Международная Научно-Исследовательская Федерация
«Общественная наука»

Научный диалог: Экономика и менеджмент

Сборник научных трудов

по материалам
XI международной научной конференции

8 декабря 2017 г.

SCIENCEPUBLIC

Санкт-Петербург 2017

УДК 001.1
ББК 60

Н34

Научный диалог: Экономика и менеджмент. Сборник научных трудов, по материалам XI международной научно-практической конференции 8 декабря 2017 г. Изд. ЦНК МНИФ «Общественная наука», 2017. - 96с.

SPLN 001-000001-0217-EM
DOI 10.18411/spc-8-12-2017
IDSP 000001:spc-8-12-2017

В сборнике научных трудов собраны материалы из различных областей научных знаний. В данном издании приведены все материалы, которые были присланы на XI 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 001-000001-0217-EM

<http://conf.sciencepublic.ru>

Содержание

РАЗДЕЛ I. ЭКОНОМИКА.....	6
Абрамов А.С. Сквозной процесс таможенного контроля товаров, ввозимых на территорию Евразийского экономического союза, как перспективное направление повышения качества таможенных услуг	6
Аксенюшкина Е.В. Оптимальная финансовая политика фирмы	11
Апекова А.О. Оценка вероятности банкротства по методикам адаптированным к российской экономике	17
Гордиенко С.А., Кеслер П.А. Изучение инвестиционного проекта по параметрам «Стоимость единицы продукции» и «производительность активов» на оптимизационном программном комплексе	21
Кертиева Э.Э. Проблемы формирования инновационно–инвестиционной стратегии строительной организации	23
Ким И.С. Управление финансовым результатом предприятия.....	25
Кузьминов А.Н., Хазуев А.И. Теоретические основы промышленной политики: обзор зарубежных подходов	27
Леонова О.В. Исследование функции выживания	30
Маймакова Л.В., Радюшина О.С. Целесообразность анализа, планирования и прогнозирования финансовых ресурсов предприятия	32
Николашин А.С. Специфика территориального развития производственно-сбытовой деятельности предприятия (на примере ФПП «Тамбов» холдинга «Объединенные кондитеры»).....	34
Новиков И.С., Литау Н.В. Автоматизированный анализ инвестиционно-производственного проекта по характеристикам горизонта планирования и стоимости единицы основных средств	39
Прянишникова О.Н., Асанова И.Р. Налоговый учет основных средств.....	41
Саакян А.В. Роль инноваций в развитии банковского бизнеса	44

Сибгатуллин А.Э. Переход к инновационной экономике и возможности нефтегазового комплекса	48
Тамбиев А.Х. Экономический рост и политика импортозамещения в регионах СКФО	51
Тимофеева В.С. Методы оптимизации денежных потоков организации ..	56
Циркель Т.А., Кириллов Н.О. Изучение сравнительного влияния на эффективность инвестиционно-производственных проектов некоторых показателей их внешней и внутренней среды.....	60
Чернопятков А.М., Макущенко Л.В. Становление и развитие предпринимательства в России.....	62
Чернопятков А.М. Поведение хозяйствующих субъектов на рынке Российской Федерации	67
Шериева Д.А. Современные аспекты повышения эффективности развития жилищного строительства.....	71
РАЗДЕЛ II. МЕНЕДЖМЕНТ	74
Бессонова Л.П. Повышение конкурентоспособности предприятий общественного питания на основе методологии QFD	74
Власова Е.А., Иванчина О.В. Управление взаимоотношениями со стейкхолдерами проекта	81
Дмитриева Н.В. Гостиничный маркетинг в современных условиях	82
Иванчина О.В. Корпоративные системы управления проектами	84
Кичигина О.Ю. Риск-ориентированный принцип управления при реализации образовательной услуги в высшей школе	85
Медведева Е.В., Иванчина О.В. Управление коммуникациями проекта..	87
Платонова А.Э., Иванчина О.В. Управление закупками проекта	88
Самарбаева А. Г., Иванчина О.В. Вопросы управления рисками.....	89

Таппасханова Е.О., Шугушев А.С. Взаимосвязь организационной культуры и развития персонала в организации	90
Федорова Д.С., Иванчина О.В. Критерии отбора приоритетных проектов.....	94

РАЗДЕЛ I. ЭКОНОМИКА

Абрамов А.С.

Сквозной процесс таможенного контроля товаров, ввозимых на территорию Евразийского экономического союза, как перспективное направление повышения качества таможенных услуг

*Выборгская таможня
(Россия, Выборг)*

doi:10.18411/spc-8-12-2017-01

idsp: 000001:spc-8-12-2017-01

Аннотация

В статье рассмотрено определение таможенной услуги, различные трактовки таможенных услуг, проблемные вопросы совершения операций и проведения контроля в отношении товаров, ввозимых на территорию Евразийского Экономического союза. Описан принципиальный механизм совершения таможенных операций и проведения таможенного контроля на основе сквозного процесса. Изложены перспективы повышения качества таможенных услуг, связанных с проведением таможенного контроля на принципе сквозного процесса, обусловленные снижением времени совершения операций и повышением эффективности контроля.

Ключевые слова: таможенная услуга, процессный подход, сквозной процесс, прибытие товаров, таможенная процедура таможенного транзита, заявляемая декларантом таможенная процедура, скорость операций.

Abstract

The article considers the definition of the customs service, various interpretations of customs services, problematic issues of transactions and control over goods, imported into the territory of the Eurasian Economic Union. A principal mechanism for performing customs operations and conducting customs control on the basis of a through process is described. Outlined prospects for improving the quality of customs services, related to the conduct of customs control on the principle of a through process, caused by a decrease in the time of operations and increased control effectiveness.

Keywords: customs service, process approach, through process, cross-cutting process, the arrival of goods, customs procedure of customs transit, the declared customs procedure, speed of operations.

1. Сущность и перспективы развития таможенных услуг

Современные тенденции развития таможенного администрирования отражают объективную необходимость внедрения в практику управления в государственных органах рыночных подходов, а также корректировки модели управления посредством введения в данную модель маркетинговой составляющей. Данный подход определен в качестве одной из стратегических целей развития Федеральной таможенной службы России, и направлен на повышение качества предоставления таможенных услуг.

В настоящее время не существует единого теоретико – методологического подхода к определению понятия «таможенная услуга» и «качество таможенных услуг».

Юридический подход рассматривает сущность таможенной услуги с точки зрения норм, закрепленных в действующем законодательстве. Несмотря на отсутствие нормативно закрепленного понятия таможенной услуги ФТС России принят ряд Административных регламентов по оказанию услуг в сфере таможенного дела, а также утвержден перечень государственных услуг, оказываемых таможенными органами.

В широком контексте таможенная услуга – это общественно – экономическое благо в форме таможенной деятельности: таможенного регулирования и таможенного контроля. То есть это услуга, которая связана с защитой экономической безопасности государства, с обеспечением интересов национальной экономики и развитием внешнеэкономических связей страны.

Более широкая трактовка таможенных услуг позволяет включать в данное понятие целый ряд новых направлений (услуги по ведению реестров, электронные услуги и т.п.), в том числе включающих непосредственное проведение таможенного контроля, и указывает на формирование интегрированных таможенных услуг в международной цепи поставки товаров.

В основу понятия «качество таможенной услуги» положено определение качества, закрепленное в международных стандартах ИСО серии 9000. В соответствии со стандартом ИСО 9000:2005 под качеством понимается степень, с которой совокупность присущих характеристик соответствует требованиям. Требование также трактуется как потребность или ожидание, которое установлено, обычно предполагается или является обязательным.

Таким образом, повышение качества таможенных услуг, связанных с совершением таможенных операций и проведением таможенного контроля, выражается в снижении издержек добропорядочных участников внешнеэкономической деятельности, связанных с осуществлением данных услуг.

2. Существующие процессы, связанные с помещением товаров под выбранную декларантом таможенную процедуру.

В настоящее время общий порядок совершения таможенных операций с товарами, с момента их ввоза на таможенную территорию Евразийского экономического союза (далее - ЕАЭС) до помещения под выбранную декларантом таможенную процедуру, включает в себя несколько обособленных таможенных операций, производимых независимо друг от друга. При этом ряд действий, совершаемых должностными лицами таможенных органов дублируется на разных этапах, что оказывает прямое негативное воздействие на скорость совершения таможенных операций.

Наличие на каждом этапе обособленных механизмов таможенного контроля не позволяет создать единые требования и методики оценки эффективности выявления рисков возможного нарушения законодательства при помещении товаров под выбранные декларантом таможенные процедуры.

В отношении товаров ввозимых на территорию ЕАЭС совершаются таможенные операции, связанные с регистрацией прибытия, помещением под таможенную процедуру таможенного транзита, завершением данной таможенной процедуры и помещением товаров под заявленную декларантом таможенную процедуру. При этом первые 2 операции проводятся в таможенном органе, являющемся пограничным пунктом пропуска, а 3-я и 4-я операции – в таможенном органе доставки товаров. В пограничном таможенном органе декларантом товаров, как правило, выступает представитель перевозчика, в то время как при помещении товаров под заявленную таможенную процедуру во внутреннем таможенном органе операции, связанные с декларированием товаров осуществляются представителем получателя товаров. В отличие от представителя перевозчика данные лица, обладают квалификационными требованиями, необходимыми для совершения таможенных операций, связанных с подачей декларации на товары, а также уплатой таможенных пошлин, налогов, при помещении товаров под заявленную таможенную процедуру.

При более детальном изучении процесс совершения в пограничном таможенном органе таможенных операций с товарами, ввозимыми на таможенную территорию Таможенного Союза и помещаемыми под таможенную процедуру таможенного транзита, представляется сложной процедурой.

Так данный процесс включает в себя регистрацию сообщения о прибытии товаров, включающую в себя запрос и анализ предварительной информации, непосредственно регистрацию сообщения о прибытии, проведение транспортного и иных видов государственного контроля, проверку ввозимых товаров на предмет их отнесения к перечням товаров, запрещенных, либо ограниченных к ввозу на территорию Таможенного Союза, проверку на риски.

Помещение товаров под таможенную процедуру таможенного транзита, сопровождается проверкой соблюдения условий помещения товаров под заявленную таможенную процедуру, поименованных в статье 216 Таможенного кодекса Таможенного союза.

В связи с вступлением в силу Федерального Закона от 28.12.2010 №394-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с передачей полномочий по осуществлению отдельных видов государственного контроля таможенных органам Российской Федерации» таможенным органам переданы полномочия, связанные с проведением ветеринарного, фитосанитарного, санитарно-карантинного, а также транспортного контроля. Данные виды контроля также проводятся на этапе регистрации сообщения о прибытии товаров. Основными проблемными вопросами являются проверка достоверности предоставляемых разрешительных документов, а также агрегированные перечни товаров, подлежащих контролю. Код товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности ЕАЭС ряда подконтрольных товаров определен в соответствующих перечнях на уровне товарной позиции, что не позволяет отнести продукцию к подконтрольной в автоматическом режиме.

Основной сложностью совершения операций при помещении товаров под процедуру таможенного транзита, является контроль предоставляемого перевозчиком обеспечения уплаты таможенных пошлин, налогов, что обусловлено наличием широкого перечня технологий внесения обеспечения. Так Таможенным кодексом установлено 4 способа внесения обеспечения: денежный залог, банковская гарантия, поручительство, залог имущества.

В настоящее время, помимо традиционных способов обеспечения соблюдения таможенного транзита, активно внедряются новые технологии. Значительная доля товаров помещается под процедуру таможенного транзита организациями, включенными в реестр таможенных перевозчиков. Также большое количество транспортных компаний являются участниками эксперимента, утвержденного распоряжением ФТС России от 31.10.2013 №336-Р «О проведении эксперимента по помещению товаров под процедуру транзита без применения мер обеспечения уплаты платежей». Растет доля товарных партий, направляемых в адрес таможенных органов, находящихся в непосредственной близости к государственной границе Российской Федерации, в рамках приказа ФТС России 17.11.2011 №2351 «Об утверждении порядка совершения таможенных операций при перемещении товаров автомобильным транспортом из мест прибытия на таможенную территорию Таможенного союза на склады временного хранения, находящиеся в непосредственной близости от пунктов пропуска через государственную границу Российской Федерации». Также увеличивается количество товаров, направляемых в адрес уполномоченных экономических операторов. В исключительных случаях организовывается таможенное сопровождение товаров.

Все вышеуказанные технологии предоставления обеспечения определяют свои особенности совершения операций, требования к комплексу предоставляемых документов, а также к лицам, осуществляющим декларирование товаров.

Описанный принцип модульности реализованный и используемый в настоящее время при совершении таможенных операций, связанных с помещением товаров под заявленную декларантом таможенную процедуру имеет ряд недостатков, связанных в

первую очередь с избыточностью и дублированием ряда операций и значительным объемом данных подлежащих ручному вводу.

Кроме того, все вышеуказанные операции кроме технологической операции завершения процедуры таможенного транзита содержат модули проверки введенной информации на риски. Таким образом при помещении товаров под заявленную таможенную процедуру, одна товарная партия подвергается проверке на наличие рисков 6 раз: на этапе сообщения о прибытии 2 раза, один раз при помещении товаров под процедуру таможенного транзита, а также 3 раза при декларировании товаров.

3. Основные положения процессного подхода к управлению деятельностью организации.

В настоящее время во многих отраслях человеческой деятельности актуальны вопросы создания систем эффективного управления за совершением каких-либо действий. Универсальный алгоритм создания подобных систем отсутствует. Однако при проектировании большинства современных систем управления используются общие принципы. В число наиболее передовых методов построения систем управления входит процессный подход к управлению. Традиционно выделяется 5 базовых функций управления процессами: планирование, организация, распоряжение (внедрение), координация и контроль.

Современные принципы процессного подхода в управлении базируются на моделировании бизнес-процессов, которые описывают исполнение и взаимодействие различных функций управления.

На сегодняшний день наиболее распространенная классификация разделяет процессы 3 видов:

1. Сквозные процессы – проходящие через несколько подразделений, организации или через всю организацию, пересекающие границы функциональных подразделений.

1. Процессы подразделений – деятельность которых ограничена рамками одного функционального подразделения организации
2. Операции – нижний уровень декомпозиции деятельности организации, которые, как правило, выполняются одним человеком.

4. Сквозные процессы при помещении товаров под выбранную декларантом таможенную процедуру.

Внедрение сквозных процессов при помещении товаров под выбранную декларантом таможенную процедуру позволило бы сократить количество таможенных операций с четырех до двух: идентификация товаров и товаросопроводительных документов в пограничном таможенном органе при их ввозе на таможенную территорию ЕАЭС и непосредственно помещение товаров под выбранную таможенную процедуру во внутреннем таможенном органе.

При этом структура применения сквозного процесса может выглядеть следующим образом:

- 1) подача предварительной декларации на товары во внутреннем таможенном органе;
- 2) внесение подлежащих уплате таможенных пошлин, налогов с оформлением соответствующего документа обеспечения;
- 3) идентификация товаров и товаросопроводительных документов при перемещении через таможенную границу Таможенного союза;
- 4) автовывпуск товаров, перемещаемых в адрес участников внешнеэкономической деятельности, отнесенных к зеленому сектору;
- 5) направление иных товарных партий в адрес таможенного органа назначения;
- 6) совершение таможенных операций, связанных с помещением товаров под заявленную таможенную процедуру во внутреннем таможенном органе.

При подаче предварительной декларации на товары, сведения, указанные в данной декларации могли бы быть использованы в качестве предварительной информации. При этом данная информация содержит более полные сведения о товарах, что позволяет повысить эффективность применения системы управления рисками посредством анализа данной информации и разработки целевых профилей риска до момента ввоза товаров на таможенную территорию ЕАЭС в пограничном таможенном органе, либо их помещением под заявленную таможенную процедуру во внутреннем таможенном органе.

К таким сведениям относятся: информация о полном коде товаров в соответствии с ТН ВЭД ТС, о наличии запретов и ограничений, в отношении декларируемых товаров, о наличии разрешительных документов, необходимых для проведения иных видов государственного контроля.

Также, в случае оплаты таможенных пошлин, налогов, по данной предварительной декларации, факт внесения денежных средств исключал бы возможность образования задолженности, связанной с недоставкой товаров.

Введение единого программного продукта, используемого как в пограничных, так и во внутренних таможенных органах позволило бы наиболее эффективно организовать процесс информационного взаимодействия с иными органами исполнительной власти, отдельные функции которых переданы таможенным органам (Ространснадзор, Россельхознадзор, Роспотребнадзор).

Предлагаемая модель сквозного процесса помещения товаров под заявленную таможенную процедуру также позволяет сократить количество технологических операций, при которых производится проверка на риски, до двух: в пограничном таможенном органе при перемещении товаров через таможенную границу Таможенного союза, и во внутреннем органе при их помещении под таможенную процедуру.

Таким образом, очевидно, что внедрение сквозного процесса позволило бы сократить время совершения таможенных операций, связанных с помещением товаров под выбранную декларантом таможенную процедуру, а также повысить эффективность применения системы управления рисками, в том числе и при перемещении товаров, подлежащих ветеринарному, фитосанитарному и санитарно-карантинному контролю.

1. Репин В. В., Елиферов В. Г. Процессный подход к управлению: моделирование бизнес-процессов. – М.: Стандарты качество, 2009.
2. Макрусев В.В. Современные подходы к управлению деятельностью таможенных органов: монография / В.В. Макрусев, Д.Г. Зеркин, М.А. Месяц.
3. М.: Изд – во Российской таможенной академии, 2012. 170 с.
4. Гупанова Ю.Е. Управление качеством таможенных услуг: учебное пособие. М.: Изд – во Российской таможенной академии, 2013. 186 с.
5. Таможенный кодекс Таможенного союза (Федеральный закон от 2 июня 2010 г. № 114-ФЗ «О ратификации договора о Таможенном кодексе Таможенного союза» (Собрание законодательства Российской Федерации. 2010, № 23. Ст.2796).
6. Федеральный Закон от 28.12.2010 №394-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с передачей полномочий по осуществлению отдельных видов государственного контроля таможенным органам Российской Федерации»
7. Решение Комиссии Таможенного союза от 09 декабря 2011 г. № 899 «О введении обязательного предварительного информирования о товарах, ввозимых на таможенную территорию Таможенного союза автомобильным транспортом».
8. Распоряжение Федеральной таможенной службы Российской Федерации от 31.10.2013 № 336-р «О проведении эксперимента по помещению товаров под процедуру транзита без применения мер обеспечения уплаты платежей».
9. Приказ ФТС России от 17 ноября 2011 г. № 2351 «Об утверждении порядка совершения таможенных операций при перемещении товаров автомобильным транспортом из мест прибытия на таможенную территорию Таможенного союза на склады временного хранения, находящиеся в непосредственной близости от пунктов пропуска через государственную границу Российской Федерации».

Аксенюшкина Е.В.
Оптимальная финансовая политика фирмы

*Байкальский государственный университет
(Россия, Иркутск)*

doi:10.18411/spc-8-12-2017-02

idsp: 000001:spc-8-12-2017-02

В статье формулируется и решается задача о формировании кредитной политики фирмы и таком распределении прибыли на инвестиции (процентный рост) и потребление (дивиденды), чтобы обеспечить максимальный объем потребления за некоторый период планирования. Рассматривается ситуация, когда некоторая фирма (например, банк) осуществляет свою деятельность на кредитно-финансовом рынке. Поясним механизм этой деятельности. Фирма имеет некоторый собственный капитал (собственные средства), который складывается из средств владельцев фирмы, накопленных за период существования. Далее фирма может привлекать средства клиентов, например, в виде вкладов, по некоторой процентной ставке, неся при этом расходы по выплате процентов за использование этих средств. Итак, имея в своем распоряжении собственные и привлеченные средства, фирма может разместить их (к примеру, в качестве выдаваемых кредитов) по существующей процентной ставке, получая, тем самым, некоторый доход.

Описанная ситуация формализуется в рамках билинейной задачи оптимального управления. В таких задачах, вообще говоря, принцип максимума является только необходимым условием оптимальности и выделяет экстремальные управления, которые подозрительны на оптимальность. С учетом специфики задачи показывается, что управления, удовлетворяющие принципу максимума, являются сильно экстремальными, что согласно известным достаточным условиям обеспечивает их оптимальность. В результате рассматриваемая билинейная задача полностью решается на основе принципа максимума.

Поставим задачу оптимального планирования со следующими переменными:

$t \in [0, T]$ – время;

$x(t)$ – собственные средства фирмы в момент времени t , которые могут быть использованы на инвестиции и потребление;

$y(t)$ – привлеченные средства (например, кредит) в момент времени t ;

$r_1 \in (0, 1]$ – процентная ставка по инвестициям;

$r_2 \in (0, 1]$ – процентная ставка по привлечению средств;

$v(t) \in [0, 1]$ – доля собственных средств, идущая на инвестиции в момент времени t ;

$u(t) \in [0, 1]$ – отношение привлеченных средств к собственным в момент t (объем привлеченных средств не превосходит собственные)

$$u(t) = \frac{y(t)}{x(t)}.$$

Тогда величину $x(t)$ можно представить в виде (кредит $y(t)$ расходуется только на инвестиции после уплаты процентов)

$$x(t) = x(0) + r_1 \int_0^t x(\tau) v(\tau) d\tau + r_1 \left(\int_0^t y(\tau) d\tau - r_2 \int_0^t y(\tau) d\tau \right) =$$

$$= x(0) + r_1 \int_0^t x(\tau)v(\tau)d\tau + r_1(1-r_2) \int_0^t x(\tau)u(\tau)d\tau.$$

Обозначим $r = r_1$, $c = 1 - r_2$, $0 < c < 1$. Следовательно, собственные средства фирмы можно записать в виде

$$x(t) = x(0) + r \int_0^t x(\tau)[v(\tau) + cu(\tau)]d\tau.$$

В результате дифференцирования получаем фазовое уравнение

$$\dot{x} = r(cu + v)x$$

с начальным условием $x(0) = x_0$.

Сформируем целевой функционал, подлежащий максимизации:

$$\Phi(u, v) = \int_0^T (1 - v(t))x(t)dt - \int_0^T u(t)x(t)dt.$$

По содержательному смыслу это разность между собственными средствами фирмы, направленными на потребление, и привлеченными средствами за период $[0, T]$.

Примем предположение об обесценивании со временем капитала фирмы. Пусть $\rho > 0$ – параметр дисконтирования, причем $\rho < r$. Тогда с учетом фактора обесценивания средств, запланированных на потребление, целевой функционал примет окончательный вид

$$\Phi(u, v) = \int_0^T e^{-\rho t} (1 - u(t) - v(t))x(t)dt.$$

В результате приходим к задаче оптимального управления на максимум потребления

$$\Phi(u, v) = \int_0^T e^{-\rho t} (1 - u - v)x dt \rightarrow \max,$$

$$\dot{x} = r(cu + v)x, \quad x(0) = x_0,$$

$$u(t) \in [0, 1], \quad v(t) \in [0, 1],$$

$$x_0 > 0, \quad \rho > 0, \quad r \in (0, 1], \quad \rho < r, \quad c \in (0, 1).$$

Проведем анализ задачи на основе принципа максимума.

Составим функцию Понтрягина

$$H(\psi, x, u, v) = \psi r(cu + v)x + (1 - u - v)x =$$

$$= H_u(\psi, x)u + H_v(\psi, x)v + x$$

и сопряженное уравнение

$$\dot{\psi} = \rho\psi - H_x = (1 - \psi rc)u + (1 - \psi r)v + \rho\psi - 1$$

с условием $\psi(T) = 0$.

Максимизирующее управления в поставленной задаче можно записать по формуле

$$u^*(\psi) = \begin{cases} 0, & \psi rc - 1 \leq 0; \\ 1, & \psi rc - 1 > 0; \end{cases}$$

$$v^*(\psi) = \begin{cases} 0, & \psi r - 1 \leq 0 \\ 1, & \psi r - 1 > 0. \end{cases}$$

Рассмотрим задачу Коши для сопряженного уравнения

$$\dot{\psi} = \psi(\rho - r(cu^* + v^*)) + (u^* + v^* - 1), \quad \psi(T) = 0$$

с управлениями

$$u^* = u^*(\psi), \quad v^* = v^*(\psi).$$

Пусть $\psi(t), t \in [0, T]$ – решение этого уравнения. Тогда управления $u^*(\psi(t)), v^*(\psi(t)), t \in [0, T]$ являются оптимальными в поставленной задаче.

Введем гладкие функции переключения, по которым будем отслеживать поведение управлений

$$s_1(t) = \psi(t)rc - 1, \quad s_2(t) = \psi(t)r - 1.$$

Заметим, что при $r \in (0, 1], c \in (0, 1)$ возможны ситуации

- если $\psi(t) > 0$, то $\psi(t)rc - 1 < \psi(t)r - 1 \Leftrightarrow s_1(t) < s_2(t)$;
- если $\psi(t) < 0$, то $\psi(t)rc - 1 > \psi(t)r - 1 \Leftrightarrow s_1(t) > s_2(t)$.

Начнем движение влево из терминальной точки T . Поскольку $\psi(T) = 0$, то $s_1(T) = s_2(T) = -1$. Это означает, что $u^*(\psi(T)) = 0, v^*(\psi(T)) = 0$.

Следовательно, для $t \in (T - \varepsilon, T), \varepsilon > 0$ имеем $s_1(t) < 0, s_2(t) < 0$. Отсюда вытекает, что $u^*(t) = 0, v^*(t) = 0$.

Подставляя в $\dot{\psi}$ -уравнение, получаем

$$\dot{\psi} = \psi\rho - 1, \quad \psi(T) = 0.$$

Решением этого уравнения является функция

$$\psi(t) = \frac{1}{\rho}(1 - e^{\rho(t-T)}), \quad t \in (T - \varepsilon, T].$$

Продифференцируем полученное решение

$$\dot{\psi}(t) = \frac{1}{\rho}(-\rho)e^{\rho(t-T)} = -e^{\rho(t-T)} < 0, \quad t \in (T - \varepsilon, T].$$

Отсюда следует, что функция $\psi(t)$ – монотонно убывает на $(T - \varepsilon, T]$. Это означает, что $\psi(t) > 0 \Rightarrow s_1(t) < s_2(t), t \in (T - \varepsilon, T]$.

Таким образом, при движении по t влево из T первой обратится в нуль функция $s_2(t)$.

Решим уравнение $s_2(t) = 0$, т.е.

$$\frac{r}{\rho}(1 - e^{\rho(t-T)}) - 1 = 0.$$

В результате получена точка

$$\theta_1 = T + \frac{\ln\left(1 - \frac{\rho}{r}\right)}{\rho}.$$

Убедимся в «правильности» найденной точки. Поскольку $1 - \frac{\rho}{r} \in (0, 1)$

(исходное условие $\rho < r$), то $\ln\left(1 - \frac{\rho}{r}\right) < 0$.

Следовательно $\theta_1 < T$. Отметим также, что $\psi(\theta_1) = \frac{1}{r}$.

Рассмотрим особый случай.

Пусть $\theta_1 \leq 0$. Это означает, что $T \leq \frac{1}{\rho} \left| \ln\left(1 - \frac{\rho}{r}\right) \right|$ (случай краткосрочного планирования). Тогда

$$s_1(t) < 0, \quad t \in [0, T], \quad s_2(t) < 0, \quad t \in (0, T].$$

Следовательно, оптимальное управление в таком случае имеет вид

$$u^*(t) = 0, \quad v^*(t) = 0, \quad t \in [0, T].$$

Пусть $\theta_1 > 0$. Тогда справедливо $s_1(\theta_1) < 0$, $s_2(\theta_1) = 0$.

Предположим, что $s_2(t) > 0$, $t \in (\theta_1 - \varepsilon, \theta_1)$, тогда

$$u^*(t) = 0, \quad v^*(t) = 1, \quad t \in (\theta_1 - \varepsilon, \theta_1).$$

Подставляя в ψ -уравнение, получаем

$$\dot{\psi} = \psi(\rho - r), \quad \psi(\theta_1) = \frac{1}{r}.$$

Решением этого уравнения является функция

$$\psi(t) = \frac{1}{r} e^{(r-\rho)(\theta_1-t)}, \quad t \in (\theta_1 - \varepsilon, \theta_1).$$

Заметим, что $\dot{\psi}(t) = \psi(t)(\rho - r) < 0$. Отсюда следует, что $\psi(t) > 0$, $t < \theta_1$.

Проверим предположение $s_2(t) > 0$, $t \in (\theta_1 - \varepsilon, \theta_1)$.

Согласно определению

$$s_2(t) = \psi(t)r - 1 = e^{(r-\rho)(\theta_1-t)} - 1.$$

Исследуем ее поведение. Функция $s(t) = e^{(r-\rho)(\theta_1-t)}$ монотонно убывает по $t \in [0, \theta_1]$, поскольку $\dot{s}(t) < 0$, причем $s(\theta_1) = 1$. Следовательно, $s(t) > 1$ для всех $t \in [0, \theta_1)$. Отсюда вытекает, что $s_2(t) > 0$, $t \in [0, \theta_1)$.

Поскольку $\psi(t) > 0$, $t \in [\theta_1 - \varepsilon, \theta_1]$, то $s_1(t) < s_2(t)$. Найдем решение уравнения $s_1(t) = 0$

$$c e^{(r-\rho)(T-t)} = 1.$$

В результате получена точка

$$\theta_2 = \theta_1 + \frac{\ln c}{r - \rho}.$$

Очевидно, что $\theta_2 < \theta_1$. Отметим, что $s_1(t) < 0$, $t \in (\theta_2, \theta_1)$.

Выделим *особый случай*.

Пусть $\theta_2 \leq 0$. Следовательно, $\theta_1 \leq \frac{|\ln c|}{r - \rho}$. Тогда оптимальное управление имеет

вид

$$u^*(t) = 0, \quad t \in [0, T],$$

$$v^*(t) = \begin{cases} 1, & t \in [0, \theta_1) \\ 0, & t \in [\theta_1, T] \end{cases}.$$

Пусть $\theta_2 > 0$. Отметим, что $s_1(\theta_2) = 0$, $\psi(\theta_2) = \frac{1}{rc}$.

Предположим, что $s_1(t) > 0$, $t \in (\theta_2 - \varepsilon, \theta_2)$, тогда

$$u^*(t) = 1, \quad v^*(t) = 1, \quad t \in (\theta_2 - \varepsilon, \theta_2).$$

Решаем ψ -уравнение

$$\dot{\psi} = \psi(\rho - r(c+1)) + 1, \quad \psi(\theta_2) = \frac{1}{rc}.$$

Решением этого уравнения является функция

$$\psi(t) = e^{(\theta_2-t)(r(c+1)-\rho)} \left[\frac{1}{rc} - \frac{1}{r(c+1)-\rho} \right] + \frac{1}{r(c+1)-\rho}.$$

Проверим предположение

$$\begin{aligned} s_1(t) &= cr\psi(t) - 1 = \\ &= e^{(\theta_2-t)(r(c+1)-\rho)} \left[1 - \frac{rc}{r(c+1)-\rho} \right] + \frac{rc}{r(c+1)-\rho} - 1 = \\ &= e^{(\theta_2-t)(r(c+1)-\rho)} \left[\frac{r-\rho}{r(c+1)-\rho} \right] + \frac{\rho-r}{r(c+1)-\rho} = \\ &= \frac{r-\rho}{r(c+1)-\rho} \left(e^{(\theta_2-t)(r(c+1)-\rho)} - 1 \right). \end{aligned}$$

Так как $r - \rho > 0$ и $r(c+1) - \rho > 0$, то получим $\frac{r-\rho}{r(c+1)-\rho} > 0$.

Функция $e^{(\theta_2 - t)(r(c+1) - \rho)}$, $t \in (0, \theta_2]$ в точке θ_2 равна единице и монотонно убывает, поскольку ее производная меньше нуля. Следовательно, $e^{(\theta_2 - t)(r(c+1) - \rho)} > 1$.

Проверим знак функции $\psi(t)$, $t \in (0, \theta_2)$

$$\dot{\psi}(t) = e^{(\theta_2 - t)(r(c+1) - \rho)} \left(\frac{\rho - r}{rc} \right) < 0,$$

$$\psi(\theta_2) = \frac{1}{rc} > 0.$$

Следовательно, $\psi(t) > 0$, $t \in (0, \theta_2)$. Тогда $s_2(t) > s_1(t) > 0$, $t \in (0, \theta_2)$.

Таким образом, знаки функций переключения $s_2(t)$, $s_1(t)$ на отрезке $[0, T]$ изменяются следующим образом:

$$1) \quad \text{функция } s_1(t) \begin{cases} > 0, & t \in (0, \theta_2) \\ < 0, & t \in (\theta_2, T) \end{cases},$$

$$2) \quad \text{функция } s_2(t) \begin{cases} > 0, & t \in (0, \theta_1) \\ < 0, & t \in (\theta_1, T) \end{cases}.$$

$$\text{Здесь } \theta_1 = T + \frac{\ln(1 - \frac{\rho}{r})}{\rho}, \quad \theta_2 = \theta_1 + \frac{\ln c}{r - \rho}.$$

Итоговое условие $\theta_2 > 0$ приводит к неравенству для конечного времени

$$T > \frac{\left| \ln \left(1 - \frac{\rho}{r} \right) \right|}{\rho} + \frac{|\ln c|}{r - \rho}. \quad \text{Это случай долгосрочного планирования.}$$

В этом случае оптимальное управление выражается по формулам

$$u^*(t) = \begin{cases} 1, & t \in [0, \theta_2) \\ 0, & t \in [\theta_2, T] \end{cases},$$

$$v^*(t) = \begin{cases} 1, & t \in [0, \theta_1) \\ 0, & t \in [\theta_1, T] \end{cases}$$

Таким образом, содержательная интерпретация оптимального управления имеет вид:

- первый период $[0, \theta_2)$ – вся прибыль идет на инвестиции, берется кредит в размере прибыли;
- второй период $[\theta_2, \theta_1)$ – вся прибыль идет на инвестиции, кредит обнуляется;
- третий период $[\theta_1, T]$ – вся прибыль идет на потребление, кредит равен нулю.

1. Антипина Н. В. Линейные функции Ляпунова-Кротова и достаточные условия оптимальности в форме принципа максимума / Н. В. Антипина, В. А. Дыхта // Известия высших учебных заведений. Математика. — 2002. — № 12. — С. 11–22.

2. Аргучинцев А. В. Оптимальное управление: нелокальные условия, вычислительные методы и вариационный принцип максимума / А. В. Аргучинцев, В. А. Дыхта, В. А. Срочко // Известия высших учебных заведений. Математика. — 2009. — № 1. — С. 3–43.
3. Габасов Р. Принцип максимума в теории оптимального управления / Р. Габасов, Ф. М. Кириллова. — М. :Либроком, 2011. — 272 с.
4. Кларк Ф. Оптимизация и негладкий анализ / Ф. Кларк. — М. : Наука, 1988. — 280 с.
5. Кротов В. Ф. Методы и задачи оптимального управления / В. Ф. Кротов, В. И. Гурман. — М. : Наука, 1973. — 446 с.
6. Математическая теория оптимальных процессов / Л. С. Понтрягин, В. Г. Болтянский, Р. В. Гамкрелидзе, Е. Ф. Мищенко. — М. : Физматлит, 1961. — 388 с.
7. Никольский М. С. О достаточности принципа максимума Понтрягина в некоторых оптимизационных задачах / М. С. Никольский // Вестник Московского университета. Сер. 15, Вычислительная математика и кибернетика. — 2005. — № 1. — С. 35–43.
8. Срочко В. А. Достаточные условия оптимальности в задачах управления на основе формул приращения функционалов / В. А. Срочко, В. Г. Антоник, Е. В. Аксеньюшкина // Известия Иркутского государственного университета. Сер. Математика. — 2014. — Т. 8. — С. 125–140.
9. Срочко В. А. Достаточные условия оптимальности экстремальных управлений на основе формул приращения функционала / В. А. Срочко, В. Г. Антоник // Известия высших учебных заведений. Математика. — 2014. — № 8. — С. 96–102.
10. Срочко В. А. Итерационные методы решения задач оптимального управления / В. А. Срочко. — М. :Физматлит, 2000. — 160 с.

Апекова А.О.

Оценка вероятности банкротства по методикам адаптированным к российской экономике

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

doi:10.18411/spc-8-12-2017-03

idsp: 000001:spc-8-12-2017-03

Банкротство (несостоятельность) – признанная арбитражным судом или объявленная должником неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей [1].

Целью анализа вероятности банкротства является оперативное выявление близости к несостоятельности и применение необходимых мер в избежание данного состояния. Каждая из методик имеет право на существование, хоть и основываются на различных факторах. Для оценки вероятности банкротства АО «XXX» целесообразно рассмотреть следующие модели:

- методика Министерства финансов;
- четырехфакторная иркутская модель Беликова-Давыдовой;
- модель О.П. Зайцевой;
- модель Г.В. Савицкой.

Официальные методики созданы на основе отечественных нормативно-законодательных документов, при помощи методического положения по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса (№31 от 12 августа 1994 года) можно оценить вероятность банкротства, применяя систему из трех показателей:

1. Коэффициент текущей ликвидности (L тек. ликв.):

$$L \text{ тек. лик.} = \frac{A1+A2+A3}{П1+П2}$$

$$L \text{ тек. лик.} 2015 = \frac{23714924}{7709013+20563414} = 0,84.$$

$$L \text{ тек. лик.} 2016 = \frac{26669857}{7884006+9337768} = 1,55.$$

2. Коэффициент обеспеченности собственными средствами (L об. соб. ср):

$$L \text{ об. соб. ср.} = \frac{П4-A4}{A1+A2+A3}$$

$$L \text{ об. соб. ср. 2015} = \frac{33364538 - 64558731}{23714924} = -1,32.$$

$$L \text{ об. соб. ср. 2016} = \frac{36054103 - 69793699}{26669857} = -1,27.$$

3. Коэффициент восстановления платежеспособности (L вос.):

$$L \text{ вос.} = \frac{L \text{ тек.лик.} + \frac{6}{t} * \Delta L \text{ тек.лик.}}{2}$$

$$L \text{ вос.} = \frac{1,55 + 0,5 * (1,55 - 0,84)}{2} = 0,96.$$

Для наглядности рассчитанные показатели представлены в таблице 1.

Таблица 1

Анализ коэффициентов, используемых при оценке неудовлетворительности структуры баланса по методике Министерства финансов, на примере АО «XXX» за 2015 – 2016 гг.

Показатели	Нормативное значение	Уровень показателя	
		2015 год	2016 год
Коэффициент текущей ликвидности	от 2,0 до 3,0	0,84	1,55
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	$\geq 0,1$	-1,32	-1,27
Коэффициент восстановления платежеспособности	$\geq 1,0$	-	0,96

За 2015 и 2016 годы уровень коэффициента текущей ликвидности не достигает нормативного значения. При этом некоторые авторы определяют нормативное значение коэффициента текущей ликвидности от 1,5 до 2,0, а в 2016 году данный коэффициент имеет значение 1,55. Это означает, что анализируемое предприятие имеет достаточное количество оборотных активов для покрытия краткосрочных обязательств.

Уровень коэффициентов обеспеченности собственными средствами организации АО «XXX» в 2015-2016 гг. свидетельствует о том, что предприятие на данный период времени не имеет собственных оборотных средств, необходимых для его финансовой устойчивости.

Таким образом, прослеживается положительная динамика данных показателей, но, ни один из коэффициентов не соответствует нормативным значениям, поэтому является целесообразным расчет коэффициента восстановления платежеспособности АО «XXX».

Коэффициент восстановления платежеспособности рассчитывается на период равный 6 месяцам, это означает, что если коэффициент восстановления платежеспособности больше или равен единице, то у организации есть реальная возможность восстановить платежеспособность за полгода.

При оценке финансового состояния предприятия и вероятности его банкротства по методике Министерства финансов на примере АО «XXX» было выявлено, что у компании нестабильное финансовое состояние и возможность восстановления платежеспособности и его рентабельности в настоящий момент отсутствует. Таким образом, АО «XXX» не сможет восстановить свою платежеспособность в ближайшие шесть месяцев.

При этом в АО «XXX» следует провести оценку системы внутреннего контроля и разработать мероприятия по повышению эффективности ее функционирования. Это обусловлено тем, что «система внутреннего контроля организуется в целях обеспечения финансовой устойчивости предприятия, достижения оптимального баланса между ростом его стоимости, прибыльностью и рисками, а также для обеспечения сохранности активов, выявления, исправления и предотвращения нарушений, своевременной подготовки достоверной бухгалтерской (финансовой) отчетности и, тем самым, повышения инвестиционной привлекательности [2]» и снижения вероятности банкротства.

Четырехфакторная модель Беликова-Давыдовой (Иркутская государственная экономическая академия, 1998 год) – одна из первых отечественных моделей прогнозирования банкротства предприятия, предложенная Александром Юрьевичем Беликовым в своей диссертации в 1998 году, при тщательном руководстве его научного руководителя Г.В. Давыдовой. Регрессионная формула модели выглядит следующим образом:

$$Z = 8,38 * K_1 + 1 * K_2 + 0,054 * K_3 + 0,63 * K_4$$

Формулы расчета коэффициентов:

$$K_1 = \frac{\text{Оборотный капитал}}{\text{Активы}}$$

$$K_2 = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Собственный капитал}}$$

$$K_3 = \frac{\text{Выручка}}{\text{Активы}}$$

$$K_4 = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Себестоимость}}$$

Для АО «XXX» формула расчета данной модели в 2016 году имеет следующий вид:

$$Z = 8,38 * 0,1 + 1 * 0,08 + 0,054 * 0,72 + 0,63 * 0,06 = 0,995.$$

Оценка предприятия по модели прогнозирования банкротства ИГЭА:

Если $Z < 0$, риск банкротства максимальный (90-100%).

Если $0 < Z < 0,18$, риск банкротства высокий (60-80%).

Если $0,18 < Z < 0,32$, риск банкротства средний (35-50%).

Если $0,32 < Z < 0,42$, риск банкротства низкий (15-20%).

Если $Z > 0,42$, риск банкротства минимальный (до 10%).

Таким образом, по методике оценки вероятности банкротства Беликова-Давыдовой организация АО «XXX» имеет минимальный риск банкротства (до 10%).

Следующая модель прогнозирования вероятности банкротства была предложена профессором Ольгой Петровной Зайцевой в 1998 году в Сибирском университете потребительской коммерции. Регрессионная формула расчета данной модели выглядит таким образом:

$$K_{\text{факт}} = 0,25 * K_1 + 0,1 * K_2 + 0,2 * K_3 + 0,25 * K_4 + 0,1 * K_5 + 0,1 * K_6$$

Расчет коэффициентов, используемых в регрессионной формуле:

$$K_1 = \frac{\text{Прибыль (убыток) до налогообложения}}{\text{Собственный капитал}}$$

$$K_2 = \frac{\text{Кредиторская задолженность}}{\text{Дебиторская задолженность}}$$

$$K_3 = \frac{\text{Краткосрочные обязательства}}{\text{Наиболее ликвидные активы}}$$

$$K_4 = \frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Выручка}}$$

$$K_5 = \frac{\text{Заемный капитал}}{\text{Собственный капитал}}$$

$$K_6 = \frac{\text{Активы}}{\text{Выручка}}$$

Регрессионная формула для данной модели на примере АО «XXX» в 2016 году выглядит следующим образом:

$$K_{\text{факт}} = 0,25 * 0,1 + 0,1 * 0,47 + 0,2 * 5,17 + 0,25 * 0,05 + 0,1 * 1,68 + 0,1 * 1,39 = 1,43.$$

Для определения вероятности банкротства предприятия необходимо произвести сравнение фактического значения интегрального показателя с нормативным значением. Нормативное значение рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{\text{норматив}} = 1,57 + 0,1 * K_{\text{бпрошлого года}}$$

$$K_{\text{норматив}} = 1,57 + 0,1 * \frac{88273655}{73496552} = 1,57 + 0,12 = 1,69.$$

В результате при сравнении нормативного и фактического значений получается:

$K_{\text{факт}} (1,43) < K_{\text{норматив}} (1,69)$ – риск банкротства по данной методике незначительный.

Далее необходимо рассмотреть модель прогнозирования вероятности банкротства, предложенной Галины Владимировны Савицкой (Белорусский государственный экономический университет). Данная модель построена на 200 производственных предприятиях за период 3 года. Формула расчета интегрального показателя следующая:

$$Z = 0,111 * K_1 + 13,23 * K_2 + 1,67 * K_3 + 0,515 * K_4 + 3,8 * K_5$$

Коэффициенты рассчитываются по следующим формулам:

$$K_1 = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Оборотные активы}}$$

$$K_2 = \frac{\text{Оборотный капитал}}{\text{Собственный капитал}}$$

$$K_3 = \frac{\text{Выручка}}{\text{Среднегодовая величина активов}}$$

$$K_4 = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Активы}}$$

$$K_5 = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Активы}}$$

$$K_5 = \frac{\text{Активы}}{\text{Собственный капитал}}$$

$$K_5 = \frac{\text{Активы}}{\text{Собственный капитал}}$$

Для АО «XXX» интегральный показатель в 2016 году имеет следующий вид:

$$Z = 0,111 * 1,35 + 13,23 * 0,74 + 1,67 * 0,75 + 0,515 * 0,03 + 3,8 * 0,37 = 12,63$$

Оценка предприятия по модели прогнозирования банкротства Г.В.

Савицкой:

$Z > 8$, риск банкротства отсутствует,

$5 < Z < 8$, риск банкротства небольшой,

$3 < Z < 5$, риск банкротства средний,

$1 < Z < 3$, риск банкротства большой,

$Z < 1$, риск банкротства предприятия максимальный.

Из этого следует, что риск банкротства АО «XXX» отсутствует.

Для визуализации составлена сводная таблица 2, в которой отражены все выше представленные методики оценки вероятности банкротства.

Таблица 2

Сводные результаты по методикам банкротства адаптированным к российской экономике на примере АО «XXX»

Наименование модели прогнозирования банкротства	Оценка вероятности банкротства
Методика Министерства финансов	Восстановить платежеспособность за 6 месяцев организации не удастся, так как коэффициент платежеспособности = 0,96, когда нормативное значение должно быть больше или равно 1.
Модель Беликова-Давыдовой	Организация по данной методике имеет минимальный риск банкротства (до 10%).
Модель Зайцевой Ольги Петровны	Риск несостоятельности по данной модели незначительный.
Модель Савицкой Галины Владимировны	Риск банкротства отсутствует.

Анализирую данные представленные в таблице можно сделать вывод, что три российские модели из четырех указывают на то, что предприятие АО «XXX» не имеет риск банкротства или данный риск несостоятельности незначительный.

В результате данного факта возникает противоречие между рассматриваемыми методиками, так как при анализе состава и структуры баланса был выявлен значительный недостаток – заемные средства превышают собственный капитал, вследствие чего нельзя назвать финансовое состояние предприятия АО «XXX» достаточно устойчивым. Поэтому модель вероятности банкротства Министерства финансов является приемлемой к данной организации.

Недостатком адаптированных к российской экономике моделей банкротства является дублирование коэффициентов заимствованных из иностранных моделей, что недопустимо значительными особенностями нашей страны.

1. Российская Федерация. Законы. Федеральный закон от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» [федер. закон: принят Гос. Думой 22 сентября 2002 г (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2015)]
2. Дымова И.А, Бровко Т.А. Внутренний контроль и пути его развития / Внедрение результатов инновационных разработок: проблемы и перспективы: сборник статей Международной научно-практической конференции (8 февраля 2017 г., г. Пермь). В 2 ч. 2. / - Уфа: МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2017. – 250 с.
3. Савицкая Г.В. Экономический анализ / Г.В. Савицкая. – М.:ИНФРА-М, 2011.

Гордиенко С.А., Кеслер П.А.
Изучение инвестиционного проекта по параметрам «Стоимость единицы
продукции» и «производительность активов» на
оптимизационном программном комплексе

*Российский Экономический Университет им. Г.В. Плеханова, Кемеровский
институт (филиал)
(Россия, Кемерово)*

doi:10.18411/spc-8-12-2017-04

ids: 000001:spc-8-12-2017-04

Тема исследования является актуальной, так как в Российской Федерации открывается множество различных предприятий малого бизнеса, и предпринимателям всегда целесообразно иметь прогноз прибыльности предприятия. Для этого необходимо рассчитывать эффективность инвестиционных и бизнес-проектов в зависимости от различных показателей их внутренней и внешней рыночной среды, в связи с высокими рисками банкротства в нестабильной экономике. Решить задачу выбора эффективной инвестиционной стратегии, без использования методов математического моделирования и автоматизированных программных комплексов финансового анализа, довольно трудно. Используем для этого оптимизационный программный комплекс [1], предназначенный для получения оптимальных объемов инвестиций, производства и финансирования текущей деятельности предприятия на основе концепции [2] и математической модели работы [3]. Проведенные расчеты позволили нам выдвинуть предположение о существенном взаимном влиянии производительности V единицы основных производственных фондов (ОПФ) и рыночной стоимости единицы продукции $Стр$ на чистую приведенную стоимость (NPV) проекта, имеющего следующие характеристики (см. таблицу 1).

Таблица 1

Значения параметров проекта

Наименование параметра проекта	Эксперимент №1	Эксперимент №2
Количество видов продукции, шт	1	1
Стоимость единицы ОПФ, д.е.	80000	80000
Стоимость единицы продукции, д.е.	3,5,10,20,40	28
Срок службы ОПФ, лет	20	20
Производительность ОПФ, ед.пр/едОПФ	5100	5100
Спрос на продукцию, д.е.	100000	250000, 500000, 1000000, 2000000
Ставка НДС, доля	0,18	0,18
Ставка НИ, доля	0,02	0,02
Ставка НП, доля	0,2	0,2

Ставка СВ, доля	0,3	0,3
Трудоемкость, доля	0,25	0,25
Материалоемкость, доля	0,3	0,3
Срок кредита, лет	5	5
Ставка кредита, доля	0,3	0,3
Максимальная сумма начальных средств производителя, д.е.	0	0
Максимальная сумма кредита, д.е.	6000	6000
Максимальная сумма дотаций, д.е.	10000	10000
Максимальная сумма инвестиций, д.е.	1000	1000
Горизонт планирования, лет	6	6
Ставка дисконтирования, доля	0,3	0,3

Рис. 1 – Зависимость NPV (тыс. руб.) от производительности единицы ОПФ (Pr) при варьировании стоимости единицы продукции (Ctp).

На рис. 1 представлена зависимость NPV от производительности ОПФ Pr при варьировании стоимости продукции Ctp. При уменьшении стоимости продукции ломаная линия полученной зависимости приближается к оси абсцисс, что соответствует экономическому смыслу варьируемых параметров. При этом всякий раз зависимость достигает некоторого верхнего порогового значения, что соответствует содержательному экономическому ограничению модели, отражающему предельные производственные мощности ОПФ, и численно подтверждает выдвинутое предположение.

Рис. 2 – Зависимость NPV (тыс. руб.) от стоимости единицы продукции (Ctp) при варьировании производительности единицы ОПФ (Pr)

На рис. 2 представлена зависимость NPV проекта от стоимости единицы продукции C_{pr} при варьировании производительности ОПФ P_r . Приведенная зависимость также достигает верхнего порогового значения, что не противоречит содержательному экономическому смыслу наличия ограничений на емкость рынка производимой продукции и также численно подтверждает выдвинутое выше предположение.

1. Конструктор и решатель дискретных задач оптимального управления («Карма») Программа для ЭВМ. Свидетельство о регистрации в Роспатенте №2008614387 от 11.09.2008. Правообладатели: А.В. Медведев, П.Н. Победаш, А.В. Смольянинов, М.А. Горбунов.
2. Медведев А.В. Оптимизационное планирование проектов функционирования экономических систем с заемным финансированием деятельности производителя // Фундаментальные исследования. – 2016. – №9(2). – С.273-278.
3. Медведев А.В. Инструменты оперативного принятия решений при оценке эффективности бизнес-проектов // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2016. – №9-2. – С.182-186.

Кертиева Э.Э.

**Проблемы формирования инновационно–инвестиционной стратегии
строительной организации**

*Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет имени В.М. Кокова
(Россия, Нальчик)*

doi:10.18411/spc-8-12-2017-05

ids: 000001:spc-8-12-2017-05

Производственно-технические инвестиции на предприятиях строительного комплекса и инновационные процессы тесно связаны между собой. Практика показывает, что часто на предприятиях имеются финансовые ресурсы, но они не инвестируются, потому что нет инновационных объектов их приложения. Эффективность проектов и риск производственно-технических инвестиций взаимосвязаны со структурой инноваций. Как правило, в строительстве масштабные инновационные процессы являются высококапиталоемкими.

Практически любое более или менее серьезное новшество не может быть внедрено в одной изолированной подсистеме и для успешной его реализации требуется взаимодействие большинства других подсистем организационно-экономического процесса.

Все эти мероприятия требуют значительных и, в большинстве случаев, ограниченных финансовых ресурсов, поэтому важным является вопрос выбора инновационных стратегий из множества возможных и формирование на их основе инвестиционной политики предприятия. Выбор той или иной инновационной стратегии зависит от цели развития строительной организации и состояния показателей инновационного потенциала. [3, с.36]

На основе анализа целей развития предприятия строительного комплекса, которые могут быть кратко, средне и долгосрочные, разрабатывают методику выбора инновационных стратегий, на последнем этапе которой формируется портфель проектов. Важным является и этап выявления инновационных возможностей предприятия на основе нормативных значений показателей, определяемых, как правило, экспертным путем, либо на основе аналитических моделей. [1, с.63] Значительную роль играет кадровый научный и инженерный потенциал. Последнее обстоятельство очень важно для предприятий строительной отрасли. Как правило, доля занятых от НИОКР в общей численности работников предприятия мала, а часто она полностью отсутствует, поэтому возможности инновационного развития полностью

связаны с привлечением нововведений извне, что предполагает использование научного потенциала вузов, академических и отраслевых институтов, причём как на стадии конструкторско-технологических разработок, так и в процессе их внедрения и модернизации. Немаловажную роль тут играет подготовка и повышение квалификации инженерно-технического персонала предприятия.

Определяя инвестиционно-инновационные стратегии развития строительной организации следует отметить, что предприятие, как правило, имеет дело не с отдельными проектами, а с портфелем возможных инвестиций. Отбор и реализация проектов из этого портфеля осуществляется в рамках составления бюджета капиталовложений. В него можно включать все проекты, удовлетворяющие определённому критерию или совокупности критериев, принятых в строительной организации. Вместе с тем при разработке бюджета необходимо учитывать ряд исходных предпосылок, которые достаточно подробно представлены в литературе. Некоторые из них достаточно просто формулируются, но учесть их в процессе составления бюджета достаточно сложно. [2, с.355] Поэтому в большинстве случаев упрощают ситуацию, например используют единую ставку дисконтирования, классифицируют проекты с одинаковым классом риска, не учитывают влияние различных продолжительностей проектов и т.д.

В современной практике работы строительных организаций нашли применение два основных подхода к формированию бюджета капиталовложений. Первый основан на применении критерия «внутренняя норма прибыли», второй - критерия «чистый приведенный эффект». Согласно первого подхода все доступные проекты упорядочиваются по убыванию внутренней нормы прибыли. Далее производится их последовательный анализ. Очередной проект, значение критерия «внутренняя норма прибыли» которого превосходит стоимость капитала, отбирается для реализации. Включение проекта в портфель требует привлечения новых источников. Поскольку возможности строительной организации по мобилизации собственных средств ограничены, наращивание портфеля приводит к необходимости привлечения внешних источников финансирования, что приводит к увеличению финансового риска организации, в свою очередь, к росту стоимости капитала. Таким образом, налицо две противоположные тенденции: по мере расширения портфеля инвестиций, планируемых к исполнению, внутренняя норма прибыли проектов убывает, а стоимость капитала возрастает. Очевидно, что если число проектов-кандидатов на включение в портфель велико, то наступит момент, когда внутренняя норма прибыли очередного проекта будет меньше стоимости капитала, то есть его включение в портфель становится нецелесообразным.

Второй подход к формированию бюджета капиталовложений основан на использовании критерия «чистый приведенный эффект». Если никаких ограничений нет, то в наиболее общем виде методика бюджетирования будет включать в себя следующие процедуры:

- устанавливается значение коэффициента дисконтирования, либо общее для всех проектов, либо индивидуальное по каждому проектам в зависимости от источника финансирования;
- все независимые проекты, чистый приведенный эффект которых больше 0 включаются в портфель;
- из альтернативных проектов выбирается проект с максимальным чистым приведенным эффектом.

Если имеются ограничения временного или ресурсного характера, то рассмотренная методика усложняется, так как возникает проблема оптимизации бюджета капиталовложений.

Таким образом, продуманное сочетание представленных методов формирования бюджета капиталовложений позволит повысить эффективность инновационно-инвестиционной стратегии строительной организации.

1. Жемухов А.Х. Стратегия в системе менеджмента организации // Наука сегодня: теоретические и практические аспекты. Сборник научных трудов по материалам международной научно-практической конференции: в 3 частях. Вологда. 2015. с 61-63
2. Шогенов Б.А., Жемухов А.Х. Теоретические проблемы стратегического планирования в экономических системах // Terra Economicus. Ростов-на-Дону. 2007. т. 5. № 2-2. с. 355-357.
3. Жемухов А.Х., Ханиева А.А. Специфика инновационных процессов в АПК // Наука и образование в современном обществе. Сборник трудов по материалам международной научно-практической конференции: в 12 частях. Тамбов. 2012. с 35-37

Ким И.С.

Управление финансовым результатом предприятия

*Сибирский государственный индустриальный университет
(Россия, Новокузнецк)*

doi:10.18411/spc-8-12-2017-06

idsp: 000001:spc-8-12-2017-06

Прибыль есть итог эффективной финансовой деятельности организации. Прибыль – сумма доходов за минусом расходов в одном периоде [1, с.98]. Любая предпринимательская деятельность основывается на получении прибыли.

От управления финансовыми итогами зависит, будет ли организация участником рынка способным к конкуренции, иметь финансово-устойчивое состояние, а соответственно эффективно вести свою деятельность.

Для увеличения результативности хозяйственной деятельности организации ею необходимо управлять, для определения роли прибыли в развитии предприятия. Управление прибылью понимается как процесс формирования и принятия управленческих решений руководящим персоналом организации по всем главным аспектам ее планирования, развития, распределения и применения [1, с.102].

Любые вопросы по управлению в области развития и применения прибыли объединяются между собой и сказываются на итогах функционирования организации. Таким образом, следует учесть альтернативные возможности предприятия при разработке решений управления по формированию, распределению и использованию прибыли.

Так, система управления прибылью обязана учесть все факторы внешней среды, возможность применения ресурсов, организационно-правовые формы организации, необходимых для динамичности. При расчете финансовых результатов следует принимать ко вниманию тактические и стратегические цели организации.

Утверждение выводов по управлению происходит благодаря маргинальному анализу (анализ безубыточности). Анализ помогает изучению, как прибыль взаимодействует с другими факторами, из полученной информации управляет течением формирования ее размера.

Маргинальный анализ формируется исходя из: безубыточности объема реализации при необходимых соответствиях цен, постоянных и переменных расходов; области безопасности (безубыточности) организации; объема реализации для приобретения необходимой прибыли; критического уровня постоянных расходов при необходимой величине маржинального дохода; критической стоимости реализации при необходимом объеме реализации и уровне переменных и постоянных расходов [2, с.145].

В основе оценки находится анализ влияния операционного рычага.

Действие анализа заключается в следующем, если меняется размер выручки от реализации, то и меняется размер прибыли. Для нахождения объемов реализации и выручки, зависящей от объема продукции, рассчитывают силу влияния операционного рычага. Так же эта сила имеет зависимость от величины фондоемкости: при большой стоимости основных фондов большой размер постоянных затрат.

Риск предпринимателя зависит от силы влияния операционного рычага.

При маржинальном подходе следует применять маржинальный учет, к нему относят расходы, меняющиеся вместе с объемами производства организации. Бывают прямые материальные, прямые трудовые и переменные производственные накладные расходы. При применении такого способа постоянные производственные накладные затраты не относятся на продукт. Данные расходы имеют место быть только в расходах одного периода и учитываются, как сбытовые и административные расходам. В таком способе в себестоимость не включаются постоянные производственные накладные расходы. Способ маржинального учета рассматривается и как учет по переменным/прямым затратам.

Маржинальный учет помогает прогнозированию объемов реализации, прогнозированию уровня покрытия постоянных затрат, предоставляет до конца месяца оценку уровню чистой операционной прибыли.

Маржинальная прибыль есть финансовый итог в маржинальном подходе.

Маржинальная прибыль – выручка от реализованной продукции за минусом переменных затрат на изготовление продукции [3, с.44].

$$\Pi_{\text{марж}} = В - З_{\text{пер}}, \quad (1)$$

где $\Pi_{\text{марж}}$ – маржинальная прибыль;

$В$ – выручка от продажи продукции.

$З_{\text{пер}}$ – переменные затраты на изготовление продукции.

Переменные затраты – расходы, взаимодействующие с изменением объемов изготовленной продукции [3, с.45].

$$З_{\text{пер}} = О_{\text{пр}} \cdot З_{\text{уд пер}}, \quad (2)$$

где $З_{\text{пер}}$ – переменные расходы;

$О_{\text{пр}}$ – объем произведенной продукции;

$З_{\text{уд пер}}$ – переменные расходы на единицу продукции.

Здесь операционная прибыль рассматривается как предмет анализа.

Операционная прибыль – размер валовой прибыли за минусом коммерческих и управленческих расходов [3, с.48].

$$\Pi_{\text{оп}} = Ц \cdot О_{\text{пр}} - О_{\text{пр}} \cdot З_{\text{уд пер}} - З_{\text{пост}}, \quad (3)$$

где $\Pi_{\text{оп}}$ – операционная прибыль;

$Ц$ – стоимость единицы продукции;

$О_{\text{пр}}$ – объем произведенной продукции;

$З_{\text{уд пер}}$ – переменные расходы на единицу продукции;

$З_{\text{пост}}$ – постоянные расходы.

Точкой безубыточности следует считать критический объем произведенной продукции, при котором организация возмещает свои убытки, а при каждой следующей единице производства организация получает прибыль [1, с. 112].

$$О_{\text{кр}} = З_{\text{пост}} / \Pi_{\text{уд марж}}, \quad (4)$$

где $О_{\text{кр}}$ – критический объем производства;

$З_{\text{пост}}$ – постоянные расходы предприятия;

$\Pi_{\text{уд марж}}$ – удельная маржинальная прибыль.

Удельная маржинальная прибыль – цена одной единицы продукции за минусом переменных расходов [10].

Запас финансовой прочности характеризует устойчивость организации в плане финансов. Рассчитывается, как фактический объем произведенной продукции за минусом точки безубыточности[1, с.114].

$$З_{\text{фин пр}} = O_{\text{пр}} - O_{\text{кр}}, \quad (5)$$

где $З_{\text{фин пр}}$ – запас финансовой прочности;

$O_{\text{пр}}$ – объем производства;

$O_{\text{кр}}$ – критический объем производства.

Таким образом, маржинальный подход в управлении финансовыми результатами предприятия, позволяет выявить основные факторы, воздействующие на изменение величины прибыли и влиять на их изменение.

1. Ивашкевич, В.Б. Бухгалтерский управленческий учет [Электронный ресурс]: учебник для вузов / В.Б. Ивашкевич. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2015. – 448 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=493449>
2. Лысенко, Д.В. Бухгалтерский управленческий учет [Электронный ресурс]: учебник для вузов / Д.В. Лысенко. – Москва: ИНФРА-М, 2016. – 477 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=523858>
3. Мизиковский, И.Е. Бухгалтерский управленческий учет [Электронный ресурс]: учебное пособие для вузов / И.Е. Мизиковский. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2016. – 144 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/go.php?id=546124>

Кузьминов А.Н., Хазуев А.И.

Теоретические основы промышленной политики: обзор зарубежных подходов

*Южный федеральный университет
(Россия, Ростов-на-Дону)*

doi:10.18411/spc-8-12-2017-07

idsp: 000001:spc-8-12-2017-07

В течение последних нескольких лет промышленная политика считалась некоторым анахронизмом индустриального этапа развития общества. Убеждение в том, что экономический рост может быть обеспечен только за счет развития сферы услуг и финансового сектора, при одновременном снижении роли производственных отраслей, было широко распространено.

Однако, масштабный кризис 2008 года указал на ошибочность такого подхода, вскрыв тот факт, что спекуляции на финансовых рынках могут привести к краху всей мировой экономики в силу высокого уровня её глобализации [1]. Последние годы показали, что лучший способ выйти из кризиса - это возврат к промышленной экономике. Изучение всех аспектов современной экономической жизни ясно указывает на то, что страны, которые имеют большую долю в промышленном производстве, значительно улучшили свое положение во время кризиса. Динамика производственного сектора вновь рассматривается как важный элемент инновационной и быстрорастущей экономики. Эти аргументы обуславливают более пристальное рассмотрение экономической сути промышленной политики, поиск путей совершенствования данного института народнохозяйственного управления.

Современная промышленная политика существенно отличается от той, которая реализовывалась до 2000-х годов и носила характер государственного интервенционизма с целью стабилизировать экономику и поддерживать требуемый социальный уровень. Можно сказать, что, на самом деле, его целью было защитить внутреннюю экономику от международной конкуренции. Действующая модель промышленной политики направлена на поддержку конкурентоспособности в открытой глобальной экономике. Эта политика ориентирована на достижение долгосрочных стратегических целей вместо краткосрочных.

Следует подчеркнуть, что для многих стран промышленная политика в этих условиях создаётся практически «с нуля», объединяя потребности национальной и правил глобальной экономики [2].

В экономической литературе, а также в бизнес-практике понятие «промышленная политика» трактуется по-разному. Также различно и отношение к промышленной политике в управленческой практике – от утверждения до полного отрицания. Независимо от такого разнообразия интерпретаций, следует отметить, что это понятие является предметом содержательной эволюции, происходящей под влиянием внутренних (уровень развития экономики, технологий и т.п.) и внешних условий (степень международной интеграции, зависимость от внешних рынков и т.п.). С традиционной точки зрения промышленная политика определяется как совокупность политических решений и мер, которые влияют на структуру и развитие именно производственного сектора.

В научной литературе традиционная промышленная политика понимается как часть структурной политики и включает те решения и меры, которые прямо и преднамеренно ориентированы на изменение структуры отрасли [3, стр. 10].

Например, Бианки утверждает, что промышленная политика включает все виды деятельности способствуя преобразованию сферы производства и развитию новых отраслей промышленности. По его мнению, она не ограничивается государственной помощью или решениями в области исследований и разработок, но «включает в себя комплекс мероприятий, поддерживаемых специальными инструментами, целью которых является поддержка конкретных способов развития промышленности» [4, стр. 3].

Бартосик утверждает, что «промышленная политика, которая сочетает элементы макроэкономической политики с политикой создания условий, которые способствуют развитию конкуренции, была и является положительным ответом на недостатки присущие рынку. Это фундаментальный инструмент, который «правительство использует для влияния на структурные изменения в промышленности, придавая ему желаемое направление и темп» [5, р. 402].

Промышленная политика может оказывать прямое и косвенное влияние на всю экономику. Рамочные условия, такие как функционирование финансовых рынков, юридические аспекты предпринимательства, система государственного управления качеством образования имеют косвенное влияние.

В последние десятилетия число публикаций по промышленной политике постоянно растет, что обусловлено необходимостью повышения потенциала производственных отраслей для осуществления необходимых структурных изменений, позволяющих адаптироваться в конкурентном контексте к важным трансформациям мирового рынка, технологий, промышленного и трудового ландшафтов. Исследования в основном представлены в формате эмпирического анализа отраслевой политики, проводимой различными странами в разные периоды и в форме рекомендаций для развивающихся стран [6], а также зрелых индустриальных экономик [7].

В результате, хотя некоторые рекомендации в области промышленной политики и были реализованы, теоретические разработки остаются в основном сосредоточены на обоснования решений, основанных на идее преодоления существующих негативных рыночных последствий и противоречий.

Объединить подходы можно по следующим направлениям:

1. Основанные на положениях эволюционной экономики [8];
2. Опирающиеся на классическую теорию экономики развития и структуралистские школы [9];
3. Основанные на идеях Маршалла и его анализа промышленных кластеров и промышленной политики [обзор в 10];

4. Неоинституционалисты, к которым относят анализ системных и сетевых стратегических сбоев, проблем координации и структурной динамики [4, 11].

В своем исследовании мы опираемся на структурные подходы к анализу производственных систем, что, на наш взгляд, обеспечивает уникальную и полезную теоретическую информацию для определения и анализа промышленной политики, совершенствования инструментов ее реализации.

С этой целью интересен подход, опирающийся на утверждение, что промышленное развитие по существу является процессом «продуктивной трансформации, во главе с расширением коллективных возможностей»[9, с. 500]. Указанная связность позволяет рассматривать сложные экономические системы с позиции синхронности их структурного развития и структурных ограничений [12].

Это также означает, что многомерный характер продуктивных трансформаций различных подсистем (налоговых, инфраструктурных, человеческих ресурсов и т.д.) имеет важные последствия для промышленной политики. В частности, можно предположить, что, когда происходят существенные (радикальные) структурные изменения, промышленную политику необходимо рассматривать как способ обеспечения перехода между различными моделями производственного процесса.

Концептуальный аппарат анализа динамики полезен для решения проблем регулирования системных ограничений, когда структурный капитал (состоящий из финансового капитала, механизмов перераспределения и человеческого капитала) переходит от одной модели производства к другой, в том числе в формах межотраслевого перелива капитала[13, 14]. Особое значение в этом контексте имеет разные сроки адаптации по различным критериям измерения продуктивности такой трансформации.

Промышленная политика, способствующая структурным изменениям, должна учитывать вопрос о качестве отдельных этапов, в смысле правильной идентификации преобразований, которые должны быть инициированы и включены в её состав, способствуя согласованной корректировке всех частей экономической системы в ходе выполнения.

Таким образом, на основе зарубежных источников можно утверждать, что всеобъемлющая промышленная политика должна в настоящее время включать в себя не только простую совокупность несвязных программ, но и действий, способствующих инновационным процессам, обучению и образованию, структурным преобразованиям и опираться на все подсистемы национальной экономики, опираясь методологически на идеи координации и структурно-топологической динамики.

1. Структурно-инвестиционная политика в целях устойчивого роста и модернизации экономики. Научный доклад. Руководитель и отв. редактор: академик В.В. Ивантер. М., ИНИ РАН, 2017, 34 с.
2. Кувалин, Д. Б. Российские предприятия в конце 2013 г.: реакция на вступление в ВТО и снижение темпов экономического роста / Д. Б. Кувалин // Проблемы прогнозирования. – 2014. – № 03. – С. 115-130.
3. Hochfeld, Ch., Kabel, C., Acker, H., Barth, R., Gensch, C.O., Kallenbach, B., Schmidt, G., Timpe, Ch., Sustainable Industrial Policy for Europe: Governing the Green Industrial Revolution, //Brussels: Green European Foundation 2010.
4. Bianchi, P., Labory, S., Industrial Policy after the Crisis: the Case of the Emilia-Romagna Region in Italy. 2011. Policy Studies 32(4).
5. Bartosik Z., *Ekonomika i polityka przemyslowa*, Wyd. Akademii Ekonomicznej we Wroclawiu, Wroclaw. 1993. 526 p.
6. Cimoli, M., Dosi, G., Stiglitz, J., (Eds.), *Industrial Policy and Development. The Political Economy of Capabilities Accumulation. The Initiative for Policy Dialogue Series*. Oxford University Press, Oxford. 2009.
7. Andreoni, A., Frattini, F., Prodi, G., 2016, Structural cycles and industrial policy alignment: the private-public nexus in the Emilian Packaging Valley. *Cambridge Journal of Economics*, doi: 10.1093/cje/bew048
8. Lee, K., 2013, *Schumpeterian Analysis of Economic Catch-up*. Cambridge. Cambridge University Press.

9. Andreoni, A. and Chang, H.-J. (2017) 'Industrial policy and the future of manufacturing', *Economia e Politica Industriale. Journal of Industrial and Business Economics*, 43(4), 491-502.
10. Andreoni, A., 2016, *Varieties of Industrial Policies. Models, Packages and Transformation Cycles*. In Noman A., Stiglitz J.E. (Eds.), *Efficiency, Finance and Varieties of Industrial Policies. Initiative for Policy Dialogue at Columbia: Challenges in Development and Globalization*. Columbia University Press, New York, Chapter 9, pp. 245-305.
11. Кузьминов А. Н., Хазуев А.И. Постиндустриальная модель развития энергетической отрасли как драйвер реструктуризации промышленности // Вестник Юж.-Рос. гос. техн. ун-та (НПИ). Серия Социальные и экономические науки 2015. - № 6. – С. 61-66
12. Кузьминов А.Н. Методология ценологического анализа экономических систем монография / А. Н. Кузьминов; Росжелдор, Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования "Ростовский гос. ун-т путей сообщ." (РГУПС). Ростов-на-Дону, 2009.
13. Спиридонова М.Ю. Механизмы межотраслевого перелива капитала в российской экономике / автореф. дисс. ... канд. экон. наук. - М.: Институт экономики РАН, 2014 г. 18 с.
14. Кузьминов А. Н., Куижева С.К. Ценологическая оценка образовательного ландшафта РФ // Научный журнал КубГАУ. №7(121). 2016 г. с 1081-1097

Леонова О.В.

Исследование функции выживания

*Байкальский государственный университет
(Россия, Иркутск)*

doi:10.18411/spc-8-12-2017-08

idsp: 000001:spc-8-12-2017-08

Страхование на дожитие — вид личного страхования, предусматривающий выплату страховой суммы по достижении определенного срока страхования, достижении определенного возраста или с наступлением оговоренного в договоре страхования события [1].

Постановка задачи. Исследовать функцию $s(x) = \sqrt{1 - \frac{x}{110}}$, $0 \leq x \leq 110$.

1) Проанализировать возможность использования этой функции в качестве функции выживания для статистических данных, приведенных в приложении.

2) Определить вид соответствующих кривой смертей $f(x)$, функции распределения $F(x)$, интенсивности смертности μ_x . Определить среднюю и остаточную продолжительность жизни m_o, m_x .

3) Найти вероятность того, что 30 летний мужчина умрет в течение ближайшего года.

Решение. 1) Проверим свойства, которым должна удовлетворять функция выживания: $s(0) = 1$, $s(1) = 0,995444 \Rightarrow s(x)$ — убывающая функция;

$\lim_{x \rightarrow 0-} s(x) = 1$, $\lim_{x \rightarrow 0+} s(x) = 1 \Rightarrow s(x)$ — непрерывна слева. Функция $s(x) = \sqrt{1 - \frac{x}{110}}$, $0 \leq x \leq 110$ может быть использована в качестве функции выживания.

2) Определим кривую смертей $f(x) = -s'(x)$,

$$f(x) = -\frac{1}{2} \left(1 - \frac{x}{110}\right)^{-\frac{1}{2}} \cdot \left(-\frac{1}{110}\right) = \frac{1}{220 \sqrt{1 - \frac{x}{110}}} = \frac{\sqrt{110}}{220 \sqrt{110 - x}}, \quad 0 \leq x \leq 110.$$

Функцию распределения $F(x) = 1 - s(x) = 1 - \sqrt{1 - \frac{x}{110}}$, $0 \leq x \leq 110$.

$$\mu_x \approx \frac{\text{Интенсивность}}{s(x)} = \frac{f(x)}{220\sqrt{110-x}} \cdot \frac{1}{\sqrt{1-\frac{x}{110}}} = \frac{1}{220-2x}.$$

Среднюю продолжительность жизни [2]

$$m_o^0 = MX = \int_0^{+\infty} f(x)dx = \int_0^{110} \sqrt{1-\frac{x}{110}} dx = -\frac{220}{3} \sqrt{\left(1-\frac{x}{110}\right)^3} \Big|_0^{110} = \frac{220}{3} \approx 73,3 \text{ года.}$$

По таблице смертности — это значение равно 65,26 года. Превышение предсказанного над табличным значением составляет 8,04 лет.

Остаточную продолжительность жизни

$$m_x^0 = \frac{1}{s(x)} \int_x^{\infty} s(u)du = \frac{1}{\sqrt{1-\frac{x}{110}}} \int_x^{110} \sqrt{1-\frac{u}{110}} du = \frac{220}{3} \left(1-\frac{x}{110}\right),$$

$$\text{если мужчине 30 лет, то } m_{30}^0 = \frac{220}{3} \left(1-\frac{30}{110}\right) = 53,3 \text{ лет.}$$

По таблице смертности — это значение равно 37,54 лет. Превышение предсказанного над табличным значением составило 15,76 лет.

3) Найдем вероятность того, что 30 летний мужчина умрет в течение ближайшего года, используя гипотетическую функцию выживания

$$q_{30} = \frac{s(30) - s(31)}{s(30)} = 1 - \frac{s(31)}{s(30)} = 1 - \frac{\sqrt{1-\frac{31}{110}}}{\sqrt{1-\frac{30}{110}}} = 1 - \sqrt{\frac{79}{80}} \approx 0,0062697,$$

используя гипотетическую интенсивность смертности

$$q_x \approx \mu_x, \mu_{30} \approx \frac{f(x)}{s(x)} = \frac{1}{220-2 \cdot 30} = \frac{1}{160} \approx 0,00625.$$

По таблице смертности — это значение равно 0,00492, здесь расхождение предсказанного и табличного значений – 0,00133.

Вывод: Таким образом, эта функция улавливает некоторые черты реальной функции выживания. Однако наблюдаются большие превышения предсказанных значений основных вероятностных и числовых характеристик над табличными значениями.

Таблица смертности населения России для календарного года 2016[3]

Возраст x (полное число исполнившихся лет)	Коэффициент смертности в возрасте x лет	Вероятность смерти q_x в интервале возрастов от x до $x+1$	Число доживших до возраста x лет $l(x)$	Число умерших $d(x)$ в возрасте x лет	Ожидаемая продолжительность предстоящей жизни m_x^0 в возрасте x лет
0	0,00827	0,00820	100000	820	65,26
1	0,00072	0,00072	99180	71	64,80
2	0,00045	0,00045	99108	45	63,84
.....					
27	0,00366	0,00366	96471	353	40,09
28	0,00382	0,00381	96118	366	39,24

29	0,00406	0,00405	95752	388	38,39
30	0,00493	0,00492	95364	469	37,54
.....					

1. Актуарные расчеты в страховании жизни и пенсионном страховании: учебно-практическое пособие / Н.В. Звездина, А.В. Иванова, М.А. Скорик и др. М.: Евразийский открытый институт, 2012. 485 с.
2. Кошкин Г.М. Основы страховой (актуарной) математики: Учебное пособие / Г.М. Кошкин. – Томск: Томский государственный университет, 2012. – 116 с.
3. The Human Mortality Database. Russia. Life tables by year of death (period), 1959-2014, 1x1, females, males. <http://mortality.org/>

Маймакова Л.В., Радюшина О.С.

Целесообразность анализа, планирования и прогнозирования финансовых ресурсов предприятия

*Казанский государственный энергетический университет
(Россия, Казань)*

doi:10.18411/spc-8-12-2017-09

idsp: 000001:spc-8-12-2017-09

Эффективность управление финансовыми ресурсами организации возможно лишь при планировании всех финансовых ресурсов хозяйствующего субъекта. Рыночная экономика, как более сложная и организованная социально-экономическая система требует качественного финансового анализа, планирования и прогнозирования. Во многом организация сама несет ответственность, поэтому, она заинтересована в управлении финансовыми ресурсами, и зачастую этот процесс выходит на первый план. Поэтому статья посвящена целесообразности применения процессов анализа, планирования и прогнозирования при механизме формирования и использования финансовых ресурсов организации.

Для всестороннего понимания предназначения анализа, планирования и прогнозирования финансовых ресурсов, необходимо, разобраться с термином финансовые ресурсы. И так, финансовые ресурсы предприятия (организации) – это денежные средства, которые находятся в распоряжении. Их предназначение направлено на развитие производства и реализацию продукции: покупка и приобретение сырья и материалов, оплата труда работников, приобретение долгосрочных активов и т.д. Кроме того, денежные ресурсы представляют капитал предприятия в денежной форме.

От правильного размещения и эффективного использования финансовых ресурсов во многом зависит финансовое состояние предприятия. Используя изучаемые процессы в управлении финансовыми ресурсами и организации в целом, целесообразно придерживаться следующей схемы (рисунок 1):

Рисунок 1 Применение анализа, прогнозирования и планирования при управлении финансовыми ресурсами организации

Исходя из представленной схемы на рисунке 1, можно сделать вывод, что анализ, планирование и прогнозирование находятся во взаимозависимости друг от друга. Организация, направленная на долгосрочную перспективу работы, должна понимать, что без выявления и реального представления ситуации, невозможно применять планирование и прогнозирование.

Таким образом, анализ финансовых ресурсов изучает соответствие происхождения, размещение и использование собственных и заемных ресурсов в соответствии экономическим закономерностям, которые должны быть в процессе предпринимательской деятельности. Кроме того, полученная информация при анализе финансовых ресурсов позволяет разработать рекомендации, направленные на устранение возникших проблем, принятие управленческих решений по эффективному использованию финансовых ресурсов организации.

Механизм управления финансовыми ресурсами организации составляет не только процесс анализа, но и планирование, и прогнозирование рассматриваемых ресурсов.

Основу финансового планирования составляет периодический анализ финансовой и инвестиционной политики предприятия. В результате данного процесса составляется финансовый план предприятия, представляющий собой документ, который отражает объем поступления и расходования денежных средств, фиксирующий баланс доходов и поступлений, с одной стороны, и расходов предприятия с другой стороны. Планирование финансовых ресурсов представляет собой процесс разработки и формирования системы финансовых планов и плановых (нормативных) показателей по обеспечению эффективного их использования и распределения в предстоящих периодах.

Целесообразность использования планирования финансовых ресурсов организация направлена на:

- обеспечение четкой целевой направленности всех плановых значений, на реализацию целей стратегического характера и использования финансовых ресурсов предприятия в данном периоде;
- реализацию и потреблению выявленных в ходе анализа резервов, повышения эффективности распределения имеющихся ресурсов предприятия и, как следствие, рост за счет этого его рыночной стоимости;
- расчет именно того количество ресурсов, которое необходимо предприятию в планируемом периоде для оптимизации их распределения по критерию повышения рыночной стоимости хозяйствующего субъекта.

В совокупности при планировании финансовых ресурсов, организация способна оптимизировать внутренние пропорции образования финансовых ресурсов с целью обеспечения его финансовой устойчивости и платежеспособности в запланированном периоде.

Однако, в условиях изменчивой внешней среды, в которой предприятие ведет свою финансово-хозяйственную деятельность, становится, очевидно, что для достижения запланированных целей и задач при управлении финансовыми ресурсами необходимо разработка финансовых прогнозов на длительный срок. Следовательно, применимость прогнозирования, как одного из способов управления, рассчитанного на долгосрочную перспективу, является важной составляющей в процессе ведения всей деятельности организации.

Прогнозирование в целом и в т.ч. финансовых ресурсов организации, должно основываться на анализ и оценку явлений, тенденций, формировать несколько возможных вариантов управления движением финансовых ресурсов.

Посредством финансового планирования конкретизируются намеченные прогнозы, определяются конкретные пути, показатели, взаимосвязанные задачи,

последовательность их реализации, а также методы, содействующие достижению выбранной цели. Финансовое прогнозирование – это предвидение возможного финансового положения организации, обоснование показателей финансовых планов. Прогнозы могут быть текущие, среднесрочные (5-10 лет) и долгосрочные (более 10 лет).

Финансовое прогнозирование предшествует стадии составления финансовых планов, вырабатывает концепцию финансовой политики на определенный период развития организации. Целенаправленность прогнозирования финансовых ресурсов в определении реально возможного объема финансовых ресурсов, источников формирования и их использования в прогнозируемом периоде.

Прогнозы позволяют организации наметить разные варианты развития и совершенствования системы финансов, формы и методы реализации финансовой политики. Так, например, если брать денежные средства, как финансовый ресурс, то при прогнозировании потоков этих средств необходимо учитывать все возможные источники поступления средств, а также направления оттока денежных средств. Отсюда следует, что прогноз формируется по периодам в следующей последовательности:

- прогноз денежных поступлений;
- прогноз оттока денежных средств;
- расчет чистого денежного потока;
- определение совокупной потребности в краткосрочном финансировании.

Таким образом, соблюдение и тщательная подготовка этапов управления позволяют эффективно формировать финансовое планирование финансовых ресурсов и разработать план различных показателей. Процессы анализа, прогнозирования и планирования способствуют тому, что управление организации становится целенаправленным, а своевременность устранения имеющихся недостатков в формировании и использовании финансовых ресурсов предприятия, является одной из важных составляющих успешного развития экономического субъекта.

1. Абдукаримов И.Т., Абдукаримова Л.Г. Статья «Анализ образования и использования финансовых ресурсов предприятия и методика составления шахматного баланса покрытия средств» / рубрика Социально-экономические явления и процессы // журнал Актуальные вопросы экономики и управления. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/analiz-obrazovaniya-i-ispolzovaniya-finansovyh-resurov-predpriyatiya-i-metodika-sostavleniya-shahmatnogo-balansa-pokrytiya-sredstv>
2. Бланк И.Л. Управление финансовыми ресурсами / И.Л. Бланк. М.: Издательства «Омега-Л»: ООО «Ольга» 2017. – 78 с. – (Библиотека финансового менеджмента; вып. 10).
3. Шеремет А.Д., Сайфуллин Р.С. Финансы предприятий. / Учебник для вузов // А. Д. Шеремет, Р.С. Сайфуллин. - М., 2015 г., 571 с.

Николашин А.С.

Специфика территориального развития производственно-сбытовой деятельности предприятия (на примере ФПП «Тамбов» холдинга «Объединенные кондитеры»)

*Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина
(Россия, Тамбов)*

doi:10.18411/spc-8-12-2017-10

idsp: 000001:spc-8-12-2017-10

Аннотация

В статье рассмотрена территориальная характеристика развития производственно-сбытовой деятельности предприятия, относящегося к рынку кондитерских изделий. Проведен авторский мониторинг деятельности предприятий по сбыту кондитерской продукции. Проанализирована конкурентная специфика покрытия

территории по каналам и типам торговых точек, реализующих кондитерские изделия. Представлены результаты мониторинга и исследований каналов продаж и тренды ключевых показателей ПРТ по территории филиала прямых продаж «Тамбов».

Ключевые слова: рынок кондитерских изделий, сбытовая деятельность предприятия, территория развития предприятия, покрытие территории по каналам сбыта, канал продаж, торговые сети, торговые точки.

Abstract

In article the territorial characteristic of development of production and sales activities of the entity relating to the market of confectionery is considered. The competitive specifics of a covering of the territory on channels and types of the outlets realizing confectionery are analysed. Results of monitoring and researches of sales channels and trends of key indicators of PRT on the territory of branch of direct sales Tambov are provided.

Keywords: the market of confectionery, sales activities of the entity, the territory of development of the entity, a territory covering on sales channels, the sales channel, retail chain stores, outlets.

Современная социально-экономическая политика любого предприятия (организации) основана на постоянном исследовании своего целевого динамично изменяющегося рынка по производственно-сбытовому характеру своей продукции (услуги).

Динамика современного общества трансформирует психо-экономические привычки и поведение покупателей (потребителей) так быстро, что позитивную динамику своего бизнеса постоянно поддерживают только те предприниматели, которые дисциплинированно на организационно-методическом уровне следят за положением дел на рынках и при необходимости оперативно корректируют сбытовую и обслуживающую деятельность.

Современные реалии российского национального рынка (в условиях санкций и политики импортзамещения) на первый план выводят задачу не приспособления к изменяющимся условиям, а опережающего воздействия на эти изменения. Как бы это не звучало «футуристично» по отношению к экономическим явлениям и процессам, но стоит задача формировать эти «будущие рыночные условия» для своей «сегодняшней социально-экономической реальности».[2, с.395]

В классическом экономическом понимании урегулированию будущих социально-экономических противоречий между производителями, поставщиками и потребителями товаров и услуг служат маркетинговая и прогностическая деятельность как планирование или предвидение возможных изменений социально-экономической действительности на том или ином рынке.[1, с. 27;3, с.12]

В рамках нашего исследования регионального рынка кондитерских изделий и производственно-сбытовой деятельности соответствующих предприятий, будем базироваться на опыте работы холдинга «Объединенные кондитеры» и его филиал прямых продаж (ФПП). В таблице 1 представлена общая характеристика территорий экономического района ЦЧР.

Таблица 1

Характеристика территории ЦЧР

Белгородская область			Воронежская область			Курская область			Липецкая область			Тамбовская область		
Население, тыс. человек														
2010 год	2017 год	% +/-	2010 год	2017 год	% +/-	2010 год	2017 год	% +/-	2010 год	2017 год	% +/-	2010 год	2017 год	% +/-
1 532	1 552	+ 1, 3	2 335	2 335	-	1 127	1 122	0, 5	1 173	1 156	- 1, 5	1 091	1 040	- 5

Среднедушевые денежные доходы(в месяц), руб.														
1699 3	2837 1	+	1388 3	3010 9	+	1468 5	2681 4	+	1593 5	2765 7	+	1363 0	22 400	+
67				11 7			83				74			64
Объем реализации КИ, кг./чел.														
23,5	16,5	-	17,9	13,6	-	17,5	19,4	+	18,9	19,7	+	13,8	17	+
30				25			10				4			23

Как видно из таблицы, наиболее «пессимистичными» показателями по динамике реализации кондитерских изделий обладает территория Тамбовской области. В таблице 2 приведем социально-экономическую характеристику развития территории развития рынка кондитерских изделий, с учетом показателей филиала прямых продаж (ФПП) «Тамбов».

Таблица 2

Характеристика территории (Тамбовская область)

Характеристика территории	
Площадь, тыс.км2	34,5
Численность населения, тыс.чел.	1080
Плотность, чел/км2	31,3
Численность населения в крупных городах (тыс. чел.)	
Тамбов	282
Мичуринск	93,69
Моршанск	39,362
Рассказово	36,1
Жердевка	16,662
Кирсанов	24,162
Уварово	282
Среднедушевые доходы населения в месяц, тыс.руб.	22,4
Среднедушевые расходы населения в месяц, тыс.руб.	17
Доля расходов на продукты питания в структуре расходов населения, %	72
Среднедушевое потребление КИ, кг/чел	
2015 год	14,5
2016 год	15,8
2017 год	17
Емкость рынка территории, тыс.тн	
2015 год	15,3
2016 год	16,6
2017 год	17,8
Доля рынка холдинга «Объединенные Кондитеры», %	
2015 год	21,5
2016 год	19,3
2017 год	20,7

В таблице 3 приведем результаты анализа мониторинга деятельности торговых сетей на территории Тамбовской области, реализующих кондитерские изделия. Как видно из таблицы ФПП «Тамбов» имеет устойчивую положительную динамику развития продаж в регионе. Запланированный объем реализации продукции на 2017 год составляет 1162,7тн, что выше факта 2016 г на 26%.

Таблица 3

Объем продаж OUT в Тамбовской области

Территория (субъект РФ)	Объем продаж OUT, тн					
	2015 (факт), тн	Доля канала 2015 (факт), %	2016 (факт), тн	Доля канала 2016 (факт), %	2017 (план), тн	Доля канала 2017 (план), %
Тамбовская область	3380,6	100	3235,4	100	3717	100

в т.ч.						
РДЦ (дистрибьютор)	0	0	0	0	0	0
ФПП	852	25,2	923,4	28,5	1162,7	31,3
РКП	1718	50,8	1523	47,1	1574	42,3
ФС	810,6	24	789	24,4	980,3	26,4

В таблице 4 представлены результаты мониторинга покрытия территории по каналам и типам торговых точек. Существенное снижение ОРКБ связано с экспансией федеральных сетей (ФС). Рост торговых точек сети Х5 в 2015-2016 гг. составил 79 торговых точек, на текущий момент количество торговых точек сети составляет 91. ЗАО «Тандер» увеличил количество торговых точек на 26, до 114. 11 торговых точек торговой сети «Любимые продукты» была куплена ЗАО ТАНДЕР в сентябре 2017 г.

Таблица 4

Покрывтие территории по каналам продаж

Канал продаж	ОРКБ (реестр 2015), ТТ	АРКБ (факт 2015), ТТ	% покрытия территории 2015 год	ОРКБ (сенсус 2016), ТТ	АРКБ (факт 2016), ТТ	% покрытия территории 2016 год	ОРКБ (сенсус 2017), ТТ	АРКБ (план 2017), ТТ	% покрытия территории 2017 год
Сети 2-ого уровня	72	72	100	74	74	100	75	78	104
Розница	2340	1564	67	2190	1357	62	1994	1480	74
Опт	40	18	45	25	20	80	20	17	85
Прочие	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ИТОГО	2452	1654	67	2289	1451	63	2089	1575	75

В целом анализируя деятельность ФПП «Тамбов», можно отметить, что наблюдается положительная динамика покрытия территории в 2017 г. План отгрузки 1575 торговых точек данной сети планируется сделать при подключении АЗС «Роснефть»-38 торговых точек и сети киосков быстрого питания «Робин Сдобин»-20 торговых точек, а также подключения потенциальных торговых точек, выявленных по результату сенсуса., приведенного в таблице 5.

Таблица 5

Покрывтие территории по каналам продаж

Канал продаж	ГМ	БСМ	МСМ	Д	БМПТ	ПАВ	К	HoReCa	Опт	ИТОГО
Реестр ТТ (2015 год)	1	3	35	0	35	1200	1098	40	40	2452
Сенсус ТТ (2016 год)	1	3	30	0	30	1120	1050	30	25	2289
Сенсус ТТ (2017 год)	1	5	25	0	25	1126	856	31	20	2089
АРКБ 2015 год, ТТ	1	3	25	0	25	882	665	22	31	1654
АРКБ 2016 год, ТТ	1	6	19	0	33	741	601	30	20	1451
АРКБ 2017 год, ТТ	1	5	20	0	25	994	489	31	10	1575
%покрытия территории 2015	100	100	71	0	71	74	61	55	78	67
% покрытия территории 2016	100	200	63	0	110	66	57	100	80	63
%покрытия территории 2017	100	100	80	0	100	88	57	100	50	75

В таблице 6 приведены тренды ключевых показателей ПРТ по территории Тамбовской области в 2016-2017 годах.

Таблица 6

Тренды ключевых показателей ПРТ по территории

Ключевые показатели территории	2016 (факт)	2017 (план)	17 vs 16, %
OUT OPT в год, тн	11	13,2	120
Количество OPT, ТТ	110	120	104
Продажи на 1 ТТ OPT в год, кг	100	110	110
Кол-во ед ТО на 1 OPT, шт	0,2	0,3	150
OUT Сети 2 - ого уровня, тн	209,8	266,1	127
АРКБ Сети 2 - ого уровня, ТТ	74	78	105
OUT 1 ТТ сети 2-ого уровня в год, тн	2,52	3,09	123
Кол-во ЭТП, чел	18	17	94
Кол-во АРКБ на 1-го ЭТП, ТТ	72	87	121
OUT на 1-го ЭТП в мес/ тн	4,27	4,67	109
Ср.SKU на 1-го ЭТП	25	29	116
СДЗ	7	7	100
Количество мерчендайзеров, чел	10	10	100
Количество ТО на территории, шт	43	60	140
IN МКП, тн	923,4	1162,7	126
Остатки на складах дистрибуторов, тн	98,5	65	66

Таким образом, анализ сбыта продукции на рынке кондитерских изделий показал, что тренды ключевых показателей территории Тамбовской области имеют положительную динамику. В 2017 году прогнозируемый рост показателя OUT в объемообразующей розничной точке (OPT) составляет 20% за счет увеличения количества торговых точек OPT, переключенных с отгрузок от серых дилеров, увеличения показателя среднего SKU на 1 торговую точку (увеличение 1 %) и за счет увеличения количества торгового оборудования на 1 OPT. Рост показателя OUT в сетевом канале обусловлен открытием новых торговых точек торговой сети «Эконом» (2тт) и «Бегемот» (1тт), несмотря на планируемое закрытие 11 торговых точек торговой сети «Любимые продукты» (куплена ЗАО Танدر), а также за счет эффективного проведения торгово-маркетинговой активности - «акция желтый ценник» в торговых сетях 2-го уровня.

Касаемо развития ФПП «Тамбов» и ее активной клиентской базы до 1575 торговых точек за счет заключения договора с сетью АЗС «Роснефть» (38тт), подключением киосков быстрого питания «Робин Сдобин» (20тт), мотивации торговых представителей коллектива по расширению АКБ. Рост в OPT запланирован за счет участия в праздничных мероприятиях - программе и в ТМА «ЖЦ для OPT 20%. В оптовом канале, за счет предоставления гибкой ценовой модели (ЦМ), участия в праздничных программах, ярмарках, базарах. Развитие сетевого канала, за счет увеличения доли торгово-маркетинговой активности (ТМА) в торговых сетях 2-го уровня по незагруженным линиям и ввода новых товарных единиц категории «мучнистые и сахаристые» (МиС) и эконом сегмент (ЭС), установки дополнительных мест продаж в торговых точках в 2018 году.

1. Вахромов Е.Н. Региональная экономика в многоуровневой структуре рыночной экономики/Е.Н. Вахромов //Вестник Иркутского государственного университета. 2009. — № 2. — С. 26-30.
2. Kuznetsov I.A. Innovation activity of russian business entities and its determinants/Kuznetsov I.A., Malitskaya V.B., Sukhova V.E., Ivanova A.V., Proskurina I.Yu./European Research Studies Journal. 2017. Т. 20. № 3В. С. 395-402.
3. Фетисов Г.Г. Региональная экономика и управление: учебник/ Г.Г. Фетисов, В.П. Орешин. – М.: ИНФРА-М, 2012. — 416 с.

Новиков И.С., Литав Н.В.

**Автоматизированный анализ инвестиционно-производственного проекта по
характеристикам горизонта планирования
и стоимости единицы основных средств**

*Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова Кемеровский
институт (филиал)
(Россия, Кемерово)*

doi:10.18411/spc-8-12-2017-11

ids: 000001:spc-8-12-2017-11

Инвестиционный анализ является отправной точкой для успешного развития любого предприятия. В нынешних кризисных условиях инвестиционный анализ приобретает особую актуальность и занимает одно из ключевых мест при экономическом анализе предприятия. Для успешных инвестиционных вложений нужно владеть научно-методологическими разработками, которые позволяли бы точно оценить эффективность инвестиционной деятельности предприятия, а в дальнейшем принять грамотные управленческие решения по их реализации. Изучение законов функционирования производственных предприятий сегодня трудно осуществить без использования автоматизированных информационных систем. В данной работе нами использован финансово-аналитический программный комплекс «Карма» [3]. Данный комплекс решает задачи оценки эффективности и выбора предприятием оптимальных объемов производства и финансирования на основе математических моделей, опубликованных в работах [1,2]. В пакет [3] заносится информация о проекте производства нескольких видов продукции. В частности, это стоимость единицы продукции, стоимостная оценка спроса на нее, стоимость единицы, производительность и срок службы основных производственных фондов (ОПФ), характеристики окружающей рыночной среды (горизонт планирования, ставка дисконтирования), а также ограничений на используемые производственные и финансовые ресурсы.

В пакете [3] мы имеем удобный функционал, позволяющий нам быстро и эффективно провести любое инвестиционное исследование, при этом получить наглядные графики и сделать соответствующие выводы.

Проведем с помощью [3] два вычислительных эксперимента по бизнес-проекту со следующими характеристиками (см. таблицу 1).

Таблица 1

Наименование параметра проекта	Эксперимент №1	Эксперимент №2
Количество видов продукции, шт.	1	1
Ставка НДС, доля	0,18	0,18
Ставка НИ, доля	0,02	0,02
Ставка НП, доля	0,2	0,2
Ставка СВ, доля	0,3	0,3
Трудоемкость, доля	0,25	0,25
Материалоемкость, доля	0,3	0,3
Срок кредита, лет	5	5
Ставка кредита, доля	0,3	0,3
Максимальная сумма производителя, д.е.	0	0
Максимальная сумма кредита, д.е.	6000	6000
Максимальная сумма дотаций, д.е.	10000	10000
Максимальная сумма инвестиций, д.е.	1000	1000
Горизонт планирования, лет	3,5,10,15	3
Ставка дисконтирования, доля	0,3	0,3
Стоимость единицы ОПФ, д.е.	20000	20000,50000,70000
Стоимость единицы продукции, д.е.	28	28
Срок службы ОПФ, лет	20	20
Производительность ОПФ, ед.пр/едОПФ	5100	5100
Спрос на продукцию, д.е.	100000	100000

Рис.1 Зависимость NPV проекта от стоимости единицы ОПФ при варьировании горизонта планирования

На рисунке 1 представлен график зависимости чистой приведенной стоимости (NPV) проекта от стоимости единицы ОПФ (C) при варьировании горизонта планирования $T=3;5;10;15$. Очевидно, что с увеличением T эффективность проекта возрастает по абсолютной величине, а также увеличивается его устойчивость.

Рис.2 Зависимость NPV проекта от горизонта планирования при варьировании стоимости единицы ОПФ

На рисунке 2 представлен график зависимости NPV проекта от горизонта планирования при варьировании стоимости ОПФ, который позволяет оценить наглядно зависимость эффективности проекта от стоимости ОПФ при изменении параметра «горизонт планирования». В частности, при значениях $Tk=20000;50000;70000$. Из данного графика можно, например, определить значения стоимости ОПФ, при которых проект перестает быть окупаемым. Кроме того, из графика определяется жизненный

цикл (моменты, когда проект становится окупаемым и прекращает быть окупаемым), а также максимальные значения эффективности (NPV) проекта.

1. Медведев А.В. Оптимизационное планирование проектов функционирования экономических систем с заемным финансированием деятельности производителя // Фундаментальные исследования. – 2016. – №9(2). – С.273-278.
2. Медведев А.В. Инструменты оперативного принятия решений при оценке эффективности бизнес-проектов // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2016. – №9-2. – С.182-186.
3. Конструктор и решатель дискретных задач оптимального управления («Карма») Программа для ЭВМ. Свидетельство о регистрации в Роспатенте №2008614387 от 11.09.2008. Правообладатели: А.В. Медведев, П.Н. Победаш, А.В. Смольянинов, М.А. Горбунов.

**Прянишникова О.Н., Асанова И.Р.
Налоговый учет основных средств**

*Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова
(Россия, Саратов)*

doi:10.18411/spc-8-12-2017-12

idsp: 000001:spc-8-12-2017-12

В 2017 году налоговый учет основных средств компании осуществляют с учетом актуальных изменений законодательства. В статье будет раскрыто, как правильно отразить способы начисления амортизации и создания резерва в учетной политике, а также как учитывать расходы на ремонт основных средств.

Каждая организация должна иметь учетную политику в целях налогообложения, в которой отражаются те положения по налоговому учету, которыми будет следовать организация в тех случаях, когда законодательство предоставляет налогоплательщику возможность самому сделать выбор методов, способов учета и т.п.

Учетная политика не представляется в налоговую инспекцию при представлении бухгалтерской или же налоговой отчетности. Все же необходимо иметь в виду, если ИФНС всё же в ходе проверки потребует представить учетную политику, то это необходимо будет сделать в установленный срок:

1. В течении 5 рабочих дней со дня получения требования о представлении документов (п. 5 ст. 93.1 НК РФ) в следующих случаях:

- при проведении камеральной или выездной проверки другого налогоплательщика;
- вне рамок проверки для получения документов, касающихся конкретной сделки.

2. В течении 10 рабочих дней со дня получения требования о представлении документов (п. 3 ст. 93 НК РФ):

- при проведении выездной проверки организации или при проведении камеральной.

Порядок учета основных средств также находят свое отражение в налоговой учетной политике, а именно:

1. Методы начисления амортизации: линейный, нелинейный. Изменение метода начисления амортизации допускается с начала очередного налогового периода. С нелинейного метода на линейный метод начисления амортизации налогоплательщики имеют право переходить не чаще одного раза в пять лет (п. 1 ст. 259).

2. Создание резерва на ремонт основных средств и норматив ежеквартальных (ежемесячных) отчислений в него. Резерв можно создать (п. 3 ст. 260 НК РФ):

- на «текущий» ремонт основных средств;

- на дорогостоящий и сложный капитальный ремонт основных средств. Его создают,
- если на ремонт надо копить более года и такой или аналогичный ремонт любого основного средства не проводился в предыдущие три года (Письмо МФ РФ от 29.11.2005 № 03-03-04/1/386).

3. Определение срока полезного использования подержанного основного средства: с учетом срока его эксплуатации предыдущим собственником или нет, т.е. по классификации основных средств в пределах сроков, предусмотренных для амортизационной группы, установленной прежним собственником или группы, к которой относится объект. В то же время, данные о сроках фактического использования основного средства у предыдущих собственников обязательно подтверждаются соответствующими документами. Это право на льготу предусмотрено п. 7 ст. 258 НК РФ. При этом, организация — покупатель вправе уменьшить СПИ на весь срок эксплуатации объекта предыдущим собственником, а не на его часть.

4. Применение повышающих коэффициентов 2 или 3 при расчете суммы амортизации по некоторым основным средствам (так, по лизинговому объекту), что приводит к ускоренному списанию первоначальной стоимости актива на расходы.

5. Решение о применении пониженных коэффициентов к основной норме амортизации (п. 4 ст. 259.3 НК РФ).

6. Возможность применения амортизационной премии, которую применяют выборочно к некоторым объектам основных средств. Кроме того, размер амортизационной премии организация определяет сама и фиксирует это в учетной политике.

Затраты на ремонт основных средств могут быть произведены за счет резерва, если организацией принято решение создавать резерв. В бухгалтерском учете такой резерв не создается.

Если резерв на ремонт основных средств в налоговом учете не создается, то порядок учета расходов следующий:

1. Налогоплательщик может выполнять ремонт основных средств своими силами:

- амортизация, которая была начислена по основным средствам, используемым для ремонта, как правило, включается в прочие расходы на последнее число месяца, за который была начислена амортизация;
- стоимость сырья и материалов включается в прочие расходы на дату акта на списание использованных материалов;
- зарплата рабочих, которые выполняют ремонтные работы, и начисленные на нее страховые взносы включаются в прочие расходы на последнее число месяца, за который начислялись страховые взносы;

НДС по материалам и инструментам, приобретенным для ремонта, принимается к вычету, после того как материалы и инструменты будут приняты к учету и будет получен счет-фактура поставщика.

2. Налогоплательщики также могут выполнять ремонт основных средств с помощью подрядчика:

- стоимость ремонтных работ по договору включается, как правило, в прочие расходы на дату подписания акта о выполнении работ и услуг;
- НДС, предъявленный подрядчиком, принимается к вычету, после подписания акта о выполнении работ и получении счета-фактуры подрядчика.

Если налогоплательщиком принято решение о создании резерва, то затраты на ремонт относятся за счет резерва, который в налоговом учете, как правило, можно создавать:

на текущий ремонт основных средств;

на капитальный ремонт основных средств – создают в том случае, если на ремонт надо копить более года и такой ремонт не проводился в предыдущие три года.

Резервы создаются исходя из сметы расходов на ремонт за отчетный период (квартал или месяц) начиная с первого отчетного периода года.

Основные шаги создания резервов следующие:

Резерв на текущий ремонт	Резерв на капитальный ремонт
<p>Определяется предельная сумма резерва = Сумма фактических расходов организации на любой ремонт ОС за последние 3 года/3</p> <p>Ежеквартальные (ежемесячные) отчисления в резерв на текущий ремонт (норматив отчислений) на последнее число каждого отчетного периода (признаются в расходах на последнее число каждого отчетного периода) = Меньшая из сумм: или предельная величина резерва на текущий ремонт ОС за год; или сумма расходов на ремонт ОС на год по смете / 4 или 12</p> <p>На 31 декабря сравниваются две величины: сумма фактических затрат на ремонт ОС за год и сумму резерва за год.</p> <p>☐ если сумма резерва > суммы затрат — разница включается во внереализационные доходы, т.к. остаток резерва на текущий ремонт на следующий год переносить нельзя;</p> <p>☐ если сумма резерва < суммы затрат — разница включается в прочие расходы</p>	<p>Определяется количество лет между плановыми капремонтами</p> <p>В расходах признается сумма отчислений в резерв = Сумма расходов на капремонт по смете / количество лет между плановыми капремонтами / 4 или 12</p> <p>Эта сумма признается в течение каждого года, приходящегося на период между плановыми капремонтами, на последнее число каждого отчетного периода (квартал или месяц).</p> <p>В конце года сумма резерва переносится на следующий год до года, в котором будет завершен капремонт.</p> <p>Фактические затраты на проведение капремонта в периоде его проведения как отдельный расход не учитываются и списываются за счет резерва.</p> <p>По завершении капремонта, в конце года сравнивается сумма фактических затрат на капремонт и сумма резерва:</p> <p>☐ если сумма резерва > суммы затрат — разница включается во внереализационные доходы;</p> <p>☐ если сумма резерва < суммы затрат — разница включается в прочие расходы</p>

В заключении хотелось бы отметить, что механизм учета основных средств в 2017 году в основе своей остался прежним. С 01.01.2017 изменилась классификация основных средств, включаемых в амортизационные группы. Для корректного отражения в отчетности операций по учету данных активов важно понимать, как определяется СПИ объекта, как исчисляется его первоначальная и остаточная стоимость, как операции приобретения и продажи влияют на механизм обложения НДС и налогом на прибыль. Кроме того, большое значение имеют вопросы исчисления амортизации по основным средствам.

В ближайшее время ПБУ 06/01 будут поименованы как Федеральный стандарт бухгалтерского учета «Основных средств». Проект стандарта разработан Фондом развития бухгалтерского учета «НРБУ «БМИЦ». Минфин обещает, что для всех стандарт будет обязательным не раньше 2018 года. После того, как данный стандарт вступит в силу, компаниям можно будет применять его по собственному желанию.

Новый стандарт будет приближен к МСФО. Согласно проекту, исчезнет стоимостной порог активов. В настоящее время он составляет 40 тыс. рублей. Но с 2018 года компании смогут назначить лимит стоимости основных средств и 100 тыс. рублей, в связи с этим и сравнять его с налоговым учетом.

Со стандартом компания будет вправе самостоятельно выбирать периодичность начисления амортизации. То есть списание стоимости актива будет возможно раз в год, либо чаще. В 2017 году амортизация ежемесячная (п. 19 ПБУ 6/01). По новым правилам у организаций появятся и новые обязанности – не реже, чем раз в год корректировать срок полезного использования активов. В настоящее время по правилам ПБУ делать это надо только, если объект реконструирован, либо модернизирован (п. 20 ПБУ 6/01). Отправная точка для начисления амортизации также изменится. В соответствии с ПБУ

06/01, начислить ее надо с 1-го числа месяца, следующего за месяцем, в котором средство поставили на учет (п. 21 ПБУ 6/01). По стандарту – со дня, как объект будет полностью готов к использованию. Этим днем может быть любой день недели, месяца, квартала или же года.

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (ред. от 18.07.2017) http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/
2. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01, утвержденное приказом Минфина РФ от 30. 03. 2001 г. № 26н (ред. от 16.05.2016). http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_31472/
3. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкция по его применению, утвержденные Приказом Минфина РФ от 31. 10. 2000 г. № 94н (ред. от 08. 11. 2010 г. № 142н). http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_29165/
4. Постановление Правительства РФ от 01. 01. 2002 г. № 1 «О Классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы» (в ред. Постановлений Правительства РФ от 09.07.2003 N 415 от 06.07.2015 № 674, от 07.07.2016 № 640). <https://normativ.kontur.ru/document?moduleId=1&documentId=282698>
5. Прянишникова О.Н., Тагаева М.М. Проблемы учета доходов и расходов. В сборнике: Бухгалтерский учет, управление и финансы: перспективы развития в условиях экономической нестабильности материалы международной научно-практической конференции. Под ред. В.В. Плотниковой. 2016. С. 151-154.

Саакян А.В.

Роль инноваций в развитии банковского бизнеса

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

doi:10.18411/spc-8-12-2017-13

idsp: 000001:spc-8-12-2017-13

Научный руководитель: Мануйленко Виктория Валерьевна

Аннотация:

Современный мир невозможен без инноваций, без этого не обошёлся и банковский бизнес. Банковские инновации, это конкурентоспособность банков, которая не только влияет на развитие конкретного банка, но и изменяет финансовую жизнь экономики и страны в целом.

Ключевые слова: банка, банковских операций, банковская инновация, интернет-банкинг,

Современная ситуация в экономике и в мире не дает банкам стоять на месте, она требует от них постоянных нововведений. Ведь остановка развития банка означает ее крах. Инновации в банке — это единственный способ его выживания и главный инструмент его развития. Именно инновации дают конкурентные преимущества.

Под банковской инновацией понимается итог инновационной деятельности, которая проводится коммерческим банком и реализуется в виде внедрения новых или модернизированных продуктов, услуг и технологий, которые нацелены на рост его эффективности и устойчивую долгосрочную деятельность.

Одним из хороших примеров по распространению банковских инноваций является внедрение платежных карт, которые на сегодняшний день используются повсеместно. Эту динамику можно наглядно увидеть на рисунке 1 [1]. По данным на 01.01.2017 года было выпущено на 147,22% больше карт по сравнению с данными на 01.01.2008 года. Хотя, количество банковских карт, эмитированных кредитными организациями растет, за последние лет 5 резкого увеличения не наблюдается, это

связано с насыщением рынка данным банковским продуктом. Так за 2017 темп прироста составил 4,44%

Рисунок 1 - Количество платежных карт, эмитированных кредитными организациями в РФ [1]

На сегодняшний день большое количество банковских инноваций происходит в сфере интернет технологий и дистанционного обслуживания. Для внедрения подобных инноваций банкам пришлось развивать свою техническую оснащенность, ИТ-технологии, информационную безопасность.

Но у инноваций, как и у любого явления есть как положительные, так и отрицательные стороны. Одним из самых больших это неприятие инновации со стороны населения и бизнеса из-за менталитета людей, которые часто сложно привыкают к нововведениям. Но после преодоления этого фактора. Может стать отправной точкой для развития. Пример те же самые пластиковые карты, долгое время их считали ненадежными, теперь же они используются повсеместно. И уже сейчас вместо пластиковых карт используют телефоны со специальными приложениями к примеру, ApplePay и SamsungPay. Технология NFC (NearFieldCommunication — «коммуникация ближнего поля») преобразует мобильный телефон в виртуальную банковскую карту [3].

В современной экономике инновационные услуги продолжают набирать обороты, привлекаются все больше новых держателей карт и появляются все больше пользователей электронных услуг. Среди открытых счетов количество счетов с дистанционным доступом, открытых в кредитных организациях, растет тенденция увеличения таких счетов, как среди физических лиц, так и среди юридических счетов, рассмотренное на рисунке 2 [1].

Рисунок 2 – Динамика количества счетов с дистанционным доступом, физических лиц, открытых в кредитных организациях [1]

Рассмотренные данные на рисунке 2 показывают нам насколько стали востребованы достаточно считавшиеся инновацией в начале исследуемого периода. По данным на начало 2017 года по сравнению с началом 2008 года счетов с доступом через сеть Интернет было открыто в 57,84 раз больше и на начало 2017 года составили 161 628,60 тысяч единиц, а счетов с доступом посредством сообщений с использованием абонентских устройств мобильной связи в 111,36 раз больше и составили 143 088,60 тысяч единиц.

Положительная динамика рассматривается и в структуре подобных счетов. Если на начало 2008 года на общее количество счетов приходилось лишь 10,57% с доступом через интернет и 4,86% с доступом через мобильную связь, то на начало 2017 года данные показатели составили 86,23% и 76,34% соответственно. Такой быстрый рост развития интернет-банкинга и мобильного в России произошел при помощи активного проникновения скоростного интернета, как на персональных компьютерах и ноутбуках, так и на мобильно интернете.

При этом темп прироста за весь анализируемый период положительный, пиковый прирост приходится на начало 2015 года и составил 91,12% и 109,01% соответственно с доступом через интернет и через мобильную связь, наименьший же темп прироста приходится на начало 2017 года и составил 18,71% и 21,89% соответственно по видам счетов, что наглядно видно на рисунке 2.

Рисунок 3 – Динамика количества счетов с дистанционным доступом, юридических лиц, не являющиеся кредитными организациями открытых в кредитных организациях [1]

С Юридическими лицами наблюдается аналогичная ситуация, как и с физическими. На начало 2008 года на счета с доступом через сеть Интернет приходилось 42,89%, то на начало 2017 приходится 96,42%, рассмотрены на рисунке 3.

Развитие такого дистанционного обслуживания привело к сокращению отделений и дополнительных офисов банков. И к развитию телефонных служб поддержки с определёнными должностными правами (консультирование по отдельным вопросам, дистанционные продажи продуктов банка и т.д.), систем самообслуживания.

Именно удаленные технологии дают возможность клиенту ускорять проводимые операции.

Развитие подобного интернет банкинга резко увеличило количество не только по платёжные операции по катам, но и другие, к примеру, увеличились платежи клиентов кредитных организаций с использованием платежных поручений, поступивших в кредитные организации. Около 80-98% данных платежей приходится на юридических

лиц. Рассмотрим динамику и структуру данного вида платежей. Так перенос формы платежного поручения в электронный вариант практически вытеснили бумажный.

Таблица 1

Платежные поручения, поступившие в кредитные организации юридических лиц, не являющихся кредитными организациями

Год	Всего	Темп прироста	из них:		темп прироста	из них		Темп прироста
			по распоряжениям в электронном виде	Доля =(п4/п2) *100-100		через сеть Интернет	Доля=(п8/п4) *100-100	
	млн.ед.	%	млн.ед.	%	%	млн.ед.	%	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9
2008 год	911,74		573,37	62,89		218,05	38,03	
2009 год	893,52	-2,00	586,61	65,65	2,31	266,76	45,47	22,34
2010 год	886,35	-0,80	652,15	73,58	11,17	337,17	51,70	26,39
2011 год	967,08	9,11	748,56	77,40	14,78	439,44	58,70	30,33
2012 год	1 001,49	3,56	801,87	80,07	7,12	553,50	69,03	25,96
2013 год	1 058,22	5,66	872,63	82,46	8,83	670,98	76,89	21,22
2014 год	1 083,36	2,38	938,16	86,60	7,51	747,35	79,66	11,38
2015 год	1 106,74	2,16	1 008,49	91,12	7,50	873,08	86,57	16,82
2016 год	1 183,24	6,91	1 103,41	93,25	9,41	1 009,93	91,53	15,67
I полугодие 2017 года	592,34	-49,94	557,95	94,19	-49,43	529,43	94,89	-47,58

Проанализировав данные таблицы 1 можно увидеть, что в 2008 году на платежные поручения, по распоряжениям в электронном виде приходилось немного больше половины, а именно 62,89%, из которых лишь 38,03% через интернет, в 2016 году эти показатели выросли уже до 93,25% из которых 91,53% подавались через интернет.

Проанализированные данные дают возможность определить основные направления развития банковских инноваций, рассмотренные на рисунке 4

Рисунок 4 –Перспективные направления развития банковских инноваций

Рассмотренные на рисунке перспективные направления содержат с себе основные требования клиентов: удобство в использовании, понятность, скорость, надежность и безопасность. По предположениям многих исследователей обычные банковские карты будут постепенно заменяться на Биометрические (банковские платежные) карты. И через несколько лет данная инновация будет обыденностью

Полностью отказаться от классического банка в пользу электронного и удаленного нельзя, так в стране проживает большое число людей старшего поколения,

которые просто не привыкли к такому формату, им важно личное человеческое общение и привычные им способы оплаты, перевода и т.д.

В экономике часто придерживаются классического закона «Спрос порождает предложение», но в случае с банковскими инновациями актуальнее может быть закон, сформулированный Жан-Батист Сэй, а именно «Предложение рождает спрос» [4]. Недоверие населения на первых этапах может отталкивать предлагаемые инновации, на последующих банковские инновации не просто не будут отталкиваться, но и приниматься и порождать новые потребности. То есть данные два классических закона будут работать друг с другом вместе поэтапно. Сначала закон Жан-Батист Сэй «Предложение рождает спрос», а уже затем закон Адама Смита «Спрос рождает предложения». То есть при инновационном процессе банком нужно применять комплексный подход как к предложению, так и к спросу, учитывая особенности человеческой природы [4].

Инновации интересны, как физическим лицам, так и юридическим, а статистические данные подтверждают статические данные. Развитие достигло того момента, при котором клиенты начинают не просто доверять нововведениям и привыкать к ним, но и это повлекло за собой создание новых потребностей.

Значимость инноваций в развитии банковского бизнеса сложно недооценить, ведь именно это запускают механизм по усовершенствованию банковского бизнеса. При этом убирая ненужные неэффективные продукты и услуги и т.д., запускается новые более понятные, открываются новые пути по созданию банков-будущего.

1. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации (Банка России) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>.
2. Лаврушин, О.И. Банковский менеджмент [Текст]: учебник / О.И. Лаврушин. - М. :КноРус, 2015. - 560 с.
3. Казанская Е. А. Инновации в банковской сфере // Молодой ученый. — 2016. — №15. — С. 297-301. URL: <https://moluch.ru/archive/119/32960/>
4. Менделян А. С. Электронные инновации: недоверие населения как точка роста в банковской сфере // Молодой ученый. — 2013. — №11. — С. 396-398.. URL: <https://moluch.ru/archive/58/8155/>

Сибгатуллин А.Э.

Переход к инновационной экономике и возможности нефтегазового комплекса

*Санкт-Петербургский государственный экономический университет
(Россия, Санкт-Петербург)*

doi:10.18411/spc-8-12-2017-14

idsp: 000001:spc-8-12-2017-14

Аннотация

В статье рассматривается актуальная проблема, связанная с ролью нефтегазового комплекса в формировании инновационной экономики России. На основе этого ставится вопрос перехода на более высокую ступень экономического развития, которая приведет к повышению конкурентоспособности российской экономики в условиях глобализации. Особое место в развитии экономики страны занимает государство и государственное регулирование, так как именно оно определяет уровень и характер развития регионов и стремится к переходу на инновационный тип экономического развития.

Ключевые слова: нефть, газ, инновационное развитие, экономический кризис, экономическая политика, национальная экономика, глобализация, государственное регулирование, инновации, инвестиции.

Abstract

The article examines an actual problem of determination of the impact of oil and gas complex on innovative economy of Russia. Within this context, the issue arises as to how Russian Federation could enter a higher stage of economic development of the country, which is now based on State regulation of all economic processes. Sound policies of Public sector are crucial for development of the innovative economy, which guarantees and increase a country's competitiveness in the context of globalization.

Keywords: oil, gas, innovative development, economic crisis, economic policy, national economy, globalization, governance, innovations, investments.

Сегодня самое слабое воздействие на национальную экономику оказывают именно инновации. Связано это прежде всего с тем, что Российская Федерация серьезно отстает от мировых технологических лидеров. И речь идет не только об инновационной составляющей, но и непосредственно об институциональном регулировании трансграничного трансфера технологий в стране, ведь решающим фактором экономического роста становятся технологические нововведения.

В таком случае успеха достигает тот, кто владеет наилучшей технологией. Но научно-технический прогресс в сегодняшней экономике обладает одной феноменальной отличительной чертой: значительную долю научных и опытно-конструкторских трудов осуществляют одни компании, а существенные итоги применяют иные [5]. По этой причине целесообразным становится всемирный научно-технологический обмен, как гарантия стремительного становления крупных фирм.

Интенсивное становление национальной экономики в значительной степени формируется за счет вовлеченности субъектов всемирного рынка в широкомасштабный трансфер технологий. В нынешнем периоде становления мировой экономики, в обстоятельствах преодоления последствий финансового кризиса и глобализацией данная проблема стоит достаточно остро [7].

По данным статистики, часть высокотехнологичного экспорта в международном территориальном анализе остается крайне небольшой (рис.1). В частности, по этой причине научно-технический трансфер представляет собой одно из приоритетных направлений общегосударственной инновационной политики страны и в соответствии с этим особый государственный интерес.

Рис. 1. Динамические ряды высокотехнологичного экспорта в международном территориальном рассмотрении за период с 2010 по 2016 год, млрд долл. США

Составлено автором по данным портала группы Всемирного банка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://data.worldbank.org>

Отталкиваясь от вышеприведенных сведений, можно сделать заключение о том, что для нынешней России свойственно замедление трансфера российских инновационных исследований за границу. Наше государство преуспело непосредственно в научно-техническом импорте, прослеживается интенсивное развитие импортных технологий в абсолютно всех сферах работы на отечественный рынок. Несомненно, все черты технологической зависимости Российской Федерации от развитых стран, все сильнее укрепляют экономическое отставание. В минувшие года обстановка начала меняться в виду наложенных на государство санкций со стороны ряда стран и, как результат, невозможности применять зарубежные технологические программы.

Основным фактором этого положения, является то обстоятельство, что государство испытывает стадию так называемой «догоняющей» модернизации, при которой купить готовую импортную технологию значительно выгоднее, нежели создать свою.

Россия имеет в собственном распоряжении практически все нужное для ускоренной модернизации за счет трансфера технологий: инженерный кадровый состав и научные школы, резерв по промышленной инфраструктуре, внутренний рынок и широкую сырьевую базу. Но, несмотря на это, существует и несколько значительных ограничений [4].

Инновационно-технологический потенциал Российской Федерации недостаточно реализуется в рамках национальной, не говоря уже о международной, экономики. В случае если говорить о ключевых преградах для интенсивного участия страны в интернациональном научно-техническом трансфере, то, во-первых, следует выделить неразвитость отечественного законодательства в области мирового обмена инновациями. В настоящий период не имеется комплексное виденье законного регулирования трансфера отечественных технологий за границу, невзирая на существующие исследования в сфере правового предоставления инфраструктурных компонентов инновационной концепции [2].

Сегодняшний период характеризуется тем, что экономики ведущих стран мира изыскивают резервы собственного развития непосредственно в инновациях. Являясь подсистемой финансовой концепции, новаторская область сфокусирована в инициировании изменений с помощью получения, изготовления и распространения новаций.

Основная задача инновационной концепции – привнести вклад в развитие прироста экономики за счет академических исследований, получения и накопления знаний, наиболее востребованных процессами модификации и обновления производственной системы в ракурсе технологий и изготавливаемых продуктов [6].

Переключение на инновационный подход развития в нашем государстве возможно, в том числе, в следствии трансфера технологий в нефтегазовой отрасли. В текущий период для отечественного нефтегазового комплекса особую значимость приобретает как внедрение новаций, так и исследование требуемых капитальных и менеджеристских запасов, предоставление возможностей окупаемости и полигонов апробирования, с целью внедрения многосторонних новаторских решений [3].

Во многом прибыль, реализованная экспортным потенциалом основных сфер промышленности комплекса, является стержнем и бюджетообразующим действием, что невзирая на критику с множества сторон, в любом случае, предрешит будущее развитие государства на обозримую и среднесрочную перспективу.

Обладая настолько внушительными ресурсами, РФ управляет ими в абсолютном размере с количественной точки зрения, захватывая в течение минувших лет лучшие позиции в всемирном рейтинге по признаку изготавливаемых первичных жидкообразных энергоресурсов в год – объему добычи нефти.

В то же время следует выделить разницу в 2-ух важнейших позициях – 7 местом в числе запасов и 1 – в объеме нефтедобычи из числа стран-изготовителей в международной экономике. Указанный аспект в ходе сохранения его трендов так или иначе приведет к сокращению существующих запасов, что в дальнейшей перспективе, скорее всего, не позволит сохранить показатели добычи в нынешней степени.

Одновременно с этим, в значительной степени, по причине глобальной экономической нестабильности, волатильности цен на «черное золото» и продукты его переработки, а кроме того по причине нарастающего смещения в худшую сторону структуры минерально-сырьевой базы в РФ и увеличения части трудноизвлекаемых резервов, прослеживается сокращение объемов разведывательного бурения, а, отсюда следует, и рост запасов углеводородов – на 10 нетто % за минувшие 5 лет.

Ухудшение структуры резервов и прирост в них части трудноизвлекаемых запасов подтверждается уменьшением дебита по нефти фонда скважин компаний отрасли – с 10,3 вплоть до 9,7 т в день за минувшие 5 лет [1].

Вместе с этим только лишь около тридцати процентов добываемой нефти в РФ идет на внутреннее расходование – оставшееся количество создает экспортный потенциал сферы и в значительной степени экономики государства.

Нефтегазовая концепция Российской Федерации предполагает собой один из генераторов инновационного экономического формирования страны и обладает одним из значительнейших инвестиционных мультипликаторов. В то же время, по качественно-количественным данным производственных мощностей, нефтеперерабатывающая отрасль очень отстает от основных западных стран и более современных азиатских и ближневосточных государств.

1. Кутепова М.В., Васильцова В.М. Управление рисками нефтегазопроисводческих проектов / Материалы научно-практической конференции Научный форум с международным участием «Неделя науки СПбПУ». – СПб.: Изд-во политехн. ут-та, 2015. – С. 381-383.
2. Мельник Т.М., Зубко А.В. Внешняя торговля высокотехнологичными товарами: институциональный измерение // Маркетинг и менеджмент инноваций. – № 2. – 2012. – С. 181-190.
3. Попов А.И., Плотников В.А. Выбор новой модели развития и модернизация: основы перехода к инновационной экономике // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. – 2012. – № 2. – С. 197-209.
4. Российская сеть трансфера технологий (RTTN) [Электронный ресурс] // <http://www.rtt.ru> (дата обращения 28.10.2017).
5. Харламов А.В., Аверьянова В.Г. Проблема перехода России к инновационной экономике // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. – 2017. – Т. 7. № 2 (23). – С. 8-13.
6. Харламов А.В. Инструменты стимулирования инновационного развития экономики в условиях кризиса // Экономика и управление. – 2009. – № 10. – С. 26-29.
7. Berger S. Making in America: From Innovation to Market, Cambridge, MA: The MIT Press, 2015 – 264 p.

Тамбиев А.Х.

Экономический рост и политика импортозамещения в регионах СКФО

*филиал ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет» в с. Учкеек КЧР
(Россия, КЧР, с. Учкеек)*

doi:10.18411/spc-8-12-2017-15

idsp: 000001:spc-8-12-2017-15

В последние годы в число факторов экономического роста в регионах Северо-Кавказского федерального округа входят процессы импортозамещения. Политика импортозамещения – достаточно дискуссионная форма государственного регулирования, которая в последнее время активно обсуждается. Теоретическим аспектам и практике импортозамещения посвящен ряд работ российских и иностранных ученых. Определенный интерес вызывают тезисы американского

исследователя П. Линдберта, который рассматривал взаимное воздействие изменения международных условий торговли и импортозамещающего роста. Среди российских ученых существенен вклад А. Киреева, который проанализировал механизм и обосновал преимущества импортозамещающего роста. Воздействие макроэкономической сферы на импортозамещение исследовал П. Кадочников.

Спор ведется вокруг определения эффекта от импортозамещения. Некоторые авторы рассматривают его как протекционистскую меру, которая впоследствии может привести к снижению конкуренции и, как следствие, к стагнации. В то же время бесспорно, что политика импортозамещения в отдельных отраслях может придать импульс развитию экономики страны в сложных условиях, обусловленных не столько экономическими, сколько политическими факторами. Положительный эффект данной политики возможен, если она выявит отрасли, развитие которых не только выиграет от протекционистских мер, но и придаст импульс сопряженным сферам региональной экономики или же положительно отразится на уровне социально-экономического развития депрессивных регионов. Данный тезис подтверждается отдельными достижениями в сфере производства сельскохозяйственной продукции, где политика импортозамещения за последние два года уже принесла определенные положительные результаты.

Политика импортозамещения была определена правительством России как одно из приоритетных направлений государственной политики после ввода западных санкций и ответных санкций. В настоящее время стремление активизировать процессы импортозамещения вызвано в большей степени необходимостью компенсировать негативные последствия реализовавшихся геополитических и экономических рисков, а не стремлением сформировать предпосылки для развития благоприятных институциональных условий, обеспечения макроэкономической стабильности и снижения зависимости от внешних колебаний конъюнктуры.

Эффективность политики импортозамещения в настоящий момент определяется несколькими факторами: доступностью необходимых объемов финансирования и условиями их использования, наличием спроса и особенностями цепочек добавленной стоимости импортозамещаемой продукции, возможностью сохранения внутренней конкуренции. Вполне вероятно, что политика импортозамещения в сложившейся ситуации в случае концентрации усилий государственных органов и бизнес-структур на развитии инновационных отраслей и продвижении производимой ими продукции, в том числе на экспортные рынки, будет способствовать развитию инновационной составляющей экономики.

Реализация политики импортозамещения в России началась в конце 2014 – начале 2015 гг. Утвержденный распоряжением правительства Российской Федерации от 27 января 2015 г. № 98-р «План первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году» предполагал выявление наиболее приоритетных отраслей и замещение отдельных видов импортируемых товаров на товары, произведенные на внутреннем рынке. Весной 2015 г. было принято 19 планов («дорожных карт») по импортозамещению в наиболее приоритетных отраслях промышленности, к которым были отнесены металлургическая, сельскохозяйственная, машиностроительная, химическая отрасли, а также легкая, фармацевтическая и медицинская промышленность. Критерием выбора этих отраслей являлась значительная доля импорта продукции этих отраслей на внутреннем рынке. Планы («дорожные карты») формировались исходя из существующих предложений компаний о возможности и сроках импортозамещения различных видов продукции в перечисленных отраслях. По оценкам правительства, доля импорта в различных отраслях экономики крайне высока. К примеру, Россия импортирует в гражданском самолетостроении более 80% комплектующих, в тяжелом машиностроении – порядка 70%, в нефтегазовом оборудовании – 60%, в

энергетическом оборудовании – около 50%, в сельхозмашиностроении в зависимости от категории продукции – от 50% до 90% деталей и т. д..

Предполагается, что основные проекты по импортозамещению будут реализованы к 2020 г., зависимость от импорта при этом должна снизиться с 70–90% до 50–60% по разным отраслям, отдельные проекты по импортозамещению могут реализоваться уже в ближайшие 2–3 года (например, большинство проектов тяжелого машиностроения, химической и фармацевтической промышленности, транспортного машиностроения и других).

Еще одним аргументом в пользу политики импортозамещения является необходимость устранения диспропорций при формировании доходной части бюджета РФ и преодоления существующей зависимости от колебаний мировых цен на энергоресурсы. Развитие экономики на основе отраслей и производство с использованием новейших инновационных технологий должно придать импульс экономическому росту, повышению эффективности и тем самым увеличению налоговых поступлений в бюджет.

Для регионов Северо-Кавказского федерального округа, традиционно относящихся к «депрессивным», высокودотационным, пополнение доходной части бюджета является одним из наиболее актуальных вопросов. Основной целью «Стратегии социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа до 2025 года» является обеспечение условий для опережающего развития реального сектора экономики в субъектах Российской Федерации, входящих в состав Северо-Кавказского федерального округа, создания новых рабочих мест, а также повышения уровня жизни населения.

Те отрасли, которые рассматривают региональные власти в качестве приоритетных, обладают наибольшим потенциалом для реализации политики импортозамещения. Северо-Кавказский федеральный округ имеет благоприятные условия для развития агропромышленного комплекса, туризма, санаторно-курортной сферы, электроэнергетики, добывающих и обрабатывающих секторов промышленности, а также транспортного транзита. Однако до сих пор естественные преимущества остаются нереализованными, поскольку Северо-Кавказский федеральный округ по-прежнему не обладает инвестиционной привлекательностью в силу нестабильности экономической и социально-политической обстановки.

В рамках Стратегии запланирован переход от политики стабилизации к политике форсированного роста. Ключевыми направлениями государственной поддержки станут инвестиции в развитие экономики для постепенного обеспечения самодостаточного существования субъектов Российской Федерации, входящих в состав Северо-Кавказского федерального округа, будет оказано содействие их интеграции в национальную и мировую экономику.

По итогам первого полугодия 2015 года индекс промышленного производства в обрабатывающих отраслях промышленности СКФО вырос на 0,4% к аналогичному периоду прошлого года. Прирост составил: в Ставропольском крае — 2,8%; в Кабардино-Балкарской Республике — 5,4%; в Республике Ингушетия — 1,1%; в Чеченской Республике — 2,3%; в Республике Дагестан — 8,9%. Однако в Карачаево-Черкесской Республике произошло сокращение на 16,9%, в Республике Северная Осетия — Алания на 23,1%.

В 2015 году были запущены два новых якорных проекта в промышленности и семь проектов в АПК: в Ставропольском крае – ОАО «Арнест»: начат второй этап проекта по производству импортозамещающих косметических продуктов массового потребления; ООО «Овощи Ставрополя» – проект, предусматривающий выращивание овощей в защищённом грунте; в Карачаево-Черкесской Республике – ООО «Квест-А»: запущена вторая очередь проекта по первичной переработке шерсти и производству топса (гребенная шерстяная лента); в Чеченской Республике – ООО «Родина»: проект,

предусматривающий закладку новых садов, строительство тепличного комплекса для выращивания помидоров и огурцов, строительство фруктохранилища на 5 тыс. т; ООО «Лидер-А» – строительство торгового оптово-розничного комплекса; ООО «Лидер-К» – производство детского питания и восточных сладостей; в Республике Дагестан – ООО «Кикунинский консервный завод»: запуск крупнейшей в СКФО линии детского питания; в Кабардино-Балкарской Республике – ОАО «Прохладное»: один из крупнейших логистических центров в СКФО, а также тепличный комплекс для выращивания овощей. В 2015 году открыто хранилище мощностью единовременного хранения 23,8 тыс. т в рамках реализации инвестиционного проекта «Строительство современного фруктохранилища вместимостью 60 тыс. тонн» на Кабардино-Балкарском хладокомбинате. Проекты позволили создать около 1,2 тыс. рабочих мест.

30 приоритетных инвестпроектов, ориентированных на замещение широкого спектра импортной продукции, станут точками роста промышленности Северо-Кавказского федерального округа. В числе 30 якорных инвестиционных проектов региона семь проектов в сфере металлургии, тяжелого машиностроения и инструментальной промышленности; шесть проектов в сфере машиностроения; пять проектов в химико-технологической отрасли; три проекта в сфере радиоэлектроники; три проекта в фармацевтической и медицинской промышленности; три проекта в легкой промышленности; два проекта в строительной промышленности; один проект в судостроении.

Каждый субъект федерации, входящий в СКФО, характеризуется своими сильными сторонами в области земледелия. Отмечается, что на сегодняшний день нет никаких факторов, которые могли бы препятствовать активному наращиванию производства овощей. На ближайшие четыре года запланирован выход на полное самообеспечение края соответствующей продукцией. Однако руководство Ставрополья отмечает, что пятидесяти шести действующих сельскохозяйственных программ для достижения поставленных целей недостаточно, нужны дополнительные финансовые вливания.

В рамках проекта по импортозамещению еще одно лидирующее место по выращиванию овощей должна занять Карачаево-Черкесия. В республике располагается крупный тепличный комбинат «Южный», рабочая площадь которого составляет 145 га, а доля на рынке России – порядка 7 %.

В Кабардино-Балкарии ведущая роль в импортозамещении отводится производству плодово-ягодных продуктов. В нынешнем году благодаря программе интенсивного садоводства планируется собрать примерно 130 тонн продукции, что полностью покрывает потребности населения республики.

В сельском хозяйстве Северной Осетии также ведется активная деятельность по реализации программы импортозамещения. Основную роль в решении поставленных задач на себя взяли два крупнейших местных агрохолдинга – «Бавария» и «Мастер-Прайм. Березка». Первая компания занимается развитием одного из самых отстающих сегментов российского агропромышленного комплекса – семеноводства. Второе предприятие занимается развитием и совершенствованием производства качественной молочной продукции.

Однако нужно отметить, что в регионах СКФО дореформенного уровня производства добиться не удалось. Определенные позитивные сдвиги в развитии агропромышленной сферы в регионах СКФО тормозятся низкой доступностью кредитных средств, необходимых для развития сельскохозяйственных предприятий.

Одним из инструментов привлечения инвестиций в регион являются институты развития, созданные с целью создания в Северо-Кавказском федеральном округе более благоприятной инвестиционной среды за счет их участия в реализации производственных и инфраструктурных проектов на территории округа и привлечения инвесторов.

Рисунок 1 - Инвестиции в основной капитал за счет всех источников финансирования, млн. руб., значение показателя за год

Эффективность работы институтов развития можно проанализировать на примере ОАО «Корпорация развития Северного Кавказа». Главными приоритетами данной корпорации являются содействие реализации государственной программы, направленной на развитие Северо-Кавказского федерального округа, привлечение в регион инвестиций и создание новых рабочих мест. Корпорация является 100-процентной дочерней компанией Государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)». АО «КРСК» оказывает поддержку инициаторам инвестиционных проектов в СКФО в виде:

- поиска акционерного и банковского финансирования проектов, включая структурирование сделки и организацию подготовки ТЭО, бизнес-планов и финансовых моделей;
- анализа подходящих для проекта мер государственной поддержки и помощь по подготовке пакета документов для начала процедуры их получения;
- помощи в подборе земельных участков для реализации проекта.

АО «КРСК» также может выступать в качестве соинвестора, приобретая от 10 до 50 % капитала оператора проекта.

Корпорация оказывает консультационные услуги и финансирование коммерчески эффективных проектов с общим капиталом в 500 млн. рублей, которые соответствуют критериям отбора, утвержденным Советом директоров АО «КРСК».

За последние два года при содействии данной корпорации был запущен ряд инвестиционных проектов, таких как проект по развитию интенсивного растениеводства в Ставропольском крае (IrriCo), который предусматривает выращивание на площади 40 тыс. га кукурузы, сои и картофеля (на орошении), а также пшеницы, рапса и подсолнечника (без использования орошения); на 24,5 тыс. из 40 тыс. га. Территория оборудуется современными системами дождевального орошения кругового действия, элеватором и картофелехранилищем. Объем инвестиций Корпорации развития Северного Кавказа в проект – 762 млн.рублей. Количество созданных рабочих мест непосредственно в проекте – 650, в смежных отраслях – 1300. Ежегодные налоговые поступления – 280 млн.рублей.

Согласно проекту развития интенсивного растениеводства и переработки сои в Ставропольском крае (Avangard), предусматривается выращивание на площади 20 тыс. га сои и кукурузы с использованием технологий интенсивного растениеводства. Территория оборудуется современными системами дождевального орошения кругового

действия, элеваторными мощностями емкостью около 110 тыс. т с сушкой и очисткой зерна, ангарами для хранения техники. Объем инвестиций Корпорации развития Северного Кавказа в проект – 824 млн. руб. Количество созданных рабочих мест непосредственно в проекте – 100, в смежных отраслях – 200. Ежегодные налоговые поступления – 345 млн. рублей.

Эти и другие проекты должны способствовать развитию политики импортозамещения в регионе.

Однако институты развития, созданные в форме государственных унитарных предприятий, не ориентированы на работу с малыми предприятиями, и кредиты в коммерческих банках достаточно высоки.

Для развития политики импортозамещения в регионах СКФО необходимо развитие бизнес-инфраструктуры, привлечение инвестиционных ресурсов в развитие отраслей, имеющих потенциал развития. Возникает острая необходимость в проработке мер по стимулированию инвестиций в развитие малых и средних предприятий, ориентированных на участие в проведении политики импортозамещения. Развитие малых форм предпринимательства особенно актуально для регионов СКФО, так как наряду с решением проблем экономического роста это способствует снижению социально-экономической напряженности.

1. Данные единой базы Росстата [электронный источник] // <http://www.gks.ru/dbscripts/cbsd/dbinet.cgi>.
2. Данные Минэкономразвития [Электронный ресурс] ГАРАНТ.РУ. Режим доступа: <http://www.garant.ru/article/630000/#ixzz4Kmvduh5l>.
3. Идрисов Г., Пономарева Е. Политика импортозамещения и конкурентоспособность российской экономики // Экономическое развитие России. № 10. 2015. С. 65.
4. Кадочников П.А. Анализ импортозамещения в России после кризиса 1998 года / М.: ИЭПП. 2006.
5. Мантуров Д.В. Развитие промышленного комплекса Северо-Кавказского федерального округа в рамках политики импортозамещения [Электронный ресурс] Минпрмторг РФ 29.07.2015 // Режим доступа: <file:///C:/Users/lenovo/Desktop/4EpNkK5NhZweY0QHZZMQSSd82AWyxDCE%20.pdf>.
6. Основные результаты работы Министерства Российской Федерации по делам Северного Кавказа в 2015 году [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.minikavkaz.gov.ru/upload/iblock/e51/osnovnye-rezultaty-raboty-ministerstva-rossiyskoy-federatsii-po-delam-severnogo-kavkaza-v-2015-godu.pdf>.
7. Результаты совещания об обеспечении отраслевых программ импортозамещения [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://government.ru/news/17521/>, а также тексты отраслевых планов («дорожных карт») импортозамещения.
8. Стратегии социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа до 2025 года. Утверждено распоряжением Правительства Российской Федерации от 6 сентября 2010 г. № 1485-р [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL <http://government.ru/info/19077/>

Тимофеева В.С.

Методы оптимизации денежных потоков организации

(Россия, Краснодар)

doi:10.18411/spc-8-12-2017-16

idsp: 000001:spc-8-12-2017-16

Аннотация

Актуальность данной статьи обусловлена необходимостью организации эффективно управлять своими денежными потоками для нормального и прибыльного функционирования организации. Цель работы – определить основные методы оптимизации денежных потоков организации. В работе были использованы монографический, сравнительный, аналитический, а также комплексный подходы. Исходя из результатов проведенного исследования были описаны и рассмотрены ключевые методы оптимизации денежных потоков организации.

Ключевые слова: оптимизация, денежный поток, синхронизация, сбалансированность

Реализация практически всех видов финансовых операций организации порождает определенное движение денежных средств в форме их получения или распоряжения. Движение денег в бизнесе является непрерывным процессом и определяется концепцией «денежных потоков».

Согласно теории экономического роста, главной целью финансовой деятельности организации является обеспечение финансового равновесия организации в процессе развития. Реализация данной цели обеспечивает длительное безкризисное развитие предприятия и поступательное расширение объема его хозяйственной деятельности.

«Чтобы обеспечить устойчивость предприятия в условиях рынка в долгосрочной перспективе, собственникам и акционерам, а также и управленческому персоналу необходимо оценивать не только текущее положение предприятия, но и возможные сценарии его развития. Определение стратегической устойчивости необходимо не только для самих бизнес-структур отрасли, но и для их партнеров (банков, страховых компаний, инвесторов, государственных органов), которые хотят обладать информацией о финансовом состоянии и надежности своих партнеров». [Климовских Н.В., 2, с. 60-68]

Главной задачей любой организации является ее финансовая устойчивость, которая зависит от многих экономических процессов, в том числе и от управления денежными потоками.

Система управления денежными потоками представляет собой набор методов и инструментов.

Один из самых важных и сложных этапов управления денежными потоками является их оптимизация. Она также выступает в качестве наиболее важного регулятора интенсивности денежных потоков и размера среднего остатка денежных средств организации. [4, с. 32-42].

Основой для оптимизации денежных потоков компании является обеспечение баланса положительных и отрицательных их видов. Потому что на результаты экономической деятельности предприятия негативно влияют как дефицитный, так и избыточный денежные потоки.

Таким образом, негативные последствия дефицитного денежного потока проявляются в снижении ликвидности и уровня платежеспособности предприятия, росте просроченной кредиторской задолженности поставщикам материалов, повышении доли просроченной задолженности по полученным финансовым кредитам, задержках выплаты заработной платы (с соответствующим снижением уровня производительности труда персонала), росте продолжительности финансового цикла, а в конечном счете - в снижении рентабельности использования собственного капитала и активов предприятия.

Негативные последствия избыточного денежного потока проявляются в потере реальной стоимости временно неиспользованных денег от инфляции, потери потенциального дохода от неиспользованной части денежных активов в сфере краткосрочных инвестиций, что в конечном итоге также негативно сказывается на уровне рентабельности активов и капитала предприятия [4, с. 32-42].

Основные направления оптимизации:

1. Сбалансированность объема денежных потоков. Это направление оптимизации денежного потока компании предназначено для обеспечения необходимой пропорциональности объемов положительных и отрицательных типов. Управление денежными средствами предприятия касается многих их видов, рассматриваемых в процессе их классификации. Их подчинение общим целям и задачам управления требует баланса денежных потоков компании по видам, объемам, временным интервалам и другим значимым характеристикам.

Баланс денежных потоков позволяет оценить движение денежных средств за определенный период, определить источники погашения дефицита денег, проверить будущую кредитоспособность предприятия, т.е. способность предприятия погашать свои обязательства по мере их возникновения, разработать стратегию финансирования деятельности предприятия.

Балансовая модель денежных потоков учитывается как:

$$D_c^k = D_c^n + D_c^{(+)} - D_c^{(-)},$$

Где D_c^k и D_c^n - денежные остатки предприятия в начале и конце планового периода;

$D_c^{(+)}$ - приток денежных средств на запланированный период;

$D_c^{(-)}$ - отток денежных средств на запланированный период.

Анализ притока и оттока денежных средств делится на три области:

- 1) производственная (операционная) деятельность;
- 2) инвестиционная деятельность (приобретение и продажа основных средств, пополнение оборотных средств и т. д.);
- 3) финансовая деятельность (кредиты, займы, выплата дивидендов и т. д.).

«Отчет о прибылях и убытках» отражает только производственную деятельность предприятия, способность покрывать его производственные и коммерческие расходы. В отличие от этого, баланс денежных потоков содержит два дополнительных раздела.

2. Синхронизация денежных потоков во времени. Это направление оптимизации денежного потока компании предназначено для обеспечения необходимого уровня его платежеспособности в каждом из интервалов ожидаемого периода.

В процессе синхронизации денежных потоков организации во времени они предварительно классифицируются в соответствии со следующими характеристиками:

1) с точки зрения уровня «нейтрализуемости» (способность денежного потока определенного типа со временем меняться) денежные потоки подразделяются на те, которые несут ответственность и не подлежат изменению. Примером денежного потока первого рода являются лизинговые платежи, срок которых может быть установлен по соглашению сторон. Примером денежного потока второго типа являются налоговые платежи, срок оплаты которых не может быть препятствием;

2) с точки зрения предсказуемости денежные потоки делятся на полностью предсказуемые и не предсказуемые (абсолютно непредсказуемые денежные потоки в системе их оптимизации не учитываются).

Объектом синхронизации являются предсказуемые денежные потоки, которые могут меняться со временем. В процессе синхронизации денежных потоков во времени используются два основных метода: выравнивание и повышение герметичности корреляционных отношений между отдельными типами потоков.

Согласование денежных потоков направлено на сглаживание их объемов в контексте отдельных интервалов рассматриваемого периода. Этот метод оптимизации позволяет в определенной степени устранить сезонные и циклические различия в формировании денежных потоков (как положительных, так и отрицательных), оптимизируя параллельно средние остатки денежных средств и повышая уровень ликвидности. Результаты этого метода оптимизации денежных потоков во времени оцениваются с использованием стандартного отклонения или коэффициента вариации, который должен уменьшаться во время оптимизации. [2, с. 60-68]

Синхронизация денежных потоков позволяет:

- 1) минимизировать баланс свободных денежных средств на счетах и максимально эффективно использовать наличные деньги;
- 2) избегать парадоксальной ситуации, когда предприятие является прибыльным, но не имеет средств для погашения своих текущих обязательств;

- 3) уменьшить потребность предприятия в привлеченном капитале и снизить процентные расходы.

3. Максимизация чистого денежного потока. Это направление оптимизации является самым важным и отражает результаты предыдущих этапов. Рост чистого денежного потока обеспечивает увеличение темпов экономического развития организации на принципах самофинансирования, снижает зависимость этого развития от внешних источников финансовых ресурсов, обеспечивает увеличение рыночной стоимости организации.

Увеличение объема чистого денежного потока предприятия может быть обеспечено за счет реализации следующих основных видов деятельности: сокращение объема постоянных затрат; снижение уровня переменных издержек; осуществление эффективной налоговой политики, обеспечивающей снижение уровня общих налоговых платежей; внедрение эффективной ценовой политики, обеспечивающей повышение уровня рентабельности операционной деятельности; использование метода ускоренной амортизации основных средств; сокращение периода амортизации нематериальных активов, используемых предприятием; продажа неиспользованных видов основных средств и нематериальных активов; усиление претензионной работы с целью полного и своевременного сбора штрафов. [1, с. 56-59]

Максимизация суммы чистого денежного потока зависит от следующих факторов:

1. сокращение стоимости фиксированных и переменных издержек;
2. переход на ускоренную амортизацию основных средств, сокращение периода возмещения нематериальных активов;
3. формирование рациональной ценовой политики, которая способствует росту выручки от реализации, с учетом коэффициента эластичности продукции;
4. переход к налоговому планированию, что снижает стоимость налоговых платежей за счет их своевременной оплаты, использования налоговых преференций, предоставляемых государством, и обоснованной политики амортизации.

Чтобы максимизировать потребности в чистых денежных потоках необходимо учитывать следующие факторы:

- оптимальная система бизнес-объектов (бизнес-единицы, региональные филиалы, функциональные подразделения, продукты, бренды, бизнес-процессы, активы и т. Д.), оптимальность которых выражается в оптимальном составе (наборе бизнес-объектов), а также в оптимальной структуре. В то же время, как состав, так и структура должны обеспечивать максимальную внутреннюю синергию в компании;
- оптимальная система ключевых показателей эффективности для отдельных бизнес-объектов и синергии между этими объектами. Максимизация чистого денежного потока требует оптимизации значений сотен ключевых показателей эффективности, хотя не всегда можно установить прямую причинную связь между некоторыми нефинансовыми (функциональными и эмоциональными) ключевыми показателями эффективности и чистым денежным потоком;
- оптимальные планы действий для достижения запланированных значений ключевых показателей эффективности, разработанных как корпоративные планы - финансовые и операционные, а также в форме корпоративных проектов;
- оптимальное распределение показателей эффективности и планов для достижения их оптимальных значений между «областями ответственности» сотрудников компании;
- предоставление сотрудникам компании знаний (как «в головах», так и в корпоративной информационной системе), необходимых для принятия

максимально эффективных решений и выполнения действий в соответствующих «областях ответственности».

Результаты оптимизации денежного потока компании отражены в системе планов формирования и использования средств в предстоящем периоде.

Формирование механизма оптимизации денежных потоков является одним из приоритетных направлений финансового управления предприятиями, однако для его эффективного осуществления глубокий качественный и количественный анализ. Использование современных методов экономического и математического моделирования является необходимым условием для регулирования и оптимизации денежных потоков предприятий. Именно такой подход позволит эффективно использовать средства и направлять их на развитие предприятия. [3, с. 181-185]

1. Быкова Е.В. / Показатели денежного потока в оценке финансовой устойчивости предприятия / Е.В. Быкова // Финансы. - 2010 - № 2. - С. 56-59
2. Климовских Н.В., Ашхотов В.Ю. Обеспечение устойчивого развития предпринимательских структур санаторно-курортного комплекса. Монография. / Н.В. Климовских, В.Ю. Ашхотов – Нальчик: Издательство М. и Т. Котляровых, 2015
3. Красова О. Ю. Модель оптимизации денежных потоков в системе управления предприятием [Текст] / О. Ю. Красова, Н. П. Карлова // Проблемы перспективы экономики и управления: материалы междунар. заоч. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, апрель 2012 г.). — СПб.: Реноме, 2012. — С. 181-185.
4. Овсийчук М.Ф. Управление денежными средствами предприятия / М. Ф. Овсийчук. // Аудитор. - 2013. - №5. - С. 37 - 42.

Циркель Т.А., Кириллов Н.О.

Изучение сравнительного влияния на эффективность инвестиционно-производственных проектов некоторых показателей их внешней и внутренней среды

*Российский экономический университет им. Г.В.Плеханова
(Россия, Кемерово)*

doi:10.18411/spc-8-12-2017-17

idsp: 000001:spc-8-12-2017-17

Одной из важнейших сфер деятельности любого успешного предприятия являются операции вложения капитала в реализацию тех или иных инвестиционных проектов, которые, в свою очередь, будут обеспечивать компании получение выгод на протяжении длительного периода времени. Исходя из этого, в современном мире важной проблемой является определение наиболее эффективного направления вложения капитала с целью преумножения его стоимости, что объясняет актуальность выбранной темы исследовательской работы.

Потребность в реализации инвестиций может быть вызвана совокупностью различных факторов, однако, как правило, наиболее распространённым является инвестирование, нацеленное на стратегию роста бизнеса. Таким образом, инвестиции представляют собой неперенное условие повышения уровня доходности и рентабельности реализуемой предпринимательской деятельности, что укрепляет позиции компании на рынке свободной конкуренции. Решить задачу выбора эффективной инвестиционной стратегии, без использования методов математического моделирования и автоматизированных программных комплексов финансового анализа, довольно трудно. В этой связи нами используется программный комплекс [3], предназначенный для получения оптимальных объемов инвестиций, производства и финансирования текущей деятельности предприятия на основе модели [1]. Серия предварительных проведенных расчетов позволила нам выдвинуть гипотезу о качественно различном влиянии на показатель внутренней нормы доходности (IRR)

проекта различных характеристик проекта, определяемых его внутренней и внешней рыночной средой.

Для обоснования выдвинутой гипотезы проведем, с помощью [3], два вычислительных эксперимента по бизнес-проекту со следующими характеристиками (см. таблицу 1).

Таблица 1

Наименование параметра проекта	Эксперимент №1	Эксперимент №2
Количество видов продукции, шт	1	1
Стоимость единицы ОПФ, д.е.	80000	80000
Стоимость единицы продукции, д.е.	30,40,52	28
Срок службы ОПФ, лет	20	20
Производительность ОПФ, ед.пр/едОПФ	5100	5100
Спрос на продукцию, д.е.	100000	100, 300, 500, 1000
Ставка НДС, доля	0,18	0,18
Ставка НИ, доля	0,02	0,02
Ставка НП, доля	0,2	0,2
Ставка СВ, доля	0,3	0,3
Трудоемкость, доля	0,25	0,25
Материалоемкость, доля	0,3	0,3
Срок кредита, лет	5	5
Ставка кредита, доля	0,3	0,3
Максимальная сумма начальных средств производителя, д.е.	0	0
Максимальная сумма кредита, д.е.	6000	6000
Максимальная сумма дотаций, д.е.	10000	10000
Максимальная сумма инвестиций, д.е.	1000	1000
Горизонт планирования, лет	6	6
Ставка дисконтирования, доля	0,3	0,3

Рисунок 1 – зависимость NPV проекта от ставки дисконтирования r при варьировании стоимости единицы продукции C_{tp}

На рисунке 1 показана зависимость NPV проекта от ставки дисконтирования при варьировании стоимости единицы продукции C_{tp} . Отметим, что C_{tp} является внутрипроизводственной характеристикой проекта и существенно определяет его эффективность.

Рисунок 2 – зависимость NPV проекта от ставки дисконтирования r при варьировании спроса на продукцию q

На рисунке 2 показана зависимость NPV проекта от ставки дисконтирования r при варьировании спроса на продукцию q . Спрос на продукцию является внешней, рыночной характеристикой проекта и также существенно определяет его эффективность.

Сравнение рисунков 1 и 2 показывает их качественное отличие. При варьировании внутренней характеристики ИП точка пересечения графиков с осью абсцисс (внутренняя норма доходности, IRR) визуальнo смещается вправо с ростом Str , а при варьировании спроса q графики не пересекаются с осью абсцисс, что свидетельствует о слабой зависимости IRR от данного показателя.

Таким образом, нами численно подтверждена выдвинутая выше гипотеза о том, что такая характеристика эффективности ИП, как IRR, в значительной мере определяется внутренними характеристиками проекта.

1. Медведев А.В. Оптимизационное планирование проектов функционирования экономических систем с заемным финансированием деятельности производителя // *Фундаментальные исследования*. – 2016. – №9(2). – С.273-278.
2. Медведев А.В. Инструменты оперативного принятия решений при оценке эффективности бизнес-проектов // *Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований*. – 2016. – №9-2. – С.182-186.
3. Конструктор и решатель дискретных задач оптимального управления («Карма») Программа для ЭВМ. Свидетельство о регистрации в Роспатенте №2008614387 от 11.09.2008. Правообладатели: А.В. Медведев, П.Н. Победаш, А.В. Смольянинов, М.А. Горбунов.

Чернопятов А.М., Макущенко Л.В.

Становление и развитие предпринимательства в России

*Сургутский государственный педагогический университет
(Россия, Сургут)*

doi:10.18411/spc-8-12-2017-18

idsp: 000001:spc-8-12-2017-18

Аннотация

Исследованы теоретические и практические аспекты оценки и деятельности становления и развития предпринимательства и предпринимательской среды в Российской Федерации.

Ключевые слова: Предпринимательство, экономика, реформы, инновации, новации, бизнес, конкуренция, ресурсы, хозяйствование.

Предпринимательство – это особый вид человеческого капитала, представленного деятельностью по координации и комбинированию всех других факторов производства в целях создания новых видов товаров и услуг (экономических благ). Главным в предпринимательстве – умение и желание внедрять в производство новые виды продукта, передовые технологии, современные формы организации бизнеса. При этом всегда присутствует риск[1]. В 80-х годов в Восточной Европе были начаты революционные экономические реформы, этим было вызвано нарастание экономических трудностей внутри СССР, а заодно и осмыслить новые реалии. Была поставлена стратегическая задача развития экономики в форме радикальной перестройки всей системы хозяйствования. Плановая экономика и директивная система стала разрушаться, образовывались точки для перехода к рыночной экономике. Соответственно, необходимым стало, принципиальное изменение отношения к конкуренции, частной собственности, предпринимательству[6].

С предпринимательством к 20-го века стали отождествлять прогресс, достижения материальной культуры. В 70-е годы, когда перед индустриальными

странами стала дилемма о создании стратегий развития государства, то акцент делался на развитие предпринимательства. Идеология предпринимательства как креативной, новационной деятельности позиционируется в роли главной компоненты динамики развития экономики и повышения жизнеспособности, в условиях, когда направляющим для социально-экономического развития находится способность воспринимать, видеть и упреждать проблемы. В высокоразвитых государствах до 70% всех инноваций создают и осваивают малые и средние инновационные предприятия, научно-технические и инженерные центры при крупных промышленных корпорациях. Они определяют научно-техническую и инновационную политику корпораций и обеспечивают высокую конкурентоспособность производств [5].

Действительно, роль предпринимательства в развитии экономики преувеличить трудно. В условиях рыночной экономики хозяйственная деятельность на микроуровне протекает в форме бизнеса, коммерции, предпринимательства. Между этими понятиями существует определенное сходство в целях и задачах, хотя сущность каждого из них достаточно специфична. Бизнес-деятельность, или просто, “бизнес”, есть организация выполнения специального заказа на производство материальных услуг и благ с последующей реализацией в целях удовлетворения общественных потребностей. Функции бизнеса, коммерции и предпринимательства разнообразны. Кроме того, успех в бизнес-деятельности во многом зависит от возможности привлечь и правильно использовать заемные средства. Таким образом, современный бизнес представляет собой сложную систему отношений между различными субъектами его внутренней внешней среды[7].

В постиндустриальной стадии развития общества, с присущими для нее ростом социализации производства и новаций, установлены другие доминанты хозяйствования, хотя в связи с кризисом 2008 года, по словам академика РАН А. Дынкина, в мире наблюдается конец модели социального рыночного хозяйства [4]. Рационализация самой формы и способа хозяйствования становится основным направлением деятельности предпринимателя, а не рационализация использования ресурсов. Целевые устремления теперь связаны с достижением долгосрочной стабильности хозяйствующих субъектов, а не с максимизацией дохода. Основой является теперь не приспособление, а способность преобразований условий хозяйствования в интересах общества. С этой точки зрения в постиндустриальном обществе инновационность становится главным и отличительным признаком предпринимательства, и играет основную роль в производстве. Само, развитие предпринимательства подпадает под волнообразное осмысление его сущности и представляющийся эволюционным направлением понимания содержательной стороны предпринимательской среды, этот неоднозначный процесс представлял собой некоторую фиксацию внимания на доминантном для каждой хозяйственной вехи признаке предпринимательской деятельности[8].

В данном случае трактовка предпринимательства с точки зрения синергии стоит на методологической основе, а именно, анализе исполнительных особенностей функциональной деятельности предпринимателя. Только в данном случае неодинаково выражена ее содержательная часть: как с точки зрения ее организации, и как признака. В своей сущности, предпринимательство как особый тип хозяйствования определяется в непрерывно осуществляемой деятельности обменных операций. При этом, обмен позиционируется источником предпринимательской деятельности при превращении его в связующее кольцо хозяйственного единого оборота, а производство для обмена утверждается основной функцией субъектов хозяйствования[11].

Сама роль обмена чрезвычайно высока в генезисе предпринимательства, так как обмен является исходным и конечным итогом предпринимательства и в движении обмена выявляется источник возможного дохода. Что является мотивацией и

одновременно оценкой деятельности предпринимателя. Здесь также немаловажно отметить, что предприниматель как правило, не одинок и у него есть конкуренты, а это в свою очередь ведет к состязательности, а это ведет к изменению условий обмена и является доминантным фактором развития предпринимательства. Таким образом, можно констатировать, что риск, новаторство, комбинирование факторами производства отражают разные исполнительные направления деятельности по реализации предпринимательства и определяются в качестве его признаков. Логично теперь предпринимательскую инициативу следует связывать не с человеческими свойствами, а с рыночной неопределенностью и экономической свободой. При этом рыночная неопределенность обуславливает возможности для обладания потенциальными преимуществами, как, например, информацией, потребностях, возможностях и как стремление получить выгоду[9]. Экономическая свобода несет регламентацию деятельности при расширении и сужении рамок, в зависимости от политической, производственной, рыночной конъюнктуры. А в силу того, что обмен происходит между сторонами по обоюдному согласию, с целью извлечения выгоды, то содержательным моментом является созидание дополнительных услуг, а не механическое перераспределение в свою пользу уже существующих благ.

Сама суть отечественного предпринимательства зиждется в формировании его формальной платформы, т.е. трансформации собственности и значительно обгоняет формирование институциональной организации внешней среды, которая и определяет содержательную сторону предпринимательства, а это и обуславливает появление его в форме “дикого капитализма”, который и существует по настоящее время[12]. Для того, чтобы переформатировать культуру существующего предпринимательства в цивилизованную форму, необходимо изменить характер взаимоотношений контролеров (институциональное управление) и игроков (предпринимательство). Это необходимо провести по двум направлениям. Первое – необходимо освобождение государства и бизнеса от несвойственных функций, ведущих напрямую к коррупционности и соответственно снижению конкуренции.

По этому направлению необходимо: 1) ограничить возможности институтов власти в действительности вмешиваться в хозяйственную деятельность предприятий; 2) пресекать возможности использования властных полномочий для ведения предпринимательской деятельности; 3) укрепить финансовую независимость участников предпринимательства посредством улучшения макроэкономических составляющих его осуществления, и в первую очередь вектором ослабления спросовых ограничений. Второе – это обеспечить повышательный тренд конкурентности рынков, для чего необходимо выполнить следующее: 1) ужесточение антимонопольной политики в отношении лиц связанных с властными структурами (депутатский корпус всех уровней, чиновники гражданских и силовых структур), сетевых организаций (ритейлеров), которые ограничивают допуск и режим малого и среднего бизнеса на товарных рынках (сговор и манипулирование ценами); 2) предоставление благоприятных условий для состязательности путем развития рыночной инфраструктуры, снижения отраслевых барьеров, оптимизации внешнеторговой политики, активизации инвестирования, льготного налогообложения и снижения налогового бремени[13].

В России скомплектовалась система хозяйствования с ведомым и контролируемым бюрократией предпринимательством, так называемый «номенклатурный капитализм», по содержанию далекий от предпринимательской экономики. Именно, номенклатурный отпечаток проводимых преобразований сначала, в отношении предоставления хозяйственных правомочий, а затем и самой приватизации, вовлек чиновников в формирование предпринимательского корпуса. В ситуации, что обязанности предпринимателей получили бывшие сотрудники

хозяйственных и государственных структур ничего негативного нет. Однако проблема, в том, что их включение в предпринимательский процесс выполнялось не на предпринимательских принципах, то есть конкуренции деловых качеств, а бюрократическим путем, а именно, путем реализации имевшихся у них властных полномочий, а это и определило роль в формировании предпринимательского состава. Кооптировав себя в предпринимательскую среду, номенклатура привнесла в предпринимательство те стереотипы мышления и поведения, которые ей присущи. Склонность к кулуарному решению задач, эксплуатация бюрократических методов, коррупциогенность и коррупциоемкость, идеология иерархической подчиненности и администрирования, стали брэндом российского предпринимательства. Имея административный ресурс (способность влиять на принимаемые решения), и стартовые условия (государственная и муниципальная собственность), чиновничество определяет характер развития предпринимательства. Такая кроническая система в конечном счете не имеет ни чего общего с предпринимательством.

Еще одной из проблем российского предпринимательства является – маргинализация. Маргинальность стала определяющей сегмента общественной деятельности, не обремененная социальными и профессиональными достижениями слившейся с номенклатурой и бросающей тень на законопослушных предпринимателей. В хозяйственных системах с мощной законодательной базой и определившейся рыночной средой, сложившимися взглядами осуществления предпринимательства, механизмами регулирования и контроля любые отрицательные воздействия вовлекаемых в предпринимательский процесс незамедлительно подавляются, а данные субъекты будут вынуждены либо соблюдать существующие правила или выйти из сферы предпринимательства[11].

Для маргинального предпринимательства характерны следующие черты – эгоистичность, низкая социальная ответственность, отсутствие нравственных норм. Поэтому получили широкое распространение такие явления как неисполнение коммерческих обязательств, заказные убийства, “финансовые пирамиды”, мошенничество. Значительную долю в предпринимательской среде составляет криминальный элемент, но опасность таится не в самом наличии криминала в предпринимательской среде, а в неразвитой институциональной организации рынка, где определенная часть субъектов с криминальной историей среди предпринимателей порождает угрозу вовлечения его мотивов поведения и мышления в качестве обязательных и общепринятых для всех предпринимателей.

Криминализация, коррупция все это спутники теневого сектора экономики, по официальным данным перед дефолтом 1998 года в России [2] он составлял: в торговле – 63%, в сельском хозяйстве – 48%, в промышленности – 11%, в строительстве – 8%, более 70% платежей не компенсировались в установленные сроки товарными поставками, а основная часть вообще имела «воздушный характер» т.е. не было товарного покрытия. Такая же картина обозначилась и перед мировым финансовым кризисом 2008 года. По оценкам Всемирного банка, до 49% российской экономики находится в тени [3].

По оценкам Торгово-промышленной палаты РФ, из 4,5 млн. зарегистрированных ИП, ООО добросовестно выполняют свои обязанности только 1,5 млн., а 3 млн. входят в той или иной степени в теневой сектор экономики. Такой сектор составляет около 15-20% ВВП РФ. Эта картина практически не изменилась к 2017 году. Для ухода от налогообложения создаются «фирмы-однодневки», а это около половины всех регистрируемых ежегодно фирм[14]. Корруптированность и криминализация отношений в экономике России достигает такого положения, что осуществление, предпринимательской деятельности в легальном виде становится проблематичным. А в

этой связи все больше увеличивается пропасть между общегосударственными и частными интересами, что негативно влияет на экономический прогресс.

Экономический прогресс – это работа тех, кто сберегает и накапливает капитал, а также предпринимателей, которые направляют капитал в новые проекты. Конечно, одни предприниматели – инноваторы не обеспечат устойчивое развитие экономики. Расстояние между новой идеей и ее коммерческим воплощением может быть огромной. Поэтому самыми успешными являются те экономики, в которых сложилось сочетание инновационных предпринимателей с большими, устоявшимися предприятиями. Предприниматель вносит динамичный дисбаланс, а не добивается баланса и оптимизации. Сам процесс предпринимательства представляет деятельность, реализующую себя в процессе оборота капитала – индивидуального производства. Рецепт состоит из трех субстанций – сырье, рабочая сила, машины (физический капитал).

Доминантное место в данном процессе призваны выполнять и те воспроизводственные условия, которые выделяют инновации, что соответствует порядку и характеру выполнения кругооборота. Другими словами, мы говорим о той области условий индивидуального воспроизводства, которая находится в контакте с движением капитала в части производственной подготовки и находится в части определяемых общественным воспроизводством – факторов. Неотъемлемой частью движения производства и предпосылкой сбалансированного, долговременного экономического роста является воспроизводство природных источников и среды проживания человека. Но природные ресурсы исчерпаемы, и поэтому для непрерывного возобновления производства, необходимо постоянно воспроизводить ресурсы: восстанавливать плодородие почвы и лесных массивов, поддерживать чистоту водного и воздушного бассейнов. Особенно это относится к невозпроизводимым ресурсам.

Постоянное возобновление рабочей силы и средств производства, а также природных ресурсов означает воспроизводство производительных сил. Вместе с ними воспроизводятся и соответствующие производственные отношения между людьми, как социальные и экономические формы производства. Так создается благосостояние – а это не только вопрос инвестиций капитала.

1. Большая экономическая энциклопедия. – М.: Эксмо, 2007. – 816 с. 2. Вопросы статистики. 1999. №3. – С. 27.
2. Кричевский Н. Подайте на процветание // Московский комсомолец. – 2009.
3. А. Дынкин. Мы после кризиса. WWW.AIF.RU. №26, 2010. С. – 11
4. А. Тодосийчук Условия перехода к инновационной экономике. // Экономист. 2010. №2. С. 34.
5. Чернопятав А.М. Теория организации. Учебное пособие для студентов высших учебных заведений / Советский, 2010.
6. Чернопятав А.М. Маркетинг персонала. Raleigh, North Carolina, 2016. 8. Чернопятав А.М. Функционирование финансового механизма предприятия. Советский, 2012.
7. Чернопятав А.М. Механизмы совершенствования институциональной среды российского предпринимательства в сфере налогообложения. Международный научно-исследовательский журнал. 2015. №7-3(38). С. 109-111.
8. Чернопятав А.М. Влияние налогового института на предпринимательскую деятельность. Транспортное дело России. 2010. №7. С. 145-148.
9. Чернопятав А.М. Роль институтов государства в организации национальной хозяйственной системы. Транспортное дело России. 2016. №1. С. 87-90.
10. Функциональная составляющая в области государственного регулирования предпринимательства. Транспортное дело России. 2014. №6-2. С. 42-43.
11. Развитие механизма государственного регулирования и его влияние на предпринимательскую деятельность в Российской Федерации: монография: Сургутский государственный педагогический университет. Москва, 2017.
12. По материалам Торгово-промышленной палаты РФ: <http://www.tpprf.ru/ru/main/news>.

Чернопятов А.М.**Поведение хозяйствующих субъектов на рынке Российской Федерации***Сургутский государственный педагогический университет
(Россия, Сургут)**doi:10.18411/spc-8-12-2017-19**idsp: 000001:spc-8-12-2017-19***Аннотация**

Исследованы теоретические и практические аспекты оценки и деятельности хозяйствующих субъектов и политики Правительства Российской Федерации.

Ключевые слова: поведение, хозяйствующие субъекты, экономика, предпринимательство, формальные и неформальные отношения, ресурсы, регулирование.

В отечественной экономике Российской Федерации задекларированное доминирование закона в реальности зачастую может быть подменено на неформальные правила хозяйственного поведения. В итоге ни реальность запретить неформальные отношения, ни признания их доминирования создает институциональную ловушку, обратной стороной которой является реальная необходимость усиления государства, проведения дебюрократизации экономики и участие в экономике одновременно. Ловушки все разные и их много, но суть сводится к тому, что отсутствуют стимулы для экономического роста и развития. Очередное резкое снижение на энергоресурсы, а это будет обязательно в краткосрочной или среднесрочной перспективе приведет к очередному внутреннему финансовому кризису в стране. Так как нет замещения энергоресурсам, а наукоемких производств и промышленности как таковой нет, или только появляются в результате введенных санкций в 2014 году и продлеваемых ежегодно. Чтобы это воочию увидеть, надо инкогнито проехать по стране и увидеть своими глазами реальную картину, а не нарисованную. Как это в свое время сделал Радищев, отразивший все это в книге «Путешествие и Петербурга в Москву». В корне было бы конечно неправильно понимать, что трансформационные процессы, обязательно сопровождаются ухудшением макроэкономических показателей. Например, Китай, с более низким социальным потенциалом и экономическим капиталом по сравнению с Россией добился принципиально противоположных результатов. ВВП России был в два раза больше ВВП Китая в начале трансформационного периода в 1989г., а уже в 1999 году ВВП России оказался на 1/3 меньше[3]. При этом реформы, проводимые в Китае по мощности и глубине не только не уступают российским, а и превосходят зачастую, поэтому можно сделать вывод, что дело не в действии трансформационных процессов, а в способе их проведения. Если же обратиться к итогам трансформационных процессов в государствах, воплотивших адекватную российской, направленность реформ, то на практике мы видим, что итоги трансформационных процессов зависят, в первую очередь, от способа проведения, то есть избранной модели проведения реформ[14]. Страны, выбравшие модель формирования институциональной среды в итоге оказались в выигрыше, а следовавшие в теоретическом плане макроэкономического регулирования - проиграли. Радикальные методы, которые применили для внедрения принципов рыночной организации, привели к парадоксу – а, именно, формированию системы, которая не реагирует на сигналы рынка, даже если и отвечает, то некорректно, и потому ее называют квазирыночной. Прекрасным примером тому и стал российский финансовый кризис 1998г. и после этого мировой финансовый кризис 2008г., который сильно затронул экономику России [7]. Следом этот ошибочный путь повторился в 2014 году после введения санкций против России. Только после этого была предпринята попытка уйти с этого ошибочного пути и начать новую экономическую политику, направленную на

"импортозамещение". Особенно тревожит низкий рост объема инвестиций в основной капитал, начиная с 2010 года. Такая ситуация обрекает экономику России на вялотекущее развитие и отставание в технической составляющей. Рост других индикаторов, динамика инвестиций должна системно опережать. На совещании по экономическим вопросам 15 января 2010г. президент РФ Д.А. Медведев заявил, что бюджет «должен быть реальным инструментом нашей политики, он должен влиять на все экономические процессы, которые идут в нашей стране, в том числе на вопросы модернизации экономики» [4]. Прошло семь лет, но все продвигается очень тяжело в данном вопросе. Поставленные цели не достигнуты, хотя есть определенные успехи. Очевидный источник волатильности макроэкономических показателей, это зависимость от ресурсной составляющей. Первоначально высокие цены на различные сырьевые ресурсы вызывают экономический бум, с последующим спадом при снижении цен (волатильность цен на нефтересурсы больше относительных цен на продукцию импорта и экспорта в государстве с диверсифицированной экономикой – США)[8]. После введения санкций пришлось пересмотреть негативную сторону либеральной политики, которая все больше уводила Россию в сторону сырьевого придатка Запада. На этом фоне к 2017 году начались подвижки, и доля сырьевого сектора стала уменьшаться, за счет увеличения доли других отраслей экономики России. Волатильность негативно влияет на направления накопления человеческого капитала. Инвестиции носят в образование долгосрочный тренд, а вот спрос на квалифицированную рабочую силу неопределенностью. С волатильностью связана знаменитая дилемма «голландской болезни» (вывоз природных ископаемых производится в урон развитию обрабатывающего производства, что наблюдается в российской экономике на протяжении двух десятков лет). Капитал и рабочая сила переходят в развивающиеся отрасли добычи полезных ископаемых, строительства и услуг, что замедляет развитие обрабатывающей промышленности, а значит, и экономический рост в долгосрочном аспекте. Конкурентоспособность обрабатывающей промышленности неуклонно снижается, вследствие чего потом восстановить будет тяжело из-за динамического эффекта масштаба и потери доли рынка[9]. Вместе с тем, идеология первых реформаторов-либералов, основанная на спросе и предложении и последующих до нашего времени, основанной также на макроэкономических показателях не затрагивает других особенностей, а именно институциональной организации хозяйственной среды. В то же время, вальрасовская модель рынка, которую мы сейчас наблюдаем, базируется только на ценовой координации, и соответственно имеет специфично узкую сферу применения – денежный и фондовый рынки. В России, классическом виде макроэкономического стимулирования экономики не было. Антикризисный бюджет впервые принят в апреле 2009г., при этом накачивание ликвидности в экономику через бюджет стерилизовались через денежно-кредитный механизм: комбанки возвращали ЦБ РФ займы периода девальвации в сумме, равной эмиссии денег, опосредованной с бюджетными затратами, а это снизило запасы готовой продукции до 7,5% ВВП[2]. Формальные и неформальные связи между агентами, особенно в сфере материального производства, определяют характер поведения участников рынка, а не макроэкономические показатели и механизм спроса и предложения[10]. Поняв безуспешность такой политики, ЦБ РФ начал жесткую политику по отношению к банкам и в большом количестве начал отзывать у них лицензии, таким образом, за три года уже в 2017 году было закрыто более 300 банков. Рынок представлен в виде институциональной организации, а экономика в свою очередь представляет собой взаимосвязь организации и рынков. Таким образом, мы можем в целом и общем представлять экономику как определенную систему формальных и неформальных правил поведения, а также организаций, которые обеспечивают их исполнение. Четкое исполнение согласно инструкциям и других нормативно-правовых документов регламентирующих деятельность, невозможно и

нереально. В итоге, когда говорится об институциональной среде, то совершенно предполагается, что взаимосвязь неких хозяйствующих субъектов базируется на мотивированном формальными правилами и неформальными нормами типе поведения в рамках определенным образом оформленной хозяйственной организации. Проблема, состоит в том, что, им присуща определенная несогласованность, несмотря на действующую взаимосвязанность формальной и неформальной сторон организации. Изменение разных сторон, как правило, не резонирует во времени. При неизменности формальных сторон и обслуживающих их институтов такие несовпадения могут являться лишь стимулом для модификации работающей системы[11]. Определенно другая ситуация проявляется при коренных условиях или изменении принципов, самой формальной организации хозяйственной деятельности. Появившаяся формальная организация встречается с инерцией предыдущих неформальных норм поведения отражающих хозяйственные, и специфически социальные, культурные и национальные и стереотипы. Плановая экономика по совокупности неформальных норм поведения представляет собой деперсонифицированное доверие, целерациональное поведение, подчинение закону, а это полная противоположность требованиям предложенных формальных правил, что и предопределяет их противоречивость. Итогом стало рассогласование между формальными и неформальными нормами. Это предопределяет не только спад, но и служит барьером на пути экономической санации. На современном этапе в связи с финансовым кризисом «опасными проблемами могут стать национализация – явная или латентная, а также усиление дирижерских тенденций в экономической политике В работе с глобальным кризисом руководство многих стран делают усилия, направленные на дискредитацию частной собственности, тем самым подрывая фундамент рыночной экономики, а именно, личную ответственность предпринимателя за принимаемые им решения. Помимо прямого огосударствления наблюдается общий рост «ручного управления», то есть увеличивается число индивидуальных решений институтов власти. Они вместо рынка выбирают виноватых и правых, а также указывают, что производить и что доставлять. Рассогласование формальных и неформальных норм поведения, подводится к тому, что базирующаяся на формальных правилах макроэкономическая политика вступает в практически неразрешимое противоречие с устоявшимися стереотипами хозяйственного поведения, а это в свою очередь ведет к неадекватности реакции хозяйствующих субъектов на принимаемые макроэкономические решения, и потере ими мотивационных элементов и целевых ориентиров[6]. Такую картину мы наблюдали и наблюдаем в настоящее время. Если обратиться к упомянутым ранее ловушкам, то проясняется следующее, что причины их возникновения связаны с недочетами институциональной организации, а не находятся не в плоскости макроэкономического регулирования. Низкая инвестиционная активность определяется преобладанием роли неформальных взаимоотношений, антистимулов к рациональной работе из-за внутренних механизмов накопления и неадекватной структуры собственности, а не уровнем налогообложения. Трансформируемая экономика фактически не отвечала на сигналы рынка, а в итоге снижения экономической роли страны это стало основным фактором дезорганизации хозяйственных связей и системного нарушения вводимых институциональных правил и норм. По своей сути избранный принцип реформирования институциональной среды соединен с большими издержками, но принцип заключается в следующем, кто производит их поддержку и как осуществляется доверие к новым институтам. В ходе постоянных поисков предприятия рассматриваются как определенные объекты воздействия реализуемой экономической политики. Здесь можно сделать два вывода. Во-первых – в условиях несложившейся институциональной среды применение макроэкономических регуляторов будет ограниченным, из-за слабого их воздействия на поведение субъектов хозяйствования. Во-вторых, все сводится к тому, что достичь результативности трансформационных преобразований необходимо, применением

рационально отвечающих природе первичных материй экономики институциональных условий их функционирования, и что самое главное они акцентируют на доминирование организации в системе выполняемых хозяйственных преобразований[12]. Среди экономических проблем, как составляющих экономики, предприятие занимает особое место. С сущностью, экономической природой предприятия, связывается нахождение ответов на основополагающие вопросы экономики. Данный вопрос занимал и занимает умы ученых в теоретических поисках ответа. Особая полемика по этому вопросу разворачивалась между учеными двух лагерей чуть более двух десятков лет назад. Трактовка и природа предприятия была разная. Западные экономисты просматривали в предприятии (фирме) причину ограничения сферы действия рыночного механизма. Предприятия существуют по многим причинам, наиболее важная из них – возможность реализации экономии от массового производства, накопления запасов капитала и организации процесса производства....Связанной с этим функцией (и причиной существования) фирм является аккумуляция ресурсов для крупномасштабного производства[5]. Предприятие государственное – основное звено единого народнохозяйственного комплекса...принадлежит главная роль в развитии экономического потенциала страны, удовлетворения потребностей...является социалистическим товаропроизводителем, производит и реализует продукцию, выполняет работы и оказывает услуги в соответствии с планом и договорами, на условиях полного хозяйственного расчета, самофинансирования и самоуправления....обобщающим показателем конечных результатов производственно-хозяйственной деятельности является валовой доход предприятия, или прибыль [1]. При этом либералы- реформаторы перманентно пытаются уничтожить госпредприятия через их приватизацию. В любом случае, несмотря на различие методологии, и различных аспектов анализа, их точки зрения совпадали в понимании места предприятия в экономической системе, как звена осуществляющего скоординированность экономической деятельности, но в одном направлении рыночную, в другом – плановую. Независимо от различных трактовок природы предприятия, оно рассматривается как связующее звено между микро- , мезо- и макроуровнями. Анализируя место организации в хозяйственной системе и характере их взаимодействия можно сделать вывод, что именно организация является основным фактором, предопределяющим, тип отраслевой организации, господствующий тип нормативного поведения, характер рыночного (сетевое) взаимодействия, и вследствие этого организация выполняет роль основного игрока институционализации хозяйственной системы. Вывод, который можно сделать, что одним из методологических принципов анализа хода реформ, и выявления модели для реализации трансформационных преобразований определяется учет нюансов организационной структуры фирмы. Ограничив себя даже общим применением этого принципа, можно подойти к важному заключению, что если брать органические перемены в организационной структуре, а не формальные, то они происходят, в ходе изменений в кооперации, что, связано с реформированиями в МТБ организации, которые, не могут быть итогом принимаемых решений и требуют длительных временных лагов. На базе данных изменений трансформируются и договорные отношения, создающие нормы поведения и отношений, а это потребует значительных временных рамок. Отсюда следует, что трансформации среды хозяйствования предлагают постепенность их осуществления в тесном контакте с проведением перемен в качественном плане на уровне определяющего звена экономики, в обратном направлении, деинституционализация сферы хозяйственных отношений будет неизбежностью в российской экономике. Для достижения желаемого порядкового повышения рыночной эффективности российских предприятий, как это ни банально не звучит, необходима адекватная государственная политика. Она предполагает использование инструментов стимулирования производителей путем снижения

налогов, как сказал министр финансов А. Кудрин: «налоги уже не позволяют добиться качественного роста и закрыть зияющую дыру в бюджете»[13], адресного предоставления налоговых льгот, применения механизмов ускоренной амортизации и других известных инструментов в духе доктрины «экономики предложения» при минимально необходимом применении протекционистских мер. Всесторонняя модернизация в органическом единстве с дальнейшей реструктуризацией конкретных отраслей с весомым индустриальным потенциалом должны осуществляться и “снизу” и “сверху” в равной значимости с развитием предпринимательства.

1. Краткий экономический словарь/Под ред. Ю.А. Белика и др. -2-е изд., доп. – М.: Политиздат, 1989. – 399с.
2. В. Мау. Экономическая политика 2009 года: между кризисом и модернизацией.//Вопросы экономики.2010 №2. С.10.
3. Стиглиц Дж. Куда ведут реформы?//Вопросы экономики. 1999. №7 – С.5.
4. Газета. RU.2010. 15 января.
5. Пол А. Самуэльсон, Видьям Д. Нордхаус. Экономика: Пер. с англ. – М.: «Издательство БИНОМ», 1997. – 800с.: ил.
6. Чернопятав А.М. К вопросу о частной собственности России как фактора влияния на развитие предпринимательства. Транспортное дело России. 2010. №10. С.132-133.
7. Чернопятав А.М. Инвестиции: особенности российского рынка ценных бумаг. Транспортное дело России. 2013. №1. С.3-4.
8. Чернопятав А.М. Теория организации. Учебное пособие для студентов высших учебных заведений/Советский, 2010.
9. Чернопятав А.М. Маркетинг персонала. Raleigh, North Carolina, 2016. 10.Чернопятав А.М. Функционирование финансового механизма предприятия. Советский, 2012.
10. Чернопятав А.М. Механизмы совершенствования институциональной среды российского предпринимательства в сфере налогообложения. Международный научно-исследовательский журнал. 2015. №7-3(38). С.109-111. 12.Чернопятав А.М. Влияние налогового института на предпринимательскую деятельность. Транспортное дело России. 2010. №7. С.145-148.
11. Учет. Налоги. Право. №24 22-28 июня 2010г.-С.3. 14.http://www.ptpu.ru./issues/4_00contens.htm.

Шериева Д.А.

Современные аспекты повышения эффективности развития жилищного строительства

*Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет имени В.М. Кокова
(Россия, Нальчик)*

doi:10.18411/spc-8-12-2017-20

idsp: 000001:spc-8-12-2017-20

Отечественный рынок недвижимости на современном этапе характеризуется увеличением объемов строительства объектов жилой застройки. Строительная отрасль по темпам развития на протяжении последних семи лет являлась одной из передовых отраслей российской экономики. Рост объемов возводимых объектов жилищного строительства обуславливает возможность обеспечения населения новым современным и качественным жильем, способствует реализации важнейшей задачи социально-экономического развития общества.

Все это предполагает взаимосвязанное развитие разнообразных сегментов недвижимости в жилищной сфере: реновацию старых строений, строительство нового жилья, реконструкцию существующей застройки, повышения эффективности управления жилой недвижимостью. Для реализации этого комплекса мероприятий необходима дальнейшая переориентация с государственного строительного комплекса на субъекты частного строительного рынка, а также внедрение в повсеместную практику размещение строительного заказа исключительно с использованием механизмов конкурсного отбора.

Государство должно стимулировать появление и развитие частных (независимых) профессиональных застройщиков и строительных организаций,

благодаря активному вовлечению которых в жилищное строительство лучше будут учитываться предпочтения покупателей жилья. Средствами кредитной и налоговой политики необходимо закрепить изменения в структуре спроса на жилье, которые должны переместиться от государства-заказчика к частному сектору.[3, с. 126]

Органам государственной власти необходимо упростить процедуру администрирования в области жилищного строительства, а именно в части получения и согласования разрешительной документации для того, чтобы она стала прозрачной, понятной для частных застройщиков и фиксированной по срокам. Необходимо также преобразовать существующие процедуры, чтобы права собственности на земельные участки вовлеченные в строительство застройщики могли получать на начальных этапах инвестиционно-строительного процесса, а не в конце, как это происходит повсеместно. Это позволит сформировать правовые основы для дальнейшего развития системы кредитования жилищного строительства под залог земельных участков и вновь создаваемых объектов жилищного строительства.

Таким образом, для привлечения отечественных и иностранных инвесторов в сектор жилищного строительства необходимо использовать инструменты макроэкономического регулирования кредитной и финансовой сфер, расширять права и гарантии инвесторов. [1, с. 61] К числу таких мер, которые необходимо предпринять государству для снижения рисков инвестиций в жилищное строительство, относятся:

- совершенствование правовой среды, направленной на усиление гарантий застройщиков, упрощение процедур землепользования и застройки через формирование системы правового зонирования;
- вовлечение в оборот земельных участков под застройку с гарантированными правами собственности;
- развитие системы прав на вновь создаваемые объекты недвижимости.

Для максимально эффективного использования земельных ресурсов поселений необходимо разработать документы методического обеспечения градостроительства, которые должны включать взаимосвязанные процессы правового зонирования, формирования системы документации градостроительного планирования и проектирования участков, как объектов недвижимости, подготовленных для вовлечения в оборот (межевание). Отдельное внимание следует уделить созданию открытой для общественности системы градостроительного регулирования, при которой принятие решений органами исполнительной власти будет, осуществляется совместно с гражданами, владельцами недвижимости и инвесторами.

Процесс совершенствования градостроительного регулирования предполагает на всех уровнях власти принятие комплекса нормативно-правовых актов, на следующих уровнях:

- 1). федеральном: пересмотр государственных строительных норм и правил (СНиП), адаптации их к условиям существующего рынка жилья, а также подготовка документов в сфере методического обеспечения по реализации норм федерального законодательства на региональном и местном уровнях;
- 2). региональном: разработка и принятие нормативных правовых актов по вопросам градостроительного обеспечения государственной жилищной политики на местах и взаимодействие с населением в процессе градостроительной деятельности;
- 3). местном: проведение в муниципалитетах мероприятий по правовому зонированию земельных участков, разработка местных нормативных актов, осуществление межевания, подготовка земельных участков, вовлекаемых в оборот и становящихся объектом залога для получения кредита под жилищное и иное строительство.

Сегодня повышение эффективности конкурентных механизмов предоставления земельных участков в собственность для использования их в процессе жилищного

строительства, становится одним из стратегических направлений реформирования земельных отношений.

Разработка эффективной антимонопольной политики на рынках строительной индустрии, а также закрытие нерентабельных бесперспективных производств позволит улучшить эффективность функционирования рынка жилищного строительства. [2, с. 357] Улучшение качества вводимого нового жилья является одним из главных приоритетов государства направленных на улучшение жилищных условий населения. Для этого техническая политика государства в области жилищном строительстве должна быть нацелена на:

- использование прогрессивных строительных материалов и конструкций с ориентацией на применение ресурсо- и энергосберегающих экологически чистых материалов;
- стимулирование применения современных высококачественных строительных технологий.

Отношения между участниками инвестиционно-строительного процесса в настоящее время требуют дальнейшего совершенствования нормативной базы, которая бы регламентировала весь цикл с момента выдачи соответствующим органом разрешения на строительство до полной готовности объекта недвижимости. Необходимо также разработать комплекс мер, направленных на стимулирование застройщиков своевременно предъявлять объекты завершеного строительства к сдаче в эксплуатацию и исключение возможности осуществления строительного процесса без наличия разрешительной документации.

Таким образом, решение всего комплекса проблем стоящих перед сферой жилищного строительства позволит улучшить инвестиционный климат и привлекательность отрасли, а также увеличить объем и качество возводимого жилья.

1. Жемухов А.Х. Стратегия в системе менеджмента организации // Наука сегодня: теоретические и практические аспекты. Сборник научных трудов по материалам международной научно-практической конференции: в 3 частях. Вологда. 2015. с 61-63
2. Шогенов Б.А., Жемухов А.Х. Теоретические проблемы стратегического планирования в экономических системах // Terra Ecomomicus. Ростов-на-Дону. 2007. т. 5. № 2-2. с. 355-357.
3. Жемухов А.Х., Хамурзов З.Г. Механизм формирования маркетингового потенциала предприятия АПК // Тенденции развития экономики и менеджмента. Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. Казань. 2014. с. 125-127.

РАЗДЕЛ II. МЕНЕДЖМЕНТ

Бессонова Л.П.

Повышение конкурентоспособности предприятий общественного питания на основе методологии QFD

*Воронежский государственный университет инженерных технологий, ВГУИТ
(Россия, Воронеж)*

doi:10.18411/spc-8-12-2017-21

idsp: 000001:spc-8-12-2017-21

Аннотация

В статье показано использование нового инструмента управления качеством QFD на примере предприятий общественного питания. Проведен анализ качества услуг, оказываемых данными предприятиями, на Воронежском рынке и построен «Дом качества». Установлены показатели, на которые должен обратить внимание производитель, чтобы повысить конкурентоспособность своего предприятия.

Ключевые слова: качество услуг общественного питания, QFD (Quality Function Deployment)– Структурирование функций качества, анкетирование, показателям качества реализуемых блюд, «дом качества».

Annotation

The article shows the use of a new tool for QFD on the example of public catering enterprises. The analysis of the quality of services provided by these enterprises was carried out on the Voronezh market and the "House of Quality" was built. Indicators are set, which the manufacturer must pay attention to in order to increase the competitiveness of his company.

Keywords: quality of catering services, QFD (Quality Function Deployment) - Structuring of quality functions, questioning, quality indicators of sold dishes, "quality house".

Рынок услуг, оказываемых предприятиями общественного питания (ОП), в настоящее время активно растет и характеризуется достаточно высокой степенью локализации хозяйствующих субъектов в силу неотделимости услуги от ее поставщика и высокой дифференциации предлагаемого продукта. Современная организация ОП способна существовать и успешно конкурировать на рынке лишь при условии постоянного развития и адаптации под меняющиеся условия ведения бизнеса [7].

Для поддержания уровня конкурентоспособности необходимо постоянное совершенствование и оптимизация действующих бизнес-процессов, что возможно при условии использования достижений современного стратегического менеджмента [8].

Предприятия ОП имеют высокие показатели оборачиваемости капитала, что является привлекательным фактором для инвесторов, стремящихся минимизировать риски (Табл. 1, данные Росстата [13]).

Как видно из табл.1, наиболее активными на рынке являются рестораны и кафе, на втором месте находятся столовые и на третьем – бары.

Специалисты считают, что потребность в точках общественного питания пока еще не удовлетворена. Несмотря на кажущееся изобилие говорить о насыщении рынка рано. Некоторые возможности рынка используются не в полную силу, поэтому совершенно точно можно утверждать о высокой активности роста отрасли в будущем [12]. Процветание рынка потребительских услуг и рынка общественного питания можно однозначно отнести к социально значимым задачам, поскольку развитый сектор

услуг констатирует развитость экономической системы в целом, а в микромасштабе пища является основой жизни человека.

Таблица 1

Основные показатели деятельности предприятий ОП

	Деятельность ресторанов и кафе				Деятельность баров				Деятельность столовых при организациях и учреждениях и поставка продукции общественного питания			
	2012	2013	2014	2015	2012	2013	2014	2015	2012	2013	2014	2015
Число организаций ¹⁾ (на конец года), тыс.	63,7	66,8	70,7	74,5	6,3	6,8	7,2	7,6	8,0	8,5	9,0	9,5
Среднегодовая численность работников организаций ²⁾ , тыс. человек	394,7	386,8	397,9	387,3	26,7	24,8	25,2	25,0	209,0	214,7	208,2	210,3
Оборот (в фактически действовавших ценах), млрд. руб.	396,4	501,6	529,4	540,9	14,7	19,9	22,2	22,5	118,4	152,9	157,8	184,8
Валовая прибыль ³⁾ , млрд. руб.	52,2	73,2	73,8	75,5	0,3	0,6	0,3	0,4	29,1	36,6	42,5	44,5

¹⁾ Данные приведены на основе статистического регистра хозяйствующих субъектов, включающего фактически действующие юридические лица

По данным государственной регистрации.

²⁾ 2014 г. – без учета данных по Крымскому федеральному округу.

³⁾ По данным бухгалтерской отчетности организаций (без субъектов малого предпринимательства).

Одним из основных направлений формирования стратегических конкурентных преимуществ, в сфере ОП является предоставление услуг более высокого качества, по сравнению с конкурирующими предприятиями. Совершенствование качества услуг ОП является в настоящее время главной задачей, необходимой для успешного ведения бизнеса. При этом следует отметить, что для предприятий ОП важнейшим аспектом деятельности становится не только поддержание и организация бизнеса, но и выбор соответствующего инструментария для оценки и проведения анализа собственного состояния, перспектив развития и положения на рынке возможных конкурентов.

Цель работы заключается в прогнозировании показателей предприятий ОП, обеспечивающих их конкурентные преимущества на основе методологии QFD.

Методология QFD базируется на изучении мнений потребителей.

Изучение потребностей потребителей или опыта работы других предприятий с последующим использованием приобретенных знаний на собственном предприятии заключается в извлечении неявного знания, присутствующего в среде потребителей или других предприятий, и его перевод в явную, выраженную словами форму. Отсутствие четкого понимания сущности этого процесса и сопряженных с ними трудностей служит причиной многих неудачных попыток перенесения опыта других предприятий на новую почву или использования знаний, приобретенных при изучении потребительских требований [1-6].

Опросы потребителей позволяют выявить их явно выраженные или подразумеваемые пожелания и лежащие в их основе потребности. Группирование и ранжирование этих потребностей дают возможность предприятию сосредоточить имеющиеся ресурсы на удовлетворении наиболее значимых из них [9-11].

Для создания производственных процессов, нацеленных на удовлетворение интересов потребителей, требуются научный подход и практические навыки использования методов управления качеством и информационных технологий, а также системных методов управления [4].

Эдвард Уильс Деминг рассматривает науку как «двусторонний процесс, в ходе которого ученые вначале рассматривают некоторое явление, продвигаясь на несколько уровней сверху вниз (анализ), а затем – снизу вверх, проходя те же уровни детализации (синтез)».

В основу анализа состояния предприятия (компании, организации) японские специалисты по управлению качеством предлагают положить метод QFD или серию матриц «Домов качества». «Дом качества» содержит 6 крупных элементов:

1. Требования клиентов. Структурированный перечень требований, полученных из заявлений клиентов.

2. Технические требования. Структурированная совокупность измеряемых параметров продукции.

3. Матрица планирования. Иллюстрирует восприятия клиентов, наблюдаемые в ходе исследования рынка. Включает относительную важность требований клиента, эффективность предприятия и конкурентов в удовлетворении этих требований.

4. Матрица взаимоотношений. Иллюстрирует корреляционные связи между потребительскими требованиями и техническими требованиями. Концентрация на ключевых требованиях и их минимизация является полезным методом для сокращения затрат на совершенствование.

5. Матрица технической корреляции. Используется для того, чтобы определить, где технические требования поддерживают, а где препятствуют улучшению качества продукта.

6. Технические приоритеты, ориентиры и целевые показатели. Используются для записи:

- приоритетов, приписываемых техническим требованиям матрицей;
- измерений технических характеристик, достигаемых конкурентной продукцией;
- степени трудности в развитии каждого требования.

Метод QFD предполагает использование серии матриц, позволяющих увязывать требования потребителей к уровню качества продукта и качеством оказываемых услуг с инженерными характеристиками услуг ОП, видами услуг, характеристиками блюд, выпускаемыми предприятиями и параметрами, влияющими на качество блюд (Рис.1).

Рисунок 1 - Основные шаги последовательного применения QFD - методологии.

Использование метода QFD позволяет:

- представить большой объем информации в сжатом виде, удобном для проведения эффективного и четкого анализа, который можно постоянно использовать для обслуживания будущих потребностей;
- выстраивать внутриорганизационный диалог относительно запросов потребителей, характеристик продукции и т.п.;
- учесть требования потребителя на всех стадиях жизненного цикла продукции;
- повысить эффективность работы функциональных подразделений предприятия.

Покажем на примере предприятия ОП, как используется данный метод.

На первом этапе осуществляли маркетинговые исследования. Сбор данных осуществлялся методом интервьюирования. Для этих целей были составлены две анкеты. Одна анкета содержала вопросы по изучению мнений потребителей о качестве услуг ОП, а вторая – вопросы по изучению мнения производителей о показателях, на которые следует обращать внимание для привлечения потребителя.

Анкеты содержали закрытые вопросы, т.е. включали все возможные варианты ответов, из которых опрашиваемые делали свой выбор. Использование данного типа вопросов активизирует деятельность респондентов по заполнению анкет и облегчает процесс обработки полученных данных.

Анализ данных позволил определить возрастные группы респондентов, уровень их образования, занятость в общественном производстве, частоту посещений предприятий ОП, уровень осведомленности о полезных свойствах пищевых продуктов и другие данные.

Исследовалось мнение респондентов по основным показателям качества реализуемых блюд, в том числе: пищевой ценности, упаковке, стоимости, сроку хранения, цвету запаху, внешнему виду, вкусу, а также показателям качества оказываемых услуг: культуре обслуживания, ассортименту, комфорту, мастерству и внешнему виду обслуживающего персонала, режиму работы и организации досуга. Все эти данные табулировались и обрабатывались статистически (Рис.2).

Рисунок 2- Балловая характеристика показателей качества блюд, реализуемых на предприятии ОП

Анализ диаграммы, представленной на Рис.1 показывает, что наибольшее значение потребители придают цвету и запаху предлагаемых им блюд, на втором месте находятся вкус, внешний вид; на третьем – безопасность; последнее место занимает упаковка и сервировка готовых блюд.

Для определения степени важности показателей качества услуг (мнение потребителей) проведена статистическая обработка ранжированных по одиннадцати балльной шкале показателей (рис.3).

Рисунок 3 – Балловая характеристика качества услуг ОП (мнение потребителей)
Как видно на рис.3, на первое место потребители поставили такие показатели как «широкий ассортимент блюд», «вежливость», «гигиена питания». Последнее место занимают «комфорт» и «удобный режим работы».

Параллельно проводилось интервьюирование производителей услуг ОП.

Для привлечения потребителей 57,6% опрошенных производителей улучшают качество выпускаемой продукции, а 42,4% - расширяют ассортимент блюд, предлагаемых потребителям. Работники предприятий ОП имеют специальное образование – 90,9% опрошенных респондентов и только 9,1% из числа опрошенных оказалось без специального образования.

Для определения степени важности показателей качества услуг ОП (мнение производителей) проведена статистическая обработка ранжированных по одиннадцати балльной шкале показателей (рис.4).

Качество услуги определяется уровнем удовлетворенности ожиданий клиентов (потребителей). Однако требования потребителей зачастую противоречат друг другу. Для преодоления возникающих в связи с этим затруднений QFD предлагает средство, называемое «домом качества».

Рисунок 4 - Балловая характеристика качества услуг ОП

Построение серии таких матриц – «Домов качества» позволит производителю оказывать качественные услуги и выпускать конкурентоспособную продукцию. При этом, «Голос потребителя» будет услышан на каждом этапе производства услуг предприятий ОП.

Рассмотрим пример построения «Дома качества» для предприятий ОП (данные первой матрицы).

Построение дома качества начинается с его «левой стены» (рис.5) в форме таблицы, состоящей из полного перечня требований потребителей к качеству продукции, переведенные в ее конкретные технические характеристики и оценке (рейтинга) потребителем каждого из этих требований.

Далее строится «правая стена дома». В верхней части «правой стены» указываются инженерные характеристики продукции, необходимые для удовлетворения требований потребителей. Ниже строится матрица, в которой определяется характер зависимости между требованиями потребителей и «инженерными характеристиками».

Чтобы сделать эту матрицу максимально простой рассматривается минимальное число из имеющихся видов зависимостей: слабая – 1; средняя – 3; сильная 9. Затем коэффициенты установленных зависимостей (данные столбцов матрицы) умножаются на «ранг» каждого потребительского требования, полученные результаты суммируют и получают набор оценок, определяющих роль каждого элемента инженерной характеристики. Этот набор величин помещают в «Сколько?», расположенный в «подвале» «Дома качества».

Иллюстрация рельефно выделяет наиболее значимые для производителя показатели – «подготовка персонала», его рейтинг составил 16,62 баллов, на втором месте находится показатель «результативность производства» с балловым рангом - 13,1, на третьем – «качество сырья» балловый ранг которого составляет 10,56 баллов. Не менее важную роль играют такие показатели, как «гигиена производства» (балловый ранг – 9,45) и «условия обслуживания» (балловый ранг – 9,4).

Если сопоставить полученные данные (Рис.5) с ранее установленными в ходе опроса (Рис.4), то станет ясно, что производители услуг проигрывают в бизнесе, так как не учитывают мнения потребителей.

Построение «дома качества» завершается возведением над его «правой стеной» треугольной крыши, которая позволяет с помощью символов оценить соотношение (корреляцию) показателей, предоставленных производителем.

Затем к «дому качества» пристраивается «верандочка», куда помещается информация о факторах-раздражителях, например, решения конкурента в отношении тех же самых требований потребителя. В нашей работе данные исследования не проводились, поэтому «верандочка» отсутствует.

Заключение. Построенный «дом качества» дает наглядную картину всего комплекса взаимосвязей. В конечном счете, построение «дома качества» помогает сосредоточить внимание на том, что интересует потребителей и учесть возможности предприятия для их реализации.

Предлагаемый способ анализа работы предприятий ОП позволит им значительно повысить уровень качества оказываемых услуг и занять лидирующее положение на рынке среди конкурентов.

Рисунок 5 – Фрагмент «дома качества»

Условные обозначения: Слабая - Δ; Средняя - Ø; Сильная - ⊗		Инженерные характеристики	Работа с поставщиками	Качество сырья	Техническая оснащенность	Условия обслуживания	Подготовка персонала	Оформление зала	Сервировка, упаковка	Гигиена производства	Стабильность работы	Результативность	Дополнительны е услуги
№ п/п	Потребительские требования	Ранг	0,69	0,76	0,62	0,62	0,52	0,57	0,61	0,61	0,66	0,73	0,61
Показатели качества блюд	1 Цвет, запах	0,17	9	9	3	1	9	0	1	3	3	9	1
	2 Внешний вид, вкус	0,16	3	9	3	1	9	0	3	9	3	9	3
	3 Безопасность продукции	0,16	9	9	3	3	9	0	3	9	9	9	3
	4 Срок хранения	0,15	9	9	3	3	9	0	3	9	3	9	3
	5 Стоимость товара	0,14	9	9	3	9	3	3	3	3	9	9	9
	6 Пищевая ценность	0,12	3	3	3	0	9	0	1	1	1	3	1
	7 Сервировка	0,10	1	0	1	3	9	3	9	3	3	3	3
Показатели качества услуг ОП	8 Широкий ассортимент блюд	0,13	9	9	9	1	9	1	3	3	9	9	9
	9 Вежливость	0,13	3	1	1	3	9	0	0	1	3	3	3
	10 Гигиена производства	0,12	3	9	9	9	9	3	9	9	9	9	3
	11 Мастерство персонала	0,12	3	3	9	9	9	9	9	9	9	9	9
	12 Скорость	0,11	3	3	9	9	9	1	3	1	3	9	3
	13 Культура обслуживания	0,11	1	1	9	9	9	3	9	9	9	9	3
	14 Внешний вид персонала	0,10	0	0	0	3	9	3	0	1	3	3	0
	15 Удобный режим работы	0,09	0	0	0	9	3	0	0	0	3	3	1
	16 Комфорт	0,09	0	0	9	9	9	3	3	3	3	3	3
	Сколько		9,24	10,56	8,77	9,4	16,62	3,3	6,88	9,45	9,32	13,1	6,16

1. Бессонова Л.П. Гарантия успеха. Использование метода QFD для улучшения услуг общественного питания/Бессонова Л.П., Антипова Л.В., Успенская М.Е., Преснякова О.И.// Стандарты и качество. - 2008. -№ 12. С. 74-76.
2. Бессонова Л.П. Использование метода QFD для улучшения качества услуг общественного питания /Бессонова Л.П., Преснякова О.И. //В сборнике: Материалы XLVI отчетной научной конференции за 2007 год Часть 1.- Воронеж, 2008. С. 36-42.
3. Бессонова Л.П. Научное и экспериментальное обоснование управления качеством пищевых продуктов на основе системы прослеживаемости: Дис. на соискание ученой степени доктора тех. наук . М., 2011. – 511 с.
4. Бессонова Л.П. Научная основа и практическая значимость использования метода QFD в улучшении качества пищевых продуктов. Монография.-Воронеж: Изд. «Истоки», 2008-200 с.

5. Бессонова Л.П. Качество молочных продуктов как гарантия повышения конкурентоспособности /Бессонова Л.П., Черкасова А.В.//Молочная промышленность. 2015. № 4. С. 22-24.
6. Бессонова Л.П. Научные основы обеспечения качества и безопасности пищевых продуктов [Текст]: Монография / Л. П. Бессонова, Н.И. Дунченко, Л. В. Антипова.- Воронеж: ФГОУ ВПО ВГАУ, 2011. – 337 с.
7. Котельникова А.В. Обеспечение конкурентоспособности предприятия общественного питания: Автореф. дис. канд. экон. Наук. -Уфа, 2009. -25с.
8. Кузнецова И. В. Оценка конкурентных преимуществ предприятий общественного питания: теоретико-методологический аспект-Экономический рост: факторы и механизмы устойчивого развития: Монография.- Пенза: Изд.: «Наука и Просвещение» (ИП Гуляев Г.Ю.), 2017 – с.161-173
9. Лобода М. Применение метода QFD при разработке клиенто - ориентированных пищевых продуктов/Лобода М., Гречишкина Е., Черкасова Анна Владимировна, Бессонова Людмила Павловна// В сборнике: Материалы студенческой научной конференции за 2014 год Воронеж-2014. С. 65.
10. Применение метода QFD для повышения конкурентоспособности молочных продуктов/Черкасова А.В., Бессонова Л.П.// В сборнике: Материалы ЛП отчетной научной конференции преподавателей и научных сотрудников ВГУИТ за 2014 год, посвященной 85-летию ВГУИТ 2015. С. 94-99.
11. Развертывание функции качества пищевых продуктов /Бессонова Л.П., Сысоева М.Г.// В сборнике: Совершенствование техники, технологии и методов управления на предприятиях пищевой и перерабатывающей промышленности Сборник докладов. 2006. С. 69-71.
12. Обзор российского рынка общественного питания. — режим доступа: <http://www.marketcenter.ru/> (дата обращения 23.11.2017)
13. Росстат. - Режим доступа: gks.ru (дата обращения 23.11.2017)

Власова Е.А., Иванчина О.В.

Управление взаимоотношениями со стейкхолдерами проекта

*Самарский государственный университет путей сообщения
(Россия, Самара)*

doi:10.18411/spc-8-12-2017-22

idsp: 000001:spc-8-12-2017-22

Стейкхолдеры (от англ. stakeholder) — группы людей или отдельные индивиды, заинтересованные в достижении организационных целей. В случае управления проектом — в успешном завершении проекта [1, с.113].

Управление стейкхолдерами включает в себя учет различных интересов и ценностей стейкхолдеров и их решение в течение всего периода реализации проекта, чтобы гарантировать, что все стейкхолдеры будут довольны в конце.

Эта отрасль управления имеет важное значение, поскольку она помогает организации в достижении своих стратегических целей путем вовлечения как внешних, так и внутренних условий, а также путем установления позитивных отношений с стейкхолдерами проекта посредством эффективного управления их ожиданиями[3, с. 215].

Управление заинтересованными сторонами также важно, поскольку оно помогает выявить позитивные существующие взаимоотношения с заинтересованными сторонами. Эти отношения могут быть преобразованы в коалиции и партнерские отношения, которые развиваются в целях укрепления доверия и поощрения сотрудничества между заинтересованными сторонами.

В современной практике управления проектами менеджеры и заинтересованные стороны выступают за честные и прозрачные отношения с заинтересованными сторонами.

Неудовлетворительную практику управления стейкхолдерами проекта, и это возникает из-за:

- взаимодействие со стейкхолдерами слишком поздно. Это не позволяет достаточно рассмотреть ожидания заинтересованных сторон, и поэтому их мнения могут не приниматься во внимание.

- приглашение стейкхолдеров принять участие в процессе принятия решений слишком рано. Это приводит к сложному процессу принятия решений.
- привлечение неправильных стейкхолдеров в проект. Это приводит к снижению стоимости их вклада и приводит к внешней критике в конце концов.

Каким бы ни был подход к управлению заинтересованными сторонами, он должен осуществляться внимательно, с тем чтобы добиться наилучших результатов.

Недостаточная вовлеченность и неэффективная коммуникация со стейкхолдерами могут привести к провалу проекта. Несколько идей, которые могут быть использованы для достижения оптимальной практики управления взаимоотношениями со стейкхолдерами:

- руководство и стейкхолдеры должны работать вместе, чтобы разработать реалистичный перечень целей и задач. Привлечение заинтересованных сторон повысит эффективность бизнеса, и они проявят активный интерес к проекту.
- общение – это ключ. Важно, чтобы стейкхолдеры и руководство регулярно общались на протяжении всего проекта. Это гарантирует, что обе стороны будут активно участвовать и обеспечить плавание в течение проекта.
- важное значение имеет согласование результатов. Это гарантирует отсутствие неоправданного разочарования в конце.

Важным элементом управления взаимоотношениями со стейкхолдерами проекта является общение, в котором менеджер должен тратить 99% времени на проведение встреч, проверку и ответы на электронные письма, обновление и распространение отчетов и т.д.

1. Зуб А.Т. Управление проектами: учебник и практикум для академического бакалавриата. — М. : Издательство Юрайт, 2014. — 113 с.
2. Зуб А.Т. Принятие управленческих решений. Теория и практика. — М.: Форум, Инфра-М, 2010.
3. Стреттон А. Идентификация и классификация заинтересованных сторон программы / проекта. Управление проектами и программами. — 2012. №3(31). — 215 с.

Дмитриева Н.В.

Гостиничный маркетинг в современных условиях

*Российский Государственный Университет Туризма и Сервиса
(Россия, Пушкино)*

doi:10.18411/spc-8-12-2017-23

idsp: 000001:spc-8-12-2017-23

Важнейшей задачей маркетинга современного отельного бизнеса является привлечение и обеспечение вовлеченности клиентов через управление взаимодействием с ними. Ко всему прочему, в потребительской гостиничной среде растет спрос на маркетинговые предложения, которые должны быть достаточно персонализированными, уместными и целенаправленными.

Директора по маркетингу принимают стратегически важные решения, в частности, касательно того, как следует распорядиться ресурсами и применять инструменты маркетинга – распределять ли повсеместно или же концентрировать в определенной направленности. Здесь, обычно, руководствуются правилом золотой середины: правильным подходом зачастую является комбинация инструментов.

Приведем несколько рекомендаций, позволяющих гостиничным предприятиям эффективно обеспечивать потребительскую вовлеченность в процесс предоставления услуг.

1. Регулярное проведение совещаний, на повестке дня которых должна стоять проблема вовлеченности и лояльности гостей. Данные совещания должны быть направлены на решение трех вопросов. Во-первых, линейные и функциональные руководители должны разработать общее видение относительно вовлеченности клиентов - каких взаимоотношений с клиентами ждет гостиница? Во-вторых, участники собрания должны согласовать действия по оказанию воздействия и достижению вовлеченности гостей во всех точках контакта. В-третьих, гостиница должна согласовать элементы системы привлечения потребителей, которые требуют привлечения как внутренних, так и внешних ресурсов.

2. Создание проектной команды для работы над вовлеченностью гостей. Однако это не должен быть очередной маркетинговый отдел. Цель создания такой команды — объединение всех основных инструментов привлечения и вовлечения таких, как маркетинг, средства связи, обслуживание, управление процессом предоставления услуг и т. д., с целью оперативной координации тактических действий во всех точках контакта с гостем. Задачей этой проектной группы является преобразование информации, полученной в результате анализа данных, в конкретные действия.

3. Введение должности интернет-маркетолога. С появлением новых цифровых каналов связи многие отели прибегли к услугам «менеджеров по цифровым технологиям», чтобы лучше понимать эти новые точки контакта с клиентами. Однако сегодня становится ясно, что необходимо уметь эффективно использовать весь объем информации, который предоставляют новые точки контакта с клиентом. Задача интернет-маркетолога - создание соответствующего бренду, актуального и интересного информационного наполнения сайта, способного привлечь клиентов. Интернет-маркетолог создает и воплощает в жизнь информационную стратегию отеля. Поэтому он заинтересован в тесном сотрудничестве с отделом маркетинга, занимающимся формированием восприятия гостиничного бренда, для того чтобы иметь понимание характера, целей и ценностей гостиницы.

4. Создание аналитического отдела. Задачей данного отдела является мониторинг отзывов о гостинице, ее услугах в социальных сетевых сервисах, блогах, форумах и других электронных каналах связи. Имея доступ к такой информации, отель значительно сокращает время реагирования на возникающие проблемы, имеет возможность контролировать популярность и успешность гостиничного бренда, предлагать гостиничные продукты в соответствии с потребностями потребителей и т.д.

5. Оценка бюджета, выделяемого гостиницей на повышение степени лояльности клиентов. В современном мире отели могут взаимодействовать с клиентами эффективно, например, цифровые каналы связи значительно дешевле других каналов, а очень часто и эффективнее. Необходимо оценить схему распределения бюджета внутри гостиницы — возможно, какие-то направления работают недостаточно эффективно, в какой-то области целесообразно сократить финансирование, а где-то, наоборот, увеличить. Необходимо изучить, насколько эффективные методы и инструменты использует гостиница — могут существовать аналогичные, но менее затратные подходы для повышения степени лояльности гостей.

В заключение подчеркнем, что для выстраивания долгосрочных отношений с гостями маркетинговая функция должна быть доминирующей - она должна быть в состоянии влиять на те точки контакта с потребителями гостиничных продуктов, которые напрямую не контролирует. Продажи гостиничных услуг подразумевают непосредственное продолжительное взаимодействие сотрудников с гостем. И успех взаимодействия часто зависит от того, насколько качественно специалист подготовился к встрече с клиентом. Именно качество работы с клиентом, обеспечиваемое полнотой

информации о нем, становится важнейшим конкурентным преимуществом гостиничного предприятия.

1. Дмитриева Н.В., Новые специалисты в маркетинге, Научные труды Вольного экономического общества России. 2012. Т. 166. С. 401-404.
2. Дмитриева Н.В., Оптимизация работы отдела продаж гостиницы в рамках сервисного менеджмента, Сервис в России и за рубежом. 2011. № 3 (22). С. 154-160.
3. ASSESSMENT OF THE IMPACT OF GLOBALIZATION ON THE INTRODUCTION OF INNOVATIVE TECHNOLOGY COMPANIES IN THE HOSPITALITY INDUSTRY Zaitseva N.A., Larionova A.A., Yumatov K.V., Korsunova N.M., Dmitrieva N.V. International Journal of Environmental and Science Education. 2016. Т. 11. № 14. С. 7176-7185.

Иванчина О.В.

Корпоративные системы управления проектами

*Самарский государственный университет путей сообщения
(Россия, Самара)*

doi:10.18411/spc-8-12-2017-24

idsp: 000001:spc-8-12-2017-24

Нестабильность экономики порождает необходимость компаний постоянно совершенствоваться, развиваться и модернизироваться. Возможность быстро приспособиться и адаптироваться к новым экономическим реалиям – это единственный ключ к выживанию компаний. Система управления проектами – это возможность сделать сложные проекты простыми и понятными для команды, она позволяет руководителям эффективно осуществлять контроль, достигать высоких результатов, снижать издержки. В современных компаниях одновременно могут реализовываться ряд проектов различных типов, а с ростом количества проектов все сложнее контролировать протекающие в проекте процессы, от инициации и до стадии завершения проекта.

Корпоративная система управления проектами (КСУП) представляет собой комплекс организационных, методических, технических, программных и информационных средств, направленных на поддержку и повышение эффективности процессов планирования и управления проектами в компании [1, с. 394]. Можно сказать, что КСУП – это организационный механизм, обеспечивающий принятие эффективных решений в рамках проектной деятельности организации. Существует ряд причин, по которым КСУП необходимо внедрять компаниям, ориентированным на проектную деятельность. Перечислим их: повышается эффективность принятия решений по проектам в организации; соблюдаются сроки проектов и обязательства перед заказчиками; достигается эффективный контроль подрядчиков; происходит более продуктивное взаимодействие между сотрудниками, выполняющими проект и минимизация конфликтов; ход проекта прозрачный и предсказуемый.

КСУП должен иметь полный набор инструментов для организации проектной деятельности:

- быстрый запуск (быстрое внедрение базовых процессов);
- доступная стоимость (в 2-3 раза дешевле западных аналогов);
- онлайн доступ в систему с любого устройства из любой точки мира;
- легкая настройка (адаптация системы под бизнес-процессы без программирования);
- удобный интерфейс (возможность освоить систему пользователями без дополнительного обучения);
- доступность (система в облаке или на сервере заказчика).

Рациональный подход к управлению проектной деятельностью позволит сэкономить управленческие расходы и сделает эти затраты окупаемыми. Прежде всего,

за счет четких критериев, определяющих проектную деятельность, т.е. не все виды работ должны управляться проектными принципами. Так же за счет соответствия между типами проектов компании и ее организационной структурой, которая может не позволить организовать эффективное управление проектами. Результаты внедрения КСУП на предприятиях различных отраслей экономики дают положительные результаты по ключевым показателям: многократный рост эффективности управления проектами, снижение отклонений по срокам проектов, существенные снижения отклонений по бюджетам проектов, сокращение затрат руководителей проектов на контроль сроков проектов, сбор информации и контроль подрядчиков. Внедрение КСУП позволяет получать сводную информацию по проектам в режиме онлайн. КСУП позволяет работать компаниям как единый, слаженный механизм, позволяет повышать конкурентные позиции на рынке и добиваться успехов в бизнесе.

4. Управление проектами : учеб.пособие для студентов, обучающихся по специальности «Менеджмент организации» / И.И. Мазур[и др.]; под общ. Ред. И.И. Мазура и В.Д. Шапиро. – 6-е изд., стер. – М. : Издательство «Омега – Л», 2010. – 960 с.

Кичигина О.Ю.

Риск-ориентированный принцип управления при реализации образовательной услуги в высшей школе

*ФКОУ ВО «Кузбасский институт ФСИН России»
(Россия, Новокузнецк)*

doi:10.18411/spc-8-12-2017-25

ids: 000001:spc-8-12-2017-25

В современных условиях качество подготовки специалистов – приоритетное направление деятельности высшего учебного заведения, обеспечивающее конкурентоспособность организации на рынке образовательных услуг.

Качество образования, в соответствии с федерального закона «Об образовании» № 273-ФЗ от 31.12.2012 [1] – «это комплексная характеристика образовательной деятельности и подготовки обучающегося...».

Качество высшего образования складывается из нескольких составляющих: качество условий, качество процессов и качество результатов [2]. Все перечисленные составляющие важны и должны рассматриваться только совместно. Вуз оказывает образовательную услугу для потребителей, которыми являются не только обучающиеся, но и также работодатели, преподаватели, общество и государство в целом. Сложность образовательной услуги заключается в следующем: на входе в процесс знания абитуриента являются исходным сырьем, при этом обучающиеся становятся и основными потребителями, реализуемой услуги. На завершающей стадии и конечным продуктом, т.е. квалифицированным специалистом, получившим необходимые знания, умения и навыки.

Современное общество предъявляет к молодым специалистам высокие требования, и чтобы быть конкурентоспособным на рынке труда, качество подготовки должно быть на высоком уровне и удовлетворять интересы всех заинтересованных сторон: освоение общекультурных и профессиональных компетенций, в соответствии с требованиями федеральных государственных стандартов высшего образования, которое приобретаются за счет получения обучающимися теоретических знаний, практических навыков и умений, развития научной мысли и общего уровня воспитания будущих специалистов.

С этой целью образовательной организации, как в России, так и за рубежом активно внедряют систему менеджмента качества в соответствии с требованиями

международных стандартов семейства ISO 9000, которые позволяют повысить эффективность всех процессов, реализуемых организацией и обеспечить ее устойчивое развитие. Система менеджмента качества (СМК) способствует повышению качества реализуемых организацией процессов. Основным отличием стандарта ISO 9001 версии 2015 года [3] является применение риск-ориентированного подхода при создании СМК.

Риск это появление какой-либо неопределенности при реализации процесса. При этом возникшая неопределенность может как положительно, так и отрицательно сказаться на качестве процесса. Риск-ориентированное мышление ориентирует организации определять факторы, провоцирующие изменение в качестве реализуемых процессов, используя предупреждающие действия и заранее разработанный инструментарий свести к минимуму негативное влияние, а также оценить и использовать вновь возникшие улучшения. Риск образовательной деятельности – возникает под воздействием как внутренних, как и внешних факторов, отрицательно сказывающихся на условия образовательной среды и как следствие результат процесса.

Данным вопрос является актуальным и рассматривался многими авторами [4]. С учетом специфики образовательных заведений риски подразделяют на следующие группы: стратегические – не реализации стратегических целей по качеству; получение отрицательного результата при лицензировании и/или аккредитации; не удовлетворение обучающихся качеством реализуемой услуги и д.р.; операционные – несоответствия планирующей документации образовательного учреждения требованиям ФГОС и как следствие выпускники осваивают компетенции не в полном объеме; не эффективная реализация корректирующих и предупреждающих действий в СМК и т.д.

Для гражданина, риск заключается в следующем, полученное высшее образование с целью приобретения конкуренты преимуществ на рынке труда, при негативном результате не позволят: приобрести необходимые теоретические знания, сформировать навыки и умения, раскрыть научный потенциал и в конечном итоге обеспечить достойный уровень жизни и благосостояния.

Для работодателей риски, возникающие в образовательном процессе, приведут к дополнительным затратам на «до обучение» таких специалистов, поскольку выполнение профессиональных обязанностей на высоком уровне, без соответствующей теоретической и практической базы невозможно.

Для общества, описанные выше риски, приведут к дефициту высококвалифицированных кадров во всех сферах деятельности. Риски со стороны государства выражаются в неэффективном использовании бюджетных средств и отсутствием необходимого количества и качества специалистов, способных развивать страну.

К основным рискам вуза следует отнести: недостаточное количество высококвалифицированных преподавателей, недостаточная и/или несоответствующая материально-техническая база и т.д.

Авторы [5] полагают, что целью управления рисками является установление пределов (критериев) допустимого риска и определение алгоритмов сдерживания ситуации в этих пределах. Однако, одной из основных проблем является отсутствие стандартизированных методик по оценке рисков.

При реализации риск-ориентированного подхода проводят качественный и количественный анализ рисков. При управлении рисками, необходимо их идентифицировать и систематизировать, т.е. составить реестр рисков. Реестр рисков составляется по каждому процессу деятельности организации по методике экспертных оценок. В качестве экспертов привлекается квалифицированный персонал, область знаний которого соответствует анализируемому процессу, а степень квалификации, дает возможность идентифицировать опасные события и предложить возможности по

улучшению, оценке и обработке риска, достаточна для решения проблем. Анализ и оценивание рисков наиболее эффективно представлять в виде матрицы вероятности и последствий, в которых они ранжируются в зависимости от степени воздействия риска на процессы.

На основании результатов качественного и количественного анализа рисков составляется План реагирования на риски, описывающий возможные стратегии для снижения угроз деятельности образовательной организации. Среди рассматриваемых стратегий авторы [5] предлагают следующие: уклонение от риска; передача риска; снижение риска; принятие риска.

ФКОУ ВО «Кузбасский институт ФСИН России» осуществляет подготовку высококвалифицированных кадров и стремится к удовлетворению потребностей всех заинтересованных сторон образовательного процесса. Для повышения качества реализуемой образовательной услуги в вузе разработана и успешно реализуется система менеджмента качества, соответствующая требованиям стандарта ГОСТ Р ИСО 9001-2015.

Разрабатываемая, система оценки и рисков реализуемых процессов образовательного учреждения, позволит значительно повысить уровень качества предоставляемой образовательной услуги.

1. Федеральный закон от 29.12.2012 N 273-ФЗ (ред. от 29.07.2017) «Об образовании в Российской Федерации».
2. Щеглов П. Е. Качество высшего образования. Риски при подготовке специалистов / П. Е. Щеглов, Н. Ш. Никитина // Университетское управление: практика и анализ. — 2003. — N 1(24). С. 46-59
3. ГОСТ Р ИСО 9001-2015. Национальный стандарт Российской Федерации. Системы менеджмента качества. Требования.
4. Мухаметзянова Ф.Г., Веселовский А.А. Риски качества высшего образования/ Ф.Г. Мухаметзянова, А.А.Веселовский //Вестник ТИСБИ. – 2016. - Выпуск № 2. – С. 3 – 8.
5. Черненький А.В. Применение риск-ориентированного подхода при построении системы менеджмента качества/ А.В. Черненький // Экономические науки. – 2016. – Выпуск: № 8 (50) Часть 1. – С. 92 – 96.

Медведева Е.В, Иванчина О.В.
Управление коммуникациями проекта

*Самарский государственный университет путей сообщения
(Россия, Самара)*

doi:10.18411/spc-8-12-2017-26

idsp: 000001:spc-8-12-2017-26

Управление коммуникациями проекта – это процессы, необходимые для обеспечения быстрой и соответствующей генерации, сбора, распространения, хранения, поиска и окончательный анализ информации о проекте. Руководители проекта большую часть времени проводят во взаимодействии с членами команды и другими заинтересованными лицами проекта - внутренними (на всех организационных уровнях) или внешними.[3]

Процессы управления коммуникациями проекта включают следующее:

- Определение заинтересованных сторон
- Планирование метода коммуникаций
- Распространение информации между участниками проекта
- Управление ожиданиями заинтересованных сторон
- Ответность

Планирование коммуникаций состоит в первую очередь в определении информационных потребностей заинтересованных сторон и выявления метода связи, путем ответа на следующие вопросы: кто нуждается в информации, когда она понадобится, как и от кого ее получить для удовлетворения потребностей этих сторон.

В результате коммуникаций во всех организациях независимо от вида, срока и специфики разрабатываемого проекта, возникают различные проблемы на разных этапах реализации этих проектов.

Одной из важнейших причин является недооценка важности коммуникаций: порой сотрудники не сообщают о выполненной задаче и приступают к следующей, тем самым влекут выполнение этой задачи кем-то повторно. Для предотвращения этой причины руководителю важно формировать командный дух в организации. Для этого необязательно прибегать к модному ныне «team building». В любом случае, крайне важно, чтобы каждый сотрудник понимал, что его деятельность, его решения – влияют как на его ближайших коллег, так и на всю организацию в целом.

Следующей причиной, является отсутствие навыков у руководителя своевременно скоординировать работу персонала, а так же не рациональное управление им, внутренними и внешними информационными потоками. Решением данной проблемы является изучение руководителем проекта информационного менеджмента и применение его на практике.

Роль коммуникаций при управлении проектами непосредственно очень важна, но не стоит переоценивать. В данном случае поток информации становится избыточным и срочные задачи теряются в общем потоке, растут временные затраты на поиски, тем самым снижается эффективность, работоспособности в целом.

Так же, немаловажной является проблема качества информации, ее достоверности. При передаче информации в той или иной степени всегда происходит ее искажение. Данную проблему искоренить очень тяжело, поскольку присутствует человеческий фактор, но можно привести к минимуму. Решение данной ситуации зависит во многом от компетентности и опытности руководителя проекта. Сократить искажение полученной информации можно путем проведения постоянных совещаний и кратких отчетов по итогам выполненной работы, где каждый будет высказывать свое мнение и получать новую информацию на прямую.[1]

В заключение можно сделать вывод, что эффективные коммуникации – это необходимое условие успешного функционирования организации, а качество коммуникаций зависит на прямую от навыков, опыта и способностей руководителя проекта. В данной статье мы рассмотрели наиболее важные причины проблем в коммуникациях и их решения.

1. Красковский А.А. Коммуникации в организации. Причины проблем и способы их предупреждения//Студенческий форум:электрон.научн.журн.2017
2. Мельман В.А. Система внутренних коммуникаций в организации //«Провизор».–2008.–№15
3. «Библиография по управлению проектами» Уильям Доу, 2015.

Платонова А.Э., Иванчина О.В.

Управление закупками проекта

*Самарский государственный университет путей сообщения
(Россия, Самара)*

doi:10.18411/spc-8-12-2017-27

idsp: 000001:spc-8-12-2017-27

Условия договоров поставки и принципы организации обеспечения проекта ресурсами – основа управления закупками проекта. Под закупками, с точки зрения проекта, понимается приобретение требуемой продукции или услуги на оптимальных условиях для проекта.[1] Процесс управления закупками необходим для снабжения проекта ресурсами. Системеснабжения проекта ресурсами надлежит:

- послужить гарантией стабильного снабжения проекта материалами, в размерах, определяемых потребителями проекта;
- выстроить материальные условия для постепенного увеличения разнообразия ассортимента продукции;
- наладить заблаговременный выпуск обновленных, конкурирующих видов продукции;

- снизить соотношение материальных затрат и объема продукции производства;
- организовать поставку материалов соразмерно с документацией и методикой исполнения проекта.

Также, необходимо учитывать разнообразные факторы, оказывающие влияние на параметры ресурсов. Требуется описать, как будет происходить снабжение проекта необходимыми материалами, анализировать данные о наличии ресурсов, потенциальных покупателях, источниках и технологиях обеспечения. Необходимо рассмотреть координацию проекта, потребностей в ресурсах и обеспечении ими.

Ещё один важный аспект процесса управления закупками - договор поставки - это письменное соглашение, в рамках которого поставщик, являясь предпринимателем, обязан в определенный срок передать в собственность покупателю продукцию (не в целях личного потребления), а покупатель обязан принять ее и внести плату. [2, с.332]

Успех проекта во многом зависит от правильного выбора поставщиков. Необходимо контролировать ряд вопросов, связанных с этим процессом. Прежде всего, какие именно типы контрактов используются при поставке ресурсов. Если есть необходимость, то следует проводить независимые оценки поставщиков и ресурсов. Важно четко выстроить взаимодействие команды проекта и организации-поставщика, а также заблаговременно разработать стандартные документы и наладить работу с большим количеством поставщиков, чтобы в случае необходимости быстро найти замену. Руководителю проекта нужно понимать, как поставки координируются с другими процессами проекта. Вовремя отвечая на эти вопросы, менеджеры смогут выбрать оптимальные схемы обеспечения предприятия ресурсами, максимально сократить издержки и, в конечном итоге, эффективно управлять проектом и добиваться высоких результатов.

1. Виртуальная учебная среда для профессионального образования. Управление закупками и контрактами в проекте. URL: www.moodle.ginfo-edu.org
2. Балашов, А. И. Управление проектами: учебник для бакалавров / А. И. Балашов, Е. М. Рогова, М. В. Тихонова, Е. А. Ткаченко; под ред. Е. М. Роговой. — М. : Издательство Юрайт, 2013. — 383 с. — Серия : Бакалавр. Базовый курс.

Самарбаева А. Г., Иванчина О.В.
Вопросы управления рисками

*Самарский государственный университет путей сообщения
(Россия, Самара)*

doi:10.18411/spc-8-12-2017-28

idsp: 000001:spc-8-12-2017-28

Управление рисками - одна из самых больших проблем, с которыми сталкиваются сегодня финансовые рынки. Данная проблема играет неотъемлемую роль в любой деятельности предприятия, так как риски присутствуют всегда и везде.

Управление рисками всегда было неотъемлемой частью финансовой деятельности, с 1990 года требования к управлению рисками стали ключевой функцией в банках и других финансовых учреждениях. Уделяя больше внимания тому, чтобы деньги не терялись в неблагоприятных рыночных условиях, отказ контрагента или ненадлежащие меры контроля, системы или люди, управление рисками стало самостоятельной дисциплиной. Управление рисками теперь является главной темой в финансовом секторе [1].

Существует абсолютное требование о создании стратегии риска наряду с эффективными средствами контроля, процедур, процессов и систем для мониторинга и управления рисками. Функции управления и контроля не могут приобретать доходы, но они лежат в основе ведения бизнеса. Руководители бизнеса, ответственные за функцию операций, обязаны обеспечить применение необходимых и успешных дисциплин. Огромный рост использования производных инструментов обусловлен, прежде всего, их ролью в управлении и передаче рыночного и кредитного риска. Сила производных

заключается в их универсальности; структура и характеристики внебиржевых производных ограничены только творчеством аналитиков. Многие компании используют производные инструменты для защиты ценности существующей позиции от неблагоприятных рыночных тенденций [2].

В настоящее время риск является главной темой в финансовом секторе. Существуют три основные категории риска, которые испытывает организация при работе на финансовых рынках. Этими категориями являются рыночный риск, кредитный риск и операционный риск. Рыночный риск - это риск финансового состояния банка в результате неблагоприятных изменений рыночных цен. В широком смысле кредитный риск - это риск того, что контрагент не выполнит обязательства перед финансовым учреждением. Он включает как расчетный, так и предварительный кредитный риск для клиентов по всем продуктам. Операционный риск, варьируется от стихийного бедствия, которое может привести к потере первичного торгового сайта, к разнице в платежных соглашениях по сделке с иностранной валютой. Одной из ключевых методов управления рисками является разделение обязанностей между оперативным персоналом и торговым персоналом. Оперативный персонал, отвечающий за подтверждение и расчет, должен поддерживать отчетную линию, независимую от торговли, когда происходит коммерческое исполнение. На стратегическом уровне совет должен играть ведущую роль в установлении четкой структуры рисков. Он должен определить аппетит к риску бизнеса и наброски, которые могут повлиять на бизнес, и которые он будет стремиться к передаче или изменению путем переговоров, страхования или смены подхода. Принимая этот комплексный подход к управлению рисками, компании могут определить возможности для повышения рентабельности бизнеса либо путем устранения стоимости существующих контрольных задач, либо путем принятия большего риска, когда это необходимо [3].

В заключение отмечу, что в современных рыночных условиях, организация, хочет она того или нет, каждый день сталкивается с рисками. И основная её задача минимизировать их путём учёта и анализа внешних факторов, оценкой последствий, изучением текущих процессов, планирования и управления рисками в организациях.

1. «Управление операционным риском на финансовых рынках» Аманат Хуссейн, 2015г.
2. «Фундаментальный анализ. Виды риска» Тим Орд, 2009г.
3. «Управление операционным риском» Аманат Хуссейн, 2013г.

Таппасханова Е.О., Шугушев А.С.

Взаимосвязь организационной культуры и развития персонала в организации

*Кабардино –Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова
(Россия, Нальчик)*

doi:10.18411/spc-8-12-2017-29

idsp: 000001:spc-8-12-2017-29

В исследованиях как отечественных, так и зарубежных ученых значительное место уделено такой важнейшей категории как организационная культура. Свидетельством тому служат столь разнообразные подходы к ее определению (табл.).

Таблица

Сравнительная таблица основных определений организационной культуры[7]

Авторы	Содержание определений
Определения - характеристики деятельности организации и ее членов	
Д.Олдхэм	Методы выполнения работы и то, как обращаются с людьми в этой организации.
Э.Шейн	Коллективные базовые представления, обретаемые группой в процессе внешней адаптации и внутренней интеграции. Культура и лидерство являются по сути двумя сторонами одной монеты, культуры порождаются лидерами, навязывающими группе свои собственные ценности и представления.

Б.З.Мильнер	Представления и подходы к постановке дела, формы отношений к достижению результатов деятельности.
Определения, содержащие перечисление элементов организационной культуры	
Просто перечисляющие набор компонент, входящих в организационную культуру	
Д.Хэмптон	Понятия, знания, ценности, материальные предметы, формальные законы и неформальные обычаи.
Д.ГибсонД.Иванцевич	Признанные ценности, убеждения, нормы и формы поведения в организации.
Д.Ньюстром и К.Дэвис	Набор разделяемых понятий, ценностей, убеждений, норм.
Ф.Лютенс	Наблюдаемые регулярные формы поведения, нормы (отношение сотрудников к своей работе), доминирующие ценности, философия (принятые в организации отношения сотрудников между собой, отношения к клиентам), правила, организационный климат
Определения, отражающие характер воздействия компонент на организацию	
К.Камерон и Р.Куинн	То, что ценно для организации, каковы стили ее лидерства, язык и символы, процедуры и повседневные нормы, как определяется успех. Все то, что определяет уникальность характера организации.
П.Вейлл	Система отношений, действий, артефактов, которая выдерживает испытания временем и формирует у членов данного культурного общества довольно уникальную общую для них психологию.
Ф.Харрис и Р.Моран	Осознание работниками себя и своего места в организации; способы и язык общения в организации; внешний вид работников, их поведение, верования; организация питания, обучения и развития; отношение ко времени; характер отношений между людьми разного ранга, интеллекта, опыта и т.д.; ценности организации, трудовая этика и мотивация
Д.Элдридж и А.Кромби	Уникальная совокупность норм, ценностей, убеждений, образцов поведения и т.п. которые определяют способ объединения групп и отдельных личностей в организацию для достижения поставленных перед ней целей
Определения, трактующие организационную культуру как целостную категорию	
М.Мескон	Атмосфера или социальный климат в организации
Э.Джакус	Образ мышления и способ действия, которые должны быть усвоены и хотя бы частично приняты новичками, чтобы новые члены коллектива стали “своими”

В работе не стоит задача подробно рассмотреть достоинства и недостатки всех этих подходов. Основная задача здесь – выявить, какова взаимосвязь организационной культуры и обучения персонала в организации.

Организационную культуру можно рассмотреть с двух сторон. С одной стороны, непосредственными носителями культуры являются сами члены организации как носители идей, целей, мотивов, традиций; с другой -- организационная культура сама воздействует на сотрудников и модифицирует их поведение под общепринятые ценности[6].

Организационная культура (далее оргкультура), как известно, выполняет разные функции, однако, основной является упорядочивание всех видов активности, используемых в процессе достижения организационных целей [9].

Одна из основных функций оргкультуры является функция развития, особенно в той ее части, которая связана с образовательным и воспитательным эффектом. В свое

время Бенджамин Франклин заметил, что «если высыпать содержание кошелька себе в голову, никто уже не отберет его у вас». Практика показывает, работодатели, чаще всего, берут на работу таких работников, которые имеют хорошую специальность, высокий уровень общей подготовки, создавая для них в дальнейшем благоприятные условия для роста в профессиональном отношении и карьеры [1].

В организации, в связи с решением данной проблемы, возникает другая проблема – как удержать работников, которые прошли обучение. Для этого, с нашей точки зрения, необходимо устранить те причины, которые приводят к уходу работников в другие организации. Руководство организации должно повышать уровень зарплаты, предоставлять содержательную и ответственную работу, открывать новые перспективы для работника в деле профессионального и карьерного роста, разрабатывать систему различных мероприятий.

Рассматривая значение обучения персонала для развития организации необходимо отметить, что зарубежные компании, в отличие от некоторых российских компаний, тратят на профессиональную подготовку, обучение и переобучение своих сотрудников ресурсы, иногда даже больше своего годового бюджета. По данным экспертов, американские компании тратят на образование собственного персонала более \$50 млрд. Держат заданную планку и в Европе. Во Франции, например, компании тратят до \$30 млрд. в год на обучение, а в Великобритании и того больше – до \$40 млрд.[8].

Представляет интерес рассмотрение японской системы обучения персонала, которая является одной из самых сильных в мире. В этой уникальной стране существуют самые различные системы обучения. Достаточно назвать кружки качества, имеющие множество различных целей, таких, например, как передача опыта, укрепление морального духа, двенадцатилетнюю систему обучения, особые подходы к повышению квалификации персонала, систему ротации и известную систему PDCA.

В статье Новикова П.П. в простой и доступной форме раскрыта особенность внутрифирменной системы профобучения, как составной части рынка труда внутри фирмы, выступающим механизмом, который дает возможность работодателям решать социальные противоречия на предприятии, позволяя работникам предприятия не быть уволенными, а оставаться работать. Но данная система обучения на предприятия может быть только тогда эффективной, если будет осуществлен анализ существующего положения, оценена перспектива и сформирован образ желаемого будущего, будут спрогнозированы изменения, подготовлены проекты изменения и определены сроки и затраты [3].

Чтобы своевременно проводить организационные изменения, прежде всего, необходимо обучать персонал, адаптировать их к изменениям окружающей среды, без чего сложно рассчитывать на то, что в решении этой важнейшей задачи работники поддержат руководство.

Российские компании, несмотря на всю сложность процессов по обучению персонала и повышению его квалификации, особенно в условиях кризиса, ставят их в качестве основных в своей деятельности [2;5]. Наблюдается заметный рост корпоративных университетов и учебных центров. В последние годы наметилась тенденция к созданию систем профессиональной подготовки и непрерывного обучения персонала не только в крупных компаниях, но и в малых и средних компаниях, действующих в таких динамично развивающихся сферах, как информатика и коммуникации. Достаточно успешно российские компании практикуют профессиональную подготовку сотрудников на рабочем месте, в частности, наставничество, ротацию [4].

В повышении квалификации работников очень важно соблюдать определенный баланс между теоретической частью обучения и ее практической частью. Программа обучения должна строиться таким образом, чтобы те слушатели, которые имеют

определенные пробелы в базовом образовании или в управленческой подготовке, или же для них необходимо просто обновить знания, получали соответствующую программу.

Главной задачей содержания как теоретического, так и практического курса должны быть методические рекомендации по применению основных теоретических положений, нормативных и других регламентирующих материалов, техника и технология разработки и реализации организационных решений, современные методы и средства анализа и проектирования организации, приемы и методы подготовки кадров, изучение передового опыта и т.п.

Итак, резюмируя все вышеизложенное, следует отметить, что какова философия и политика, которые провозглашаются, а затем реализуются, высшим руководством организации, таково в ней и отношение к так называемому «человеческому фактору», социальному организму, к обучению персонала и повышению его квалификации.

До сих пор мы рассматривали влияние оргкультуры на обучение персонала, но существует и обратная зависимость. В связи с этим, рассмотрим модель совершенствования организационной деятельности кадров на основе непрерывного обновления знаний. Следует рассмотреть ее отдельные элементы.

Определение задач для руководителей и специалистов должно быть более конкретным, нежели в справочнике должностей служащих или должностной инструкции. В таком перечне задач необходимо указывать, в отличие от должностных инструкций, не вообще, что должен выполнять данный руководитель или специалист, а конкретный круг задач, которые ставятся в целевых программах реструктуризации или выживания организаций.

После определения задач, определяется тот круг знаний, которые необходимы для их успешного решения на данном должностном уровне. Наряду с содержанием необходимых знаний определяется их нормативный уровень по каждому вопросу (теме, дисциплине).

Для практических целей руководителям и специалистам, в анкетах предлагается оценить необходимый и фактический уровень своих знаний по тем или иным вопросам. Рекомендуются такое анкетирование проводить среди директоров и главных инженеров промышленных предприятий, начальников цехов. Всего в анкете можно затрагивать более 65 тем. Необходимо также указать требуемый уровень знаний для нижестоящих и вышестоящих руководителей, специалистов, работающих в смежных подразделениях.

Требование к анкете - должно быть анонимное, однако она должна содержать вопросы о масштабе управляемого или обслуживаемого объекта. В дальнейшем анкеты обрабатываются с помощью ЭВМ. Полученная информация может свидетельствовать о том, что практические руководители и специалисты в основном заинтересованы в освоении современных знаний в области организации и управления или нет.

Данные, полученные с помощью анкетирования, не всегда могут определять нормативный уровень знаний по тем или иным вопросам, однако, они могут служить индикатором при проверке правильности установленных требований к квалификации руководителей и специалистов и определении задач обучения.

После установления требуемого уровня знаний, разрабатываются типовые тематические планы и программы обучения руководителей или специалистов данной должностной категории, которые могут служить одним из модулей для составления общего учебного плана повышения квалификации данного контингента, либо применяться самостоятельно для организации целевой учебы руководителей и специалистов в форме тематических семинаров по данной проблеме.

Переход к изучению фактического уровня знаний контингента определенного должностного уровня возможен после создания такого типового плана и определения нормативного уровня знаний. Опять – таки, решение этой задачи возможно на основе

анкетирования, а также с помощью выборочного тестирования или данных аттестации. Учебный план для данного контингента составляется на основе разницы между нормативным и фактическим уровнем знаний. Распределение же планируемого учебного времени по отдельным темам производится с учетом сложности и объема изучаемого материала.

Считается, что эффективность обучения будет выше, если комплектование групп слушателей будет осуществляться по относительно однородным показателям уровня фактических знаний с соответствующей корректировкой учебных планов. Эти же показатели должны быть положены в основу при дополнительном уточнении учебных планов и глубины раскрытия отдельных ее тем. Основываясь на должностных обязанностях обучаемого контингента, выполняемых ими функций, содержании и требуемого уровня знаний по изучаемой тематике осуществляется выбор форм и методов обучения.

Завершающим элементом модели является реализация полученных знаний в организационной деятельности. Формы обучения и практические разработки слушателей дадут возможность обеспечить кратчайший переход от получения знаний к их применению, оценить степень профессионального роста слушателя. Эти данные затем следует положить в основу аттестации руководителя или специалиста при должностном продвижении или установлении соответствующей категории. Все это приведет к совершенствованию организационной деятельности руководителей и специалистов, одним словом, к совершенствованию организационной культуры.

1. Магура М.И., Курбатова М.Б.. Организация обучения персонала компании. Второе издание, переработанное и дополненное [Электронный ресурс].URL.:[www. eksii.org/8-96578.html](http://www.eksii.org/8-96578.html) (дата обращения 11.11.2017).
2. Мустафаева З.А., Таппасханова Е.О., Таова С.М. Проблемы кадрового обеспечения регионального здравоохранения // Экономика и предпринимательство. 2012. № 4 (27). С. 80-84.
3. Новиков П.П. Зарубежный опыт организации профессионального обучения персонала в современных условиях // Региональные проблемы преобразования экономики. 2011. С. 382 -387.
4. Пальшин К. Сколько бизнес тратит на образование сотрудников Журнал "Компания"[Электронный ресурс].URL.:www. mediajobs.ru/management/ skolko...na...sotrudnikov (дата обращения 14.10.2017).
5. Таппасханова Е.О., Жамбекова Р.Л., Лигидов Р.М. Основные направления совершенствования подготовки кадров для отраслей народного хозяйства региона // Менеджмент в России и за рубежом. 2013. № 6. С. 121-129.
6. Теория организации: учебник для вузов / Под ред. В.Г. Алиева. М.: Экономика, 2003. 398 с.
7. Тихомирова О. Г. Организационная культура: формирование, развитие и оценка. СПб.: СПбГУ ИМТО, 2008. 148 с.
8. Уэйн, Дж.П. Обучение и развитие персонала: лучшие примеры в мировой практике [Электронный ресурс]. URL.:www. www.expo.trainings.ru // conference // archive. (дата обращения 11.10.2017).
9. Фролов С.С. Социология организаций. М.: Гардарики, 2001. С. 125-127.

Федорова Д.С., Иванчина О.В.

Критерии отбора приоритетных проектов

*Самарский государственный университет путей сообщения
(Россия, Самара)*

doi:10.18411/spc-8-12-2017-30

idsp: 000001:spc-8-12-2017-30

Количество предложенных проектов всегда значительно больше, чем позволяют имеющиеся ресурсы. Нужны централизованные процессы, для того чтобы разместить небольшие ресурсы организации именно в те проекты, которые представляют большую ценность, по сравнению с альтернативными проектами. И жизнь организации зависит от процесса, который поможет успешно осуществить эту задачу. Выбор любого

проекта среди имеющихся альтернатив предполагает модель решения на основе конкретных критериев.

Необходимо иметь критерии, которые поддерживают стратегическое направление организации и которые признают и используют все сотрудники организации. Основой успеха проектов является тщательная разработка критериев приоритетного отбора проектов. Как минимум, тщательно отобранные критерии будут способствовать:

- обеспечению открытости процесса отбора проектов;
- достижению консенсуса относительно степени приоритетности тех или иных проектов;
- более эффективному использованию организационных ресурсов;
- формированию портфеля проектов, которые минимизируют риск при имеющемся капитале.

В редких случаях встречаются проекты, которые должны быть обязательно отобраны. Это такие проекты, которые должны быть обязательно реализованы, иначе фирма будет обречена на прекращение существования или, по крайней мере, последствия от нереализации проекта будут весьма печальны. К любому проекту, который попадает под категорию "обязательный", не применяются другие критерии. Практика показывает, что для того, чтобы проект попал в эту категорию, 99% заинтересованных лиц должны дать согласие на осуществление проекта; при этом нет никакого осознанного выбора. Все другие проекты выбираются с использованием критериев, связанных со стратегией организации.

В прошлом почти всегда использовались только финансовые критерии, другие же просто не существовали или игнорировались. Однако в последнее десятилетие наблюдается резкий сдвиг в сторону использования множественных критериев при отборе проектов. Короче говоря, хотя рентабельность и является очень важным критерием, ее одной явно недостаточно.

Часто бывает полезно дать ясное представление об оценках риска и качественных критериях проекта.

Критерии отбора должны отражать критические факторы успеха. Например, торговая корпорация ставит задачу, чтобы на продукты, которым менее четырех лет, приходилось 25% объема продаж компании, а не 20%, как это было раньше. Ее система приоритетов выбора проектов отражает именно эту цель. С другой стороны, неумение выбрать правильные факторы сделает процесс просмотра "бесполезным" для быстрого осуществления.

Эффективные процессы инициации программного проекта во многом определяют его будущую успешность. Недостаточное внимание этой фазе проекта неизбежно приводит к существенным проблемам при планировании, реализации и завершении.

Концепция проекта - это ключевой документ, который используется для принятия решений в ходе всего проекта, а также на фазе приемки — для подтверждения результата.

1. Клиффорд Ф. Грей, Эрик У. Ларсон. Управление проектами: Практическое руководство/ Пер. с англ. — М.: Издательство «Дело и Сервис», 2003. - 528 с.
2. Бурлачков В.К. и др. Внешнеэкономическая деятельность в глобальной экономике. Изд. дом "АТИСО", 2009. - 639 с.

SCIENCEPUBLIC

Научное издание

**Научный диалог:
Экономика и менеджмент**

Сборник научных трудов, по материалам
XI международной научно-практической конференции
8 декабря 2017 г.

SPLN 001-000001-0217-EM

Подписано в печать 10.12.2017. Тираж 400 экз.
Формат. 60x84/16. Объем уч.-изд. л. 5.52
Бумага офсетная. Печать оперативная.
Отпечатано в типографии НИЦ «Л-Журнал»
Главный редактор: Иванов Владислав Вячеславович