 (02). С. 10.

Толмачёва Т.А., Ермакова Н.В.
Сравнительный анализ деятельности российских и зарубежных
транснациональных корпораций

*Северо-Кавказский федеральный университет
(Россия, Ставрополь)*

doi:10.18411/spc-14-01-2018-13

idsp: 000001:spc-14-01-2018-13

При сравнении деятельности российских и иностранных транснациональных корпораций выявляются основные проблемы функционирования подобных компаний. Как известно, транснациональные корпорации в России представляют в большей степени нефтегазовую отрасль и металлургию. Несмотря на продвижение российских

компаний в списке крупнейших корпораций, страна всё ещё непозволительно отстаёт от зарубежных гигантов.

Ведущая частная нефтедобывающая компания России «ЛУКОЙЛ» уступает государственной бразильской компании Petrobras. Российская «Северсталь» по производительности в 3,5 раза отстаёт от китайской Shanghai Baosteel Group Corporation, в 4 раза – от бразильской Gerdau и более чем в 20 раз – от японской Nippon Steel. В химической промышленности «Уралкалий» в 24 раза менее производителен, чем саудовская компания SABIC. Российский лидер автомобилестроения «АвтоВаз» в 7 раз уступает индийской автомобилестроительной корпорации Mahindra & Mahindra. Даже в такой «рыночной» сфере экономики, как финансы, российский «Сбербанк» в 2,4 раза менее эффективен, чем китайский Bank of China, и в 8 раз – чем бразильский Bancodo Brasil. При втрое меньших объёмах оборота в «Сбербанке» работает 325 тыс. человек, в то время как в бразильском банке – 83 тыс. человек [1].

Несмотря на эти показатели, транснациональные корпорации России существенно улучшили своё положение на мировой арене, невзирая на существующее экономическое состояние и санкции.

Основной характеристикой современной социально-экономической модели России является переход от административно-командной системы, предполагающей тотальное господство государства и директивное планирование в экономике, к рыночной экономике, что может занять длительный период времени.

Однако, несмотря на большие прошедшие перемены, степень государственного контроля в экономике России настолько высока, что большая часть российских транснациональных корпораций, в отличие от многих иностранных корпораций, принадлежат государству. К примеру, группа «ВТБ» была создана по указу Министерства финансов Российской Федерации, «Сбербанк» контролирует Центральный Банк России, имея более половины его акций, «Газпром» принадлежит государству Российской Федерации и лишь «Лукойл» имеет статус частной компании, который он приобрёл ещё в 2004 году. В то время, как иностранные транснациональные корпорации представлены в основном частными фирмами, а государственные корпорации, такие как «State Grid» или «China National Petroleum» занимают второе и третье место в мире [2]. Подобное отставание может быть обусловлено тем, что российские компании сравнительно недавно ворвались на мировую арену, имея большие перспективы и хорошую ресурсную базу, но столкнулись с рядом проблем:

- слабый инвестиционный климат;
- зависимость от экспорта топлива;
- не соответствие некоторой продукции международным стандартам;
- отставание в инновационной сфере и в других значимых в современных условиях сферах;
- недостаток опыта.

Транснациональные корпорации активно действуют в финансовой сфере. Через прямые инвестиции они могут контролировать более 30% частного сектора всего мира. Крупнейшими получателями прямых иностранных инвестиций являются США (\$385 млрд), Великобритания (\$179 млрд) и Китай (\$139 млрд), в России же приток прямых инвестиций вырос благодаря продажи акций в «Роснефти» и составил \$19 млрд [3].

По оценке ЮНКТАД, каждая из 500 транснациональных корпораций США имеет в среднем подразделения в более чем в 10 отраслях, а наиболее мощные охватывают по 30–50 отраслей. В группе 100 ведущих промышленных фирм Великобритании многоотраслевыми являются 96, в Германии – 78, во Франции – 84, в Италии – 90.

Российским транснациональным корпорациям необходимо переходить к использованию долгосрочных стратегий расширения конкурентных преимуществ, к числу которых можно отнести внедрение инновационных решений, совершенствование технологий процессов производства и управления, повышение качества выпускаемой продукции и др., а не сосредотачивать внимание на стратегиях снижения издержек производства или привлечения крупных инвестиций. При этом, для поддержания интересов национальной безопасности государство должно оказывать помощь российским компаниям в приобретении ими зарубежных активов и применении разнообразных форм международного экономического сотрудничества, изменении стереотипов отношения к российскому бизнесу в других странах.

1. «Конкурентоспособность российских корпораций на глобальных рынках» Кондратьев В.Б. [электронный ресурс] <http://www.perspektivy.info/print.php?ID=36422> (дата обращения: 10.10.2017г.);
2. «TheGlobal 500», [Электронный ресурс], <http://fortune.com/global500>; (дата обращения 02.12.2017г.)
3. «The Global Competitiveness Report 2017-2018», [Электронный ресурс], http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index-2017-2018/?doing_wp_cron=1513524149.4831709861755371093750 (дата обращения: 12.08.2017г.).

Хачатрян А.С.

Безопасность банков в Российской Федерации

*Поволжский государственный технологический университет
(Россия, Йошкар-Ола)*

doi:10.18411/spc-14-01-2018-14

idsp: 000001:spc-14-01-2018-14

Сегодня в Российской Федерации, находящейся в изменчивой экономической системе и движущейся по пути построения информационного общества, стоит довольно острая проблема банковской безопасности.

Банковское дело по своей природе связано с многочисленными вопросами, которые представляют потенциальную опасность для интересов граждан, общества и государства в целом. И для того, чтобы укрепить устойчивость финансовой и банковской сферы в современной России, нужно обеспечить национальную безопасность самой страны. Поэтому нужно создать такую экономику, при которой создадутся приемлемые условия для жизни и развития личности, социально-экономической стабильности общества и сохранения целостности государства. Но для достижения данных целей необходимо преодолеть много финансовых испытаний, одним из которых является нестабильный мировой рынок банковской деятельности, которая превратилась в зону повышенного риска. Финансовые кризисы могут повлиять на безопасность национальных банковских систем и угрожать потерей экономического суверенитета.

Главной целью системы банковской безопасности является обеспечение устойчивого функционирования банка и предотвращение угроз его безопасности. Это значит, что система безопасности банка должна защитить законные интересы владельцев и клиентов банка от противоправных посягательств, охранять жизнь и здоровье персонала, не допускать хищение финансовых и материально-технических средств.

Безопасность банка — совокупность внешних и внутренних условий банковской деятельности, при которых потенциально опасные для банковской системы действия или обстоятельства предупреждены, пресечены либо сведены к такому

уровню, при котором не способны нанести ущерб установленному порядку банковской деятельности (функционированию банка, сохранению и воспроизводству имущества и инфраструктуры банковской системы или отдельного банка) и воспрепятствовать достижению банком уставных целей.

Отличительной особенностью российской банковской системы является восстановление коммерческого сектора, а к числу базовых элементов системы экономической безопасности коммерческого банка принято относить ее объект, субъект и механизм функционирования.

В роли объекта экономической безопасности коммерческого банка могут выступать две противоречащие друг другу категории: угроза и экономический интерес.

К субъектам правоотношений при решении проблем безопасности относят: государство, службу безопасности банка и различных физических и юридических лиц.

К специальным структурам, обеспечивающим защиту банка от внутренних и внешних угроз, можно отнести: правление банка, службу экономической безопасности, совет по экономической безопасности, службу внутреннего контроля, службу режима и информационного обеспечения, кадровую службу, а также инкассаторскую службу при ее наличии.

При осуществлении банком текущей деятельности элементами механизма системы экономической безопасности выступают обязательные для исполнения нормативы Центрального банка РФ, регулирующие его ликвидность, достаточность капитала, рискованность проводимой им политики. В Российской Федерации банковский сектор экономики действует по положению ст. 4 Федерального закона РФ «О Центральном банке Российской Федерации».

Силы системы безопасности банка также включают штатный состав службы безопасности и иных лиц, привлекаемых для решения отдельных задач защиты, охраны, предупреждения преступных посягательств и сыска.

Нештатные структуры службы безопасности в виде постоянных или временных комиссий, которые выполняют задачи контрольно-ревизионного и экспертного характера, создаются по решению руководства банка и службы безопасности из числа сотрудников других структурных подразделений банка.

В настоящее время, пожалуй, не найдется банка, который не обладал бы собственной концепцией безопасности, изложенной в той или иной форме. Наиболее весомой категорией документов является «Концепция безопасности коммерческого банка», разработанная в 1995 году группой ученых и специалистов по заказу Ассоциации российских банков, которая была обновлена в 2003 году в работе «Концепция и система безопасности банка».

Организация и функционирование системы безопасности должны соответствовать следующим принципам комплексности, своевременности и т.д.

Под безопасностью банка понимается состояние защищенности интересов владельцев, руководства и клиентов банка, материальных ценностей и информационных ресурсов от внутренних и внешних угроз. И для построения эффективного механизма экономической безопасности банка необходимо осуществлять постоянный контроль над выполнением принятых решений.

Таким образом, во взаимодействии субъектов и объектов системы должны быть созданы четкая и адекватная законодательная база, которая будет подходить интересам всех субъектов системы экономической безопасности коммерческого банка, и которая не будет дублировать функции в рассматриваемой сфере. Также нужно расширить

общее представление об угрозах, которым подвержены объекты, и делать акцент на устранение таких условий и обстоятельств, из-за которых формируются источники данных угроз. По моему мнению, необходимо сконцентрироваться в первую очередь на борьбу с причиной, из-за которой возникает угроза, а не с ней самой. В целях увеличения экономической безопасности банка нужно постоянно совершенствовать меры, способы и средства, благодаря которым обеспечивается защита экономических интересов кредитной организации.

1. Букин С.О. Безопасность банковской деятельности: учебное пособие. СПб.: Изд-во Питер, 2011.
2. Газимов Д.И., Родионова Е.В. Роль безопасности в банковской сфере в экономической безопасности страны // Инновационное развитие - 2017. - № 6(11). - С. 40-42.
3. Гамза В.А., Ткачук И. Б. Концепция и система безопасности банка: учебное пособие. М.: Изд-во И.И. Шумилова, 2011.
4. Мищенко С. Н. Система обеспечения экономической безопасности организации. - Ростов н/Д: Изд-во Феникс, 2004.
5. Переверзева Е.С., Погребенко Ю.Н. Банковская безопасность как одна из составляющих экономической безопасности государства // Фундаментальные исследования - 2015.- № 11(4). - С. 810-814.

Юрзина Т.А.

**Повышение доверия населения к муниципальной власти посредством
социальной ответственности бизнеса**

*Кузбасский государственный технический университет им.Т.Ф.Горбачева
(Россия, Кемерово)*

doi:10.18411/spc-14-01-2018-15

idsp: 000001:spc-14-01-2018-15

Доверие людей к органам власти - это одна из часто обсуждаемых проблем, стоящих перед нашим обществом. Возрастание дефицита доверия к властным структурам, органам местного самоуправления можно рассматривать как признак слабости самого государства. Работу властных структур можно оценивать, оперируя несколькими критериями, в числе которых можно рассматривать содержание и объем компетенций властных структур, а так же более обобщенный критерий – качество их деятельности, которое, по нашему мнению, претерпевает перманентное снижение достаточно долгое время.

Дискредитация власти в глазах населения, в первую очередь, проявляется через недобросовестное исполнение своих обязанностей теми представителями властных структур, которые по роду своей деятельности ежедневно ведут прием граждан и должны обеспечивать защиту их законных интересов и прав от посягательств со стороны. Это, прежде всего, относится к органам, ответственным за социальную защиту населения. Своими действиями эти представители власти, органов местного самоуправления должны демонстрировать справедливость организации власти, что является основой доверия к ней со стороны местного сообщества в целом.

Следует отдавать себе отчет и в том, что доверие к власти и местному самоуправлению – это категория, сочетающая в себе нравственные, и правовые аспекты. Социальная незащищенность населения, снижение уровня жизни являются значимыми факторами оценки дефицита доверия к власти и органам местного самоуправления. Зачастую, приходя на прием в коридоры местной власти, население рассчитывает на помощь и поддержку в решении насущных проблем, в том числе и финансовых. Получая отказ, каждый человек чувствует себя униженным [4].

Доверие населения как фактор развития местного самоуправления и осознания самой его идеи, формируется под воздействием того, насколько органы муниципальной власти состоятельны в решении вопросов местного значения. Как показывает опыт и проведенный анализ, возможности муниципальных образований весьма ограничены. В первую очередь, это объясняется недостаточностью финансирования сельских территорий (дефицит собственных финансовых ресурсов не покрывается дотациями со стороны вышестоящих уровней финансовой власти) [3].

Следует понимать, что к числу местных налогов законодатель отнес налоги, которые имеют слабую собираемость, и как следствие, сопровождаются потерями налоговых сборов и резким снижением доходов за счет собственных источников.

Примером сложившейся системы финансовой обеспеченности деятельности муниципальных образований Кемеровской области собственными доходами является то, что их доходы, по большей части, формируют безвозмездные поступления из вышестоящего уровня бюджетов РФ. Удельные безвозмездные поступления в доходы муниципальных образований занимают 60 - 65,2 процента в среднем по области; муниципальные районы – 75-80, сельские поселения – 41-55 процентов соответственно [6].

Невысокие доходы муниципальным образованиям восполняются за счет встречных потоков из вышестоящих уровней бюджетной системы, что влечет за собой противоречия между ними. Муниципальные бюджеты, встроенные в «бюджетную вертикаль» влекут концентрацию налоговых ресурсов на федеральном уровне с последующим распределением их в региональных интересах и федерального центра[1].

Данное обстоятельство предопределяет нарушение конституционно установленной независимости МСУ от государственной власти, а отсутствие реальных финансовых возможностей для решения вопросов местного значения, сдерживают развитие и становление местного самоуправления, формирование у населения доверия к самому местному самоуправлению[5]. Проведенные социологические исследования в Кемеровской области и России подтверждают скептическое отношение населения к местному самоуправлению.

Происходит это на фоне низкой эффективности взаимодействия указанных уровней управления как таковых, что проявляется в отсутствии согласованности программных документов по развитию территории, нормативно-правового и методического обеспечения, противоречивости системы разграничения полномочий, непрозрачности оценки налогового потенциала территории и т.д.

Кроме того, совершенно очевидным в современных условиях становится недоработанность законодательных актов, касающихся вопросов функционирования муниципальной власти, сдерживают эффективность управления развитием сельских территорий [10]

Данное обстоятельство укрепляет мнение автора о том, что взаимодействие государственных и муниципальных органов власти, его результативность очень низкая. Первопричиной такого положения, по мнению автора, является пассивность местного населения в решении вопросов организации местного самоуправления.

Одно из основных препятствий развитию местного самоуправления заключается в неостребованности его в общественном сознании населения, которое оказалось не готовым к тому, что именно непосредственно от него и самоорганизации местного сообщества зависит социально-экономическое развитие территории, и как следствие успешность реализации идеи местного самоуправления [2].

Проблема состоит в том, что население не воспринимает деятельность властных органов как, своего рода, социального сервисного института, обслуживающего реальные общественные потребности; не чувствует уважения со стороны органов власти и местного самоуправления к своей личности. На основе такого мироощущения население не мотивировано к разработке совместных правил поведения и формированию базы партнерского взаимодействия с властными структурами.

Социологическое обследование, проведенное в апреле-мае 2013 года, Кузбасским центром по изучению общественного мнения, выявило, что последние пять лет реформирования местного самоуправления не изменили отношения населения к его идее. Только 10 процентов изъявили готовность лично участвовать в решении вопросов местного значения. При этом не стоит забывать, что именно население должно выступать, по задумке авторов реформирования МСУ, в качестве субъекта управления местного уровня[7].

На практике же ни референдумы, ни правотворческие инициативы и т.п., в настоящее время используются крайне редко. Это объясняется отсутствием видения точек соприкосновения интересов населения, власти и бизнес-сообщества. Именно участие бизнес-сообщества в развитии сельских территорий будет формировать определенное социально-психологическое отношение жителей к решению их проблем, станет мотивацией для их активного участия в социальной жизни территории.

Многие ВУЗы готовят специалистов в области государственного и муниципального управления, однако не все выпускники таких ВУЗов стремятся попасть в сельские территории, прежде всего из-за невысокой оплаты труда и относительной непривлекательностью проживания в сельской местности. На местах в большинстве случаев осуществляют руководство развитием сельских территорий лица с непрофильным образованием, уровень профессионализма и компетентности которых невысок, что свидетельствует о низком кадровом потенциале сельских территорий.

Следует констатировать так же и факт низкой распространенности применения таких инструментов регулирования и управления развитием муниципальных территорий, как межмуниципальное сотрудничество, разработка внутренних стандартов деятельности органов местного самоуправления, применение механизма муниципально-частного партнерства.

Отметим, что в современных условиях акценты расставлены иначе, чем ранее, а именно: наблюдается снижение роли государства в решении социально значимых проблем и возложение функции удовлетворения социальных запросов населения на систему местного управления и самоуправления. Однако, уровень доступности основных социальных услуг и социального обеспечения для большей части населения снизился.

Совершенно очевидной стала полярность социума (бедные и богатые), а так же в последнее время формируется слой так называемых «новых бедных», к числу которых можно отнести ту часть населения, кто при наличии постоянного места работы имеют душевой доход ниже прожиточного минимума. Это свидетельствует об обострении противоречий между трудом и капиталом.

В этой ситуации, по нашему мнению, властные структуры всех уровней управления в целях поддержания социальной стабильности общества должны быть вовлечены в социально-трудовые отношения и необходимо проработать механизмы регулирования и создания условий для социального партнерства с участием бизнес-структур на основе кластерного подхода[9].

Причем, в данном контексте, термин «социальное партнерство» следует рассматривать в широком смысле, не ограничиваясь только сферой социально-трудовых отношений. Объединяя близкие по содержанию, и в тоже время, различные по сути явления, социальное партнерство рассматривается: 1) в виде элемента характеризующего социально-трудовые отношения, то есть предпринимателей (работодателей) – представителей трудящихся (профсоюзы) в рамках правового поля определяемом государством и направленным на повышение уровня жизни людей, и в целом экономики; 2) как модель, включающая органы государственной власти, предпринимательские структуры и общественные организации, предусматривающую взаимовыгодное взаимодействие по созданию условий способствующие устойчивому социо-эколого-экономическому развитию общества, в качестве критерия которого выступает качество жизни и благосостояние населения [8;10].

Вторая трактовка раскрывает понятие муниципально-частного партнерства, и по нашему мнению, способно обеспечить сбалансированность интересов населения, бизнес- сообщества и властных структур, а также может создать условия для устойчивого развития сельских территорий.

При этом не следует принижать роль органов власти в формировании благоприятного инвестиционного климата сельской территории, содействуя привлечению инвестиций бизнес - структур в решение социальных проблем и агропромышленный комплекс. В этой связи следует говорить о расширении возможностей местных органов власти в сфере управления развитием сельской территории в рамках тех полномочий, которыми их наделило государство, и тех ресурсов, которыми они располагают, включая возможности, вытекающие из межбюджетных отношений в направлении повышения финансовой самостоятельности сельских территорий[8].

Не следует исключать возможность объединения усилий нескольких сельских территорий в рамках реализации совместных проектов, в частности решение проблем занятости населения, пространственного развития, проблем в жилищно-коммунальной сфере, в сфере дорожного строительства, реализации инфраструктурных и прочих проектов, что будет способствовать снижению совокупных общественных затрат и получению кумулятивного эффекта по удовлетворению общественных потребностей. При этом партнерство с бизнес- сообществом повышает потенциал реализации проектов и достижения целей социально-экономического развития сельских территорий[11].

Сотрудничество в рамках муниципально-частного партнерства дает определенные преимущества и для бизнес-сообщества. Они заключаются в приобретении навыков цивилизованного лоббизма, способствует росту авторитета предпринимателей и предприятий в глазах населения, проживающего на территории базирования этих предприятий, а так же повышению лояльности к ним на местных рынках сбыта.

Таким образом, отношения, возникающие между населением, властными структурами и бизнес-сообществом в рамках муниципально- частного партнерства способствуют повышению доверия друг к другу каждого из этих субъектов и решению задач, направленных на социально-экономическое развитие сельской территории.

Важной сферой, где целесообразно применение муниципально-частного партнерства, является жилищное строительство. Органы местного самоуправления в

данном случае могут выступать гарантом частных инвестиций в жилищное строительство и оборотные активы строительных предприятий.

Целесообразно детальнее проработать уже существующую в отдельных территориях систему грантов на эксплуатационные расходы и приобретение оборудования для вновь создаваемых предприятий малого бизнеса, оказывать им техническую и консалтинговую помощь. В качестве партнеров в таком сотрудничестве следует рассматривать структуры торгово-промышленных палат на данной территории, так как среди основных направлений их деятельности констатируется оказание помощи и поддержки представителям предпринимательских кругов разного уровня, лоббирование их интересов перед госорганами.

Подобная интеграция различных факторов развития местных сообществ в определенной степени служит предпосылкой для активного участия в реализации инвестиционных проектов и программ не только органов государственного управления всех уровней, но и заинтересованных представителей частного бизнеса, которые несут ответственность за полноценное общественное развитие совместно.

Фактором, способным повлиять на трансформацию восприятия населением возможности сотрудничества власти и бизнеса, можно назвать добровольную деятельность представителей бизнес-сообщества по безвозмездной передаче через органы социальной защиты населения отдельным категориям граждан имущества, выполнению работ, оказанию услуг или иной поддержки, то есть благотворительность.

На уровне Кемеровской области такая практика имеется, когда в преддверии праздников для детей-сирот, малообеспеченных слоев населения, детей-инвалидов и прочих категорий граждан им оказывается финансовая помощь и поддержка, а так же вручение подарков от предприятий и организаций города. В тоже время, стоит отметить, что корпоративная социальная ответственность еще не стала действенным механизмом, практикуемым на системной основе.

Такие инициативы, по нашему мнению, полезны для муниципальных образований, пока не обладающих собственным научно-техническим и инновационным потенциалом, а также инвестициями и другими ресурсами для построения эффективной муниципальной экономики. Кроме того, на наш взгляд, задачу получения кредита доверия со стороны населения можно решить именно за счет муниципально -частного партнерства, выстраивая его на качественно ином уровне, нежели сейчас.

1. Ашарат А.Г., Косинский П.Д. Правовые и бюджетные отношения в практике формирования местных бюджетов Российской Федерации //Федерализм. - 2013.- №4(72).- С.135-148.
2. Косинский П.Д., Чупрякова А.Г. Что сдерживает развитие местного самоуправления в России?//ЭКО.- 2014.- №1.- С.95- 102.
3. Косинский П.Д. Агломерация как инструмент устойчивого развития сельских территорий региона / П.Д.Косинский, В.В.Меркурьев, А.В.Харитонов// Фундаментальные исследования. - 2017. - №9. Ч.2. –С.450-454.
4. Лыскова А.С., Косинский П.Д. Роль обращений граждан в деятельности правоохранительных органов Российской Федерации. В сборнике: Современные проблемы и перспективы агропромышленного комплекса Сибири Материалы XVI региональной научно-студенческой конференции аграрных вузов СФО, 2017.- С. 391-396.
5. Меркурьев В.В., Косинский П.Д., Томилин К.В. Экономика государственного и муниципального сектора: учебное пособие; КузГТУ.- Кемерово, 2017. – 194с.
6. Муниципальный менеджмент: системный подход/П.Д.Косинский, А.Г.Чупрякова, В.В.Меркурьев. . - Москва: Институт исследования товародвижения и конъюнктуры оптового рынка, 2014. – 244 с.

7. Оценка результативности социальной политики в регионе. Отчет по результатам социологического исследования// Социологическая лаборатория Кемеровского государственного университета. Кемерово, 2013.
8. Чупрякова А.Г., Косинский П.Д. Развитие государственно-частного партнерства как возможный путь преодоления недоверия населения к власти // Маркетинг MBA. Маркетинговое управление предприятием. – 2013. Т.6, - №1.- С.30-40.
9. Fedulova E.A Cluster approach to the development of food market of the region: theoretical and applied aspects/Fedulova E.A., Medvedev A.V., Kosinskiy P.D., Kononova S.A., Pobedash P.N. // Foods and Raw Materials. -2016. Т. 4.-№2. -P.157-166.
10. Юрзина Т.А. Модели комплексного развития сельской территории: их характеристика и оценка//Управление экономическими системами: электронный научный журнал. -2017.-№9(103)-С.11.
11. Jurzina T., Egorova N., Zaruba N., Kosinskij P. Tools of realization of social responsibility of industrial business for sustainable socio-economic development of mining region's rural territory. В сборнике: E3S Web of Conferences The Second International Innovative Mining Symposium. 2017.

РАЗДЕЛ II. МЕНЕДЖМЕНТ

Сергеев И.С.

Совершенствование управления региональным строительным комплексом в России

Российский экономический университет им Г.В. Плеханова

doi:10.18411/spc-14-01-2018-16

idsp: 000001:spc-14-01-2018-16

Аннотация

В статье раскрывается сущность строительной отрасли, составляющие её подразделения. Рассматриваются особенности строительного комплекса и его отличие от других отраслей. Приводятся статистические данные показателей строительной отрасли. Особое внимание уделяется управлению региональным строительным комплексом. Выделяются факторы способствующие и препятствующие развитию системы регионального управления строительным комплексом.

Ключевые слова. Строительство, строительные организации, материальные ресурсы, строительная продукция, качество жизни, комфортное жильё, Федеральный округ, региональный строительный комплекс, экономическая система, методы управления.

Abstract

The article reveals the essence of the construction industry, its component unit. Discusses the features of building complex and how it differs from other industries. Statistics indicators the construction industry. Special attention is paid to the management of regional construction complex. To identify the factors contributing to and hindering the development of the system of regional management of construction complex.

Key words. Construction, construction companies, material resources, construction products, quality of life, comfortable accommodation, Distrito Federal, regional building complex, economic system, management methods.

Современная Россия - страна с многоукладной экономикой, включающая отрасли производственной и непроизводственной деятельности.

Строительство представляет собой отдельную самостоятельную отрасль экономики, которая предназначена для ввода в действие новых, а также реконструкции, расширения, объектов производственного и непроизводственного назначения.

Строительная отрасль - это комплекс взаимосвязанных субъектов хозяйствования, осуществляющих коммерческие, строительные работы в сфере строительства объектов для функционирования отраслей народного хозяйства.

Строительный комплекс и составляющие его подразделения относятся к числу самоуправляемых систем, т.е. систем, обладающих свойством управлять своим поведением, и включают две подсистемы: управляемую (объект управления) и управляющую (субъект управления).

Структура строительного комплекса включает: предприятия стройиндустрии, строительные организации, предприятия промышленности. В сфере строительства потребляются и перерабатываются колоссальные ресурсы, от результативности использования которых много зависит, в том числе и темпы экономического роста страны. На долю строительной отрасли в России приходится свыше 70% стоимости продукции и численности занятых, до 50% стоимости основных фондов строительного комплекса.

Строительство является крупнейшим потребителем продукции других отраслей экономики, которые обеспечивают его металлом и металлоконструкциями, цементом, лесоматериалами, строительными машинами, транспортными средствами, топливом и другими ресурсами. По данным Росстата, в строительстве используется 50 % продукции промышленности строительных материалов, около 18 % металлопроката, 40 % лесоматериалов, более 10 % продукции машиностроения.

Таким образом, состояние строительной отрасли имеет важное значение для изменения качественных характеристик экономики страны в целом. Однако являясь одной из ведущих фондообразующих отраслей национального хозяйства, строительство обладает, рядом специфических особенностей, оказывающих существенное влияние на формирование управления в этой сфере деятельности, к основным особенностям относятся:

- строительная продукция характеризующаяся высоким уровнем трудоёмкости и капиталоемкости;
- длительность цикла создания строительной продукции;
- необходимость привлечения большого числа специализированных производителей современных рациональных структур и методов управления инвестиционно-строительным процессом.

К особенностям и направлениям, отличающих строительство от других отраслей и сфер народного хозяйства также относят:

- территориальную закреплённость продукции строительства (региональный характер предложения);
- относительно высокий уровень концентрации поставщиков и низкий - потребителей;
- особенности ценообразования, связанные с использованием базисной сметной стоимости строительства;
- стратегическую значимость отрасли и приоритетность ее развития с государственной точки зрения;
- географическую неравномерность спроса и зависимость от местного законодательства и регулирования.

Одной из основных особенностей строительства является строительное производство, которое в основном носит региональный характер, за исключением строительных работ, связанных с решением задач общегосударственного характера. Строительные же предприятия, расположенные в данном регионе, выполняют преимущественно заказы потребителей, расположенных в этом же регионе. В связи с этим данные особенности необходимо учитывать при разработке мер по совершенствованию управления в строительной отрасли, на федеральном и региональном уровне.

За последние два десятилетия строительная отрасль России претерпела существенные структурные изменения. Так, в переходный период истории (1990-е годы) из-за резкого снижения государственного финансирования упали масштабы возведения крупных объектов, что негативно отразилось на состоянии инфраструктуры страны (тогда в России было возведено почти 61,695 млн кв. м жилья).

Возрождение крупно-объектного строительства началось лишь с середины 2000-х годов. Самым высоким, начиная с 1990 года был показатель ввода в эксплуатацию жилых помещений в 2008 году - 64,058 млн кв. м.

В связи с мировым кризисом в 2009 году объем работ в строительстве упал на 16%, сократились темпы строительства жилья, зданий, дорог, уменьшилось производство строительных материалов. В 2012 году строительный комплекс вышел на докризисный период по освоению средств (более 5 трлн. рублей). В 2015 году объёмы строительной деятельности достигли свыше 6 трлн. рублей. (табл.1)

Таблица 1

Строительная деятельность Российской Федерации за 2005-2015 гг.

	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Российская Федерация	1754406,2	4454156,1	5140309,9	5714109,3	6019464,7	6125191,2	6148376,6
Центральный Федеральный округ	517238,7	1159676,1	1270451,8	1417953,4	1492522,7	1593876,3	1696398,3
Московская область	120237,3	230771,3	265066,0	303071,6	289351,4	314325,8	320716,2

В современное время строительная отрасль в России формирует порядка 8% ВВП страны, при этом обеспечивая занятость почти 5,5

миллиона человек. Поскольку рабочее место в строительстве создает от 8 до 12 мест в смежных отраслях.

Например, комплекс строительно-монтажных работ, включает ввод в действие новых производственных мощностей и объектов в ходе реконструкции, также появились новые отрасли строительной промышленности.

Строительная отрасль играет важную роль в развитии экономической системы государства независимо от его геополитического положения, уровня развития и других характеристик. Поэтому, чтобы добиться экономического роста страны, необходимо создать производственные мощности во всех отраслях народного хозяйства, с учётом уровня развития научно-технического прогресса. Исходя из этого, можно сделать вывод, что именно в строительстве определяется уровень комфортности жилья, инфраструктура городов, состояние городского хозяйства.

Деятельность строительных организаций в основном сосредоточена на строительстве жилых домов и составляет 16,8% всех строительных организаций. Вся строительная активность в настоящее время переместилась в основном в регионы страны, где темпы роста строительной отрасли за последние годы увеличились втрое.

В 2015-2016 годы самая большая доля построенного жилья также пришлась на Центральный федеральный округ 28% и Приволжский федеральный округ 22%, далее следует ЮФО 14%.

Таким образом, строительная отрасль - это управляемая система, которая включает совокупность специализированных производств и организаций, характеризующуюся тесными устойчивыми экономическими и технологическими связями в получении конечного результата, обеспечивая тем самым экономическое развитие ключевых отраслей.

В настоящее время ситуация в строительной отрасли улучшается, объемы жилищного строительства растут, государство активно поддерживает строительный комплекс: во-первых, финансированием программ, связанных с жилищным строительством; во-вторых, реализацией программ, связанных со строительством дорог и инженерной инфраструктуры. При этом, основной тенденцией развития отрасли является ее регионализация.

В соответствии с Федеральными законодательными актами, центр тяжести по управлению экономическими процессами в строительстве, в настоящее время осуществляется на уровне субъектов, образуя региональный строительный комплекс. Региональный строительный комплекс (РСК) - это территориально-производственная совокупность строительных предприятий и других объектов материального производства и непроизводственной сферы, обеспечивающих ее сбалансированность и эффективное функционирование комплекса в целом, а также региональных органов управления и общественных организаций. Схематически региональный строительный комплекс показан на (рис.1).

Рис.1. Региональный строительный комплекс

На уровне региона управляющей подсистемой строительного комплекса является региональный орган управления (Министерство или комитет), который осуществляет свою деятельность во взаимодействии с другими органами исполнительной власти, местного самоуправления, учреждениями и организациями независимо от форм собственности.

Региональный строительный комплекс обладает как общими, так и специфическими признаками экономической системы.

К общим можно отнести:

- целостность регионального строительного комплекса;
- адаптивность, т.е. приспособление строительного комплекса к изменениям внешней и внутренней среды;
- расширение межотраслевых связей строительного комплекса с другими отраслями народного хозяйства.

В число специфических системных признаков включаются:

- необходимость учета местных природно-географических и экономических условий при осуществлении строительных работ;
- участие многих отраслей экономики в создании конечной продукции строительного комплекса;
- множество источников финансирования, участвующих в производстве;

Региональный строительный комплекс функционирует с определёнными особенностями и перспективами развития, которые определяются:

- перспективами развития производительных сил в регионе и состоянием мощностей строительно-монтажных организаций, предприятий;
- природно-климатическими условиями и сырьевой базой для производства строительных материалов;
- демографической характеристикой региона (численностью и плотностью населения, обеспеченностью трудовыми ресурсами) и др.

Поэтому, размещение строительного комплекса на территории субъектов России определяется уровнем его экономического развития, отраслевой структурой капитальных вложений и освоением природных ресурсов. Управление строительным комплексом как экономической системой осуществляется с помощью системы методов. В целом метод управления строительным комплексом представляет собой конкретный способ, средство осуществления задач и функций субъекта управления, обеспечивающий достижения его цели. Система методов управления включает в себя: административные, организационные, экономические методы.

Административные методы характеризуются законами, постановлениями, распоряжениями, приказами, указаниями, которые составляют правовую основу, прямо

или косвенно влияющую на строительную деятельность. Организационные методы управления строительным комплексом представляют собой совокупность организационных воздействий субъекта управления на управляемый объект и подразделяются на организационное регламентирование, организационное нормирование, организационно-методическое инструктирование. Реализуются они в виде нормативных документов, устанавливающих четкий порядок организации деятельности, как объекта, так и субъекта управления.

Экономические методы рассматриваются как основа реализации требований экономических законов и как средство воздействия на экономические управленческие решения. Данные методы включают: экономическое стимулирование, экономическую ответственность, хозяйственный (коммерческий) расчет.

Анализируя управление современным строительным комплексом как экономической системой, выделим факторы, способствующие и препятствующие развитию системы регионального управления строительным комплексом. К факторам, препятствующим управлению региональным строительным комплексом можно отнести:

- управление осуществляется как отраслевыми органами управления, так и региональными органами государственного управления, что приводит к дублированию управленческих функций, принятию неэффективных управленческих решений;
- несовершенство законодательства в строительстве;
- отсутствие в отдельных регионах стратегического планирования в управлении строительным комплексом;
- неэффективное использование государственного заказа как инструмента регулирования строительного комплекса в регионе.

К факторам, способствующим развитию регионального строительного комплекса можно отнести:

- прямое регламентирование деятельности хозяйствующих субъектов в регионе;
- увеличение инвестиционных процессов в регион;
- создание государственно-частного партнерства.

Необходимо также усиление контрольных функций органов регионального управления строительным комплексом, стабилизация и развитие инвестиционных процессов отрасли.

Поэтому, решение проблемы повышения качества и эффективности регионального управления в строительной отрасли является одной из актуальных задач строительства. При этом, для развития строительной отрасли необходимо не только проведение эффективной экономической политики в данной сфере, но и качественно новая структура взаимоотношений участников, модернизация производства, путем принятия комплекса мер и мероприятий, направленных на привлечение инвестиций.

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.gks.ru>
2. Сборник/ Регионы России, социально-экономические показатели Федеральной службы государственной статистики, 2016.
3. Овсянникова Т.Ю. Экономика строительного комплекса: Экономическое обоснование и реализация инвестиционных проектов / Т.Ю. Овсянникова. - Томск: ТГСУ, 2015. - 239 с.
4. Павлов П.В. Строительный комплекс и жилищная политика России: основы взаимосвязи и базовые направления трансформации / П.В. Павлов, Е.С. Хлестунова // ВВ: Экономика, тренды и управление. - 2015. № 1. С.1-42.
5. Чуканова Т.В. Анализ состояния строительной отрасли Красноярского края на современном этапе / Т.В. Чуканова, О.С. Будникова. - Красноярск: СФУ, 2014. - С. 34.

Сергеева А.В.**Роль математики в государственном и муниципальном управлении***Институт управления НИУ «БелГУ»
(Россия, Белгород)**doi:10.18411/spc-14-01-2018-17**idsp: 000001:spc-14-01-2018-17**Научный руководитель: Ядута А.З.***Аннотация**

В статье «Роль математики в государственном и муниципальном управлении» рассматривается актуальная проблема взаимосвязи государственного и муниципального управления и математики. Данная проблема рассматривается на примере использования метода математической экстраполяции при прогнозировании развития социальных процессов в муниципальном образовании для принятия правильного управленческого решения.

Ключевые слова: управление, математика, этапы прогнозирования, математические методы, математическая экстраполяция, анализ прогнозов, управленческие решения.

Abstract

In this article "the Role of mathematics in the state and municipal management" considers the problem of the relationship of state and municipal management and mathematics. This problem is considered on the example of the method of mathematical extrapolation use in predicting the development of social processes in the municipality of to make the right management decisions.

Keywords: management, math, predictions, mathematical methods, mathematical extrapolation, analysis, forecasts, management decisions.

В настоящее время наиболее актуально стоит проблема планирования деятельности управления на государственном и муниципальном уровнях. При этом современное государственное устройство в РФ допускает решение проблем социально-экономического развития субъекта региональными органами государственной власти, т.е. процесс сбора и обработки информации, создания краткосрочных и долгосрочных прогнозов и, как следствие, программ развития как региона в целом, так и по отраслям экономики и социальных направлений.

Также, принимая те или иные управленческие решения, связанные с изменением штатов муниципальных учреждений, служб и предприятий, с изменением их финансирования, принятием к исполнению программ развития муниципального образования необходимо опираться на научное, математически обоснованное прогнозирование.

Исследуя состояние социально-экономических показателей развития в регионах можно сделать вывод, что при планировании мероприятий на предстоящие периоды в отдельных случаях составляются простейшие прогнозы развития ситуации по двум - трем точкам (показатели за 2-3 последних года). При этом не учитывается история развития ситуации (показатели и тенденции прошлых лет). Это неизбежно ведет к получению ложных ориентировочных показателей, и, как следствие, низкому проценту исполнения прогноза.

Для повышения качества прогнозирования социально-экономических показателей и процессов используют математические методы. Математические методы

прогнозирования имеют высокую достоверность получаемой информации. При прогнозировании наибольшее распространение получили методы математической экстраполяции, экономико-статистического и экономико-математического моделирования.

Метод математической экстраполяции позволяют количественно охарактеризовать прогнозируемые процессы. Он основан на изучении имеющихся в прошлом процессов и закономерностей развития изучаемого явления и осуществлении влияния на ситуацию в будущем. Метод основан на том, что в экономической и социальной жизни действует принцип инерции, т.е. наблюдаемые закономерности устойчивы в допустимых пределах в течение некоторого промежутка времени.

Первым этапом прогнозирования является определение факторов, влияющих на исследуемый вопрос, уточняются их качественные и количественные показатели. Количественные показатели – это статистические данные за предыдущие периоды, а к качественным относят те, которые наиболее влияют на уровень и стабильность количественных показателей.

Например, в городе N перед администрацией со стороны правоохранительных структур встает вопрос о необходимости дополнительного финансирования на предстоящий год мероприятий по программе «Безопасный город» (закупка дополнительных видеокамер и так далее). С целью обоснованности дополнительных муниципальных расходов проводится прогнозирование уровня преступности в городе N. Исходными данными прогноза являются статистические данные о преступности за последние 8-10 лет (не менее 8 для исключения влияния случайных скачков от выявляемой тенденции развития, но не более 15, т.к. за это время могут ощутимо измениться социально-экономические и правовые условия).

Вторым этапом является непосредственное использование метода математической экстраполяции. Возвращаясь к нашему примеру мы имеем ряд чисел (количество преступлений за год) в порядке возрастания года статистической отчетности за 8 последних лет: $a_1, a_2, a_3, \dots, a_8$, где a_1 – показатель наименьшего года, a_8 – показатель наибольшего года исследуемого диапазона.

Для обобщающей оценки изменений уровней ряда за весь рассматриваемый период времени необходимо рассчитать средние показатели динамики. В анализе динамики явления в зависимости от вида исходного ряда динамики используются различные средние показатели, характеризующие изменения ряда динамики в целом [2].

Средний уровень ряда динамики (a_{cp}) характеризует типичную величину уровней ряда. Для интервального ряда динамики с равноотстоящими уровнями средний уровень ряда определяется как простая арифметическая средняя из уровней ряда:

$$a_{cp} = \frac{\sum_{i=1}^8 a_i}{8}$$

Средний абсолютный прирост (Δa_{cp}) является обобщающей характеристикой индивидуальных абсолютных приростов и определяется как простая арифметическая средняя из абсолютных приростов:

$$\Delta a_{cp} = \frac{\sum_{i=1}^7 a_i}{8-1} = \frac{a_8 - a_1}{7}$$

Средний темп роста (Tr_{cp}) – это обобщающая характеристика интенсивности изменения уровней ряда, показывающая, во сколько раз изменялись уровни ряда в среднем за единицу времени. Показатель может быть рассчитан по формуле:

$$Tr_{cp} = \sqrt[7]{\frac{a_8}{a_1}}$$

Прогнозирование уровня ряда динамики (прогноз количества преступлений в следующем году) с использованием среднего абсолютного прироста и среднего темпа роста осуществляется по формулам:

$$a_{прог} = a_8 + \Delta a_{cp} \times t \quad (1)$$

где $a_{прог}$ – количество прогнозируемых преступлений в следующем году; t – период упреждения (число прогнозируемых лет, в нашем случае $t=1$),

$$a_{прог} = a_8 \times Tr_{cp} \quad (2)$$

Формула (1) применяется при условии сравнительно небольших колебаний абсолютных приростов ($a_2-a_1, a_3-a_2, \dots, a_8-a_7$), что с некоторой степенью приближения можно соотнести с линейной формой зависимости. Формула (2) используется при условии сравнительно небольших колебаний темпов роста, что с некоторой степенью приближения можно соотнести с показательной формой зависимости.

На третьем этапе анализируются полученные результаты, делаются выводы и генерируются соответствующие управленческие решения. В результате использованного математического метода прогнозирования устанавливается научно обоснованная тенденция развития исследуемого вопроса (действительно ли ожидается рост преступности), уровень необходимого воздействия при негативном прогнозе (количество закупаемых дополнительно видеокамер, дополнительное финансирование затрат на другие профилактические меры), принимается верное и своевременное управленческое решение.

Для решения задач прогнозирования используются возможности компьютерной техники, которая быстро выполняет большое количество итераций и помогает оперативно получать необходимые результаты (аналитические и прогностические данные).

Профессиональное использование математических методов прогнозирования в государственном и муниципальном управлении способствует более точному предвидению тенденций изменений в экономике региона (муниципального образования) и социальных процессов, принятию правильных управленческих решений.

Из этого следует, что чем полнее и последовательнее учитываются объективные законы развития муниципального образования, используются научные (математические) подходы в прогнозировании социально-экономических процессов, тем эффективнее муниципальное управление. В противном случае неизбежно могут иметь место негативные последствия: диспропорции в муниципальном хозяйстве, нерациональное использование ресурсов, негативное отношение населения к органам местного самоуправления и государственной власти.

1. Добрынин Н.М. Экономический федерализм в России: обусловленность перехода к новому качеству отношений // ЧиновникЪ. №3, 2006.
2. Статистика. Методические указания по выполнению лабораторной работы. Автоматизированный анализ и прогнозирование развития (динамики) социально-экономических явлений в среде MS Excel

- для самостоятельной работы студентов третьего курса всех специальностей и направлений бакалавриата. – Москва: ВЗФЭИ, 2011. – С. 21-25.
3. Статистика: учебник / под ред. С.А. Орехова. – М.: Эксмо, 2010.
 4. Шеннон Р. Имитационное моделирование систем - искусство и наука. - М: Мир, 1978.
 5. Макаров В.Л., Бахтизин А.Р. Применение вычислимых моделей в государственном управлении. - М.: Научный эксперт, 2007.
 6. Козлов А.Ю., Мхитарян В.С., Шишов В.Ф. Статистические функции MS Excel в экономико_статистических расчетах: учебное пособие для вузов / под ред. проф. В.С. Мхитаряна. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.
 7. Статистика. Компьютерные лабораторные работы: Методические указания к лабораторной работе № 1 «Автоматизированный априорный анализ статистической совокупности в среде MS Excel». – М.: Вузовский учебник, 2005.
 8. Бухвалов А.В. Л.В. Канторович и экономико-математическое моделирование: синтез реальности, математики и управления // Российский журнал менеджмента. 2012. Т. 10. № 3. С. 25-30.
 9. Пенченко Д.Н., Уваров С.Н. Место и роль математики в экономике и менеджменте // Студенчество России: век XXI Сборник материалов III Молодёжной научно-практической конференции. 2016. С. 253-255.

Стебловская В.В., Дышловой И.Н.

Инструменты стратегического планирования

*Институт экономики и управления, ФГАОУ ВО "КФУ им. В.И. Вернадского"
(Россия, Симферополь)*

doi:10.18411/spc-14-01-2018-18

idsp: 000001:spc-14-01-2018-18

Аннотация

В работе рассматриваются современные инструменты стратегического планирования, используемые отечественными и зарубежными предприятиями.

Ключевые слова: стратегическое планирование, инструменты стратегического планирования, PEST-анализ, SWOT-анализ, матрица Мак-Кинзи, пять сил М. Портера, функциональный анализ, конкуренция, цепочка ценностей.

В мировой экономике нашего времени существует огромное количество факторов, которое следует учитывать каждому предприятию при планировании своей дальнейшей деятельности. Постоянно изменяющаяся внешняя среда и возрастающая конкуренция делают процесс стратегического планирования необходимым для управления компанией не зависимо от ее размера. Повышение результативности управления предприятием во многом зависит от правильности расстановки приоритетов предприятия в существующих условиях высокой конкуренции, а также от хорошо спланированного стратегического управления.

Разработка эффективной стратегии требует усилий квалифицированных специалистов, полную, достоверную информацию, а также удобный, простой и проверенный инструмент стратегического планирования. Конкретные методы и модели, сформировавшиеся в процессе эволюции стратегического планирования, могут быть использованы в процессе стратегического планирования.

Стратегический анализ выступает в роли инструмента стратегического управления, поскольку является основным элементом стратегического управления.

Большинство исследователей [1] сходятся во мнении, что при проведении стратегического анализа необходимо декомпозировать эту процедуру на два крупных этапа. Оба этапа равнозначно важны для полной и точной оценки стратегического планирования деятельности предприятия. На первом этапе необходимо провести

анализ внешней среды предприятия, а затем, вторым этапом, – анализ внутренней среды. Данный анализ необходимо проводить до начала разработки стратегии развития предприятия. При условии правильности подбора значимых факторов и оценке степени их влияния на фирму выбор стратегии развития будет правильным и эффективным.

Угрозы для предприятия, кроющиеся во внешней среде, выявляются вследствие проведения анализа внешней среды. Все влияющие факторы окружающей среды необходимо объединить в несколько разнообразных групп, которые впоследствии подвергнутся анализу. Согласно мнению отечественного ученого Мельникова В.П.[2] все факторы внешней среды необходимо объединить в две большие группы:

- факторы макросреды (состояние экономики, политические процессы, правовое регулирование и др.);
- факторы микросреды (уровень развития отрасли, затраты, системы сбыта).

Влияние факторов макросреды на предприятие в краткосрочном периоде незначительно, однако в долгосрочной перспективе они могут оказывать значительное влияние. Количество таких факторов достаточно велико, поэтому чаще всего для анализа выбираются конкретные ключевые направления. Наиболее часто используемым методом в анализе факторов макросреды предприятия можно назвать PEST-анализ.

Сущность метода PEST кроется в его названии, это акроним для четырех факторов внешней среды, исследуемых в данном анализе. Этот метод предполагает оценку рынка по политическим, экономическим, социальным и технологическим факторам.

Помимо названных четырех компонентов при необходимости могут быть добавлены и другие факторы, тогда метод становится более объемным и позволяет учесть больше влияющих факторов. При грамотном проведении PEST-анализа можно изучить и предсказать «поведение» внешней среды, обнаружить и исследовать связи между ней и предприятием, выявить воздействие факторов на рынок, отрасль и саму организацию.

Для более подробного изучения связей организации с внешней средой можно использовать модель пяти сил Портера, особенно популярную среди людей, занимающихся бизнесом. При использовании этого метода все внимание исследователей сосредотачивается на 5 конкурентных силах, выделенных М. Портером: рыночная власть покупателей и поставщиков, угроза вторжения новых участников, опасность появления товаров – заменителей, а также уровень конкурентной борьбы или внутриотраслевая конкуренция [3],[4].

Анализ микросреды также является немаловажным. В нее входят акционеры, потребители, поставщики, конкуренты, кредиторы предприятия и др.

Для анализа микросреды используются такие направления, как структура затрат, организация сбыта, перспективы роста и жизненный цикл, потенциальный и реальный размер отрасли, основные факторы успеха в отрасли. Также используется отмеченная выше модель пяти сил конкуренции Портера, которую рекомендуют большинство отечественных и зарубежных ученых [5], [6], [7].

Стратегический анализ внутренней среды предприятия может быть проведен при помощи разнообразных методов, таких, как статистические, экономико-математические, а также метод экспертных оценок. Анализ «цепочки ценностей» М. Портера, управленческое обследование и система управленческого анализа Мак-Кинзи

можно назвать наиболее часто используемыми методами при проведении стратегического анализа.

М. Портер в своей концепции «цепочки ценности» выделил основные виды деятельности фирмы, которые направлены на получение прибыли, делит их на две большие группы: основные и вспомогательные. Это разделение позволяет выявить конкурентоспособность предприятия по отдельным процессам, происходящим внутри него, определить важность процессов для клиента, что позволяет значительно повышать конкурентоспособность.

Управленческое обследование предприятия имеет своей целью тщательный анализ производства, маркетинга, финансов, персонала, имиджа предприятия, организационной культуры, которые являются функциональными зонами компании.

Анализ по системе Мак-Кинзи предполагает выделять для анализа такие объекты, как: производство, сбыт, маркетинг, проектирование, технология, обслуживание [8], [9].

Факторный анализ также является достаточно популярным методом стратегического анализа и представляется собой системное изучение и измерение влияния различных факторов на результативные показатели [10].

Анализ разрывов или GAP-анализ является не столь популярным, но, тем не менее, действенным методом. Его результат – определение факта разрыва между возможностями фирмы и ее целями, если таковой имеется, то еще и поиск путей ликвидации разрыва.

Поиск оптимальных пропорций трех составляющих финансового менеджмента (цена, объем, постоянные и переменные затраты) является целью CVP-анализа.

Оценить влияние факторов внешней и внутренней среды в комплексе и подвести итог в стратегическом анализе может SWOT-анализ.

Среди многообразия современных инструментов анализа он, пожалуй, является наиболее узнаваемым и часто используемым как за рубежом, так и на отечественных предприятиях. Простота в использовании, универсальность и доступность – главные преимущества метода. Кроме того данный метод позволяет комплексно оценить деловую среду организации и саму организацию.

Аудит сильных и слабых сторон окружающей среды предприятия это первый этап при проведении SWOT-анализа. Информация, полученная в результате этого, позволяет дополнить стратегическую матрицу возможностями и угрозами. В результате мы получаем матрицу, которая позволяет определить насколько компания в состоянии использовать рыночные возможности при негативном воздействии внешних угроз.

SWOT-анализ позволяет разработать стратегии предприятия на основе построенной матрицы. Уникальность и неповторимость факторов, составляющих четыре основных компонента SWOT-анализа, обусловленная субъективностью мнения оценивающего и индивидуальностью исследуемой компании позволяет отметить, что стратегия, сформулированная на основе матрицы SWOT, будет уникальной и особенно эффективной [11].

Подводя итог вышесказанного необходимо отметить важность стратегического планирования как сильного инструмента для устойчивого развития в условиях современности. При всем разнообразии имеющихся методов всегда необходимо учитывать изменчивость окружающей среды и ее факторов, которые влияют на предприятие. Невозможность создать универсальные рекомендации для всех предприятий на рынке создает уникальные отношения между предприятиями,

заставляет их открывать в себе новые конкурентные преимущества и стремиться к лидерству.

1. Вачугов, Д.Д. Стратегия планирования. Основы менеджмента и рынка / Д.Д. Вачугов, В.Ф. Веснин // Социально-политический журнал. - 1993. - №8.
2. Мельников, В.П. Управление организацией / В.П. Мельников, М.Л. Марепков, А.Г. Схиртладзе // - М.: КНОРУС, 2004.
3. Портер, М. Конкуренция: учеб. пособие / М. Портер. - М.: Издательский дом «Вильямс», 2006.
4. Портер, М. Международная конкуренция / М. Портер. - М.: Международные отношения, 1993.
5. Виханский, О.С. Стратегическое управление / О.С. Виханский // - М.: «Гардарика», 2001.
6. Гончаренко, Л.П. Экономическая и национальная безопасность / Л. П. Гончаренко. - М.: Экономика, 2008. - 542 с.
7. Michael E. Porter. «The Five Competitive Forces that Shape Strategy», Harvard Business Review, January, 2008. - p. 86.
8. Томашевский, В.Н. Имитационное моделирование в среде GPSS / В.Н. Томашевский, Е. Жданова // - М.: Бестселлер, 2003. - 416 с.
9. Томпсон, А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии / А. А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд // Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. - 576 с.
10. Акулич, М. Анализ конкурентоспособности продукции в аспекте взаимоотношений с потребителями / М. Акулич // Маркетинг. - 2003. - №6.
11. Хачатрян, С.Р. Методы и модели решения экономических задач/ С.Р. Хачатрян, М.В. Пинегина, В.П. Буянов. - М.: Экзамен, 2005. - 384 с.

Сычева-Передеро О.В.

Организационно-управленческое обеспечение реализации корпоративной стратегии антикризисного управления коммерческой организацией как имущественным комплексом

*Кемеровский государственный университет
(Россия, Кемерово)*

doi:10.18411/spc-14-01-2018-19

idsp: 000001:spc-14-01-2018-19

Организационно-управленческое обеспечение реализации корпоративной стратегии антикризисного управления коммерческой организацией как имущественным комплексом является заключительным этапом процесса формирования условий реализации выбранной альтернативы вывода коммерческой организации как имущественного комплекса из кризиса. Основные задачи этапа следующие:

- 1) изменить организационную структуру управления коммерческой организации как имущественного комплекса;
- 2) изменить организационную культуру;
- 3) сформировать эффективную команду менеджеров;
- 4) внедрить управление, нацеленное на результат;
- 5) реализовать инновационный подход к формированию системы антикризисного управления коммерческой организации как имущественного комплекса.

Успешное решение поставленных задач позволит фактически изменить структуру коммерческой организации как имущественного комплекса и ее содержание в соответствии с императивами внешней среды и сформировать условия для ориентации предпринимательской деятельности на долгосрочную эффективность.

Для реализации эффективной корпоративной стратегии антикризисного управления необходимо, прежде всего, оценить адекватность органов управления условиям внешней и внутренней среды, пересмотреть принципы их формирования и,

возможно, прибегнуть к кардинальной смене подходов к управлению коммерческой организацией как имущественным комплексом при смене философии планирования и управления. В таблице 1 представлены основные характеристики подходов к управлению, доминирующего в настоящее время, а также соответствующего целям и современным условиям развития.

В кризисных коммерческих организациях как имущественных комплексах руководители высшего уровня управления, как правило, придерживаются реактивной или инактивной ориентации в планировании.

Таблица 1

Основные характеристики существующего и предлагаемого подходов к корпоративному антикризисному управлению

Характеристика	Существующее управление коммерческой организацией как имущественным комплексом как социально-экономической системой	Предлагаемое управление коммерческой организацией как имущественным комплексом как социально-экономической системой
Тип организационной структуры управления	Линейно-функциональные организационные структуры управления с элементами штабных	Гибкие, проектные, матричные и другие органические организационные структуры управления
Вид организационной структуры управления	Функциональная иерархическая организационная структура управления	Проблемно целевая организационная структура управления
Процесс целеполагания	Цели устанавливаются от достигнутого уровня (от настоящего к будущему)	Цели представляют собой желаемый результат развития (от будущего к настоящему)
Тип прогноза	Экстраполяционный прогноз	Нормативный прогноз
Учет ресурсов при планировании	Ресурсы ограничивают цели развития. (Ресурсы как ограничение выбора)	Ресурсы обеспечивают достижение целей развития. (Ресурсы как источник альтернатив выбора)
Тип планирования (по классификации Р.Акоффа)	Операционное (тактическое) планирование	Стратегическое и нормативное планирование
Временная ориентация руководителей	Инактивная и реактивная ориентации	Преактивная и интерактивная ориентации

Наибольшую опасность для управления представляют методы реактивного и инактивного планирования. Так, цели в целом формулируются, исходя из:

- тенденций социально-экономического развития за прошедший период;
- ресурсов, которыми располагают.

С учетом кризисного состояния коммерческой организации как имущественного комплекса это означает программирование отрицательных результатов по выполнению корпоративной антикризисной стратегии.

Методы достижения целей, используемые руководителями при реактивной и инактивной ориентации, также представляют угрозу качеству антикризисного управления в сложившихся условиях. Высокая степень неопределенности внешней среды, отсутствие опыта решения проблем, принципиальная новизна многих явлений и др. обуславливают ограниченность реактивизма. Инактивизм же с практикой невмешательства в естественный процесс эволюционного развития несовместим с понятием вывода из кризиса и, по нашему мнению, может быть задействован при решении узкого круга проблем.

Приоритет реактивной и инактивной ориентации в управлении обусловлен рядом объективных и субъективных причин. Часто указывается на дефицит

материально-технических и финансовых ресурсов на реализацию решений. Тем не менее, недостаток финансовых ресурсов не должен ограничивать действия (как это иногда происходит), а напротив, должен стимулировать:

во-первых, повышение эффективности использования имеющего потенциала;
во-вторых, использование разнообразных форм взаимодействия с контрагентами и стейкхолдерами;

в-третьих, изыскание внутренних резервов и внешних возможностей развития.

Другим важным аспектом реализации корпоративных антикризисных стратегий является формирование (а не совершенствование) организационной структуры управления, которое целесообразно производить, исходя из принципа А. Чандлера «Стратегия определяет структуру» на основании научно обоснованных принципов построения эффективных организационных структур управления, выбранной системы стратегического управления кризисом организации как имущественного комплекса и корпоративной стратегии вывода из кризиса.

В таблице 2 приведены принципы формирования эффективных организационных структур управления развитием.

Изменение организационной культуры фактически не представляется возможным в связи с ограниченными временными рамками реализации мероприятий. В условиях как развивающегося, так и фактического кризиса обеспечивающим реализацию корпоративной стратегии антикризисного управления коммерческой организацией как имущественным комплексом мероприятий, способных изменить с течением времени и организационную культуру, является изменение кадровой политики коммерческой организации как имущественного комплекса.

Кадровая политика в нормальных условиях ориентирована, как правило, на развитие, на выигрыш в конкурентной борьбе, лидерство в отрасли и т.д. В условиях кризиса ее трансформация объективно необходима в связи с ограниченностью финансовых средств, неизбежностью организационных мер, связанных со свертыванием ряда программ социального развития в рамках корпоративной социальной ответственности и сокращением численности персонала, а также с повышенной социально-психологической напряженностью в коллективе.

Таблица 2

Система принципов формирования эффективной организационной структуры управления развитием

Группа принципов	Принципы
Принципы, отражающие требования внутренней среды к организационной структуре управления развитием	Принцип единоначалия и коллегиальности; принцип баланса между централизацией и децентрализацией управления; принцип разделения властей и единства стратегии; принцип минимизации ступеней иерархии; принцип целевой ориентации; принцип справедливости и адекватности вознаграждения участвующих в реализации стратегии; принцип сопряженности структур, целей, задач, функций; принцип равномерности распределения нагрузки между звеньями управления организационной структуры; принцип соответствия между функциями управления и ресурсами на реализацию этих функций; принцип экономичности организационной структуры управления развитием; принцип оперативности и др. принципы управления

Принципы, отражающие требования внутренней среды, которыми необходимо руководствоваться при оказании воздействия на коммерческую организацию как имущественный комплекс и отдельные его элементы	принцип максимально возможного согласования косвенных и прямых интересов различных элементов системы управления имущественным комплексом; принцип соответствия потребностей, возможностей и результатов деятельности структурных элементов предприятия; принцип функциональной специализации и кооперации
Принципы, отражающие требования внутренней среды, которые необходимо учитывать при управлении развитием коммерческой организацией как имущественным комплексом	принцип соответствия развития субъекта управления развитию объекта управления; принцип программно-целевого развития имущественного комплекса и его элементов; принцип самофинансирования системы управления развитием; принцип динамического гомеостаза имущественного комплекса
Принципы, отражающие требования внешней среды	принцип приоритетности обеспечения долговременной эффективности функционирования имущественного комплекса; принцип динамичности имущественного комплекса; принцип адаптивности; принцип согласования прямых и косвенных интересов различных стейкхолдеров

Поэтому основными задачами кадровой политики в условиях кризиса являются:

1. Формирование команды адаптивных менеджеров, способных разработать и реализовать программу выживания и развития коммерческой организации как имущественного комплекса;
2. Сохранение ядра кадрового потенциала коммерческой организации как имущественного комплекса, т.е. менеджеров, специалистов и рабочих кадров, представляющих особую ценность для коммерческой организации как имущественного комплекса;
3. Реструктуризация кадрового потенциала коммерческой организации как имущественного комплекса (например, в связи с организационными преобразованиями в ходе реструктуризации коммерческой организации как имущественного комплекса, с реализацией инновационных инвестиционных проектов, с диверсификацией производства, с реорганизацией организации как имущественного комплекса);
4. Снижение социально-психологической напряженности в коллективе;
5. Обеспечение социальной защиты и трудоустройства высвобождаемых работников.

Следующим организационным аспектом выступает формирование антикризисной команды.

Основная цель руководителя коммерческой организации как имущественного комплекса в кризисных условиях — не довести неплатежеспособную организацию до процедуры банкротства; обеспечить ее выживание и развитие. Цель возможно достичь только при совместном усилии собственников, руководителей, работников и других заинтересованных лиц, представляющих собой команду. Степень вовлеченности и активного участия в решение проблем кризисной коммерческой организации как имущественного комплекса является существенным фактором эффективности всего процесса вывода коммерческой организации как имущественного комплекса из кризиса.

Под условным названием «антикризисная команда» подразумевается определенный состав менеджеров и специалистов, объединенных единой целью и общими интересами, связанными с выживанием и развитием коммерческой организации как имущественного комплекса, профессионально подготовленных,

способных и желающих обеспечить достижение поставленной цели, готовых к сотрудничеству и взаимодействию.

Известны несколько условий формирования дееспособной антикризисной команды:

- 1) объединение вокруг единой цели вывода из кризиса;
- 2) состав команды должен включать профессионально подготовленных к решению задач оздоровления предприятия работников трех категорий:
 - а) адаптивные менеджеры, способные легко адаптироваться к изменениям во внешней среде и нововведениям, взять на себя дополнительные функции, права и полномочия; возглавить, если понадобится, отдельные относительно самостоятельные подразделения (субструктуры), которые могут появиться в результате реструктуризации и организационных преобразований; мобилизовать сотрудников на выполнение, возможно, несвойственных задач кризисного и инновационного периода; снимать социально-психологическое напряжение в коллективах, вести разъяснительную работу;
 - б) квалифицированные специалисты, способные решать организационно-технологические, экономические и финансовые задачи инновационного и антикризисного характера;
 - в) маркетологи (руководители и специалисты), обладающие информацией, связями, профессиональными знаниями и умениями, необходимыми для динамичного изучения спроса, поиска и освоения новых сегментов и торговых связей.
- 3) готовность к командной работе.

Таким образом, в задачи топ-менеджмента коммерческой организации как имущественного комплекса входят:

- выявление менеджеров и специалистов, профессионально способных и готовых к командной работе по оздоровлению коммерческой организации как имущественного комплекса;
- приведение в согласование личных интересов членов команды и корпоративной антикризисной стратегии;
- организация ускоренной целевой подготовки менеджеров и специалистов, ориентированной на выполнение корпоративной антикризисной стратегии;
- выявление расхождений в профессиональной оценке проблем и путей их решения, использование механизма согласования и коллективного процесса принятия решений;
- мобилизация членов команды на достижение общих целей, заложенных в корпоративной антикризисной стратегии вывода из кризиса.

При формировании команды используются индивидуальные и совещательные формы работы, воспитательные, экономические и организационные методы воздействия. А в случаях немотивированного противодействия отдельных лиц уместно их исключение из состава команды, вплоть до расторжения трудового договора.

При решении отмеченных задач важно собственникам и менеджерам проводить реорганизацию планомерно, последовательно и системно, поскольку существующие системы управления коммерческой организации как имущественного комплекса в

кризисных условиях, как правило, соответствуют условиям стабильной социально-экономической внешней среды и доказали свою качественную несостоятельность. В условиях увеличивающегося темпа изменений во внешней среде, при снижении предсказуемости развития и т.д., структуры управления должны приобретать свойства органических гибких, способных адекватно и своевременно реагировать на изменения во внешнем окружении и в организации как имущественного комплекса. В данном случае речь идет о необходимости создания групп не столько оперативного реагирования, сколько упреждающего действия. Иначе, необходимо структурно либо функционально выделить в структуре управления функциональный блок развития. Также необходимо конструктивное восприятие кризиса, поскольку ситуация кризиса дает уникальную возможность «оживления», придания нового импульса предпринимательской деятельности, а также обновления системы управления, технологий и процессов функционирования организации как имущественного комплекса.

1. Глушакова, О. В., Сычева-Передеро, О. В. Корпоративная стратегия антикризисного управления имущественным комплексом организации / О. В. Глушакова, О. В. Сычева-Передеро. – Новосибирск: САФБД, 2017. – 283 с.
2. Глушакова, О. В., Сычева-Передеро, О. В. Принципы и подходы к обоснованию структуры организационно методического обеспечения формирования и реализации корпоративных стратегий антикризисного управления имущественным комплексом организации / О. В. Глушакова, О. В. Сычева-Передеро // Сибирская финансовая школа. – 2016. – № 6 (119).
3. Кошкин В.И. и др. Антикризисное управление: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 11. – М.: «ИНФРА-М», 1999. – 560 с.
4. Нестеров А.Ю. Система принципов формирования организационных структур управления развитием социально-экономических систем // Взаимодействие научно-образовательных, предпринимательских и административных структур. Правовые и экономические аспекты. Материалы научно-практической конференции, 8-10 апреля 1999 г.: В 2 ч. / Под общ.ред. В.С. Гершгорина, Л.П. Мышляева - Новокузнецк: НФИ КемГУ, 1999. - часть 1, С.42-44.
5. Структура управления социально-экономическим развитием промышленного города / С.Ф. Щербаков, В.А. Шабашев, В.Г. Чуркин, А.Ю. Нестеров. – Кемерово: Кузбассвуиздат, 2003. – С. 17-18

Харитонов А.В.

Управление развитием сельских территорий на муниципальном уровне: оценка, проблемы и решения

*Сибирский научно-исследовательский институт экономики
сельского хозяйства СФНЦ РАН
(Россия, Новосибирская обл., р.п.Краснообск)*

doi:10.18411/spc-14-01-2018-20

idsp: 000001:spc-14-01-2018-20

Современные экономические условия предполагают, что в качестве приоритетного направления страны определены сельские территории и их устойчивое развитие. При этом, из многообразия факторов, способствующих устойчивому развитию сельских территорий наиболее важным и действенным является ставка на их внутренний потенциал и его эффективное использование, составным элементом которого являются сельское хозяйство.

Следует отметить, что в принятой Концепции устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации до 2020 года, внимание к проблемам их социально-экономического со стороны официальной власти, экономистов и научной

общественности страны уделено недостаточно. Основные усилия носят теоретический, иногда точно-практический характер.

Более того, в последние годы обострились: сельская бедность и высокий уровень безработицы; усложнилась демографическая ситуация; обозначилась недостаточная сеть учреждений социальной инфраструктуры, которые оказывают негативное влияние на условия жизни населения. Основопологающим фактором стабильности экономического развития сельских территорий является воспроизводство трудовых ресурсов, которое также подверглось негативному воздействию[2].

Следует отметить, что развитие сельских территорий в современных условиях во многом зависит от грамотного и высокоорганизованного муниципального управления, по своей сути, целостного и стратегического. Теория и практика развития муниципального управления свидетельствует о том, что такое управление должно быть гибким, эффективным и устойчивым[1].

Для сельских территорий характерны системные признаки связанные с недостаточной развитостью социальной и инженерной инфраструктуры, сферой услуг, сокращением рабочих мест и не высоким уровнем состояния организации местного самоуправления.

В тоже время, сельские территории обеспечивают продовольствием население, сохраняют культурно-историческую самобытность разных народов и народностей. Чтобы решить проблемы в контрастах социально-экономического развития и условий проживания людей в сельских территориях, которые способствовали бы повышению уровня и качества жизни населения, необходимы новые подходы к организации управления развитием сельских территорий со стороны муниципальной власти[5].

А.В.Петриков считает, что село выполняют следующие важнейшие функции: производственную; демографическую; культурную; природоохранную; рекреационную и социальную. Для того, чтобы на практике выше обозначенные функции реализовывались в полной мере необходимо учитывать экономический потенциал территории и способность муниципального сектора экономики выполнять задачи по развитию сельской территории[11].

Кроме того, данное обстоятельство воздействует на развитие местного самоуправления и формирует отношение населения к этому важному институту власти. Подчеркнем, что местное самоуправление представляет собой процесс, в ходе реализации которого управленческая деятельность органов местного самоуправления направлена на достижение целей в виде совокупных последовательно-параллельных операций осуществляемых управленческими циклами: планированием, координацией, регулированием, организацией, контролем, учетом и анализом, мотивацией на муниципальном уровне. Создание и функционирование муниципальных образований представляет местное самоуправление как явление. Опыт показывает, что результаты реформирования местного самоуправления в сельских территориях дают положительную оценку лишь половина руководителей этих территорий[10].

Углубляющийся кризис в экономике и сокращение возможностей решать вопросы местного значения эффективно и своевременно на подконтрольных сельских территориях понижают данную оценку. Первопричиной здесь выступает недостаточность финансирования сельских территорий, что сдерживает развитие и становление местного самоуправления и не способствует высокому доверию к его идее. Отметим, что к числу местных налогов относятся слабо собираемые налоги, которые

ограничивают своевременное наполнение местных бюджетов собственными доходами и лишают их самостоятельности.

Рассматривая сельские территории, как составную часть государственной стратегии устойчивого развития, предполагающей наиболее оптимальное взаимодействие: население - местное самоуправление - хозяйственно-производственный комплекс. Такое триединство в своей основе содержит успешную реализацию формирования эффективной муниципальной экономики включающей экономику каждого сельского поселения, что представляет собой актуальную задачу для всех уровней управления экономикой России[11].

Отметим, что Федеральный закон №9131-ФЗ не ставил и не учитывал экономический потенциал муниципальных образований, и их развитие. Критерием формирования муниципальных образований сельских поселений определена пешеходная доступность до их административных центров. Содержанием такого подхода было предположение, что он будет отвечать идее близости муниципальной власти к населению, а доступность муниципальных услуг станет более реальной.

Время, с момента реализации реформы местного самоуправления показывает, что многие сельские поселения оказались экономически и финансово несостоятельными и не готовыми осуществлять закрепленные за ними полномочия. Практика формирования местных бюджетов с участием вышестоящего уровня бюджета, создает не только финансовую зависимость, но и искусственную административную соподчиненность муниципального образования сельского поселения муниципальному району. Данное обстоятельство выступает сдерживающим фактором развития местного самоуправления в сельских и городских поселениях и инициатив местных сообществ [4].

Кроме того, сложившаяся практика способствует обострению отношений между администрациями городов (районов) и областным уровнем, что лишает органы местного самоуправления возможность реализовывать социально-экономическую стратегию в интересах населения избравшего их. Следуя Закону №131-ФЗ вопросы местного значения можно сгруппировать в четыре основные группы[8]:

1 - группа включает объекты, которые находятся на территории, к которым относятся местные средства сообщения, муниципальные: дороги и жилой фонд, объекты коммунального хозяйства, благоустройство и имеют для нее общехозяйственное значение.

2 - группа включает муниципальные социально-культурные и образовательные учреждения и др. имеющие общесоциальное назначение.

3 - группа включает вопросы, связанные с планированием и застройкой населенных пунктов, жилищного строительства, развитие предоставления бытовых услуг и торговое обслуживание.

4 - группа заключается в обеспечении и защите прав и свобод граждан, проживающих на территории, охране природной окружающей среды и общественного порядка.

Чтобы более четко представить развитие сельских территорий в современных условиях, рассмотрим типичный для промышленно-развитого региона Ленинск-Кузнецкий сельский район, в котором наряду с традиционно развитым сельским хозяйством эволюционируют промышленные производства, включая интенсивную разработку угольных месторождений.

Географически район расположен в центральной части Кемеровской области. Общая площадь территории района 2,4 тыс. квадратных километров (для сравнения площадь Великого Герцогства Люксембург всего на 10% больше по площади). Численность населения по состоянию на 01.01.2016 года составляет 22, 2 тысячи человек, из них 48 процентов мужчин. В структуре населения лица моложе трудоспособного возраста занимают 23 процента; трудоспособного возраста – 51 процент; старше трудоспособного возраста – 26 процентов. Занято в экономике 9,0 тысяч человек (40,5 процента). Демографическая ситуация в районе в последние годы определяется снижением численности населения и старением населения. В 2016 г. число умерших превысило число родившихся на 22,9 процента.

На территории района осуществляют экономическую деятельность 190 предприятий. На 01 января 2017г. в частной собственности находились 62,6 процента от общего числа хозяйствующих субъектов района, учтённых в Статрегистре, муниципальной – 32,6, федеральной и областной собственности – 0,5 процентов соответственно.

В 2016 году отгруженные товары произведенными собственными силами, работы и услуги с учетом малого предпринимательства по добыче полезных ископаемых составили 7463 миллионов рублей; производство и распределение электроэнергии, газа, воды составили 154 миллиона рублей и обрабатывающие производства 24,1 миллиона рублей.

Основу муниципальной экономики составляет сельское хозяйство. Выпуск сельскохозяйственной продукции сельскохозяйственными организациями (без субъектов малого предпринимательства) за 2016 г. составил 400,5 млн.рублей (101,3%) к уровню 2015 года (в сопоставимой оценке). Как и в целом по региону акцент производства сельскохозяйственной продукции сместился в личные подсобные хозяйства. К началу 2017 года поголовье КРС в хозяйствах населения составляло 29,5 процентов, в том числе 39,2 процента поголовье коров. Среди других видов животных свиньи занимали 43,0, овцы и козы 94,0 процента соответственно.

Продовольственным обеспечением населения занимаются более 9 тысяч личных подсобных хозяйств, которые производят 46 процентов мяса, 38 процентов молока, 16 процентов яиц.

На социально-экономическое развитие района существенное воздействие оказывают субъекты малого и среднего предпринимательства, насчитывающих более 600 единиц. Ведущие позиции в отраслевой структуре малого бизнеса занимают сельское хозяйство и торговля. Для повышения активности и предпринимательской инициативы в районе разработана и реализуется муниципальная целевая программа «Поддержка начинающего фермера», в соответствии с которой 17 индивидуальных предпринимателей получили в 2016 году гранты на развитие в сумме более 6 млн. рублей.

Одним из показателей характеризующих качество жизни населения являются денежные доходы, которые составили в 2016 г. 613,6 млн. руб., на 3,3 процента ниже уровня 2015 года.

Денежные расходы населения составили 576,1 млн. рублей и снизились на 4,8 процента, а их уровень в январе-ноябре 2016 года составил 20527 рублей на душу населения. Денежные доходы населения на 37.5 млн. рублей превышают расходы.

Реально располагаемые доходы снизились на 11,2 процента, что свидетельствует о снижении уровня жизни населения территории.

В 2016 г. в государственные учреждения службы занятости за содействием в трудоустройстве обратились 1271 человек. Трудоустроены 842 человека. Уровень безработицы, несмотря на некоторое снижение остается достаточно высоким и составляет 3,9 процента, что превышает среднеобластной показатель.

Социальный «зонтик» имеют почти 9 тыс. жителей района, каждый третий житель района пользуется той или мерой социальной поддержки. На реализацию действующих мер социальной поддержки из всех уровней бюджета направлено более 110 млн. руб.

Перечень вопросов местного значения, определен федеральным законом №131-ФЗ, в который внесено более 130 поправок. В настоящее время наибольшая нагрузка ложится на муниципальный район, при этом полномочия сельских поселений значительно сокращены и переданы по закону в районы. Из всех источников финансирования в бюджет района поступило 855 млн. руб., в том числе из вышестоящих бюджетов получили 548 млн. рублей (64%). При этом, поступления из вышестоящих бюджетов носят целевой характер.

Собственные доходы местного бюджета формируются из налоговых и неналоговых поступлений, включающие[8]:

1) налоговые доходы, основную долю которых составляет НДФЛ, который занимает 78% от суммы налоговых доходов. Основные плательщики налога - угольные предприятия. Налоги на имущество составляют в сумме около 7 процентов собственных доходов консолидированного бюджета района (налог на имущество физических лиц, земельный налог).

2) основу неналоговых доходов составляют доходы от аренды имущества - в доле 90 процентов, из них аренда земельных участков составляет 91 процент от суммы неналоговых поступлений. Основные плательщики арендной платы за земельные участки предприятия угольной отрасли (на территории района работают 3 шахты). Данное обстоятельство ставит в значительную зависимость собственные доходы местного бюджета от деятельности шахт.

Уровень обеспеченности бюджета собственными доходами составляет в 2016 году 35,9 процентов, что не позволяет в полной мере оперативно решать вопросы местного значения.

Оценивая развитие сельских территорий исследуемого объекта, можно сделать ряд выводов и предложений:

1. Основной источник формирования бюджета сельских поселений выступает налог на имущество физических лиц и налог на землю. Главной проблемой здесь является процедура оформления прав собственности на недвижимость. Одним из резервов пополнения доходов бюджета является в налоговый процесс неучтенные объекты и их вовлечение в налоговый процесс.

2. Усиление контроля за использованием муниципального имущества выполнение договорных обязательств арендаторами по своевременному внесению платы за аренду будет способствовать повышению его бюджетной отдачи.

3. Управление муниципальными финансами и повышение его качества представляет собой экономию средств бюджета, путем размещения закупок для муниципальных нужд на конкурентной основе.

4. Привлечение дополнительных средств на модернизацию объектов инженерной и социальной инфраструктур путем участия в целевых федеральных и региональных программах. Отсутствие проектов является сдерживающим фактором реализации данного направления.

5. Устранение барьеров административного порядка, формирование благоприятной среды инвесторам будут способствовать инвестиционной привлекательности сельских территорий, так как инвестиции характеризуют «здоровье» экономики не только муниципального уровня, но и в целом страны.

6. Взыскание в бюджеты сельских поселений налоговой задолженности составляет еще один резерв пополнения местного бюджета. Решением обозначенной проблемы могут стать активные совместные действия и согласованность администраций муниципальных образований, налоговых и других контролирующих органов, федеральными структурами в соответствии с действующим налоговым законодательством.

Резюмируя вышеизложенное, можно сделать вывод о том, что развитие сельских территорий зависит от состояния экономики субъектов хозяйствующих на данной территории и предприятий оказывающих услуги населению. На наш взгляд, формирование интеграционных структур, кластерного типа на сельских территориях, будут способствовать повышению конкурентных преимуществ, усилению кооперационных альянсов хозяйствующих структур, позволяющих получить синергетический эффект [7;9]. Внедрение новых современных технологий в сельское хозяйство, как следствие, повышает производительность труда и способствует высвобождению определенной части трудоспособного населения из производственной сферы, что усугубляет и без того проблему безработицы на селе[3].

По нашему мнению, предлагаемые мероприятия развития сельских территорий, наряду с другим инструментарием, будут способствовать преодолению имеющихся место отрицательных явлений в муниципальной экономике и содействовать динамичному развитию сельских территорий.

1. Агломерация как инструмент устойчивого развития сельских территорий региона / П.Д.Косинский, В.В.Меркурьев, А.В.Харитонов// Фундаментальные исследования. - 2017. - №9. Ч.2. –С.450-454.
2. Бондарев Н.С., Косинский П.Д., Щетина И.В., Бондарева Г.С. Теоретико-методологические и прикладные аспекты институциональных преобразований в сельском хозяйстве/ под ред.академика РАН П.М.Першукевича.- Томск: Изд-во Том. ун-та, 2017. -340с.
3. Bondarev N.S. Resources-saving technologies as a factor of stable development in agriculture of Russia / Kosinsky P.D., Bondarev N.S. //Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий.-2014.- № 12.- С. 19-22.
4. Косинский П.Д. Преобразование муниципальных образований как способ выравнивания бюджетной обеспеченности // Муниципальная служба: правовые вопросы. - 2015.- №2.- С.6-10.
5. Косинский П.Д., Бондарев Н.С., Бондарева Г.С. Продовольственное обеспечение региона: вопросы теории и практики: ГНУ СибНИИЭСХ Рос. акад. с-х. наук. - Новосибирск, 2015.- 397 с.
6. Меркурьев В.В. Институциональные основы развития местного самоуправления: теоретические представления и реальность/ П.Д.Косинский, В.В.Меркурьев//Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. - 2017.- № 5-3 (45). - С. 83-86.
7. Fedulova E.A Cluster approach to the development of food market of the region: theoretical and applied aspects/Fedulova E.A., Medvedev A.V., Kosinskiy P.D., Kononova S.A., Pobedash P.N. // Foods and Raw Materials. -2016. Т. 4.-№2. -Р.157-166.
8. Харитонов А.В. К вопросу управления развитием сельских территорий муниципального района // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. - 2017.- № 4. Ч.2. –С. 132-135.

9. Харитонов А.В. Интеграционный подход к устойчивому развитию сельского хозяйства //Экономика: вчера, сегодня, завтра.- 2016.- №28.- 374-388.
10. Чупрякова А.Г. Реинжиниринговый подход к оценке готовности сельских территорий к импортозамещению/А.Г. Чупрякова, П.Д.Косинский //Успехи современного естествознания. - 2015.- № 1-2.- С. 283-286.
11. Чупрякова А.Г. Особенности устойчивого развития сельских поселений промышленного региона /П.Д.Косинский, А.Г.Чупрякова //Региональная экономика: теория и практика. -2013. -№23. –С.39-45.

SCIENCEPUBLIC

Научное издание

**Научный диалог:
Экономика и менеджмент**

Сборник научных трудов, по материалам
XII международной научно-практической конференции
14 январь 2018 г.

SPLN 001-000001-0238-EM

Подписано в печать 21.01.2018. Тираж 400 экз.
Формат. 60x84 1/16. Объем уч.-изд. л. 3,91
Бумага офсетная. Печать оперативная.
Отпечатано в типографии НИЦ «Л-Журнал»
Главный редактор: Иванов Владислав Вячеславович