

ЦЕНТР РАЗВИТИЯ НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

**ПЕРСПЕКТИВНЫЕ
НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ
ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ:
НОВЫЙ ВЗГЛЯД**

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ

II Международной научно-практической конференции

г. Новосибирск, 10 января, 6 февраля 2018 г.

Под общей редакцией
кандидата экономических наук С.С. Чернова



**НОВОСИБИРСК
2018**

ББК 65я431
УДК 330.341(063)+338.24(063)
П 27

ОРГКОМИТЕТ КОНФЕРЕНЦИИ:

Мингалева Ж.А., профессор кафедры Профессор кафедры Экономики и управления промышленным производством Пермского национального исследовательского политехнического университета (г. Пермь), д.э.н., профессор – *председатель*.

Чернов С.С., заведующий кафедрой Производственного менеджмента и экономики энергетики Новосибирского государственного технического университета (г. Новосибирск), руководитель ЦРНС, к.э.н., доцент – *зам. председателя*.

Арутюнян О.К., профессор кафедры «Публичное управление» Академии государственного управления Республики Армения (Республика Армения, г. Ереван), д.э.н., профессор.

Журавлёва Т.А., профессор кафедры «Налоговое консультирование» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (г. Москва), д.э.н., профессор.

Минакова И.В., заведующий кафедрой Мировой и национальной экономики Юго-Западного государственного университета (г. Курск), д.э.н., доцент.

Янов В.В., заведующий кафедрой «Финансы и кредит» Поволжского государственного университета сервиса (г. Тольятти), д.э.н., доцент.

Шляго Н.Н., профессор кафедры Менеджмента Санкт-Петербургского филиала Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (г. Санкт-Петербург), к.э.н., доцент.

Вайсман Е.Д., профессор кафедры «Экономика и финансы» Южно-Уральского государственного университета (г. Челябинск), к.э.н., доцент.

Белоусова С.В., заведующий лабораторией Экономических методов управления хозяйством отдела региональных экономических и социальных проблем Иркутского научного центра СО РАН (г. Иркутск), к.э.н., доцент.

Старкова Н.О., доцент кафедры Мировой экономики и менеджмента Кубанского государственного университета (г. Краснодар), к.э.н., доцент.

Кушбокова Р.Х., доцент кафедры Экономики и финансов Кабардино-Балкарского государственного университета им. Х.М. Бербекова (г. Нальчик), к.э.н., доцент.

П 27 **Перспективные направления развития экономики и управления: новый взгляд:** сборник материалов II Международной научно-практической конференции / Под общ. ред. С.С. Чернова. – Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2018. – 142 с.

ISBN 978-5-00068-981-3

В сборник вошли материалы секций: «Теория управления экономическими системами», «Макроэкономические проблемы в рыночной экономике», «Менеджмент», «Инновационный менеджмент», «Региональная экономика», «Экономика труда и управление персоналом», «Бухгалтерский, управленческий учет и аудит», «Банковское и страховое дело», «Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами», «Информационно-коммуникационные технологии в управлении предприятием», «Социальные проблемы в рыночной экономике».

Все материалы публикуются в авторской редакции.

Сборник материалов МНПК зарегистрирован в РИНЦ и размещен на сайте Научной электронной библиотеки elibrary.ru (договор № 125-01/2014К от 28.01.2014).

ББК 65я431
УДК 330.341(063)+338.24(063)

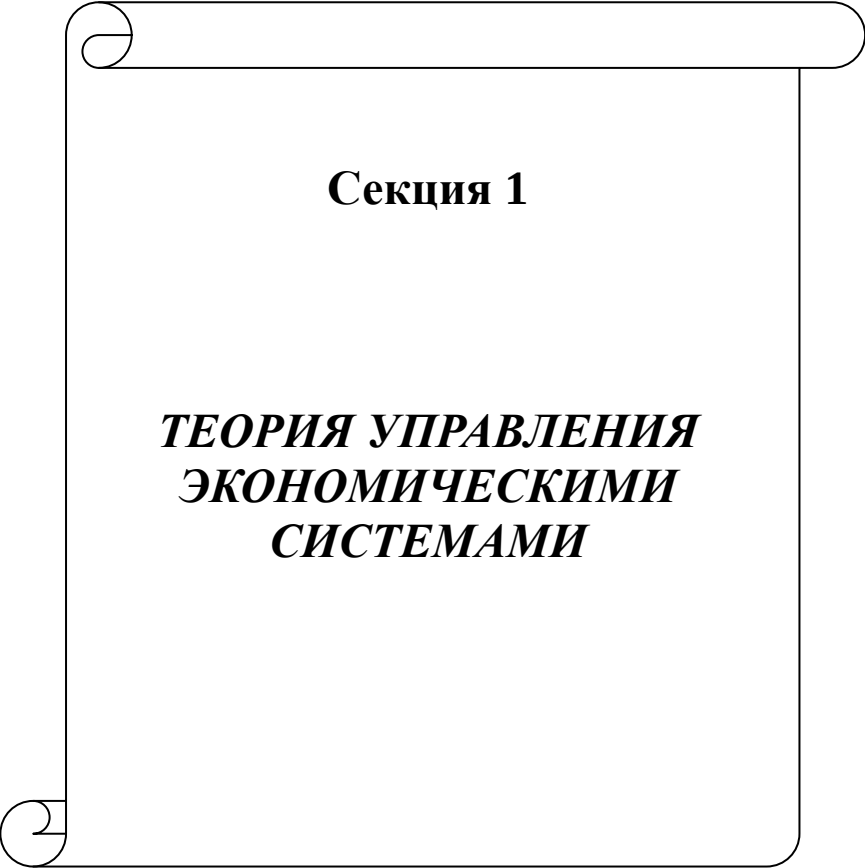
ISBN 978-5-00068-981-3

© Коллектив авторов, 2018

СОДЕРЖАНИЕ

Секция 1. Теория управления экономическими системами	5
<i>Шматков Р.Н., Коньков К.П., Горбунов В.С.</i> Пять этапов экономического развития.....	6
Секция 2. Макроэкономические проблемы в рыночной экономике	11
<i>Солодкая А.М.</i> К вопросу о значении уровня инфляции для экономики Российской Федерации	12
<i>Яцуненко Г.С., Пиджакова А.Е., Пацук О.В.</i> Проблемы оздоровления экономики	16
Секция 3. Менеджмент	23
<i>Маларчук И.А.</i> Современные методы подбора персонала	24
<i>Трошина Е.П.</i> Процесс преобразования организации	29
<i>Фетисова А.Ю., Бухвостов Ю.В.</i> Теоретические основы стратегического планирования на предприятии	34
Секция 4. Инновационный менеджмент	39
<i>Аглицкий И.С., Самолдин А.Н.</i> Игровой подход к организации управления маркетингом инноваций	40
Секция 5. Региональная экономика	45
<i>Пержу А.А.</i> Внедрение агропромышленного кластера в Саратовской области	46
Секция 6. Экономика труда и управление персоналом	51
<i>Шарифьянова З.И.</i> Социальные аспекты управления персоналом на современных предприятиях	52
Секция 7. Бухгалтерский, управленческий учет и аудит	57
<i>Буганов А.А.</i> Особенности организации аналитического учета расходов на продажу	58
<i>Иванюк К.О.</i> Анализ амортизационного имущества банков на примере ПАО «Сбербанк» г. Владивосток.....	63
<i>Попов Ц.Л., Косырев М.С., Домолютченков А.М.</i> Документирование аудиторской проверки	66

<i>Соколова А.И.</i> Анализ и оценка доходов и расходов коммерческой организации на примере ООО «Инновация»	72
Секция 8. Банковское и страховое дело	80
<i>Дусенок В.И.</i> Зарубежный опыт банков в области активных операций и возможность его использования в банках Республики Беларусь	81
<i>Небыков А.П.</i> Влияние глобализации на динамику инновационных процессов в банковском секторе	87
Секция 9. Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами	92
<i>Алдаганова Р.В.</i> Оценка ключевых показателей эффективности логистической деятельности организации	93
<i>Гасанова А.Э., Бабич С.Г.</i> Статистический анализ деятельности предприятий с участием иностранного капитала в РФ	98
<i>Золотова В.А.</i> Генезис концепции инновирования предприятия промышленности России в условиях приватизации	104
<i>Минеева К.Д.</i> Коммерциализация в спорте	113
<i>Шепелева Л.С.</i> Слияние и поглощение как эффективная форма социально-экономической реорганизации высшего образования	117
Секция 10. Информационно-коммуникационные технологии в управлении предприятием	124
<i>Смирнова А.Н., Смирнов А.А.</i> Роль грузовых терминалов в международных транспортных коридорах	125
Секция 11. Социальные проблемы в рыночной экономике	131
<i>Кривенко Н.В.</i> Инновационное развитие организаций здравоохранения как вклад в повышение социально- демографической безопасности региона	132

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a small circular element at the top left and bottom left.

Секция 1

ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

ПЯТЬ ЭТАПОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

© Шматков Р.Н.¹, Коньков К.П.², Горбунов В.С.²

ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет путей сообщения»,
г. Новосибирск

Страны и экономика этих стран развиваются разными темпами, в зависимости от нескольких факторов. В нашей конференции мы обсудим несколько шагов экономического развития Ростоу и рассмотрим другие системы, используемые для определения экономического развития.

Countries and their economies develop at different rates, depending on a number of factors. In this lesson, we'll discuss Rostow's five levels of economic development and look at other systems used to track economic development.

Ключевые слова: У.У. Ростоу, этапы, предпосылки, путь к «зрелости».

Пять этапов экономического развития

Уолт Уитмен Ростоу, также известный как У.У. Ростоу, был экономистом в администрации Линдона Б. Джонсона с 1966-1969 гг. Одна из его самых выдающихся идей – пять этапов экономического развития. В этой модели он предлагает, чтобы страна развивалась на пяти этапах экономического развития.

Каждый из пяти этапов Ростоу основывается на предыдущем этапе, становясь более сложным и интегрированным. В зависимости от экономических сил, время, затрачиваемое на прохождение каждого из этапов Ростоу, меняется. Мы начнем с подробного обсуждения каждого этапа, а затем поговорим о том, как модель Ростоу привела к другим способам измерения развития экономики [3].

Традиционное общество

Первый этап модели Ростоу – традиционное общество. Традиционная стадия общества была распространена до 1700-х годов, когда большинство

¹ Заместитель декана факультета «Мировая экономика и право» по социальной и воспитательной работе, кандидат физико-математических наук, доцент.

² Студент.

стран действовало в относительно стабильном состоянии и производительность труда не увеличивалась и не падала резко. Торговля существовала, например, между Азией и Европой, но она была слишком дорогой, чем было необходимо. Технологии были очень ограничены. У людей был доступ только к хозяйственным инструментам, транспорту и печатному станку. Это означало, что производство товаров является очень интенсивным с точки зрения человеческого капитала, что создало значительные пробелы в неравенстве доходов. Эти страны также в значительной степени полагались на сельскохозяйственный труд, поскольку для поддержания страны требовалось огромное количество рабочей силы [7].

Предпосылки для постиндустриального общества

Между традиционным обществом и постиндустриальным обществом возникает переходный период, в течение которого традиционное общество создает предпосылки для «взлета». Эти предпосылки в основном обусловлены увеличением производительности, например, в Европе в 1700-1800 годах. Появился целый ряд факторов, чтобы повысить производительность труда, например, когда население достигло критической массы, в сельском хозяйстве вырос процент рабочей силы, тем самым это открыло возможности для создания учебных заведений, банков, и рынка предметов роскоши [2].

Постиндустриальное общество

Когда соблюдаются данные предпосылки, страна начинает набирать новые обороты. Образованные люди начинают изобретать новые процессы и инструменты, а доступ к капиталу через финансовые рынки и банки позволяет производить товары и услуги в более крупном масштабе. Это требует другого типа набора навыков от рабочих, поэтому экономика переходит от сельского хозяйства к производству [4]. Это увеличивает заработную плату для всех, отделяя экономическую структуру от структуры царей и слуг до богатого класса, среднего класса и низшего класса.

Путь к «зрелости»

Следующий из пяти этапов Ростоу – путь к «зрелости». По данным Ростоу, данный период протекает на протяжении 60 лет между традиционным

обществом и завершающим этапом, эпохой массового потребления. За этот короткий период, экономика может реинвестировать 10-20 % того, что создается. Улучшаются процессы, улучшается качество жизни, а технологии и новые идеи продолжают играть более важную роль в стране, в то время как расходы на обеспечение потребностей в выживании становятся меньшей частью экономики. Для современной США этот этап происходил после Второй мировой войны, примерно с 1915 года, до 1980 года, когда началась технологическая эра [5].

Эпоха массового потребления

После достижения полного развития экономика достигает зрелости и начинается завершающийся этап, эпоха массового потребления [1]. Посмотрите на США и вы можете наблюдать, как функционирует данный этап. Увеличивается количество и качество продукции и услуг. Страна на данном этапе способна экспортировать продукцию, принося деньги из других стран, которые помогают экономике расти больше, чем фактическое потребление.

Другие способы определения уровня экономического развития страны

Экономисты, в том числе и сам Ростоу, разработали и другие системы для определения уровня экономического развития страны. Одна из которых – концепция экономики первого, второго и третьего мира, трех уровневая система оценки экономики страны. Это понятие пришло из эпохи «холодной войны». Страны первого мира – это те страны, которые достигли, по крайней мере, четвертого этапа Ростоу и работают в условиях свободного рынка или капиталистической экономики [6]. Страны, находящиеся во втором мире – это страны, которые, возможно, достигли зрелости, но они контролируются коммунистами или осуществляют коммунистическую экономическую политику. Страны самого низкого уровня – это страны третьего мира, которые еще не достигли зрелости. Данные страны все еще находятся в традиционной стадии или начинают искать предпосылки для взлета.

Из-за глобализации и того, как многие страны ускорились через пять этапов Ростоу, в зависимости от природных ресурсов или людских ресурсов, которые они могут предложить, идея экономики первой, второй и третьей стран

сегодня менее популярна среди экономистов. Эти термины и идеи были замечены концепцией более развитых стран и менее развитых стран.

Экономисты размещают страны в континуум между более развитыми странами и менее развитыми странами, принимая несколько факторов во внимание. Более развитая страна – это страна, имеющая инфраструктуру и капитал как производитель и страна – потребитель, в то время как менее развитая страна базируется на одном из ранних этапов Ростоу, выделяя значительную часть своих ресурсов на сельское хозяйство и выживание. Континуум между менее развитыми странами и менее развитыми полезен, полезен, потому что экономисты могут просматривать все страны и размещать их в этом списке. Эта концепция также может быть использована в контексте обсуждения экономики региона или континента.

Заключение

Этапы экономического развития, впервые разработанные У.У. Ростоу, описывают пять этапов развития общества по мере его развития. Модель призвана показать, как традиционное общество, основанное на выживании и использующее свой труд в первую очередь для сельского хозяйства, может стать обществом массового потребления, которое пользуется передовыми технологиями и чрезвычайно высокой производительностью.

Пять этапов Ростоу также соответствуют идее более развитых стран и менее развитых стран, два списка, которые заменили идею стран первого, второго и третьего мира. Хотя термины «страна первого мира» и «страна третьего мира» по-прежнему используются, такие определения, как более развитые страны и менее развитые страны имеют преимущество в применении на различных уровнях анализа.

Список литературы:

1. Шматков Р.Н. Аксиологические аспекты проблем качества высшего профессионального образования в условиях рынка / Р.Н. Шматков // Вестник Сибирского государственного университета путей сообщения. Вып. 24. – Новосибирск: Изд-во СГУПС, 2010. – С. 68-81.
2. Шматков Р.Н. Значение методологической функции философии образования при анализе реформ отечественного высшего образования / Р.Н. Шмат-

ков // Вестник Сибирского государственного университета путей сообщения. – Новосибирск: Изд-во СГУПС, 2011. – Вып. 25. – С. 67-75.

3. Шматков Р.Н. Антикризисное управление экономикой путем формирования интеллектуального капитала работников / Р.Н. Шматков // Вестник Сибирского государственного университета путей сообщения. – Новосибирск: Изд-во СГУПС, 2012. – Вып. 27. – С. 127-131.

4. Шматков Р.Н. Диалектика качества общего и профессионального образования / Р.Н. Шматков // Вестник Сибирского государственного университета путей сообщения. – Новосибирск: Изд-во СГУПС, 2013. – Вып. 29. – С. 158-164.

5. Шматков Р.Н. Инновационные методы подготовки школьников к итоговым государственным экзаменам, направленные на повышение качества образования / Р.Н. Шматков // Вестник Сибирского государственного университета путей сообщения. – Новосибирск: Изд-во СГУПС, 2014. – Вып. 31. – С. 226-229.

6. Шматков Р.Н. Основная причина кризиса российской экономики – кризис качества воспитательной функции образования / Р.Н. Шматков // Новые тенденции развития общественных наук / Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. – Ростов-на-Дону, 2015. – № 2. – С. 45-48.

7. Шматков, Р.Н. Основные пути управления качеством транспортного образования / Р.Н. Шматков // Основные проблемы общественных наук / Сборник научных трудов по итогам IV Международной научно-практической конференции. – Волгоград, 2017. – № 4. – С. 15-18.

Секция 2

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

К ВОПРОСУ О ЗНАЧЕНИИ УРОВНЯ ИНФЛЯЦИИ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

© Солодкая А.М.¹

Уральский федеральный университет имени первого Президента России
Б.Н. Ельцина, г. Екатеринбург

В статье рассмотрены основные аспекты вопроса инфляции в национальной экономике РФ, раскрыты основные причины и возможные последствия ее снижения по итогам 2017 года, показана взаимосвязь уровня инфляции и величины ключевой ставки.

Ключевые слова: инфляция, дефляция, ключевая ставка.

На протяжении уже не одного десятилетия одним из наиболее обсуждаемых вопросов в экономике Российской Федерации является уровень инфляции.

Инфляция – это рост уровня цен или, иными словами, обесценивание денег, то есть с ростом уровня инфляции на ту же сумму денег можно приобрести все меньше товаров.

Данная тема является особо острой для россиян в связи с «болезненным» переходом от плановой экономики к рыночной, при котором цены, освободившись от государственного контроля, выросли в 26 раз, а также последующим кризисом 1998 года, когда инфляция на фоне дефолта Правительства по своим финансовым обязательствам и последующей девальвации составила 84,5 % [1].

По сравнению с последним десятилетием прошлого века уровень инфляции в 2000-х гг., значения которой представлены на рисунке 1, относительно снизился и стабилизировался.

Однако проблема инфляции в РФ долгие годы сохраняет свою неизменную актуальность, а её факторы очень разнообразны. На протяжении всех этих лет ЦБ РФ ведет активную борьбу с инфляцией, стремясь снизить ее уровень по причине нарастания социально-экономической напряженности в обществе.

Очевидно, что на снижение инфляции нужно время и благоприятная конъюнктура рынка, что значительно осложнило для регулятора выполнение для регулятора данной задачи.

¹ Магистрант.

Также стоит отметить, что при слишком ожесточенной борьбе с инфляцией существует опасность перенесения акцента на ограничительную денежно-кредитную политику, еще более сдерживающую экономический рост, что может обернуться новыми рисками для экономики и банковской сферы.

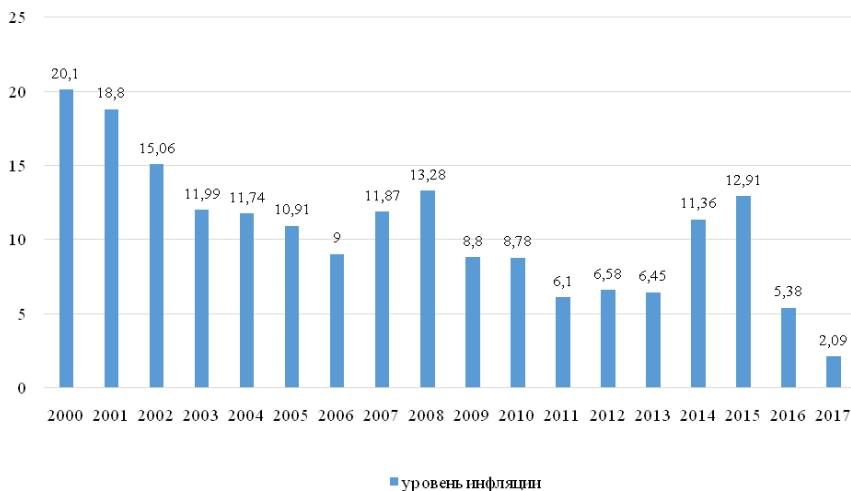


Рис. 1. Уровень инфляции в РФ в 2000-2017 гг., %

За последние 17 лет российская экономика испытала на себе 2 крупных экономических кризиса, которые, как видно из рисунка 1, сопровождались резким и значительным увеличением уровня инфляции.

Разразившийся в 2007-2008 г. мировой экономический кризис привел к росту инфляции на 4,28 %.

В 2011 были приняты основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2012 год и период 2013-2014 годов, согласно которым в данный трехлетний период деятельность ЦБ должна быть сосредоточена на последовательном снижении инфляции, а в более отдаленной перспективе – на поддержании стабильно низких темпов роста цен (стабильности цен), т.е. таргетировании инфляции.

Однако в 2014 году усилились неблагоприятные тенденции развития мировой экономической конъюнктуры, которые впоследствии осложнились для страны сложившейся политической ситуацией и санкциями, что обернулось девальвацией и волатильностью курса национальной валюты. Для стабилизации темпов инфляции ЦБ РФ был вынужден прибегнуть к повышению ключевой ставки до 17 % [2].

На рисунке 2 показана взаимосвязь динамики уровня инфляции и величины ключевой ставки. Из данного графика видна прямая взаимосвязь изменения уровня инфляции и уровня ключевой ставки. Низкие процентные ставки не подталкивают инвесторов хранить деньги на депозитах, а доступность кредитов приводит к увеличению производств и сокращению безработицы, но повышению инфляции. И наоборот [3].

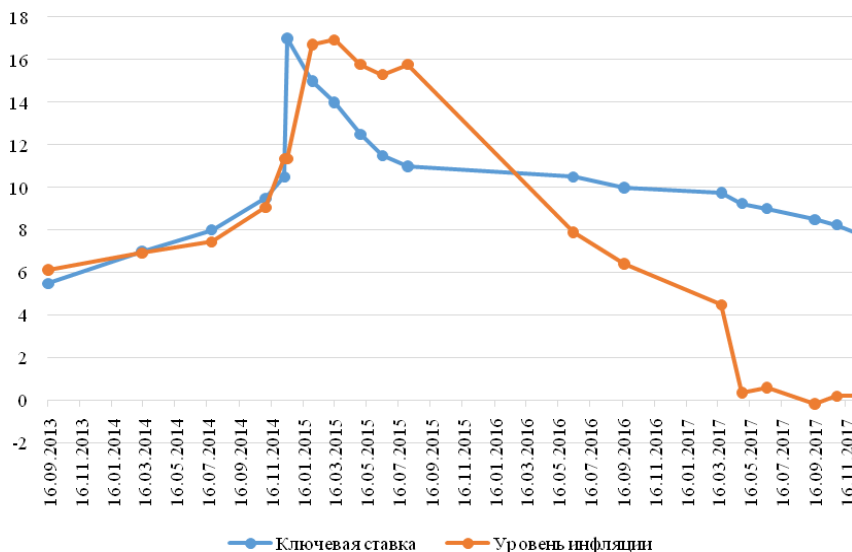


Рис. 2. Взаимосвязь уровня ключевой ставки и уровня инфляции

По мере стабилизации экономической ситуации и продолжении жесткой денежно – кредитной политики со стороны ЦБ РФ уровень инфляции снижался и по итогам 2017 г. достиг своего исторического минимума. Однако так ли это хорошо для экономики?

В декабре 2014 года на фоне стремительного взлета курса доллара повышение ключевой ставки и сжатие ликвидности поставило серьезную преграду росту цен. Впоследствии, несмотря на замедление инфляции, ЦБ не торопился со снижением ставки. На данный момент разница между размером ставки и инфляцией достигла рекордных 5 %. Данную политику зачастую подвергают критике, так как при высокой ставке ограничивается объем кредитования в стране, и это ведет к спаду.

Также на снижение инфляции оказало влияние стабилизация и снижение курса доллара, который за последний год потерял более 10 процентов к

рублю, что привело к уменьшению цен на импортные товары. Помимо этого, население стало меньше потреблять – в начале 2017 года потребительские расходы россиян рухнули до пятилетнего минимума. В последующие месяцы, несмотря на некоторое улучшение ситуации в экономике в целом, потребительские расходы почти не росли, что связано с падением реальных доходов на 1,4 % и недостаточной доступности кредита. Кроме того, свой вклад внесли высокие урожаи за последние два года, что увеличило наполняемость рынка продовольствием.

Таким образом, инфляция была замедлена из-за совокупности множества факторов. С одной стороны, низкий уровень инфляции – это основа нормального функционирования всей экономики, следовательно, вся деятельность ЦБ РФ в денежно-кредитной сфере, использование специальных инструментов имеют своей конечной целью её снижения и поддержания на соответствующем уровне. Но с другой стороны есть также и неоднозначные последствия.

При сохранении тренда на снижение инфляции экономика может столкнуться с переходом в стадию дефляции, с которой уже много лет борются Япония и страны Европы. Дефляция опасна тем, что при падении цен население не торопится тратить свои денежные средства, даже не неся их в банковскую систему в ожидании дальнейшего роста их покупательской способности, всё это приводит к удорожанию кредитов и дальнейшим массовым дефолтам. Российские регуляторы сдерживать рост цен более или менее научились, но опыта борьбы с дефляцией у них нет. Только снижением ключевой ставки или дополнительной эмиссией в такой ситуации не обойтись, будет необходим целый комплекс мер монетарного воздействия, для разработки которых потребуется немало времени, за которое экономика может еще более существенно замедлиться.

Однако стоит отметить, что несмотря на снижение инфляции в стране граждане не почувствовали на себе этого эффекта, по словам главы ЦБ РФ Эльвиры Набиулиной, это связано с тем, что после многолетнего роста инфляции россиянам тяжело воспринять, что инфляция наконец-то снижена, а также с тем, что в отличие от органов статистики люди не фиксируют точные значения цен из месяца в месяц и помимо этого товары ежедневных покупок, прежде всего плодоовощная продукция, где цены в течение года очень колеблются, и люди замечают рост цен больше, чем снижение цен или когда цены растут меньше. Немаловажным для регулятора является управление не только уровнем инфляции, но и уровнем инфляционных ожи-

даний. Так, например, в декабре 2017 г. Уровень инфляции составил 2,6 %, а инфляционные ожидания – 8,7 % [2].

Таким образом, крайне низкая инфляция последних месяцев является определенно новым периодом развития российской экономики. Иными словами, пока эффект от данного снижения и дальнейшее развитие событий являются неопределенными, а привычные методы регулирования скоро перестанут работать.

Однако, по мнению большинства экономистов, вероятность попадания в дефляционную спираль для России очень мала, так как данное снижение инфляции является краткосрочным, благодаря действию удачной совокупности фактов.

Какой же сценарий реализуется в итоге – инфляционный, дефляционный или же произойдет стабилизация роста цен на оптимальном уровне – пока неизвестно, как будут развиваться события нам покажет наступивший год.

Список литературы:

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>.
2. Официальный сайт Центрального банка РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>.
3. Карявкина В.Г. Влияние инфляции на процентную ставку // Эпоха науки. – 2016. – № 8. – С. 25-30.

ПРОБЛЕМЫ ОЗДОРОВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКИ

© Яцуненко Г.С.¹, Пиджакова А.Е.¹, Пацук О.В.²

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

В основе развития и совершенствования чего-либо лежит конкуренция, которую сводит к нулю национализация предприятий в любой отрасли. В нормальной ситуации банковский сектор сохраняет баланс, который предполагает получение прибыли банком и оказание помощи

¹ Студент.

² Доцент кафедры Менеджмента, кандидат экономических наук, доцент.

в росте экономики через кредитование частных лиц и бизнеса. На сегодняшний день в России наблюдается дисбаланс в сторону извлечения банками прибыли: ставки по займам остаются крайне высокими, платежеспособность населения падает, а более половины должников оформляют новые кредиты для выплаты старых, в связи с чем, анализ причин неэффективности экономики является особенно актуальным.

Ключевые слова: оздоровление экономики, кредиты, банковский сектор, финансовая нестабильность.

С течением времени хорошо работавшие ранее модели и методы в лобой отрасли рано или поздно исчерпывают себя. Особенно заметно проявление этого свойства на примере экономики, ведь на сегодняшний день архаичные методы управления и регуляции не отвечают высоким темпам развития технологий и мировой экономики. Отказ от участия в конкурентной борьбе на мировых рынках и нежелание следовать за глобальными трендами неизбежно приводят к кризису в экономической системе. Результатом изоляционизма зачастую становится общая неэффективность экономики, которая влечет за собой падение уровня качества жизни граждан, что и можно наблюдать в РФ [1].

На фоне этих событий количество выданных необеспеченных кредитов, по данным национального бюро кредитных историй, возросло за первые восемь месяцев 2017 года почти на 30 %, превысив сумму в 200 миллиардов рублей [2]. В случае дальнейшего уплотнения банковского сектора, государство не получит ничего, кроме неработоспособной системы кредитования и постоянно нуждающихся в финансовой поддержке госбанков; потребители же, в свою очередь, получают снижение уровня банковских услуг и повышение ставок по займам [3].

За последние четыре года многие банки в России были лишены лицензии под эгидой очистки банковского сектора. В середине 2017 года Банк России заявил о завершении процедуры, но в скором времени проблемы начались у банка «Открытие» и Бинбанка, которые входят в список 15 крупнейших по объемам активов банков в стране. Основной причиной для проведения санации послужила финансовая нестабильность организаций, которая была вызвана агрессивной стратегией развития, предполагающей поглощение банков, испытывающих такие трудности.

Важно отметить, что осуществление данной стратегии началось еще в 2014-2015 годах, и предполагало возврат экономики страны к росту, чего так

и не произошло. Незадолго до введения временной администрации вышеуказанные банки сами участвовали в санации банка «Траст» и ОАО «РОСТ БАНК», а значит, регулятор на тот момент считал их состояние достаточно устойчивым для участия в спасении от банкротства прочих организаций. По заявлению Центрального банка, проблемы банка «Открытие» были известны ему с осени 2016 года.

Помимо этого, банки обязаны отчитываться перед Центральным банком о своей деятельности, и предоставление ложных сведений, согласно федеральному закону № 395-1, влечет за собой отзыв лицензии. Также существует мнение, что имело место хищение средств вкладчиков путем кредитования аффилированных предприятий, что усугубило и без того тяжелую ситуацию с недостаточностью капитала в организации. Если бы подобная ситуация являлась единичным случаем, это можно было бы списать на недобросовестность управленцев банков [4]. Однако, учитывая явную схожесть сценариев исчезновения банков (давно известные проблемы, санация, ликвидация), можно дать лишь два объяснения происходящему: либо сотрудники и руководство регулятора крайне некомпетентны, либо же все вышеописанные события являются частью стратегии по национализации банковского сектора.

Регулятор допускает, что санируемые в данный момент банки будут проданы на бирже после проведения процедуры восстановления, но решится ли какой-либо частный банк, у которого хватит средств для сделки, приобрести проблемный банк под маркой оздоровленного, при текущей экономической ситуации, – довольно спорный вопрос. В то же время государственные банки могут позволить себе подобные приобретения и, несмотря на убыточность, имеют высокие оценки в рейтинге надежности. Объясняется этот, казалось бы, парадокс наличием государственной поддержки [5]. Ведь частные финансовые организации вынуждены поддерживать конкурентоспособность собственными силами, чего нельзя сказать о государственных банках, на поддержку которых, по данным Fitch, за последние четыре года было выделено около 2 триллионов рублей из бюджета, Фонда национального благосостояния и докапитализации через облигации федерального займа. Единственный пример прибыльного госбанка – Сбербанк; у ВТБ, АО «Россельхозбанк», Внешэкономбанка и прочих, значительная часть капитала сформирована из государственных средств.

Примером уровня неэффективности, к которому способна привести монополизация отрасли, может выступить нефтегазовый сектор. Компания

ПАО НК «Роснефть», которая в 2013 году завершила консолидацию ТНК-ВР, а в 2016 году приобрела ПАО АНК «Башнефть», на данный момент имеет долю рынка нефтедобычи приблизительно в 36 %. Это большая цифра по сравнению с США, которые занимают третье место в мире по объему добычи углеводородов, где у крупнейших компаний рыночная доля не превышает 5-7 %. По данным отчетности «Роснефти», чистая прибыль предприятия за 2016 год упала на 51 %, а за первое полугодие 2017 года – на 20 %. И если падение 2016 года можно объяснить падением цены нефти марки Urals до 27 долларов за баррель, то в 2017 году следует искать иную причину, так как цена за первое полугодие не опускалась ниже 44 долларов за баррель. Причина кроется в падении объемов добычи, которые составили 15,4 тонн в сутки в 2013 году и 10,6 тонн в сутки в 2016 году в среднем на одну скважину с учетом всех поглощенных компаний.

Падение эффективности добычи произошло почти на треть, а в первой половине 2017 года среднесуточная квартальная добыча продолжила сокращаться. На фоне падения доходов и эффективности добычи возросли издержки на разведку, добычу и переработку энергоносителей, а суммарные обязательства компании по займам и предоплате выросли в полтора раза, преодолев планку в 5 триллионов рублей. В то же время бонусы управленцев «Роснефти» за первый квартал 2017 года выросли в сто раз по сравнению с аналогичным показателем в 2016 году и составили совокупно 1,5 миллиарда рублей [6].

Другой организацией, «потрясающую неэффективность» которой признал глава федеральной антимонопольной службы, является ПАО «Газпром». Одним из выдающихся примеров невозвратных инвестиций является активное строительство газопроводов, многие из которых остаются недозагруженными, а значит, сроки их окупаемости существенно увеличиваются. После определенного момента статистику о загруженности магистралей вовсе прекратили публиковать. ПАО «Газпром» также регулярно попадает в поле зрения федеральной антимонопольной службы, претензии которой были связаны, в первую очередь, с поддержанием на рынке завышенных цен на дизельное топливо и авиационный керосин, а также с проведением тендеров на закупку труб большого диаметра, которые приобретались по завышенной цене.

В 2015 году ПАО «Газпром» был вынужден из-за критики антимонопольной службы отменить тендеров на 156 млрд. рублей. По результатам

первого полугодия 2017 года чистая прибыль компании снизилась на треть, а совокупность долговых обязательств превысила 3 триллиона рублей. По разным оценкам доля ПАО «Газпром» на внутреннем рынке страны составляет 65-68 %, однако в экспорте компания является монополистом, сдерживая конкурентоспособность России как экспортера сжиженного природного газа в Европе. И если раньше борьба за поставки энергоносителей шла не так остро, то теперь на рынке Европы наращивают присутствие США и Катар.

В то же время многие цивилизованные страны активно вводят в эксплуатацию все новые источники энергии и планируют сократить, вплоть до полного запрета, использование двигателей внутреннего сгорания, к чему располагает растущий интерес потребителей к электромобилям и гибридным автомобилям. В ситуации неуклонно возрастающего давления на страны-экспортеры энергоносителей, для сохранения конкурентоспособности необходимо постоянно повышать эффективность добычи и переработки ресурсов.

В России традиции неэффективности нефте- и газодобычи берут начало в СССР. Когда несовершенство технологий не позволяло вести выгодную добычу тех или иных ископаемых, такая не до конца выработанная скважина попросту затапливалась. В США же подобные месторождения консервировались до момента развития технологий, которые позволили бы сделать добычу рентабельной. Отделы, занимающиеся моделированием гидравлического разрыва пласта, позволили открыть старые скважины и продолжить прибыльную добычу.

Особое место среди госкомпаний занимает крайне неэффективная и одновременно невероятно многопрофильная корпорация «Ростех». Основная причина низкой результативности предприятия – его исполинские размеры. «Ростех» включает в себя свыше 650 компаний, которые в разных долях разделены на кластеры авиастроения, электроники, биологии, автомобилестроения, обороны, общего машиностроения и другие.

По причине масштабов компании, полная отчетность за 10 лет ее существования не была опубликована ни разу, однако неэффективность подобного подхода понятна из соображений здравого смысла и на примере составных частей, вроде автоконцерна «АвтоВАЗ». Объединение подобного числа организаций крайне маловероятно в естественной рыночной среде, а значит, не является нормальным, как и стремление захватить сразу несколько направлений производства.

Во многом доход корпорации обеспечивается за счет госзаказов, однако не обходится и без господдержки. Отчеты о деятельности отдельных фирм, входящих в состав корпорации «Ростех», позволяют сделать вывод о том, что одни предприятия содержат другие, а отсутствие полного отчета не позволяет точно определить, что на самом деле приводит к росту прибыли в ежегодных отчетах о выручке и прибыли, ведь организация продолжает наращивание числа активов. В то же время банки вынуждены давать отсрочки по займам компаниям «Ростеха», что негативно сказывается на ситуации в сфере кредитования [7].

Список неэффективных предприятий можно продолжать практически до бесконечности: ОАО «Объединенная авиастроительная корпорация», ОАО «РЖД», АО «Объединенная судостроительная корпорация», и так далее. Всех их объединяет крайняя недостаточность конкуренции. Особенно это касается оборонной промышленности, в которой цена изделия порой может быть завышена в 10 раз и более. И хотя для оборонно-промышленного комплекса объединение в корпорации может быть оправдано необходимостью централизации управления, всегда остается место для внесения элемента борьбы, как это делается в других странах, где побеждает товар с наилучшим соотношением цены и качества. Для всех прочих предприятий, необходимо снизить обороты господдержки и позволить рынку расставить все по местам.

Интересно то, что доля государства в экономике оценивается федеральной антимонопольной службой в 70 %, в то же время министерство финансов признает неэффективность 70 % экономики РФ [8]. Разумеется, что повышение эффективности и оздоровления экономики в целом – комплексная задача, включающая в себя множество других мер, вроде снижения налоговой нагрузки на малый бизнес и возврата к справедливому судопроизводству, а потому не может быть рассмотрена в отрыве от этих составляющих. Важно понимать, что государство не имеет собственных средств, и неэффективность каждого национализированного элемента оплачивается средствами налогоплательщиков прямым или косвенным образом через налоги, или стимулирование инфляции путем печати необеспеченных рублей.

Список литературы:

1. Кризисная экономика современной России: тенденции и перспективы / А. Абрамов, Е. Апевалова, Е. Астафьева [и др.]; науч. ред. Е.Т. Гайдар. – М.: Проспект, 2010.

2. Национальное бюро кредитных историй [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.nbki.ru>.
3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>.
4. Государству приходится спасать свои банки [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/finance>.
5. Рейнхарт К.М., Рогофф К.С. На этот раз все будет иначе. Восемь столетий финансового безрассудства / Кармен М. Рейнхарт, Кеннет С. Рогофф [пер. с англ. Д. Стороженко]. – М.: Карьера Пресс, 2011.
6. Отчетность Роснефти [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.rosneft.ru/Investors/statements_and_presentations/Statements.
7. Технологии поглощения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.profile.ru/economics/item/119660-tekhnologii-pogloshcheniya>.
8. Минфин признал неэффективность 70 % российской экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.finanz.ru/novosti>.

Секция 3

МЕНЕДЖМЕНТ

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ПОДБОРА ПЕРСОНАЛА

© Малярчук И.А.¹

ФГБОУ ВО Самарский государственный экономический университет,
г. Самара

В статье перечислены разнообразные методы подбора персонала, как традиционные, так и новые, нестандартные. Рассматривается важность выбора подхода и его эффективного применения.

Ключевые слова: персонал, метод, поиск, отбор.

Любая организация, компания или фирма периодически испытывает потребность в подборе новых сотрудников. Методы подбора персонала, однако, у всех разные и зависят от множества причин, начиная от общей численности персонала и текучки на предприятии и заканчивая профессионализмом менеджера по подбору кадров.

В условиях рыночной экономики качество персонала стало главным фактором, определяющим выживание и экономическое положение российских организаций. Тщательность отбора гарантирует качество людских ресурсов, которое во многом определяет возможность и эффективность дальнейшего использования. Работа любой организации неизбежно связана с необходимостью комплектования штата. При этом одной из центральных задач является отбор кадров. Отбор новых работников не только призван обеспечить режим нормального функционирования, но и закладывает фундамент будущего успеха организации. Найм персонала является целым комплексом организационных мероприятий, которые включают в себя такие этапы, как набор и оценка кадров, отбор соискателей, а также их дальнейший прием в штат предприятия.

Высокий профессионализм сотрудника, занимающегося наймом персонала, предполагает наличие глубоких знаний в области экономики и права, психологии и социологии. При этом следует использовать определенные методы подбора персонала. Какой из них выбрать, организация решает сама [1].

¹ Студент 2 курса Факультета магистратуры, программа «Управление развитием бизнеса». Научный руководитель: Трошина Е.П., кандидат экономических наук, доцент.

Далее рассматриваются основные методы подбора персонала, которые используются в условиях современной действительности, как коммерческими структурами, так государственными и муниципальными предприятиями:

– Внутренние методы подбора персонала.

Методы поиска и подбора персонала можно поделить на две группы – внутренние и внешние. Внутренние способы подбора персонала предполагают наличие в компании кадрового резерва, когда поиск ведется внутри организации. При появлении вакансии (в связи с расширением предприятия и введения новых должностей, или ротацией сотрудников внутри компании), руководство обращает свой взор на уже имеющихся сотрудников. И если компания активно пропагандирует возможности карьерного роста, то это дает ей гарантию сохранения сильного кадрового резерва.

– Внешние методы поиска персонала.

Одним из самых современных методов подбора персонала, становящимся в последнее время все более привлекательным для фирм, является технология подбора персонала через рекрутинговые агентства, например, поиск кандидатов через интернет. Сайтов предоставляющих возможность подать объявление, как компаниям о вакантной должности, так и соискателям задающим вопрос, где можно найти работу, сегодня большое множество. Это могут быть сайты освещающие рынок труда, сайты печатных изданий или рекрутинговых агентств.

Еще одним средством массовой информации и все еще пока остающимся традиционным методом подбора персонала для многих организаций является размещение объявлений, как в специализированных, так и в непрофильных печатных изданиях.

Размещение объявлений на радио и телевидение в больших городах относительно затратный способ поиска персонала, но в провинции размещение такой информации на местных студиях радио и телевидения стоит не так много, там этот метод уже утвердился как один из самых эффективных.

Самый распространенный способ поиска персонала это так называемый «столбовой» метод – расклейка объявлений на заборах, стенах домов, фонарных столбах и остановках. Он отлично подходит при массовом найме неквалифицированных работников.

В мегаполисах очень популярным способом пополнения кадрового состава является участие в ярмарках вакансий. При ответственном подходе к

этому мероприятию фирма получает шанс привлечь внимание огромного количества потенциальных сотрудников.

Также, нельзя не упомянуть государственную службу занятости, которая как раз таки и создана для того, чтобы помогать безработным и подбирать организациям нужные кадры. Следует сказать, что потенциал у этой структуры колоссальный, но применение он находит от силы на треть. Все дело в том, что непрозрачность экономики многих частных российских компаний и фирм, не позволяют им в полной мере сотрудничать с государственной службой, где они оказавшись заложниками ситуации вынуждены искать только низкооплачиваемый персонал. Эта общеизвестная истина сформировала в среде соискателей низкую степень доверия к службе занятости [2].

Наряду с традиционными методами подбора персонала, были выявлены и нестандартные, креативные методы, существенно улучшающие качество рекрутинга.

Творческий подход в поисках источников подбора важен по трём основным причинам:

1. Использование уникального и эффективного источника обеспечит конкурентное преимущество.
2. Выделение из общей массы.
3. Источники для активных кандидатов – если фокусироваться на источниках подбора активных кандидатов, можно упустить 80 % работающих кандидатов, которые не ведут активный поиск работы.

Ниже представлены примеры креативного подхода к поиску специалистов:

1. Использование видеоигр.

Исходя из анализа различных практик, было выявлено, что все больше компаний используют видеоигры для найма сотрудников. Такой метод позволяет идентифицировать потенциальных кандидатов, ставя реальные проблемы, которые требуют определенных навыков.

Игра «Почетная работа».

Одним из примеров нестандартного подхода к подбору персонала является компания Mitre Corp., в которой было замечено, что ее трудовые ресурсы стареют, она решила привлечь молодой кадровый потенциал. Определив, что 90 % ее целевой аудитории использует видеоигры, компания разработала игру, чтобы заинтересовать молодых людей.

В игре «Почетная работа» игроки становятся участниками виртуального тура по рабочим местам Mitre Corp. и проводят день в роли менеджера проектов, выполняя задачи, которые, как правило, прописаны в должностной инструкции специалиста.

Благодаря такому ходу компания не только пополнила штат талантами, но и повысила репутацию среди молодых специалистов. В течение первых трех месяцев после выпуска игры на сайте Mitre насчитывалось более 5 200 посещений, зарегистрировались более 600 игроков из 48 штатов Америки и 25 стран.

2. Поиск специалистов «втайне».

Скрытая реклама о работе: когда автомобильной компании Volkswagen нужны были талантливые механики, она послала «секретных» сотрудников, чтобы те доставляли автомобили с повреждениями в ремонтные мастерские по всей Германии. На ходовом устройстве каждого автомобиля крепилось объявление о работе. Необычное размещение объявлений о работе сделало Volkswagen инновационной компанией и привлекло много талантливых механиков.

3. Проведение конкурса.

Маленькие компании и стартапы часто теряют талантливых кандидатов, потому что более крупные и известные конкуренты имеют возможности предложить соискателям более интересные условия.

Разработчику видеоигр Red5 пришлось соревноваться за таланты со многими крупными компаниями. Размещая объявления о работе и принимая участие в ярмарках, Red5 оказывалась непосредственно рядом с серьезными конкурентами, на фоне которых терялась.

Штат из 20 человек в Red5 составил список 250 ведущих разработчиков игр и потратил четыре месяца на то, чтобы изучить все, на что каждый из них был способен в профессиональном плане. Они играли в их игры, подписывались на их блоги и социальные сети. В результате кадровый потенциал сократился до тех кандидатов, работающих с мультипликацией и техниками, которые компания хотела использовать в своих играх. Каждый «кандидат мечты» получил iPod с персональной гравировкой и оригинальной упаковкой. Основатель Red5 записал персональное сообщение на каждый плеер, в котором говорилось о прошлой работе кандидата и сообщалось о том, что его приглашают в Red5.

Более 90 человек из 100 ответили на предложение. Творческий подход произвел сильное впечатление на СМИ, о неизвестной компании Red5 стали много писать.

4. Организация соревнования.

Когда на открытую позицию от кандидата требуются определенные навыки, вы можете быстро устать от просеивания многочисленных резюме от неподготовленных претендентов.

Следующие три компании предложили проблемы или задачи, решение которых требовало от кандидатов необходимых для компании умений. Полученные результаты показали, насколько квалифицирован претендент и заслуживает ли его кандидатура дальнейшего рассмотрения.

В 2010 году SeatGeek, крупнейший в мире сервис по поиску различных мероприятий, искал любопытных и талантливых кандидатов, готовых присоединиться к команде. Чтобы начать поиск, SeatGeek сделал вызов талантливым разработчикам: взломайте веб-сайт SeatGeek, чтобы выслать нам свое резюме.

SeatGeek применил этот прием при пополнении штата специалистов по продажам и найме офисных управленцев, прося кандидатов анализировать некоторые данные компании, публиковать пост в блоге и продвигать этот пост через социальные медиа. Создавая эти мероприятия, SeatGeek превратилась в конкурентоспособную компанию в плане рекрутинга, когда более 100 квалифицированных кандидатов претендуют на одну позицию [3].

В данной статье были рассмотрены основные методы поиска кандидатов и их оценки, используемые при подборе персонала в компанию. Нет методов плохих и хороших – есть подходящие и не подходящие конкретной компании, должности и ситуации. Поэтому для формирования более качественной и гибкой системы кадрового состава каждая HR-служба может выбрать средства и методы, которые отвечают целям и интересам компании. Обычно процесс подбора включает в себя комплекс методов, зависящих от вакансии и ситуации на рынке труда. Именно в этом и заключается талант рекрутера – использовать именно те методы, которые будут хороши в свое время и на своем месте.

Список литературы:

1. Волосский А.А. Система найма сотрудников организации // Новости менеджмента. – 2010. – С. 3-6.

2. Салливан Д. 20 креативных источников подбора персонала [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://professional.ru/Soobschestva/rabota-medikam-i-drugim-spetsialistam/20-kreativnyh-istochnikov-podbora-personala//>

3. Россини Р., Демарко Э. 9 нестандартных способов подбора персонала: лучшие практики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://neohr.ru/rekruting/article_post/9-nestandartnyh-sposobov-poiska-personala-luchshie-praktiki.

ПРОЦЕСС ПРЕОБРАЗОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

© Трошина Е.П.¹

ФГБОУ ВО Самарский государственный экономический университет,
г. Самара

В статье определена суть и особенности процесса преобразования предприятий, охарактеризованы основные шаги по проведению успешных мер по изменению компании.

Ключевые слова: процесс преобразования, проектная структура, мотивация, компания, персонал организации.

Новые экономические условия, диктующие правила игры отечественным компаниям, представляют собой не столько последствия кризиса, сколько переход к новым принципам ведения хозяйственной деятельности, основанных на достижении стабильного состояния всех бизнес-процессов. В быстроменяющейся среде постоянное преобразование и развитие компании – это абсолютно необходимый элемент в достижении экономической независимости и конкурентоспособности компании. Однако в большинстве случаев преобразования не приносят ожидаемых результатов, так как одним из наиболее важных факторов здесь служит внутренняя способность компании адаптироваться к процессам изменений и нововведений, динамику которых невозможно с точностью предсказать или контролировать. Данные вопросы актуальны для высшего руководства самарских компаний, поскольку из анализа учетных данных компаний Самарской области следует, что в 70 %

¹ Доцент кафедры Прикладного менеджмента, кандидат экономических наук, доцент.

случаев программы преобразований оканчиваются неудачей, и только в 30 % – происходит реальное изменение.

Безусловно, успех ждет те компании, руководству которых известно, что любые изменения и перемены, направленные на устойчивое и скоординированное развитие и преобразование, внутри организации следует проводить в соответствии с конкретными принципами и процедурами, определяющих порядок управления развитием организации в целом [5].

В данной статье процесс преобразования современных организаций представлен поэтапно.

Этап первый: Осознание высшим руководством организации необходимости перемен. В зависимости от сегмента бизнеса, от темпов и радикальности происходящих в нем изменений, а также от количества проблем, существующих в компании, и степени их запущенности сроки внедрения изменений могут быть разными.

Так формируется своего рода деловое видение руководства компании [2]:

Сформировать стратегическую коалицию. Единство в рядах руководства высшего звена – необходимое условие успешного преобразования и развития организации;

Создать ощущение острой необходимости перемен, определив некоторое «критическое значение»;

Наметить общее направление движения, важным условием которого является обеспечение коммуникации с персоналом;

Осуществлять небольшие изменения быстро. Необходимо проверить, начиная с малого, ограничивающие условия и добиться быстрых результатов;

Поощрять правильное поведение, поддерживать изменения и способствовать тому, чтобы они встраивались в структуру компании.

Принятию высшим руководством концепции постоянного совершенствования способствует четкое целеполагание [3] – необходимо ответить на вопрос, куда должна двигаться организация и каковы ее стратегические цели. Например, собственник, решив изменить что-то в работе отдела или всей компании, уверен, что для подчиненных конечная цель изменений очевидна. Однако опыт показывает, что всем сотрудникам необходимо разъяснять причины и цели вводимых изменений, а также стараться донести до них предполагаемый финальный результат и его плюсы для компании. Такое отношение к коллективу стимулирует и объединяет работников, поэтому только

оно может убедить подчиненных, что перемены действительно нужны и сопротивляться им нет смысла.

Вторым этапом будет формирование проектной структуры управления и определение ответственности, полномочий и порядка взаимодействия подразделений и должностных лиц в рамках проекта. «Проект – форма практической реализации идей, исследований и разработок, которая позволяет внедрить научно-технические достижения в практику, это системный процесс создания и использования (эксплуатации) нового объекта, улучшение, преобразование, реконструкция, расширение или какое-либо изменение действующего» [1]. Под проектом обычно понимают детально разработанный план, в соответствии с которым будет осуществляться решение какой-либо разовой задачи. Одной из форм проектного управления является создание специального подразделения, проектной команды (группы), работающей на временной основе, т.е. в период реализации проекта. В состав группы обычно включаются специалисты по различным направлениям. Руководитель проекта наделяется так называемыми проектными полномочиями, включающими ответственность за планирование, составление графика и ход выполнения работ, расходование выделенных средств и материальное поощрение работающих. По завершении работ структура ликвидируется, а сотрудники переходят в новую проектную группу или возвращаются к своей обычной деятельности.

Методические ошибки на этапе разработки проектной структуры управления, равно как и дальнейшая ее оптимизация без учета вышеизложенных принципов и теоретических обоснований часто приводят к формированию громоздкой, неудобной структуры и уже в этот период закладывают основы низкой эффективности управления. На практике чаще всего необходимо назначить представителя руководства, уполномоченных в подразделениях и создать рабочую проектную группу, а также наделить всех ее членов правами и полномочиями, соответствующими значимости решаемых ими задач. Однако, этого оказывается недостаточно: скорее всего, рядовые участники группы, за редким исключением, не проявят инициативы и будут тщетно ждать указаний от руководителей, которые тоже не знают, как приступить к делу, а все вместе будут надеяться на то, что все как-то сделается само и для этого не надо будет прикладывать никаких усилий. Отдельные энтузиасты некоторое время будут пытаться что-то предпринять, но вскоре им это надоест.

А угасание у персонала желания работать является одной из самых страшных потерь для организации. Для того чтобы этого не произошло, люди должны захотеть перемен, а перемены должны созреть. Созреванием организации можно и необходимо управлять, для чего сделаем этап третий: определим типы и формы мотивации участников проекта.

Выбор мотивационной стратегии – прерогатива высшего руководства, основанная на позиции собственника организации. Стимулирование труда проводится с целью обеспечения единства интересов отдельных работников и специалистов в достижении конечных результатов работы и производится с помощью: управления трудовой мотивацией; различных форм поощрения, признания и оценки труда; нормирования и тарификации производственно-го процесса; системы оплаты труда [4].

Управление трудовой мотивацией включает:

- определение и планирование действий, направленных на удовлетворение потребностей персонала с помощью анализа неудовлетворенности и результатов деятельности;
- проведение мероприятий по удовлетворению потребностей;
- периодическую оценку эффективности проведенных мероприятий.

На практике принято различать материальные и моральные формы стимулирования труда работников компании. К материальным формам стимулирования относятся: основная ЗП, выплаты стимулирующего характера, надбавки и доплаты. Моральные формы стимулирования включают: признание лидерства с награждением дипломами, почетными знаками и грамотами, ценными подарками, присвоение почетных званий, объявление благодарностей, предоставление возможности участия в выставках, конференциях, семинарах.

Разработка системы оплаты труда с учетом мотивационной стратегии компании осуществляется с выполнением требований законодательства, коллективного договора и организационно-распорядительных документов компании. При разработке системы оплаты труда принимаются во внимание количество и качество выполняемых работ, квалификационный уровень работника, эффективность выполнения работ, условия выполнения работ и др.

Этап четвертый: это расстановка участников проекта. По каждому проекту определяется потребность в персонале нужной компетенции и необходимость привлечения специалистов со стороны. Распоряжением руководителя компании из числа специалистов подразделений назначается группа

управления проектом (ГУП) и руководитель проекта. При определении количественного и качественного состава ГУП учитываются компетентность, уровень подготовки специалистов и их опыт работы на подобных проектах. Ответственность, полномочия и порядок взаимодействия персонала ГУП определяются должностными инструкциями. Особые условия работы по проекту и дополнительные обязанности сотрудников ГУП устанавливает руководитель проекта.

Особое внимание здесь необходимо уделить следующему факту, что любая спешка на этапе привлечения персонала и распределения обязанностей (в соответствии с проектной структурой, которая сформирована на этапе третьем) недопустима, потому что именно от компетентности, осведомленности и заинтересованности участников проекта будет зависеть его результат.

Этап пятый будет заключаться в обеспечении компетентности, осведомленности и подготовки персонала. Ключевым фактором здесь выступает скорость обмена информацией, возможность внедрения принципиально новых идей. Если производитель хоть ненадолго перестал изучать и внедрять новые материалы, технологии, методы обмена информацией и управления, он может существенно отстать в развитии от своих конкурентов, понести невосполнимые потери на рынке и в конечном итоге выйти из бизнеса. Информация покупается, продается, на нее охотятся, на системах управления информацией и информационных технологиях вырастают крупнейшие состояния мира. Работник организации прекрасно осознает свою стоимость на рынке труда, а возможность ее повышать за счет обучения и развития себя как специалиста стала неотъемлемой частью системы мотивации сотрудников, важным фактором, который надо учитывать при построении системы общего менеджмента организации.

Таким образом, высшему руководству для проведения успешных мер по преобразованию компании необходимо создать проектную структуру, спроектировать и реализовать комплекс многоуровневых преобразований. Приведенный в данной статье поэтапный процесс преобразования организации представляет собой динамический поток взаимодействующих друг с другом основных элементов, приводимых в движение контекстом и факторами, относящимися к скорости протекания данных процессов. Из чего следует, что процессом преобразования компании можно и нужно управлять, а также стимулировать, направлять, поддерживая изнутри самоорганизующимися подсистемами, в том числе намерениями руководства.

Список литературы:

1. Гейзлер П.С. Управление проектами: практ. пособие / П.С. Гейзлер, О.В. Завьялова. – Минск: Книжный дом; Мисанта, 2005. – 288 с.
2. Джаррет М. Семь мифов об управлении преобразованием/ Майкл Джаррет // Менеджмент дайджест. – 2004. – № 3. – С. 65-75.
3. Кроткова Т.А. Время перемен: алгоритм внедрения изменений в отделе продаж и в компании в целом / Т. А. Кроткова // Управление продажами. – 2014. – № 2. – С. 66-75.
4. Кузнецова Е.А Система мотивации персонала и её оптимизация в процессе реформирования предприятия // Вестн. Самар. гос. экон. ун-та. – Самара, 2009. – № 6 (56). – С. 52-56.
5. Трошина Е.П. Механизм преобразования и развития Российских компаний [Электронный ресурс] // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – Режим доступа: <http://uecs.ru/teoriya-upravleniya/item/4741-2018-01-09-07-58-54>.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

© Фетисова А.Ю.¹, Бухвостов Ю.В.²

ФГБОУ ВО «Орловский государственный аграрный университет
имени Н.В. Парахина», г. Орел

В данной статье изложены теоретические основы стратегического планирования деятельности предприятия. Рассмотрены особенности и функции стратегического планирования, выявлены характерные недостатки. Произведено детальное описание процесса стратегического планирования.

Ключевые слова: стратегия, план, стратегическое планирование, прогнозирование, стратегические альтернативы.

В условиях рыночной экономики благополучие предприятия зависит от умения правильно оценивать текущее состояние и будущие перспективы

¹ Студент кафедры «Эксплуатация, экспертиза и управление недвижимостью».

² Доцент кафедры «Экономика и менеджмент в АПК», кандидат экономических наук.

деятельности предприятия, прогнозировать возможные риски и адаптироваться в конкурентной среде. В таких условиях резко возрастает значение стратегического планирования на предприятии.

Стратегическое планирование – это особая форма плановой деятельности, состоящая в разработке стратегических решений, которые предусматривают выдвижение таких целей и стратегий поведения соответствующих объектов управления, реализация которых обеспечивает их эффективное функционирование в долгосрочной перспективе и быструю адаптацию к изменяющимся условиям внешней среды [4].

Стратегическое планирование имеет ряд особенностей:

- 1) стратегический план разрабатывается на долгосрочную перспективу (5, 10, 15, 20 и более лет);
- 2) стратегическое планирование подразумевает достижение таких ключевых целей, от которых зависит выживание объекта планирования и социально-экономический прогресс;
- 3) стратегические цели связаны с объемом и структурой ресурсов, которые требуются для их достижения (имеющиеся ресурсы и ресурсы, которые будут созданы в плановом периоде);
- 4) стратегическое планирование носит адаптивный характер, прогнозируя изменения среды объекта планирования и разрабатывая приспособления к ним;
- 5) при разработке стратегии учитывается влияние на объект планирования всех внешних факторов (позитивных и негативных), а также рассматриваются мероприятия, ослабляющие негативное влияние, либо использующие позитивное воздействие этих факторов;

В рамках деятельности предприятия стратегическое планирование выполняет значимые функции:

- определяет направления деятельности организации, наиболее эффективные способы продвижения и сбыта продукции, позволяет планировать объемы продукции и устанавливать цены;
- обеспечивает координацию различных подразделений и функциональных направлений;
- позволяет организации оценить свои сильные и слабые стороны с точки зрения конкурентов, возможности и угрозы в окружающей среде;

- определяет альтернативные действия или комбинации действия, которые может предпринять организация;
- создает основу для распределения ресурсов;
- демонстрирует необходимость оценивания предпринимаемых действий.

Процесс стратегического планирования представляет собой последовательное выполнение трех основных этапов:

- 1) стратегический анализ;
- 2) целеполагание;
- 3) стратегический выбор.

На первом этапе производят системный анализ факторов внешней и внутренней среды предприятия для определения текущего положения и выявления дальнейших перспектив функционирования и развития.

Целеполагание представляет собой следующий после стратегического анализа этап формирования стратегического плана. Результатом данного этапа является представление о желаемом состоянии объекта, которого оно должно достигнуть через определенный промежуток времени.

Стратегический выбор – ключевой этап стратегического планирования, который непосредственно связан с разработкой стратегии развития объекта планирования. Процесс стратегического выбора включает в себя следующие этапы:

- 1) формирование альтернативных вариантов стратегии;
- 2) оценка альтернативных вариантов стратегии;
- 3) выбор наиболее предпочтительного варианта.

Выбор стратегии зависит от позиции организации на рынке, ее финансовых возможностей, состояния экономики и т.д. Разнообразие различных вариантов стратегий сводится к трем основным видам:

1. **Стратегия стабильности** связана с невысокими рисками и применяется в развитых отраслях, при удовлетворении текущим состоянием предприятия. Данная стратегия подразумевает поддержку существующих направлений деятельности.
2. **Стратегия развития** предполагает расширение компании, значительное повышение показателей деятельности по отношению к предыдущему периоду. Обеспечивается посредством внедрения новых технологий, диверсификации (расширение ассортимента) товаров, захвата смежных отраслей и рынков, а также слияния корпораций.

3. Стратегия сокращения применяется в условиях высоких рисков и стагнации в целях достижения стабильности организации или же ухода с рынка. В рамках представленной стратегии сокращение бизнеса возможно посредством следующих вариантов: сокращение расходов, отсечение лишнего (продажа подразделений), сокращение и переориентация деятельности, ликвидация бизнеса.

Следует отметить, что любая организации может выбрать как одну, так и сочетание несколько стратегий одновременно, что характерно для крупных, диверсифицированных компаний.

Несмотря на то, что стратегическое планирование оказывает положительное влияние на деятельность предприятия, имеет ряд явных преимуществ в сравнении с традиционным планированием, оно также обладает и некоторыми недостатками, которые могут ограничивать сферу его применения:

- Стратегическое планирование не дает детального описания картины будущего. Оно лишь позволяет описать качественное состояние, к которому должна стремиться компания в будущем, определить место на рынке и способность организации выжить в конкурентной среде;
- Для осуществления процесса стратегического планирования требуются значительные затраты труда и времени по сравнению с традиционным планированием. Это обусловлено более жесткими требованиями к стратегическому плану. Он должен быть гибким, учитывая изменения внешней и внутренней среды предприятия;
- Стратегическое планирование не имеет четкого алгоритма составления и реализации плана. Оно обеспечивается за счет личных и профессиональных качеств менеджеров, тесной связи организации с внешней средой, обновления продукции, реализации текущих планов, координации усилий всех работников для достижения общих целей предприятия и других факторов;
- Ошибки в стратегическом планировании могут вызвать необратимые негативные последствия для предприятия. Особенно трагическими бывают последствия неверного прогнозирования для предприятий, занимающихся безальтернативными видами деятельности.

На сегодняшний день стратегическое планирование является незаменимым фактором обеспечения успешной деятельности любого предприятия. Благодаря стратегическому планированию предприятие может с необходи-

мой точностью оценить свои потенциальные возможности, разработать эффективные производственные программы, скоординировать усилия всех сотрудников и подразделений на достижение общих целей, а также разработать эффективные мероприятия развития компании на долгосрочную перспективу.

Список литературы:

1. Абрамов В.С. Стратегический менеджмент в 2 ч. Часть 1. Сущность и содержание: учеб. и практикум для бакалавриата и магистратуры / В.С. Абрамов, С.В. Абрамов; под ред. В.С. Абрамова. – М.: Издательство Юрайт, 2017. – 270 с. – (Серия: Бакалавр и магистр. Академический курс). – ISBN 978-5-9916-7127-9.

2. Бызова М.С., Бухвостов Ю.В. Планирование инновационной деятельности // Перспективы развития аграрного сектора экономики: ключевые направления повышения эффективности: материалы Всеросс. науч.-практ. конф. (27-28 февраля 2013 г.) / Орловский государственный аграрный университет. – М.: Изд-во Картуш, 2013. – С. 78-81.

3. Смирнова Е.В. Стратегическое планирование на предприятии. Инструменты реализации [Электронный ресурс]: монография / Е.В. Смирнова, М.А. Чекалина, Е.В. Чмышенко. – Электрон. текстовые данные. – Оренбург: Оренбургский государственный университет, ЭБС АСВ, 2016. – 212 с. – 978-5-7410-1556-8. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/69950.html>.

4. Ушакова О.А. Стратегическое планирование [Электронный ресурс]: учебное пособие / О.А. Ушакова, О.А. Иневатова, С.А. Дедеева. – Электрон. текстовые данные. – Оренбург: Оренбургский государственный университет, ЭБС АСВ, 2015. – 258 с. – 978-5-7410-1342-7. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/54161.html>.

Секция 4

ИННОВАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

ИГРОВОЙ ПОДХОД К ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОМ ИННОВАЦИЙ

© Аглицкий И.С.¹, Самолдин А.Н.²

Мытищинский филиал ФГБОУ ВО «Московский государственный
технический университет им. Н.Э. Баумана», г. Мытищи

Рассмотрены актуальные проблемы управления маркетингом инновационной деятельности. Представлен игровой подход к организации управления инновациями на базе введения должности виртуального управляющего маркетингом.

Ключевые слова: инновации, управление, маркетинг, организация деятельности.

Стандартная организационная система управления предполагает, что ей руководит некое лицо, принимающее решения (ЛПР), и для принятия этих решений у него есть все необходимые полномочия. С маркетингом дело обстоит по-другому. Менеджер по маркетингу не является ЛПР даже внутри своей организации. Что касается внешних партнеров, то здесь все управленческие схемы строятся на основании двухсторонних договоров. При этом партнеры обычно никак не подчиняются организации и действуют на основании собственных интересов.

Мы предлагаем создать виртуальную структуру управления с руководителем маркетинговой деятельностью во главе вместо реальной организационной структуры управления маркетингом инновационной деятельности, в которой управляющий маркетингом подчинен и дирекции организации, и руководителю инновационного проекта. При таком подходе управляющий маркетингом будет выступать как ЛПР, управляющее всей маркетинговой деятельностью. Это позволяет планировать единую маркетинговую политику для всего инновационного проекта и руководить ей через реальные внешние и внутренние управленческие структуры.

Предлагаемый подход можно интерпретировать как игру, в которой первый игрок это ЛПР (управляющий маркетингом инноваций), а все остальные игроки – виртуально подчиненные ему структуры и организации. Это с

¹ Профессор, ИБМ-3 МФ «Промышленная логистика», доктор экономических наук.

² Доцент, ИБМ-3 МФ «Промышленная логистика», кандидат технических наук, доцент.

определенными допущениями действительно есть математическая игра, в которой определены участники игры (игроки), заданы правила игры (способы и последовательность принятия решений каждым игроком), выигрыши (проигрыши) игроков [1].

Так как интересы ЛПР и остальных игроков не совпадают, но при этом являются не противоположными, то данная игра представляет собой совокупность биматричных игр [2]. Представим данную задачу в виде неантогонистической игры $N + 1$ лиц, в которой первым игроком является ЛПР (управляющий маркетингом инновационной структуры), а все остальные игроки независимые друг от друга партнеры по маркетингу (внутренние структуры и внешние организации). Маркетинг (игрок 1) делает ход первым, выбирая одну из возможных стратегий для каждого другого игрока. Все остальные игроки отвечают на этот ход наилучшим для себя образом (игроки разумны). В результате получаются выигрыши по каждой паре игроков, и формируется общий выигрыш, который ЛПР пытается максимизировать.

Рассмотрим практические аспекты организации управления маркетингом инноваций на базе предложенного подхода. Структурно такая система будет представлять собой некоторую иерархию во главе с виртуальным маркетинговым управляющим (рис. 1).

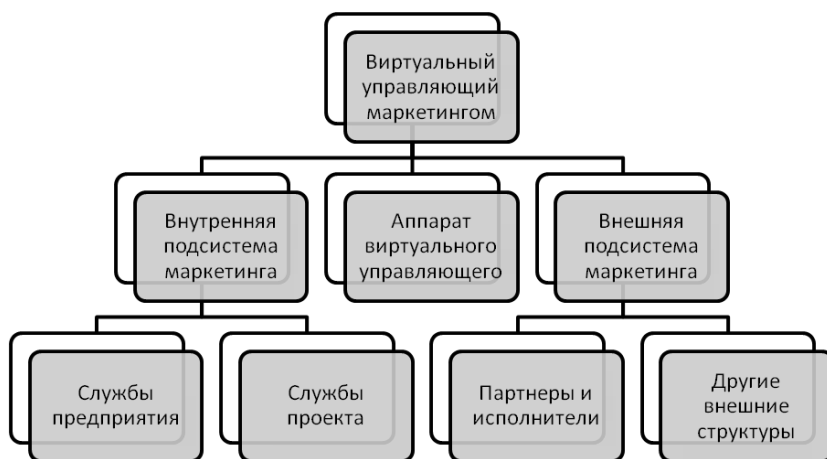


Рис. 1. Агрегированная схема виртуальной организации управления маркетингом инновационной деятельности

Как видно из рисунка, структура, подчиненная управляющему маркетингом, получает реальное непосредственное управление, внутренняя подсистема реально имеет центр управления в виде дирекции предприятия либо дирекции проекта, а внешняя подсистема реально не управляется никем.

Рассмотрим теперь динамику управленческих решений в такой системе. Для аппарата виртуального управляющего все достаточно традиционно. Управление происходит по известной схеме «управленческое решение» – «исполнение» – «обратная связь» – «новое управленческое решение».

Для внутренней подсистемы маркетинга динамика несколько снижается ввиду виртуальности центра управления маркетингом. Руководители предприятия, проекта и отдельных служб реально не подчиняются виртуальному управляющему, поэтому могут возражать против решения либо требовать внести существенные корректировки. Здесь уместно говорить о кольцевой схеме принятия решений. Такая схема подобна стандартной иерархической процедуре согласования, однако отличается тем, что центр принятия решений является виртуальным. Это означает, что решение будет принято только тогда, когда либо все задействованные в данном процессе службы согласятся с решением (консенсус), либо их заставят согласиться реальные руководители, которым они подчиняются (например, руководство предприятия). В общем виде такой процесс принятия решений на внутреннем уровне представлен на рис. 2.

На рисунке видно, что виртуальный центр маркетинга сначала не утверждает, а только предлагает свое управленческое решение. После передачи проекта решения в соответствующую службу происходит анализ решения внутри этой службы, который может привести к одному из двух результатов: либо решение полностью принимается, либо оно отклоняется (полностью или для дальнейших доработок). В последнем случае можно говорить об отказе игрока (игрок пропускает ход и данная игра возвращается к исходной игровой позиции).

Далее решение о корректировке первичного предложения виртуального центра маркетинга возвращаются в центр. Там производятся корректировки (выбирается новый ход) и игра повторяется.

Преимущества такой организационной схемы по сравнению с традиционной схемой, когда все решения принимает руководство предприятия, здесь достаточно очевидны.



Рис. 2. Организационная схема принятия маркетинговых решений на внутреннем уровне

Во-первых, решения готовит специалист (или его отдел), профессионально знающий маркетинг инноваций и отдельные нюансы маркетинговой деятельности. Это существенно повышает качество предлагаемых управленческих решений. Во-вторых, виртуальный управляющий обладает полнотой данных по внешним партнерам инновационной деятельности, что позволяет ему готовить решения с учетом не подчиненной внутреннему руководству части маркетинга инновационного процесса. В-третьих, наличие единого центра управления маркетингом позволяет в существенной мере перевести сам процесс управления с тактического уровня на стратегический уровень, что достигается путем согласования краткосрочных и долгосрочных целей и задач [3].

Управление маркетингом на внешнем уровне кардинально отличается от описанной выше схемы, так как каждая внешняя структура формально независима не только от виртуального управляющего, но и от осуществляющего инновационную деятельность предприятия, и от других независимых структур.

В этом случае мы можем рассматривать систему с $M + 1$ независимыми участниками, где M – число внешних структур, задействованных в марке-

тинговой деятельности. При этом управление внешней маркетинговой деятельностью разбивается на M локальных задач управления (по каждой внешней структуре в отдельности). Каждая решаемая задача по технологии решения достаточно похожа на управление системой с обратной связью.

Виртуальный центр предлагает решение внешней структуре, а та дает обратную связь путем принятия этого решения, отклонения решения или принятия решения с соответствующими корректировками. Центр в зависимости от реакции внешней структуры (кроме случая принятия решения полностью) корректирует или полностью изменяет свое решение. Также центр может вообще отказаться от участия этой внешней структуры в маркетинговой деятельности (исключение игрока). В этом случае виртуальный центр управления ищет другого внешнего партнера (нового игрока), либо корректирует маркетинговую стратегию и тактику.

В реальной практике бизнеса внешние партнеры могут быть достаточно жестко связаны между собой (например, продавцы и посредники), однако внесение дополнительных условий в предложенную схему управления внешней подсистемой существенно усложняет связи между элементами и уничтожает основное преимущество предлагаемой схемы – единообразие управления на базе игрового подхода.

Подводя итог, отметим, что инновационная деятельность является достаточно сложной, чтобы эффективно применять на практике традиционные структуры управления маркетингом. Предложенная здесь схема достаточно рационально совмещает в себе простоту и гибкость управления на основе использования элементов теории игр и профессиональных качеств виртуального управляющего.

Список литературы:

1. Писарук Н.Н. Введение в теорию игр. – Минск: БГУ. 2015. – 286 с.
2. Соловьев В.И. Методы оптимальных решений: учебное пособие. – М.: Финансовый университет, 2012. – 128 с.
3. Аглицкий И.С., Самолдин А.Н. Инновационный маркетинг как нормативно-дескриптивная система // В сб. статей III Международной научно-практической конференции «Системный анализ в экономике – 2014». Том 2. – М.: ЦЭМИ, 2015. – С. 3-5.

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a small circular element at the top left and bottom left corners.

Секция 5

***РЕГИОНАЛЬНАЯ
ЭКОНОМИКА***

ВНЕДРЕНИЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КЛАСТЕРА В САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

© Пержу А.А.¹

Поволжский институт управления имени П.А. Столыпина, г. Саратов

Статья посвящена вопросам формирования и функционирования агропромышленных кластеров. Создание кластеров сулит выгоды как для первичных сельхозпроизводителей, так и для перерабатывающих, торговых и сервисных предприятий и заводов – изготовителей сельхозтехники, создает условия для выстраивания маркетинговой политики в стратегическом плане.

Ключевые слова: кластеры, агропромышленный кластер, экономическое развитие.

Кластеризация на сегодняшний день успешно применяется во многих ведущих отраслях промышленности, сельского хозяйства, в сфере высоких технологий. В традиционном понимании аграрные кластеры представляют собой вертикально и горизонтально интегрированные структуры, объединенные общим географическим местоположением, состоящие из юридически независимых предприятий, обеспечивающих полную технологическую цепочку производства сельскохозяйственной продукции и продуктов питания.

Учеными Российской академии сельскохозяйственных наук разработана Концепция развития аграрных кластеров, которая основана на системно-синергетическом подходе [1]. Согласно Концепции, агропромышленный кластер представляется в качестве системы многомерно взаимосвязанных форм организации деятельности (сельскохозяйственных предприятий, личных подсобных хозяйств, крестьянских (фермерских) хозяйств и др.), объединенных с целью внедрения в производство инновационных технологий, решения задач охраны окружающей среды, получения наибольшей эффективности в процессе производственного цикла.

В основе идеи кластеров лежат географическое размещение, территориальное ограничение и близость субъектов кластера. Участники кластера имеют единые препятствия и возможности для повышения конкурентных

¹ Магистрант.

преимуществ. Центром кластера, как правило, выступают несколько крупных компаний, которые могут конкурировать друг с другом. К тому же кластер обеспечивает работой большое количество мелких фирм и малых предприятий, выступая в роли одной из форм объединения, взаимодействия и поддержки малого и среднего бизнеса. В этой связи многие страны все стремительнее применяют кластерный подход в создании и регулировании своих государственных инновационных проектов [2].

Агропромышленные кластеры универсальны, адаптированы к местным обстоятельствам, гарантируют подъем производительности и конкурентоспособности, базируясь на использовании инновационных технологий и модернизации, исключения из цепочки реализации посредников, увеличения урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности животных, глубокой безотходной переработки продукта, уменьшении транзакционных издержек и т.д. [3].

Для Саратовской области с ее обширными земельными ресурсами кластерная форма наиболее предпочтительна, в первую очередь в территориальной организации предприятий агропромышленного комплекса. Прежде чем приступить к созданию аграрного кластера, следует оценить инвестиционную привлекательность АПК региона. На наш взгляд, для Саратовской области кластерная модель организации предприятий агропромышленного комплекса наиболее эффективна: регион имеет значительный потенциал по производству продовольствия. За 2015-2016 годы в валовом региональном продукте области на долю сельского хозяйства ежегодно приходилось от 12,5 до 13,1 % [4]. Предприятиями и организациями агропромышленного комплекса области осуществлялась реализация свыше 170 инвестиционных проектов, из них по строительству новых животноводческих объектов – более 70 проектов [5].

Саратовская область в 2016 году заняла 12-е место среди регионов России по объему произведенной сельскохозяйственной продукции в фактических ценах (119,1 млрд руб.). А уже в 2017 году заняла 8 место по производству сельскохозяйственной продукции (163,5 млрд руб.). По темпу роста сельхозпроизводства в 19,3 % стала лидером страны, разделив первое место с Псковской областью [6].

Сельскохозяйственные угодья занимают около 85 % территории Саратовской области. Природные и экономические особенности обусловили различную специализацию сельского хозяйства в отдельных районах и микро-

зонах области. В целом оно имеет зерново-скотоводческую специализацию. В структуре АПК Саратовской области доминирует выращивание зерновых культур. Валовой сбор зерновых культур в Саратовской области составил 4 млн. 286 тыс. тонн. Регион является лидером в Приволжском федеральном округе. Ведется уборка поздних зерновых культур сорго, кукурузы, а также подсолнечника, сахарной свеклы, овощных культур. По валовому сбору семян подсолнечника область на первом месте в ПФО [7].

Проанализировав состояние сельскохозяйственного производства региона, можно расценивать региональные условия как потенциально способствующие внедрению масложирового кластера Саратовской области. Масложировая промышленность Саратовской области представляет собой одну из самых крупных и значимых отраслей пищевой промышленности региона. Продукция масложировой промышленности является незаменимым компонентом для выработки широкого ассортимента пищевых товаров. Разработаем внедрение кластера на базе предприятий Саратовской области.

Приоритеты развития кластера:

1. Организационное развитие кластера и усиление кооперационных связей между участниками;
2. Развитие производственного потенциала и расширение рыночной доли продукции и услуг участников кластера;
3. Развитие связей с органами власти.

Предполагаемые участники кластера:

- ЗАО «Племзавод «Трудовой»;
- ЗАО «Янтарное»;
- ОАО «Жировой комбинат»;
- АО «Аткарский маслоэкстракционный завод»;
- ООО «Товарное хозяйство»;
- ОАО «Калининский элеватор»;
- Банки, лизинговые и инвестиционные компании;
- Саратовский государственный аграрный университет им. Н.И. Вавилова, колледжи, научные организации, профессионально-технические училища.

Логическая цепочка создания агропромышленного кластера могла бы иметь следующую последовательность:

1. Инициирование создания кластера;

2. Создание рабочей группы кластера: подбор руководителя, специалистов кластера, а также участников кластера (организации и другие структуры);
3. Заключение договора о создании кластера заинтересованных структур (сельхозтоваропроизводители, переработчики, поставщики ресурсов, организации по сбыту продукции и др.);
4. Определение предприятия-интегратора;
5. Разработка и принятие учредительных документов;
6. Разработка и реализация бизнес-планов кластера;
7. Выстраивание технологической цепочки продвижения продукции от получения сырья до готового продовольствия и его сбыта;
8. Разработка дополнительных условий эффективного функционирования кластера (системы взаимодействия и формы договоров на поставку продукции за пределы кластера, порядка стимулирования качества продукции и др.);
9. Мониторинг организации и функционирования кластера;
10. Оперативная корректировка организационно-экономического механизма и его составляющих;
11. Контроль деятельности кластера и в первую очередь контроль качества создаваемой продукции.

На каждом этапе формирования кластера в регионе должна осуществляться государственная поддержка инициатив. Заметим также, что разработка концепции и программы дальнейшего развития агропромышленного кластера в регионе должны быть увязаны со стратегическими задачами социально-экономического развития конкретного региона.

При такой траектории развития агропромышленные кластеры в экономике субъекта РФ, имея достаточно развитую теоретическую основу, могут стать в современных условиях полем развития аграрных отношений, которые позволят интегрировать разные формы хозяйствования, сохраняя многоукладность российской аграрной экономики.

Список литературы:

1. Хухрин А.С., Примаков А.А., Пехутова Е.А. Агропромышленные кластеры: российская модель // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2008. – № 7. – С. 30-34.

2. Краснокутский П.А. Агропромышленные кластеры как перспективная форма интеграции в агропродовольственном секторе: зарубежный опыт и российские реалии [Электронный ресурс] // Никоновские чтения. – 2010. – № 15. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/agropromyshlennye-klastery-kak-perspektivnaya-forma-integratsii-v-agroprodovolstvennom-sektore-zarubezhnyy-opyt-i-rossiyskie-realii> (дата обращения: 25.01.2018).

3. Глотко А.В. Модель агропромышленного кластера региона / А.В. Глотко, П.П. Холодов, Л.А. Овсянко // АПК: ЭКОНОМИКА, УПРАВЛЕНИЕ. – 2013. – № 6. – С. 80-83.

4. Структура валовой добавленной стоимости по видам экономической деятельности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://srtv.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/srtv/ru/statistics/grp/783dae0042f6c8ce8cecbc6d1d1cfc75. – 25.01.2018.

5. Инвестиционные проекты, реализуемые в сельском хозяйстве и перерабатывающей промышленности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://invest.saratov.gov.ru/CurrentAgriculture.php>. – 26.05.2017.

6. Статистические данные о сельском хозяйстве Саратовской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ab-centre.ru/page/selskoe-hozyaystvo-saratovskoy-oblasti>. – 25.01.2018.

7. Саратовская область – лидер по валовому сбору зерна в ПФО [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://saratov.gov.ru/events/saratovskaya-oblast_lider_po_valovomu_sboru_zerna_v_pfo_. – 25.01.2018.

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a small circular element at the top left and bottom left.

Секция 6

***ЭКОНОМИКА ТРУДА
И УПРАВЛЕНИЕ
ПЕРСОНАЛОМ***

СОЦИАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА СОВРЕМЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

© Шарифьянова З.И.¹

Башкирский государственный университет, г. Уфа

В статье рассматриваются социально-экономические аспекты управления персоналом на современных предприятиях. Предложены основные подходы к мотивации и стимулированию трудовой деятельности.

Ключевые слова: цели управления персоналом, стимулирование деятельности персонала, мотивация труда.

The article considers the socio-economic aspects of personnel management in modern enterprises. Basic approaches proposed to motivation and stimulate employment.

Keywords: human resource management objectives, promotion of staff, labor motivation.

Одна из черт, отличающих современное производство – это его сильная зависимость от качества рабочей силы, форм ее использования, степени вовлеченности в дела организации. Управление персоналом приобретает все более важное значение, как фактор повышения конкурентоспособности и долгосрочного развития предприятия. Достижение целей персоналом зависит от его собственных усилий, от работы администрации, службы управления персоналом, которые направлены на обеспечение реализации целей персонала.

Цели управления персоналом заключаются в следующем:

- повысить конкурентоспособность предприятия в рыночных условиях;
- повысить эффективность производства и труда, в частности достижение максимальной прибыли;
- обеспечить высокую социальную эффективность функционирования коллектива.

Рекомендуемая модель управления персоналом, представленная на рисунке 1, позволяет значительно упростить кадровые процедуры.

¹ Магистрант 3 курса обучения.

В соответствии с технологией, представленной этой моделью, функциональные обязанности каждого сектора отдела кадров, как и каждого работника, оговариваются с учетом квалификационного справочника, а также уточняются, в соответствии со спецификой работы предприятия и его деятельности, права и обязанности каждого отдельного работника. При этом упор сделан на активную мобилизацию рабочих, инженерно-технических работников и служащих предприятия.

Моделируя поведение работников, руководство должно стремиться учитывать мнения всех заинтересованных групп, входящих в состав предприятия, динамику их потребностей и общественных ценностей, уделять большое внимание работе по согласованию позиций и принятию компромиссных решений, которые в равной степени устраивали бы сотрудников всех подразделений предприятия.



Рис. 1. Рекомендуемая модель управления персоналом

Учитывая, что основной принцип кадрового управления предприятия состоит в том, чтобы при возникновении конфликтов нужно искать компромиссы между целями сотрудников и предприятия, а не отдавать предпочтение целям последней, менеджеры должны создавать такую систему

побудительных мотивов, используя которые воздействовали бы на поведение и мотивы персонала в нужном для предприятия направлении.

Для анализа различных проблем и бесконфликтной работы коллектива рекомендуется разработать статусно-ролевые и профессиональные характеристики и исследовать их влияние на процесс адаптации в производственном процессе.

Как правило, специалисты большинства предприятий изучают мнение подчиненных эпизодически, когда необходимо решить конкретную проблему – понизить текучесть кадров, повысить исполнительскую дисциплину или устранить конфликт интересов [1].

Опросы, которые позволяют оценить уровень удовлетворенности персонала, могут включать такие разделы: условия труда; размер и структура зарплаты; взаимоотношения в коллективе; возможность карьерного роста и повышения квалификации; видение перспектив; идентификация себя с предприятием; отношения с охраной; отношение сотрудников к размеру социального пакета [1].

Они станут в практике работы с персоналом своего рода мониторингом «здоровья» организации. Регулярно выясняя мнение сотрудников об условиях труда, специалисты отдела кадров получают важную информацию. Эта информация позволит решить многие сложные вопросы, в том числе связанные с мотивацией и стимулированием работников.

Все большую роль в стимулировании персонала играют, именно, социальные льготы, получаемые сотрудником на предприятии.

При выборе предприятия и рабочего места работники все больше обращают внимание не только на уровень заработной платы, они начинают сравнивать спектр тех льгот, которые предлагают на различных предприятиях, и выбирают то предприятие, которое предлагает своему персоналу такое содержание компенсационного пакета, который в максимальной степени соответствует пожеланиям и ожиданиям работников.

Также руководство должно придерживаться основных подходов к формированию компенсационного пакета:

- количество и характер льгот устанавливаются в зависимости от заслуг работника: чем выше должность и стаж работы, тем большим количеством разнообразных льгот он пользуется;
- льготы ранжируются на основные и дополнительные. Основные – предоставляются всем сотрудникам, дополнительные – определенным категориям сотрудников;

- «кафетерий» – работник самостоятельно в пределах выделенной суммы выбирает наиболее важные для него льготы: медицинская страховка; медицинское страхование для членов семьи; дополнительные отпуска; страхование жизни; страхование жизни членов семьи сотрудника; компенсации, связанные с переводом, переездом; оплата услуг мобильной связи; оплата питания; возможность для обучения и развития карьеры; предоставление автомобиля; кредиты, ссуды сотрудникам; скидки на товары предприятия; доставка на работу, транспортом предприятия [2].

Полезным, с точки зрения установления делового партнерства между рабочими, средним и высшим менеджментом, является налаживание более тесных контактов, обратной связи, введение, к примеру, на территории предприятия «Ящиков доверия», в который каждый работник мог бы в любое время опустить интересующий его вопрос и затем получить необходимый ответ.

Учитывая, что материальные факторы не могут служить единственной формой вознаграждения за труд, руководству предприятий следует большее значение уделять морально-психологическим стимулам.

К основным направлениям этой важной работы можно отнести:

- а) формирование организационной культуры, ведущей к прибыльности предприятия, составляющими компонентами которой являются лояльные отношения сотрудников к руководству и принимаемым им решениям.
- б) система публичного морального поощрения, вручение грамот отличившимся работникам предприятия, объявление благодарностей на общем собрании, сообщение о достижениях сотрудника руководству предприятия, занесение сообщения о достижениях работников в трудовую книжку и т.п.

Все эти меры позволят существенно повысить степень удовлетворенности персонала своей работой, укрепить стабильность коллектива предприятия, что объективно скажется на повышении производительности труда.

Многие ученые утверждают, что было бы ошибкой считать, что обучение заканчивается, когда сотрудник осваивает свою работу. Важнейшим стимулом, который позволяет многие годы творчески выполнять одну и ту же работу в одной и той же компании является возможность постоянно самосовершенствоваться.

Профессиональный рост на предприятии должен зависеть от образования работника и его личных качеств, таких как мобильность, коммуникабельность, инициативность, способность работать в команде и других, а не от лояльного отношения к нему руководителя или его родственных связей.

Любое материальное поощрение не будет эффективным, если руководство предприятия не будет признавать любого работника как личность. Руководство должно заботиться о том, чтобы его работники испытывали удовлетворение от пребывания на предприятии, чувствовали себя индивидуальностями, а не работами на поточной линии, имели определенную гарантию в надежности предприятия, в нужности их на предприятии.

Какой бы деятельностью не занималось предприятие, работникам нужно предложить убедительную, аргументированную мотивацию для совершенствования трудового процесса.

Список литературы:

1. Обухова Н. Неудовлетворен – значит опасен [Электронный ресурс] // Коммерсантъ. Секрет Фирмы. – 2004. – № 7. – С. 1009. – Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/859503> (дата обращения: 12.03.2014).
2. Антипина В. Подходы к формированию пакета социальных льгот [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hr-portal.ru/article/podhody-k-formirovaniyu-paketasocialnyh-lgot> (дата обращения: 12.03.2014).
3. Россия в цифрах. 2009: крат. стат. сб. / Росстат. – М., 2009.
4. Беляев М.К., Максимчук О.В., Навроцкий Б.А., Ильина Г.Н. Управление персоналом на предприятии: социально-психологические проблемы. Тренинг персонала. Учебное пособие. – 2014.

Секция 7

БУХГАЛТЕРСКИЙ, УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ АНАЛИТИЧЕСКОГО УЧЕТА РАСХОДОВ НА ПРОДАЖУ

© Буганов А.А.¹

Государственный университет управления, г. Москва

Организация учета расходов, включающего в себя получение подробной и качественной информации по каждому отдельному виду затрат и связанных с ними процессов является актуальной проблемой для многих организаций. От своевременности, достоверности и полноты учета расходов на продажу зависит финансовый результат организации в целом. В статье рассмотрены особенности аналитического учета расходов на продажу торговых организаций.

Ключевые слова: торговая организация, расходы на продажу, аналитический учет, эффективность управления расходами, статьи калькуляции, торгово-заготовительные расходы, накладные расходы.

Любая организация создается с целью получения прибыли. Высокая прибыль достигается путем увеличения доходов и уменьшения расходов организации. Расходы, на которые можно воздействовать без потери качества продукции, это расходы на продажу. В их состав включаются издержки, непосредственно связанные с продажей и приобретением товаров. Для получения четкой картины расходов торгового предприятия необходимо их структурировать, то есть организовать ведение аналитического учёта, исходя из различного поведения и характера издержек. Аналитический учет – это инструмент, который позволяет руководству организации проводить анализ и оптимизацию расходов на продажу. В связи со спецификой торговой деятельности аналитический учет расходов на продажу ведётся в разрезе следующих функций: хранение товаров, администрирование торгового процесса, закупка товаров, продажа товаров.

Одной из значительных задач для предприятий сферы товарного обращения является обеспечение достоверного, своевременного и полного учета и анализа фактических расходов и реализация действенного контроля над

¹ Студент кафедры Бухгалтерского учета, аудита и налогообложения.

использованием трудовых, финансовых и материальных ресурсов. Осуществление данной задачи в основном зависит от организации бухгалтерского учета, так как основная часть информации о затратах, которые необходимы для принятия соответствующих управленческих решений формируется в системе бухгалтерского учёта.

Для управления, контроля, руководства и планирования издержек обращения внутренним пользователям необходима бухгалтерская информация различной степени обобщенности – сводная и детализированная (более подробная).

В связи с этим, чтобы получить различные по степени детализации показатели в бухгалтерском учете используются синтетические и аналитические счета и, соответственно, ведутся аналитический и синтетический учёт.

Одной из наиболее востребованных в управленческом учете расходов на продажу является классификация затрат по отношению к объему деятельности, в соответствии с которой они делятся на: переменные и постоянные, а также условно-переменные и условно-постоянные.

Переменные расходы в целом изменяются в прямой пропорции по отношению к изменению объема продаж и уровню деловой активности, но рассчитанные на единицу товара, они являются постоянными. Примером таких затрат являются транспортные расходы, связанные с доставкой товаров на склад торговой организации, а в отдельных случаях и с доставкой товаров до покупателя.

По отношению к продукту, затраты подразделяются на затраты на продукт и расходы отчетного периода (периодические). В торговле к первым относятся расходы на приобретение товаров у поставщиков и транспортно-заготовительные расходы. Все остальные издержки торгового предприятия являются периодическими, поскольку их величина зависит от продаж отчетного месяца и ежемесячных расходов, связанных с содержанием торговых площадей, администрации предприятия и пр.

В ценообразовании накладные расходы на завоз, хранение и оптовую реализацию товаров имеют весьма существенный удельный вес, так как являются одним из важных резервов снижения розничных цен.

У каждого предприятия оптовой торговли размер накладных расходов зависит от организации заготовок, завоза, хранения и оптовой реализации. Нарушения любого характера установленных сроков завоза и закладки товаров на длительное хранение, правил приемки и хранения, рыночных

принципов во взаимоотношениях с покупателями и поставщиками непременно отражаются на размере накладных расходов и результатах работы торгового предприятия.

Размер накладных расходов обязательно увеличится при завозе товаров, которая не соответствует спросу потребителей по ассортименту, не отвечает требованиям действующих стандартов или технических условий по качеству, при объемах завоза и закладки на хранение, не соответствует материально-технической базе предприятия и т.д.

Накладные расходы планируются и учитываются в денежном выражении и в процентах к оптовому товарообороту.

Периодические расходы разделяются на: общие, коммерческие, административные.

К ним относится основная часть всей массы расходов на управление, обслуживание торгового предприятия, сбыт продукции, зависящей от организации производственно-коммерческой деятельности, структуры торгового предприятия, продолжительности отчетного периода, деловой политики администрации и других факторов, а не от объема продаж.

К транспортно-заготовительным расходам относятся такие виды затрат как:

- стоимость материалов, израсходованных на оборудование транспортных средств;
- оплата услуг организаций по погрузке товаров в транспортные средства и выгрузке из них, плата за экспедиционные операции и другие аналогичные услуги;
- оплата транспортных услуг сторонних организаций по перевозке товаров (плата за перевозки, за подачу вагонов, взвешивание грузов и т.п.);
- плата за временное хранение грузов и др.

Для обобщения существует специальный счет учета расходов на продажу. На нем может отражаться информация о расходах на транспортировку изделий и оплату труда, рекламу, хранение и доработку изделий, аренду и содержание сооружений, помещений, зданий, инвентаря, а также представительские и прочие аналогичные услуги.

Все вышеперечисленные расходы отражаются на счете 44 в разрезе соответствующих суб- и аналитических счетов, открытых в соответствии с принятой в организации детализацией учета в соответствии с информаци-

онными потребностями управления. В частности, на наш взгляд, является целесообразным использование следующих счетов:

44.1 – субсчет, предназначенный для обобщения информации о коммерческих расходах, не имеющих прямой связи с операциями по продаже продукции.

44.2 – субсчет, который рекомендуется использовать для сбора данных о затратах, касающихся процесса реализации. А именно, об расходах на социальные выплаты, зарплату, амортизационные отчисления и т.д.

44.3 – субсчет, где мы рекомендуем учитывать суммы, списанные на себестоимость реализуемых товаров.

Услуги по перевозкам, которые оказываются посредником, входят в статью субсчета 44.2. По окончании отчетного периода в бухгалтерском учете счет 44 закрывают. В том случае, если товар реализован неполностью, списывание транспортных расходов списываются частично. Для выявления суммы к списанию на реализацию (в дебет счета 90), нужно определить величину ТЗР на остаточную продукцию

Предприятия оптовой торговли, которые осуществляют исключительно реализацию товаров или услуг, применяют счет 44 в бухгалтерском учете. Торговля включает в себя несколько статей расходов и расчетных операций, необходимых правильно и оперативно отражать в документах торгового предприятия.

При учете транспортно-заготовительных расходов целесообразно открывать самостоятельный субсчет «Транспортные расходы» к счёту 44 «Расходы на продажу». Далее они подлежат списанию в порядке, предусмотренном учётной политикой торговой организации.

Расходы по данному счету отражаются следующим образом:

Дебет 44, субсчет «Транспортные расходы» Кредит 10 – отражение расходов на топливо для транспортных средств;

Дебет 44, субсчет «Транспортные расходы» Кредит 70 – начисление заработной платы водителям;

Дебет 44, субсчет «Транспортные расходы» Кредит 69 – расходы на социальное страхование и пенсионные взносы на зарплату водителей;

Дебет 44, субсчет «Транспортные расходы» Кредит 02 (05) – начисление амортизации на транспортные средства.

Каждая организация оптовой торговли самостоятельно выбирает и закрепляет в учетной политике способы распределения ТЗР.

В том случае, когда учётной политикой торгового предприятия определено, что стоимость приобретения продукции формируется без учета расходов, связанных с их покупкой данная операция будет отражена следующими проводками:

Дебет 41 «Товары» Кредит 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» – поступление товара на склад торговой организации;

Дебет 44 «Расходы на продажу» Кредит 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» – отражение расходов на доставку товаров в составе расходов на продажу.

В случае, если в учетной политике стоимость приобретения товаров формируется с учетом транспортных расходов, связанных с их доставкой до склада организации, тогда, операция будет отражена следующими проводками:

Дебет 41 «Товары» Кредит 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» – поступление товара на склад торговой организации;

Дебет 41 «Товары» Кредит 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» – сумма транспортных расходов включена в стоимость товара (подтверждается контрактом с транспортной компанией и транспортной накладной).

Таким образом, классификация расходов по статьям и элементам, учетная политика в области транспортно-заготовительных расходов имеют существенное значение при организации аналитического учета расходов на продажу, и, соответственно, воздействует на алгоритмы формирования показателей бухгалтерской отчетности – затрат по обычным видам деятельности для предприятия оптовой торговли.

В данной статье мы показали каким образом организуется ведение аналитического учёта, исходя из различного поведения и характера издержек, тем самым структурировали расходы торгового предприятия.

Список литературы:

1. Приказ Минфина России «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99» от 06.05.1999 № N 33н // Собрание законодательства Российской Федерации.
2. Адамова Г.А. Бухгалтерский управленческий учет. – М.: ГУУ, 2013. – 201 с.
3. Дугин П.И. Классификация затрат при формировании издержек и исчислении себестоимости продукции / П.И. Дугин, М.А. Рычагова // Вестник АПК Верхневолжья. – 2008. – № 4. – С. 40-48.

4. Адамова Г.А. Проблемы организации управленческого учета затрат и калькулирования себестоимости // Вестник университета (Государственный университет управления). – 2012. – № 3. – С. 15-19.

АНАЛИЗ АМОРТИЗАЦИОННОГО ИМУЩЕСТВА БАНКОВ НА ПРИМЕРЕ ПАО «СБЕРБАНК» Г. ВЛАДИВОСТОК

© **Иванюк К.О.**¹

ПАО Сбербанк, г. Владивосток

В статье приведен анализ механизма и практики использования амортизации на примере крупнейшей организации банковского сектора. Рассмотрена роль амортизации для воспроизводства фондов и деятельности организаций. Даны предложения по совершенствованию применения амортизации имущества банковской организации.

Основные термины: активы, фонды, основные средства, нма, метод начисления амортизации, МСФО, учет основных средств.

Амортизация представляет собой постепенное списание стоимости основных средств на расходы и является процессом распределения стоимости.

С точки зрения учета и оценки основные средства представляют собой часть имущества, которая используется в процессе производства продукции, выполнении работ и оказания услуг или для управления организаций.

Единицей бухгалтерского учета основных средств предприятия является инвентарный объект со всеми приспособлениями и принадлежностями или отдельный конструктивно обособленный предмет. Основные средства предприятия принимаются к бухгалтерскому учету по первоначальной стоимости, стоимость объектов основных средств списывается посредством переноса стоимости объекта основных средств на выполнение работ, произведенную продукцию, оказание услуги предприятиями.

Восстановление активов предприятия проводят в виде замены и капитального ремонта либо нового строительства, расширения производства, реконструкции и технического перевооружения, а также модернизации [1].

¹ Специалист прямых продаж.

В организациях можно определять активную и пассивную часть основных средств, важнейшим показателем является уровень их использования. При этом применяются показатели в стоимостном выражении на 1 руб. среднегодовой стоимости основных средств.

В нашей стране применяются линейный и нелинейные способы начисления амортизации, предприятия выбирают для себя выгодные методы.

Линейный метод начисления амортизации это самый популярный способ. Здесь амортизация начисляется одинаковыми долями на протяжении всего срока использования активов организации.

Ускоренный метод расчета амортизации это метод уменьшаемого остатка, сумма амортизации рассчитывается с учетом коэффициента, установленного самой организацией.

Как Пример применения амортизационного механизма была рассмотрена ситуация на примере ПАО «Сбербанк» г. Владивосток. Сегодня банк – лидер российского банковского сектора по общему объему активов.

Актуальностью является то, что учёт амортизации основных средств является важной составной частью учёта основных средств. Был проведен анализ амортизируемого имущества в ПАО «Сбербанк» и использования и движения ОС и НМА в организации[2].

По данным проведенного анализа было определено, что активы ПАО «Сбербанк России» за 2014-2016 г.г. имели динамику роста. За 2015 год возросли на 5082 млрд.р., то есть 38,4 %. В 2016 году активы возросли на 2134 млрд.р., то есть 8,5 %.

Под основными средствами в соответствии с «порядком учета основных средств, нематериальных активов, материальных запасов» понимают часть имущества со сроком полезного использования, превышающим 12 месяцев, используемого в качестве средств труда для оказания услуг, управления кредитной организацией, а также в случаях, предусмотренных санитарно-гигиеническими, технико-эксплуатационными и прочими специальными техническими нормами и требованиями [3].

Переоцененная стоимость обязана соответствовать справедливой стоимости нематериального актива. Такой метод допускается, только если справедливая стоимость НМА может быть надежно оценена при наличии активного рынка продаж этого вида актива.

Проблема повышения эффективности использования основных средств занимает одно из центральных мест в ПАО «Сбербанк», как в кредитной организации [4].

Одним из решений совершенствования является повышение эффективности порядка оценки основных средств. В настоящее время объекты основных средств, созданные подрядным способом, зачисляются в состав основных средств по сметной стоимости, а выстроенные же хозяйственным способом – в сумме фактических затрат на их строительство. В связи с этим автором было предложено использовать сметную стоимость в основе оценки всех объектов строительства, независимо от способа произведенных работ, а суммы отклонений от сметной стоимости списывать на уменьшение или увеличение фонда переоценки основных средств.

Переоценку следует производить ежемесячно, что позволит филиалу банка включать в себестоимость услуг реальную сумму амортизации. Ежемесячная переоценка по сложившемуся за год коэффициенту изменения цен и расчет амортизации от переоцененной стоимости показывает занижение себестоимости оказываемых филиалом услуг. Применение такой методики начисления амортизации позволит сохранить собственные средства в условиях инфляции и накапливать реальную сумму для приобретения новых объектов основных средств [5].

Отсутствие в национальном учете идентификации амортизируемой стоимости основных средств в случае наличия ликвидационной стоимости может привести к негативным фактам финансово-хозяйственной деятельности филиала банка:

- излишнее начисление амортизации по таким основным средствам, и как следствие излишнее накопление амортизационного фонда;
- увеличение налогов, относимых на себестоимость услуг (работ) и как следствие снижение прибыли, ухудшение финансового состояния филиала банка, что недопустимо в современных условиях хозяйствования, так как это ведет к потере источников обновления основных средств, материального стимулирования работников и т.д.

Таким образом, данные рекомендации помогут улучшить использование основных средств и приведут к более эффективному учету амортизации фондов в филиале ПАО «Сбербанк» РФ, так же список эффективных источников перечислен в публикациях различных авторов.

Список литературы:

1. Василенко М.Е. Пути улучшения использования оборудования на рыбопромышленных предприятиях // Вестник Дальрыбвтуза. – 2014. – № 1. – С. 57-60.

2. Василенко М.Е., Флик Е.Г. Информационные технологии как механизм формирования эффективной модели воспроизводства основных фондов // Территория новых возможностей. Вестник ВГУЭС. – 2010. – № 5. – С. 164-169.

3. Василенко М.Е. Алексеева Л.Ф.К вопросу оценки основных средств в отчетности с учетом изменений в российском законодательстве // Некоммерческое Партнерство «Институт направленного образования» (Тольятти). – 2017. – № 2 (19). – С. 45-48.

4. Левкина Е.В., Шульц Я.А. Потребительское кредитование в РФ: проблемы и перспективы развития // Издательский Дом «Академия Естествознания» (Пенза). – 2017. – № 7-2. – С. 278-282.

5. Осипов В.А., Горобец Я.В. Ускоренная амортизация как фактор инновационного развития предприятий // АНО «Редакция журнала «ЭКО» (Новосибирск). – 2014. – С. 171-179.

ДОКУМЕНТИРОВАНИЕ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ

© Попов Ц.Л.¹, Косырев М.С.¹, Домолютченков А.М.¹

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, г. Москва

Статья раскрывает вопрос организации документирования аудиторской проверки и ее возможности в части поиска аудиторских доказательств, а также подтверждения правоты оформления аудиторского заключения по результатам аудиторской проверки финансовой отчетности предприятия.

Ключевые слова: аудиторская проверка, документирование аудита, документирование аудиторской проверки.

На текущий момент развития экономики России для многих коммерческих предприятий актуальным стало привлечение в бизнес новых инвесторов, в том числе иностранных. Однако, для того, чтобы инвестор оценил риски вложений в коммерческий проект как минимальные, необходима информация о деятельности предприятия в целом и по конкретному инвестиционному проекту.

¹ Студент 4 курса.

Если инвестиционный проект инвестором оценивается на основании данных представленного бизнес-плана и самостоятельных исследований инвестора рынка товаров и услуг того региона в который планируется вложение, то основным источником информации о деятельности предприятия в целом является финансовая отчетность. Понятность и прозрачность данных финансовой отчетности предприятия, достоверность которой подтверждена аудиторским заключением, становится основным гарантом для инвесторов при оценки финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия.

Целью исследования является аналитическая работа по систематизации данных нормативно-законодательной базы проведения аудита финансовой отчетности в части документирования аудиторской деятельности.

В процессе проведения исследования были определены основные задачи исследования, которые раскрыты на рисунке 1.

Объектом исследования является действующая нормативно – законодательная база проведения аудита в Российской Федерации.

Предметом исследования является оценка эффективности документирования аудиторских проверок с целью контроля достоверности выданных аудиторских заключений аудиторскими компаниями.

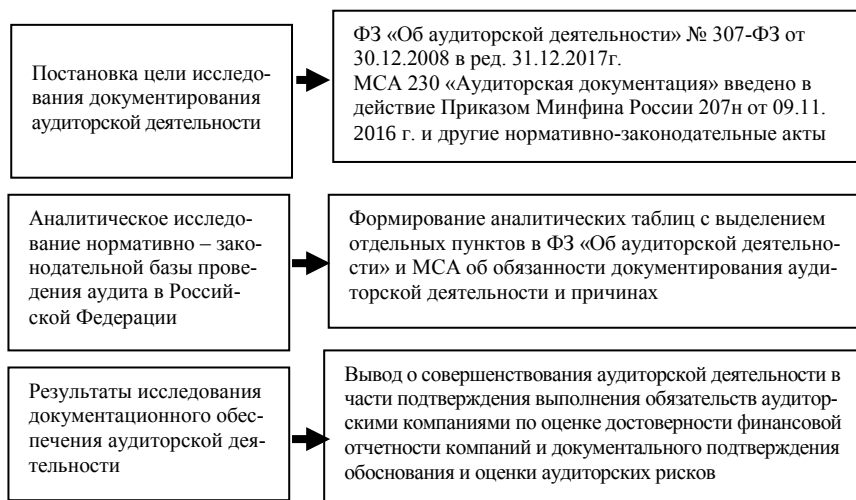


Рис. 1. Этапы проводимого исследования

Аудиторская проверка в соответствии с действующим законодательством может быть, как обязательной, так и инициативной [1]. Причем при лю-

бом виде аудиторской проверки существует необходимость документирования, что вытекает из Международного стандарта аудита № 230 «Аудиторская документация» действующего на территории России с 1 января 2017 года. В соответствии с МСА 230 аудиторская документация должна обеспечивать доказательства, которые обосновывают в полной мере те выводы, который аудитор сделал в процессе проведения проверки, а именно доказательства того, что аудит финансовой отчетности или одно из направлений учета на предприятии спланирован и проведен в соответствии с действующим законодательством [2].

Именно документация в процессе проведения аудита обеспечивает полноценную уверенность аудитора в правильности проведения аудиторских процедур и позволяет осуществлять как внутренний, так и внешний контроль за действиями аудитора, так как содержит следующую информацию:

- переписку между аудитором и аудируемым лицом при подготовке к аудиту;
- план проведения аудиторской проверки;
- программу проведения аудита;
- рабочие документы аудитора, подтверждающие правильность сделанных выводов, в том числе расчеты уровня существенности и уровня аудиторского риска;
- документы по исследованию наиболее значимых вопросов для будущих аудиторских проверок;
- отчет аудитора перед руководством организации;
- подтверждение внесения исправлений в отчетность организации аудируемой организацией;
- аудиторское заключение [4, 5].

Также существуют специфические требования к документированию аудита, которые также прописаны международных стандартах аудита.

Проведем исследование ФЗ «Об аудиторской деятельности» на предмет информации по аудиторской документации в таблице 1.

Таким образом, на основании данных таблицы 1 видно, что законодательство предусматривает в вышеперечисленных статьях ФЗ «Об аудиторской деятельности» и иных статьях документирование деятельности аудиторов, в том числе с целью контроля деятельности аудиторов.

Таблица 1

**Информации о документировании аудиторской деятельности
в ФЗ «Об аудиторской деятельности» [1]**

Наименование статьи федерального закона	Элементы документирования в процессе аудита	Обязательность формы и содержания
Ст. 5 Обязательный аудит	П.4. Договор на проведение обязательного аудита бухгалтерской отчетности заключается по результатам проведения не реже чем 1 раз в 5 лет открытого конкурса в порядке, установленном законодательством РФ	Обеспечение исполнения контракта не является обязательным
	П.6 Сведения о результатах обязательного аудита вносятся в Единый федеральный реестр сведений о фактах деятельности юридических лиц заказчиком аудита	Перечень сведений регламентируется ФЗ № 307-ФЗ с 3.07.2016 г.
Ст. 6. Аудиторское заключение	Аудиторское заключение в соответствии с определением является официальным документом, предназначенным пользователям финансовой отчетности аудируемых лиц, которое содержит в себе выраженное в установленной форме мнение аудитора о достоверности финансовой отчетности аудируемого лица	Обязательность соблюдения формы и содержания
Ст. 9 Аудиторская тайна	Предусматривает наличие информации и документов, составляющих аудиторскую тайну и запрещает передавать сведения и документы, составляющие аудиторскую тайну третьим лицам	Возможно требование возмещения убытков (ст. 15 ГК РФ)
Ст. 10. Контроль качества работы аудиторских организаций, аудиторов	П.2. Аудиторская организация обязана проходить контроль качества работы, в том числе предоставлять всю необходимую для проверки информацию и документацию	Документация предоставляется в обязательном порядке
	П.10. основанием для внеплановой внешней проверки качества аудитора может стать поданная в саморегулирующую организацию аудиторов жалоба на действие или бездействие аудитора, нарушающие требования ФЗ № 307-ФЗ	Жалоба оформляется по требованиям саморегулирующей организации аудиторов

Проведем исследование Международных стандартов аудита на предмет информации по аудиторской документации в таблице 2.

На основании проведенного исследования вопросов документирования аудиторской деятельности надо сделать вывод, что при переходе на Международные стандарты аудита деятельность аудиторов стала более совершенной,

так как законодательством предусмотрены конкретные процедуры документирования, которые в дальнейшем облегчат проверку аудиторской компании, а значит изначально увеличивают уровень ответственности аудиторской организации за результаты деятельности и за достоверность оформленных аудиторских заключений.

Таблица 2

**Информации о документировании аудиторской деятельности
в Международных стандартах аудита [3]**

Наименование МСА	Элементы документирования в процессе аудита, назначение документирования
МСА 200 «Основные цели независимого аудитора и проведение аудита в соответствии с МСА»	Документация обосновывает цели проведения аудита
МСА 210 «Согласование условий аудиторских заданий»	Согласование условий аудиторских заданий должны быть отражены в письме – соглашении об условиях аудиторского задания или оформлены другим документом с условием наличия обязательных пунктов, оговоренных п.10 МСА 210
МСА 220 «Контроль качества при проведении аудита финансовой отчетности»	П.24 Документация является основанием для контроля качества проведения аудита П.25 Оформление документального подтверждения выполнения всех процедур, подтверждение даты проверки качества выполненного задания, подтверждение отсутствия неразрешенных вопросов лицом, осуществляющим проверку качества выполнения задания
МСА 230 «Аудиторская документация»	Документация является доказательством планировании и проведения аудита П. 8-10 Регламентируется форма, содержание и объем аудиторской документации.
МСА 240 «Обязанности аудитора в отношении недобросовестных действий при проведении аудита финансовой отчетности»	Документация проведения ретроспективного анализа суждений и допущений руководства, которые относятся к значительным оценочным суждениям, отраженным в финансовой отчетности за предыдущий год
МСА 250 «Рассмотрение законов и нормативных актов в ходе аудита финансовой отчетности»	П. 29 Включается аудитором в документацию выявленное или возможное несоблюдение законов и нормативных актов
МСА 300 «планирование аудита финансовой отчетности»	П. 12 аудитор обязан включить в состав аудиторской документации общую стратегию аудита, план проводимого аудита, все значительные изменения в общую стратегию аудита и их причины

Окончание таблицы 2

Наименование МСА	Элементы документирования в процессе аудита, назначение документирования
МСА 315 «Выявление и оценка рисков существенного искажения посредством изучения организации и ее окружения»	П. 32. аудитор должен включить в аудиторскую документацию об-суждения членов аудиторской группы, ключевые элементы пони-мания каждого из аспектов организации и ее окружения, выявлен-ные и оцененные риски существенного искажения на уровне фи-нансовой отчетности, выявленные риски и относящиеся к ним средства контроля
МСА 320 «Существенность при планировании и прове-дения аудита»	П. 14 документирование величины существенности для финан-совой отчетности в целом или для определенных видов опера-ций, остатков по счетам или раскрытия информации, варианты пересмотра уровня существенности
МСА 330 «Аудиторские про-цедуры в ответ на оцененные риски»	П. 28 Отражаются аудиторские процедуры общего характера в от-вет на оцененные риски, связь этих процедур с оцененными рис-ками на уровне предпосылок, соответствующие результаты ауди-торских процедур, выводы. П.30. Доказательства сверки финансовой отчетности с данными бухгалтерского учета
МСА 450 «Оценка искажений, выявленных в ходе аудита»	П.15 Включается величина, ниже которой искажения будут оце-ниваться как малозначительные, все искажения, накопленные в ходе аудита, вывод по неисправленным искажениям и по их су-щественности
МСА 540 «Аудит оценочных значений, включая оценки справедливой стоимости, и раскрытия сопутствующей информации»	П. 23. в документации отражается основание для сделанных вы-водов аудитором об обосновании оценочных значений с которы-ми связаны значительные риски, а также признаки предвзятости руководства, если они есть
МСА 550 «Связанные сто-роны»	П. 28. включается в аудиторскую документацию наименования вы-явленных связанных сторон и о характере их взаимоотношений.
МСА 600 «Особенности ау-дита финансовой отчетности группы (включая работу ау-диторов компонентов)»	П. 50. Указываются: характер, сроки и объем участия команды ауди-тора группы в работе, выполняемой аудиторами компонентов в от-ношении значительных компонентов, обмен информацией в пись-менной форме между командой аудитора группы и аудиторами ком-понентов в отношении требований команды аудиторов группы
МСА 610 «Использование ра-боты внутренних аудиторов»	П. 36.В аудиторскую документацию включаются сведения по оцен-ке, характеру и объему использованной работы, причина исполь-зования этой информации, описание аудиторских процедур, вы-полненных внешним аудитором для оценки надлежащего харак-тера использованной работы. П. 37. Указывается уровень профессиональной квалификации внут-ренних аудиторов, основания для принятия решения об привле-чения к работе внутренних аудиторов, сведения о лицах, прове-ривших выполненную работу, письменное согласие от внутрен-них аудиторов на работу и рабочая документация внутренних ау-диторов, привлеченных к аудиту.

Список литературы:

1. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» № 307-ФЗ от 30.12.2008 в ред. от 31.12.2017.
2. Международный стандарт аудита 230 «Аудиторская документация» Приказ Минфина России от 09.11.2016 № 207н.
3. Официальный сайт Минфина РФ. Аудиторская деятельность [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.minfin.ru/ru/performance/audit/> (дата обращения: 06.01.2017).
4. Документирование аудита [Электронный ресурс] // Главная книга. – 26.07.2017. – Режим доступа: <http://glavkniga.ru/situations/s504658> (дата обращения: 06.01.2017).
5. Новикова О.В. Международные стандарты аудита с 2017 года [Электронный ресурс] // Правовест аудит. – 21.11.2016. – Режим доступа: <http://pravovest-audit.ru/nashi-statii-nalogi-i-buhuchet/mezhdunarodnye-standarty-audita-s-2017-goda> (дата обращения: 05.01.2017).
6. Аудит. Теория и практика: учебник для бакалавров / Н.А. Казакова, Г.Б. Полисюк [и др.]; под общ. ред. Н.А. Казаковой. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 385 с. – Серия: Бакалавр. Углубленный курс.
7. Консультант Плюс. Справочная правовая система [Электронный ресурс] // CONSULTANT.RU.
8. Ефремова Е.И. Планирование аудита / Е.И. Ефремова // Сборник межвузовской конференции «Внутренний контроль и аудит в системе эффективности управления». – 2017. – С. 101-106.
9. Ефремова Е.И., Казакова Н.А. Концепция внутреннего контроля эффективности организации. – М.: Юрайт, 2015. – 234 с.
10. Петров А.Н., Дун И.Р. Особенности внутреннего контроля расходов некоммерческих организаций при совершении операций лизинга // Журнал «Лизинг». – 2014. – № 11.

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ООО «ИННОВАЦИЯ»

© Соколова А.И.¹

Общество с ограниченной ответственностью «Иновация», г. Владивосток

Доходы и расходы организации – ключевые составляющие финансово-экономической деятельности коммерческих организаций. Их дина-

¹ Бухгалтер.

мика и структура позволяют судить о финансовом состоянии организации. Анализ и оценка доходов и расходов коммерческих организаций является одним из основных источников информации в процессе принятия управленческих решений. Результаты анализа доходов и расходов позволяют выявить недостатки финансово-экономической деятельности организации, определить скрытые резервы, спрогнозировать финансовое состояние организации. Автор в данной статье анализирует и дает оценку доходов и расходов ООО «Инновация», на основе которого делает вывод о финансовом состоянии организации. Используются эмпирические методы: наблюдение, описание, анализ.

Ключевые слова: доходы, расходы, финансовое состояние, отчет о финансовых результатах, динамика доходов и расходов, структура доходов и расходов, вертикальный анализ, горизонтальный анализ.

Доходы коммерческих организаций являются основным источником формирования прибыли организации. Организация не может получать доходы, не неся при этом никаких расходов. Расходы несут в себе информацию о затратах организации, которые она осуществляет, ведя экономическую деятельность. Доходы и расходы делятся на доходы и расходы по обычным видам деятельности и на прочие доходы и расходы. Доходы по обычным видам деятельности – доходы, получаемые организацией при осуществлении ей основного вида экономической деятельности, прочие же доходы – доходы от прочих видов экономической, осуществляемых организацией [1]. Расходы по обычным видам деятельности – расходы связанные с основным видом деятельности организации (для производственных предприятий – себестоимость произведенной продукции; для торговых организаций – себестоимость приобретенных товаров; для организаций, оказывающих услуги или выполняющих работы – себестоимость оказанных услуг, работ) [2].

Анализ доходов и расходов основывается на проведении горизонтального и вертикального анализа основного источника информации о доходах и расходах организации – Отчета о финансовых результатах. В ходе горизонтального анализа отчета о финансовых результатах формируется информация о динамике доходов и расходов организации за несколько анализируемых периодов. Вертикальный анализ позволяет оценить структуру доходов и расходов организации, определить степень влияния каждого показателя отчета о финансовых результатах на конечный результат экономической деятельности организации – чистую прибыль [3].

В первую очередь проведем горизонтальный анализ отчета о финансовых результатах ООО «Инновация» за 2015-2016 годы (таблица 1).

Таблица 1

**Горизонтальный анализ отчета о финансовых результатах
ООО «Инновация» за 2015-2016 годы**

Наименование строки отчета о финансовых результатах	2015	2016	Отклонение	
			Абсолютное, тыс. руб.	Относительное, %
Выручка, тыс. руб.	15140	6708	-832	44,31
Расходы по обычной деятельности, тыс. руб.	14084	6206	-7878	44,06
Проценты к уплате, тыс. руб.	-	-	-	-
Прочие доходы, тыс. руб.	-	-	-	-
Прочие расходы, тыс. руб.	63	32	-31	50,79
Налоги на прибыль (доходы), тыс. руб.	159	97	69	61,01
Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	834	373	-464	44,72

Проведя горизонтальный анализ отчета о финансовых результатах, делаем выводы:

1. Выручка и расходы по обычной деятельности организации в 2016 году резко уменьшилась на 832 тыс. руб. и 7878 тыс. руб. соответственно. Причины могут быть различными. Одна из основных причин в подобной ситуации – сокращение объемов реализации.
2. ООО «Инновация» на протяжении 2015 и 2016 года не несет расходы по уплате процентов сторонним организациям и не получает прочих доходов, которые не связаны с основным видом экономической деятельности.
3. Прочие расходы в 2016 году уменьшились на 31 тыс. руб. Это лишь подтверждает сокращение объемов реализации.
4. Налог на прибыль (доходы) также уменьшается на 69 тыс. руб., что связано с уменьшением выручки.
5. Чистая прибыль уменьшается пропорционально уменьшению доходов и расходов организации.

Проведем вертикальный анализ отчета о финансовых результатах ООО «Инновация» за 2015-2016 годы (таблица 2).

Проведя вертикальный анализ отчета о финансовых результатах, можем сделать следующие выводы о его структуре:

1. Практически 97 % показателей отчета о финансовых результатах составляют выручка и расходы по обычной деятельности.

2. Оставшиеся 3 % показателей отчета о финансовых результатах представлены прочими расходами, налогом на прибыль (доходы) и чистой прибылью.
3. На протяжении 2015-2016 гг. структура отчета о финансовых результатах наблюдается незначительное изменение в структуре за счет уменьшения расходов по обычным видам деятельности (на 0,25 %) и небольшого увеличения удельного веса прочих расходов (на 0,03 %), текущего налога на прибыль (доходы) (на 0,19 %) и чистой прибыли (на 0,03 %).

Таблица 2

**Вертикальный анализ отчета о финансовых результатах
ООО «Инновация» за 2015-2016 годы**

Показатель	2015		2016		Отклонение удельного веса, %
	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	
Выручка	15140	50,00	6708	50,00	0
Расходы по обычной деятельности	14084	46,51	6206	46,26	-0,25
Проценты к уплате	-	-	-	-	-
Прочие доходы	-	-	-	-	-
Прочие расходы	63	0,21	32	0,24	0,03
Текущий налог на прибыль (доход)	159	0,53	97	0,72	0,19
Чистая прибыль	834	2,75	373	2,78	0,03
ИТОГО	30280	100	13416	100	-

Оценим состав доходов ООО «Инновация» за 2015-2016 гг. (таблица 3). Это позволит нам определить, во-первых, состав доходов организации. Во-вторых, какие виды доходов преобладают в общей сумме получаемых доходов в пределах каждого анализируемого периода [4].

Таблица 3

**Анализ структуры доходов формы «Отчет о финансовых результатах»
ООО «Инновация» за 2015-2016 гг.**

Показатель	2015		2016		Отклонение удельного веса, %
	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	
Выручка	15140	100	6708	100	0
Прочие доходы	-	-	-	-	-
Итого	15140	100	6708	100	0

Как видно из таблицы 3, на протяжении 2015 и 2016 года состав доходов ООО «Инновация» не меняется. Также не меняется на протяжении этого периода удельный вес каждого вида доходов в их общей сумме. Как в 2015, так и в 2016 году 100 % доходов ООО «Инновация» составляет выручка. Прочие доходы организация не получает, что говорит о том, что компания не оказывает услуг, не связанных с основным видом деятельности.

Проведем аналогичный анализ состава и структуры расходов ООО «Инновация» за 2015-2016 гг. (таблица 4).

Таблица 4

**Анализ структуры расходов формы «Отчет о финансовых результатах»
ООО «Инновация» за 2015-2016 гг.**

Показатель	2015		2016		Отклонение удельного веса, %
	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	
Расходы по обычной деятельности	14084	99,55	6206	99,49	-0,06
Проценты к уплате	-	-	-	-	-
Прочие расходы	63	0,45	32	0,51	0,06
Итого	14147	100	6238	100	-

Так же, как и доходы, расходы ООО «Инновация» на протяжении двух анализируемых периодов не меняют свой состав. Расходы организации представлены расходами по обычным видам деятельности и прочими расходами. Удельный вес в общей сумме расходов имеет незначительные изменения за счет уменьшения расходов по обычной деятельности (на 0,06) и увеличения прочих расходов на это же значение.

Немаловажной частью анализа доходов и расходов организации является анализ соотношения доходов и расходов (таблица 5). Он позволяет оценить эффективность деятельности организации в анализируемом периоде [5]. Деятельность организации считается эффективной, когда доходы превышают расходы, поэтому коэффициенты соотношения доходов и расходов должны быть больше 1.

В 2015 и в 2016 годах коэффициенты соотношения различных видов доходов и расходов принимают значения больше 1. За исключением коэффициента соотношения прочих доходов к прочим расходам: по причине отсутствия прочих доходов данный коэффициент равен 0. В целом можно сделать вывод о том, что ООО «Инновация» эффективно осуществляет свою деятельность. Доходы превышают расходы, что способствует формирова-

нию чистой прибыли. Наличие чистой прибыли способствует проведению усовершенствования деятельности, развитию организации за счет собственных средств организации. Это является положительным аспектом.

Таблица 5

Анализ соотношения доходов и расходов формы «Отчет о финансовых результатах» ООО «Инновация» за 2015-2016 гг.

Показатель	2015	2016	Отклонение
Доходы от обычных видов деятельности	15140	6708	-8432
Расходы от обычных видов деятельности	14084	6206	-7878
Отношение доходов от обычных видов деятельности к расходам от обычных видов деятельности	1,075	1,081	0,006
Прочие доходы	-	-	-
Прочие расходы	63	32	-31
Отношение прочих доходов к прочим расходам	0	0	0
Общая сумма доходов	15140	6708	-8432
Общая сумма расходов	14147	6238	-7407
Отношение общей суммы доходов к общей сумме расходов	1,070	1,075	0,005

Проведем анализ динамики финансовых показателей ООО «Инновация», что позволит сравнить их изменения за 2015-2016 гг. (таблица 6).

Таблица 6

Анализ динамики финансовых результатов формы «Отчет о финансовых результатах» ООО «Инновация» за 2015-2016 гг.

Показатель	2015	2016	Отклонение	
			Абсолютное, тыс. руб.	Относительное, %
Валовая прибыль (убыток)	1056	502	-554	47,54
Прибыль (убыток) от продаж	993	470	-523	47,33
Прибыль (убыток) до налогообложения	993	470	-523	47,33
Чистая прибыль (убыток)	834	373	-461	44,72

Как видно из таблицы, все показатели финансовых результатов имеют отрицательную динамику. Причины снижения значений всех показателей финансовых результатов организации могут носить различный характер и обусловлены различными факторами. Одними из основных факторов снижения всех показателей финансовых результатов организации являются:

1. Снижение объемов реализации продукции, товаров, работ, услуг.
2. Сокращение ассортимента и ухудшение качества реализуемой продукции, товаров, работ, услуг.

3. Сокращение спроса у потребителей на предоставляемые виды продукции, товаров, работ, услуг.
4. Увеличение расходов организации в процессе финансово-экономической деятельности.

В случае ООО «Инновация» главным фактором снижения всех показателей финансовых результатов является сокращение объемов реализации услуг по основному виду экономической деятельности, поскольку все виды расходов также снижаются в динамике.

Анализ структуры финансовых результатов коммерческих организаций проводят с целью изучения объема, состава и структуры прибыли до налогообложения в разрезе основных источников ее формирования, которыми являются валовая прибыль (прибыль по основному виду деятельности организации) и прибыль от прочей деятельности (таблица 7) [6].

Таблица 7

Анализ структуры финансовых результатов формы «Отчета о финансовых результатах» ООО «Инновация» за 2015-2016 гг.

Показатель	2015		2016		Отклонение		Темп роста, %	Темп прироста, %
	тыс. руб.	Уд. вес к прибыли до налогооблож., %	тыс. руб.	Уд. вес к прибыли до налогооблож., %	тыс. руб.	Уд. вес, %		
Валовая прибыль (убыток)	1056	100	502	100	-554	0	47,54	52,54
Прибыль (убыток) от прочей деятельности	-	-	-	-	-	-	-	-
Прибыль (убыток) до налогообложения	1056	100	502	100	-554	0	47,54	52,54

Как видно из таблицы 100 % в прибыли до налогообложения ООО «Инновация» составляет валовая прибыль, поскольку по прочей деятельности организация не получает доходов. Прибыль до налогообложения сократилась в динамике на 554 тыс. руб., что в процентном соотношении составляет 52,46 %.

Проведя анализ доходов и расходов ООО «Инновация» за 2015-2016 годы делаем вывод, что объемы реализации компании сократились, за счет чего доходы и расходы компании уменьшились в динамике. Так как доходы и расходы компании уменьшаются пропорционально друг другу, прибыль до налогообложения и соответственно чистая прибыль также уменьшаются в динамике. Это является отрицательным фактором финансово-хозяйственности деятельности организации, так как в перспективе это может привести

к получению компанией убытков, что в свою очередь может повлечь банкротство.

Анализ структуры доходов и расходов за 2015-2016 годы не выявил сильных изменений в их составе. Что говорит о стабильности организации в формировании доходов и расходов. Это в свою очередь позволяет организации планировать объемы получаемых (понесенных) доходов и расходов по их видам.

Список литературы:

1. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99), утвержденное Приказом Минфина России от 06.05.1999 № 32н (ред. от 06.04.2015) [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс» – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_6208/.

2. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99), утвержденное Приказом Минфина России от 06.05.1999 № 33н (ред. от 06.04.2015) [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс» – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_12508/.

3. Алексеева Л.Ф., Василенко М.Е., Малышева В.В. К вопросу об управлении затратами на предприятии в условиях финансового кризиса / Л.Ф. Алексеева, М.Е. Василенко, В.В. Малышева // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2017. – № 1 (18). – С. 41-44.

4. Водопьянова В.А., Самсонова И.А. Упрощенная система налогообложения как способ налоговой оптимизации / В.А. Водопьянова, И.А. Самсонова // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2016. – № 6. – С. 100-104.

5. Кузьмичева И.А. Методический подход к управлению себестоимостью продукции в целях повышения конкурентоспособности предпринимательских структур (на примере рыбоперерабатывающих предприятий Приморского края) / И.А. Кузьмичева // Современные исследования социальных проблем. – 2013. – № 10 (30). – С. 1-15.

6. Анализ доходов, расходов и финансовых результатов работы предприятия [Электронный ресурс] // Студенческая библиотека онлайн Studbooks.net. – Режим доступа: http://studbooks.net/53659/ekonomika/analiz_dohodov_rashodov_finansovyh_rezultatov_raboty_predpriyatiya.

Секция 8

БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ БАНКОВ В ОБЛАСТИ АКТИВНЫХ ОПЕРАЦИЙ И ВОЗМОЖНОСТЬ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В БАНКАХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

© Дусенок В.И.¹

ЗАО «Альфа-Банк», г. Гомель

Практическая роль банковской системы в экономике, определяется тем, что она управляет в государстве системой платежей и расчетов. Большую часть своих коммерческих сделок осуществляет через вклады, инвестиции и кредитные операции. вопрос управления активными и пассивными банковскими операциями в современных условиях приобретает особую остроту, поскольку от того, насколько эффективно используются ресурсы банка, зависит основной финансовый показатель деятельности банка прибыль. Опыт, как мировой, так и отечественной практики показывает, что недооценка управления в банках, приводит к негативным последствиям в их деятельности.

Ключевые слова: активные операции, банки, кредит, ценные бумаги, кредитование.

Первые операции, которые стали ассоциироваться с деятельностью банка, появились задолго до новой эры. По свидетельству историков, функции банков выполняли как отдельные лица и организации, так и церковные учреждения. Еще 2300 лет до н.э. у халдеев были торговые компании, которые наряду с выполнением своих непосредственных функций, выдавали также ссуды. Упоминание о первых обособленных кредитных операциях относятся к VI в. до н.э. В Древнем Вавилоне практиковалась вкладная операция: прием вкладов и уплата по ним процентов. Эти же операции в IV в. до н.э. практиковались в Греции. Примечательно, что наряду с приемом вкладов древние греки за известную плату производили обмен денег.

В настоящее же время, в странах, имеющих развитую кредитную систему, особенностью современной банковской деятельности является выполнение множества банковских операций с широкой клиентурой. Например, крупнейшие коммерческие банки Великобритании используют в своей дея-

¹ Специалист.

тельности около 100 различных видов операций по обслуживанию клиентов, коммерческие банки США – свыше 150 видов операций, банки Японии – около 300 видов.

В США со времени огосударствления золотых запасов, осуществленного в 1934 году, федеральные резервные банки перестали быть хранителями золотых резервов страны, но в активе их баланса числились золотые сертификаты, представляющие собой бумажные знаки золота, сосредоточенного в государственном казначействе. Главной активной операцией федеральных резервных банков является покупка государственных ценных бумаг.

Инвестиционные банки осуществляют два главных вида операций с ценными бумагами:

- гарантирование эмиссии ценных бумаг (операция андеррайтинг), когда банк гарантирует компаниям, выпускающим эти бумаги, их размещение, причем обязуется приобрести за свой счет те бумаги, которые сами компании не смогут разместить на рынке;
- непосредственное размещение ценных бумаг компаний. В последнем случае инвестиционные банки покупают акции и облигации компаний, а затем размещают их на рынке. При этом инвестиционные банки широко используют средства, получаемые ими в ссуду от коммерческих банков, для инвестиций в ценные бумаги. Таким образом, хотя сами коммерческие банки не имеют права покупать, например, акции промышленных корпораций, однако косвенно – через ссуды коммерческих банков инвестиционным банкам – ресурсы коммерческих банков фактически инвестируются в эти акции [1].

По экспертным оценкам, кредитование малого бизнеса в Республике Беларусь в перспективе может стать одним из наиболее быстроразвивающихся сегментов рынка банковских услуг, позволяющим существенным образом увеличить объемы активно-пассивных операций. Кредитование малого бизнеса представляет для банков заинтересованность по причине высокой доходности этих операций, а также в силу сравнительно небольших сроков оборачиваемости ссудного капитала (в среднем 1-2 года), вследствие этого большинство коммерческих банков проявили интерес в кредитовании малого бизнеса. Кроме того, до настоящего времени рынок кредитования малого бизнеса характеризуется сравнительно невысокой степенью конкуренции, поскольку в Республике Беларусь функционировало ограниченное количество банков, в основном региональных, специализирующихся в дан-

ной сфере деятельности. Большинство крупных белорусских банков готовы воплотить в действие программы массового кредитования малого и среднего бизнеса.

В настоящее время для кредитования малого бизнеса наибольшим потенциалом в Беларуси располагают банки. Наряду с этим в мировой практике приобрели широкое развитие и популярность у предпринимателей и населения кредитные союзы (кооперативы, общества взаимного кредитования и др.). Так, например, в странах Восточной Европы среди финансовых учреждений, осуществляющих предоставление микрокредитов, на кредитные союзы приходится около 80 %, и только 1 % – на коммерческие банки. Несмотря на принятое в Беларуси постановление Совета Министров «Об обществах взаимного кредитования субъектов малого предпринимательства» 21.12.1999 г., создание таких обществ идет весьма медленно – фактически работают только несколько обществ взаимного кредитования (в основном по причине недостатка свободных денежных средств у предпринимателей) [2].

Потребительское кредитование получило большую популярность в странах с развитой промышленностью, поскольку, благодаря использованию данной технологии по финансированию покупок, емкость рынка резко расширяется по значительному ассортименту потребительских товаров.

Рынок потребительского кредитования Российской Федерации в настоящее время подвергается значительной трансформации – доля товарных кредитов неуклонно сокращается, однако растут объемы нецелевого кредитования. Приемлемый уровень риска нецелевых кредитов наличными гарантирует довольно тщательная проверка потенциального кредитополучателя – после ужесточения порядка формирования резервов по дорогим необеспеченным портфелям потребительских кредитов экспресс-кредитование постепенно уступает место процедуре оценки кредитоспособности, когда банки просят предъявить справку о доходах и другие подтверждения платежеспособности клиента. В банках стали применять нишевый – подход в потребительском кредитовании. Его суть – выделение однородного клиентского сегмента с более низким уровнем риска невозврата кредита, чем на рынке в целом. Примеры таких кредитов – кредиты для зарплатных клиентов и компаний-партнеров, для сотрудников бюджетных организаций, для клиентов с положительной кредитной историей. Сегментированность характерна и для бонусных программ: с 2013 г. для всех категорий клиентов действуют специальные предложения по нецелевым кредитам к

профессиональным праздникам, а также приуроченные ко дню рождения клиентов.

Реализация данного подхода также возможна в Республике Беларусь. При этом необходимо выработать особые условия в части предоставления кредитов каждой из выделенных сегментных ниш с точки зрения возможных рисков, ретроспективного взаимодействия клиента с банком. Необходимо учесть данные факторы при определении сроков, процентных ставок, объемов предоставляемых кредитов. Такое сегментирование клиентской базы позволит привлечь новых кредитополучателей и получить конкурентные преимущества на рынке потребительского кредитования.

Знание субъектом своей кредитной истории, являющейся, по сути, его финансовым портретом, способствует более взвешенному подходу при оценке своих финансовых возможностей, повышению ответственности за взятые на себя кредитные обязательства и их качественное исполнение. Действующее в Российской Федерации законодательство позволяет гражданам знакомиться со своими кредитными историями и оспаривать их в случае обнаружения ошибочной или недостоверной информации.

Для условий Республики Беларусь получение кредитополучателем сведений о собственной кредитной истории является перспективным видом деятельности. Доступность кредитов и их массовый характер, рост уровня просроченной задолженности требуют повышения прозрачности вопроса о возможности либо невозможности получения потребительского кредита на основании информации Кредитного бюро. Основная проблема состоит в еще недостаточном накоплении информации о кредитополучателях, отсутствии сведений о микрокредитах, уже полученных в небанковских организациях и, возможно, в недостаточной финансовой грамотности населения.

В Республике Беларусь достаточно активно развивается рынок перекредитования – большинство банков предлагает услугу по рефинансированию имеющейся задолженности. Поэтому идея сбора всей задолженности физического лица в одном банке с формированием удобного графика выплат, предполагающего реструктуризацию имеющихся кредитов, является для Республики Беларусь достаточно новой и перспективной.

В Российской Федерации активно развивается рынок микрофинансовых институтов – микрофинансовых организаций и кредитных потребительских кооперативов, около половины кредитного портфеля которых занимает кредитование населения. В Республике Беларусь развитие рынка микрофинансовых организаций находится на стадии их переориентации со сферы мик-

рокредитования населения на более рискованное микрофинансирование малого и среднего бизнеса, требующее больших ресурсов и более длительных сроков предоставления средств – в середине 2014 г. принят Указ Президента № 325 «О привлечении и предоставлении займов, деятельности микрофинансовых организаций» – с 1 января 2015 года эту деятельность могут осуществлять только микрофинансовые организации – ломбарды, потребительские кооперативы финансовой взаимопомощи, общества взаимного финансирования субъектов малого и среднего предпринимательства, фонды.

Микрозаймы для физических лиц на потребительские цели предоставляют только ломбарды и исключительно под залог движимого имущества, предназначенного для личного, семейного или домашнего использования.

Таким образом, представленные мероприятия позволят расширить клиентскую базу банков, заинтересовать потенциальных кредитополучателей в улучшении своей кредитной истории, сократить риски банковской деятельности в сфере потребительского кредитования [3].

Во многих развитых странах функциональное значение фондового рынка для развития национальной экономики представляется особенно важной. Во-первых, фондовый рынок обеспечивает привлечение внешних и внутренних инвестиций в экономику государств, за счет чего осуществляется перелив капитала из сравнительно менее эффективно функционирующих отраслей в наиболее прогрессирующие. Во-вторых, фондовый рынок выступает индикатором денежной ликвидности, поскольку отражает изменение денежной массы и сальдо внешнеторгового баланса. В случае увеличения денежной массы и притока капитала в национальную экономику финансовый рынок претерпевает избыточную ликвидность, способствуя приобретению инвесторами высоколиквидных активов – ценных бумаг. В-третьих, во многих развитых странах рынок ценных бумаг на протяжении последнего десятилетия активно выступает выгодной альтернативой традиционному привлечению денежных средств в виде банковских кредитов, поскольку выпуск ценных бумаг способствует удешевлению стоимости привлекаемых эмитентами ресурсов. В-четвертых, фондовый рынок участвует в решении проблемы бюджетного дефицита как в отношении республиканского, так и местных бюджетов.

В Республике Беларусь также признана практическая значимость фондового рынка для выхода национальной экономики на новый уровень развития. В этой связи действующее законодательства в сфере рынка ценных бумаг постоянно совершенствуется в направлении либерализации условий

осуществления деятельности на фондовом рынке, сближения белорусского законодательства о ценных бумагах с международными стандартами, создания условий для размещения ценных бумаг белорусских эмитентов на зарубежных фондовых рынках. Среди наиболее стратегически значимых мероприятий явились разработка и утверждение Программы развития рынка ценных бумаг Республики Беларусь на 2011-2015 годы. Кроме того, следует отметить отмену права («золотая акция») государства на участие в управлении хозяйственными обществами, снижение ставок налога на операции с ценными бумагами для организаций, расширение возможностей отечественного бизнеса по выпуску облигаций, поэтапная отмена моратория на акции ряда государственных предприятий и т.д.

В течение последних десятилетий в мировой практике наблюдается тенденция повышения значимости рынка корпоративных облигаций. Необходимо учитывать тот факт, что мировой опыт признал корпоративные облигации наиболее эффективным инструментом долгосрочного финансирования предприятий. Так, в современных развитых странах облигации превышают 60 % общих объемов эмиссий корпоративных ценных бумаг. Такая тенденция характерна для стран Западной Европы и Юго-Восточной Азии. В условиях растущей интеграции государственных экономических систем не исключено, что рынок корпоративных облигаций будет активнее формироваться и в Республике Беларусь. Такая тенденция справедливо заслуживает внимания, поскольку именно корпоративные облигации представляются достойным альтернативным инструментом привлечения предприятиями инвестиционных ресурсов в сравнении с традиционными банковскими кредитами.

Так, корпоративные облигации лишь немногим уступают в степени надежности банковским депозитам и государственным ценным бумагам. В то же время корпоративные облигации предлагают инвесторам более высокую доходность, которая дополняется возможностью оперативного управления инвестиционным портфелем через продажи облигаций на вторичном рынке. Также корпоративные облигации способны удовлетворить существующую острую потребность белорусских предприятий в финансировании долгосрочных инвестиционных проектов, а также содействовать пополнению их краткосрочных активов.

Исходя из вышеперечисленного отметим, что особые усилия следует устремить в сторону развития рынка корпоративных облигаций в Республике Беларусь. Для этого необходимы благоприятные предпосылки, в числе которых формирование проработанного законодательства о рынке корпора-

тивных ценных бумаг, обеспечение стабильного курса национальной валюты и роста доходов населения, организация эффективной системы биржевых торгов и внебиржевого обращения ценных бумаг, информационная открытость эмитентов [4].

Таким образом, можно говорить о достаточной развитости активных операций банков в зарубежных странах. За рубежом активно развивается кредитная система и широкой клиентурой. Во многих развитых странах функциональное значение особо имеет развитие фондового рынка. В Республике Беларусь также признана практическая значимость фондового рынка для выхода национальной экономики на новый уровень развития. Белорусским банкам следует и дальше развивать рынок потребительского кредитования, а также двигаться в заданном направлении по повышению эффективности других активных банковских операций.

Список литературы:

1. Банковская система США [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.globfin.ru/articles/banks/usa.htm> (дата доступа: 21.12.2017).
2. Генкин А.С. Частные деньги: история и современность: учебное пособие / А.С. Генкин. – М.: Альпина Паблишер, 2012. – 518 с.
3. Савонь В. О некоторых подходах к управлению активами банка / В. Савонь // Банковский вестник. – 2012. – № 4. – С. 32-36.
4. Галова А. Кредитный рынок в Республике Беларусь: проблемы и факторы развития / А. Галова, Д. Сайковская // Банковский вестник. – 2015. – № 8. – С. 18-25.

ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА ДИНАМИКУ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ

© Небыков А.П.¹

Волжский политехнический институт (филиал) ВолгГТУ, г. Волжский

Современная экономическая действительность, характеризующаяся трансформацией экономических отношений, глобализацией бизнеса,

¹ Магистр.

возлагает на развитие конкурентных отношений большую ответственность. Инновационное развитие становится важнейшим условием повышения конкурентоспособности коммерческих банков в глобальном экономическом пространстве.

Ключевые слова: глобализация, конкуренция, инновации, банковские инновации, инновационный процесс, банковские услуги, институциональный подход, финансовая сфера, риск.

В России конкурентная среда формировалась путём создания институциональных условий для конкурентного поведения экономических субъектов. За время своего развития, российская экономика, сопровождалась кризисами политической и экономической нестабильности, негативно тем самым влияя на условия и формы конкурентных отношений. В условиях глобализации и значительной зависимости экономики от внешнеэкономической конъюнктуры вопросы формирования инновационной экономики имеют первостепенное значение. «Всякий переход от одной сферы социальной жизнедеятельности к другой сопровождается трансформацией одних социальных реальностей в другие. Реальность конца XX – начала XXI вв. указывает на то, что впереди нас ожидает дальнейший рост разнообразия социальных структур, политических устремлений, культурных разногласий, путей и темпов развития. Парадигма постмодернизма и глобализации признала многообразие мира, реального плюрализма жизненных форм и предложила практически использовать это разнообразие для обобщения совокупного опыта совместного бытия людей [1, с. 59].

В современном мире инновации приобретают всё большее значение для повышения конкурентоспособности и устойчивого роста российской экономики. Страны, которые осуществляют свою политику в направлении развития экономики знаний, демонстрируют свою эффективность и высокие темпы экономического развития. В тоже время, процессы глобализации и растущая взаимозависимость экономик делают задачу формирования инновационной экономики всё более сложной и зависимой от способности отдельного государства правильно обозначить собственные стратегические подходы к развитию инновационного потенциала. Инновации при этом определены как основной фактор, определяющий конкурентоспособность российской экономики.

Глобализация в современном мире является основной тенденцией развития мировой экономики, в той или иной степени влияющей на все проис-

ходящие в ней процессы. «Обществу нового типа требуется новый тип мышления, адекватный глобализации риска. Формирующийся тип мышления является многокомпонентным, охватывает различные аспекты изменяющейся реальности. Чтобы найти успешные ответы на возникающие вызовы и уменьшить ситуацию риска, современной цивилизации нужен высокий уровень самосознания, достаточная степень развития интеллекта и его способности влиять на рационализацию социальных процессов» [2, с. 17].

Внедрение банковских инноваций в последние годы стало одним из основных направлений деятельности кредитных организаций в России. «Российская экономика проходит период глубокой трансформации. В ближайшие годы нашей стране предстоит осуществить коренное обновление своей экономической системы, соответствующее тем вызовам и изменениям, которые на наших глазах происходят в мировом, социальном и экономическом порядке [3, с. 5]. Во многом тенденция распространения банковских инноваций в России связана с тем, что в условиях изменения рыночной конъюнктуры кредитным учреждениям становится все сложнее конкурировать на корпоративном сегменте финансового рынка. При этом в современных условиях распространение традиционных видов банковских услуг и внедрение новых банковских продуктов охватывает лишь крупные мегаполисы. В тоже время, часть населения России лишена возможности полноценного банковского обслуживания и доступа к банковским продуктам. Доступность банковских продуктов является одним из основных критериев социально-экономической эффективности функционирования национальной кредитно-финансовой системы. Глобализация как процесс всемирной экономической интеграции и унификации, с одной стороны, предопределяет инновационные изменения в банковском секторе вследствие взаимопроникновения банковских продуктов и услуг между банковскими системами различных стран и регионов. Сам информационный характер банковских инноваций, с другой стороны, в значительной степени влияет на специфику реализации глобализационных тенденций применительно к конкретной национальной экономической системе и соответствующим финансовым рынкам.

Содержание и многоаспектный характер влияния глобализации на динамику инновационных процессов в банковском секторе детерминировано особенностями современной институциональной среды. На первый взгляд, в современной экономической литературе этим аспектам уделяется значительное внимание. Теоретическое обоснование содержания глобализации

экономики как значимой тенденции развития постиндустриального общества и её влияния на функционирование национальных экономик и финансовых рынков исследовали отечественные ученые Д.С. Вахрушев, В.В. Волченко, Ю.И. Дроздов, С.И. Илларионов, В.Л. Иноземцев, Г.И. Лукьянов, И.К. Лисеев, В.С. Паньков, И.О. Фаризов, Г.П. Черников, А.Н. Чумаков и др. Вместе с тем, в имеющихся работах в недостаточной степени затрагивается проблематика постоянного и имманентного изменения институциональной среды функционирования субъектов рынка банковских продуктов и услуг. Банковский сектор, несмотря на важность своей социально-экономической роли, не в состоянии выполнять функции трансформации (распределение, перераспределение и диверсификация) рисков предпринимательской деятельности, включая инвестиционную в полном объеме. Так, «эффективное ценообразование в значительной степени формируется вне банковского сектора посредством механизмов открытых финансовых рынков, а перераспределение рисков во многом происходит в рамках страховой отрасли, рынка производных финансовых инструментов и путём диверсификации рыночных инвестиций» [4, с. 31].

Развитие глобализации на рынках банковских услуг неизбежно ведёт к усилению конкуренции на национальных банковских рынках. «Банковская система проходит через трудный путь очищения, закрытия неэффективных банков. В 2016 г. Банк России прекратил деятельность 68 кредитных организаций, в 2016 г. – 93. Всего за три года у банков было отозвано 279 лицензий(на них приходилось порядка 3 % совокупных активов банковской системы). Но, несмотря на закрытие большого числа банков, Россия не столкнулась с банковской паникой. Банковская система работает достаточно стабильно» [5, с. 9]. Поэтому инновационное развитие становится важнейшим фактором достижения конкурентного преимущества коммерческих банков. Либерализация финансовой сферы способствует процессу заимствования инновационных банковских продуктов. Результаты таких нововведений могут проявляться в расширении клиентской базы банка и его филиальной сети, увеличении доли рынка, сокращения транзакционных издержек проведения банковских операций.

Банковские инновации с позиций институционального подхода следует обозначить как систему институционального взаимодействия субъектов и объектов банковской деятельности, возникающую в процессе реализации банковских услуг, предлагаемых потребителю для удовлетворения его по-

требности в банковском обслуживании. Банковские инновации представляют собой совокупность определенных действий и операций по созданию и внедрению инновационных банковских продуктов. Особая природа инновационных банковских продуктов обусловлена специфичностью банков как денежно-кредитных институтов, опосредующих движение ссуженной стоимости и обеспечивающих трансакционный механизм отношений обмена в современной экономической системе.

Влияние глобализационных факторов обусловлено тем, что процесс развития инноваций в области информационных технологий и глобализация в банковском секторе тесно взаимосвязаны. Появление успешных иностранных банков на российском рынке банковских услуг, с одной стороны, приводит к увеличению качества и доступности банковских продуктов, усиливая банковскую конкуренцию и побуждая национальные банки к инновационным моделям развития. Глобально активные банки являются наиболее конкурентоспособными на национальных рынках, поэтому они способны привносить более современные технологии банковского инновационного менеджмента, тем самым оказывая влияние на совершенствование всей институциональной среды российского банковского рынка. Нередко, с другой стороны, проникновение зарубежных банков нередко осуществляется через участие в капитале отечественных банков, в итоге расширяются финансовые возможности для внедрения инноваций.

Список литературы:

1. Лукьянов Г.И. Концептуальное обоснование риска в контексте социальной реальности // Философия и культура. – 2011. – № 11 (47). – С. 59-65.
2. Лукьянов Г.И. Глобализация риска в обществе поздней современности // Известия высших учебных заведений Северо-Кавказский регион Общественные науки. Приложение. – 2005. – № 4 (29). – С. 13-19.
3. Медведв Д. Социально-экономическое развитие России: обретение новой динамики // Вопросы экономики. – 2016. – № 10. – С. 5-30.
4. Данилов Ю., Буклемишев О., Абрамов А. О необходимости реформы финансовых рынков и небанковского финансового сектора // Вопросы экономики. – 2017. – № 9. – С. 28-50.
5. Медведев Д. Социально-экономическое развитие России: обретение новой динамики // Вопросы экономики. – 2016. – № 10. – С. 5-30.

Секция 9

***ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ
И УПРАВЛЕНИЕ
ПРЕДПРИЯТИЯМИ,
ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ***

ОЦЕНКА КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

© Алдаганова Р.В.

ФГБОУ ВО «Ростовский государственный университет путей сообщения»,
г. Ростов-на-Дону

В данной статье рассматриваются ключевые показатели эффективности логистической деятельности предприятия,

Ключевые слова: логистическая деятельность, ключевые показатели эффективности.

Любая организация или бизнес, внедряя логику и формируя соответствующую ее целям логистическую систему, прежде всего стремится оценить ее фактическую или потенциальную эффективность.

Для того, чтобы оценить результаты работы компании, руководству предприятия необходимо четко сформулировать стратегические цели бизнеса, а также разработать систему ключевых показателей деятельности и определить для каждого показателя его целевое значение.

В ходе разработки данных показателей предприятия-пользователи сталкиваются с проблемой определения определенного набора ключевых показателей, с помощью которых будет произведена оценка и будет рассчитан интегральный показатель эффективности для рассматриваемой подсистемы. Каждая функциональная подсистема имеет ряд своих особенностей, в связи с этим руководители тратят немало ресурсов для поиска именно тех показателей, которые будут соответствовать всем требованиям той или иной подсистемы.

В мировой практике система KPI (Key Performance Indicators – Ключевые показатели эффективности) метод оценки результатов деятельности компании в целом или отдельных функциональных областей путем использования показателей, критериев исполнения бизнес-процессов и сопоставления их со стратегическими, тактическими и операционными целевыми ориентирами для получения значения отклонения (разницы) между целевым и фактическим показателем [3]. Ключевой показатель потому и «ключевой»,

что выбирается из сотни, а то и тысячи других, менее значимых, по которым сложнее определить, достигнут целевой ориентир или нет.

Поэтому ключевых показателей не должно быть много: на практике ограничиваются пятью-семью (максимум – десятью). Но именно использование ограниченного количества КРІ приводит к более объективной и значимой оценке результатов бизнеса, что обязательно следует учитывать при разработке всей системы показателей эффективности.

За время развития логистики в промышленно развитых странах сформировалась система показателей, в общем плане оценивающих ее эффективность и результативность, к которым обычно относятся:

- общие логистические издержки;
- качество логистического сервиса;
- продолжительность логистических циклов;
- производительность;
- возврат на инвестиции в логистическую инфраструктуру.

Эти показатели можно назвать ключевыми или комплексными показателями эффективности логистической системы.

Общие логистические издержки (КРІ-1) в современном представлении могут быть выражены совокупностью частных показателей:

- затраты на логистическую поддержку производства;
- затраты на переработку и складирование;
- затраты на погрузку и транспортировку;
- затраты на управление запасами;
- затраты на процедуры заказов;
- ущерб от низкого качества логистического сервиса.

Необходимо отметить, что перечень логистических издержек может включать и другие затраты, характерные сфере деятельности функционирования предприятия, например, затраты на осуществление внешнеэкономической деятельности, затраты на дополнительное обслуживание клиентов, затраты на планирование спроса и прочие.

В структуре логистических издержек наибольшую долю занимают:

- 1) затраты на управление запасами (20-40 %);
- 2) транспортные (15-35 %);
- 3) административно-управленческие расходы (9-14 %)» [1].

Оценка ключевого критерия – качество логистического сервиса (КРІ-2) – производится по ряду показателей, к которым относятся качество продук-

ции, качество выполнения заказа и степень удовлетворенности потребителей. Анализ производится на основе информации, полученной обратной связью потребителей и опросным методом.

На данный момент отсутствуют эффективные методы оценки качества логистического сервиса. Это связано с тем, что сервис обладает рядом специфических особенностей, в отличие от продуктов.

К данным особенностям относятся:

- неосязаемость сервиса;
- единовременность производства и потребления услуги (отсутствие складирования и транспортировки);
- непосредственное участие покупателя в производстве услуг.

Оценка уровня логистического сервиса (Y) производится по формуле (1):

$$Y = \frac{m}{M} * 100\%, \quad (1)$$

где m – фактический объем логистических услуг;

M – теоретически возможный объем логистических услуг.

Не менее важными параметрами оценки качества сервиса являются его надежность, доступность, безопасность и законченность. Спецификация параметров качества логистического сервиса и выбор методов их оценки и контроля являются наиболее сложными вопросами в логистическом администрировании.

Важнейшим показателем эффективности логистической деятельности является продолжительность логистического цикла (KPI-3). Она представляет собой длительность исполнения заказа потребителя, то есть интервал времени между подачей заказа и предоставлением потребителю товара или услуги. Сокращение времени логистического цикла является фактором повышения конкурентоспособности компании при условии, что время является ключевым критерием.

Производительность логистической деятельности (KPI-4) является показателем, характеризующим объем логистических услуг или работы, выполненных персоналом, техническими средствами и технологическим оборудованием за единицу времени, то есть удельные расходы ресурсов в логистической деятельности или количество оказанных логистических услуг. Данный параметр рассчитывается количеством выполненных заказов за определенный временной интервал или отношением затрат на логистику к

стоимости инвестиций в логистические средства. Примером показателя производительности является грузооборот транспортного средства в час/сутки, грузооборот склада в сутки, объем переработки груза подъемно-транспортным оборудованием на складе за единицу времени и т.п.

Окупаемость инвестиций в логистическую инфраструктуру (КРІ-5) отражает эффективность капиталовложений в функционирование логистической деятельности и элементы инфраструктуры, к которым относятся складские и транспортные подразделения и информационно-компьютерная система.

Оценка ключевых показателей логистической деятельности КРІ производится методикой сравнения: с эталоном, то есть лучшим достигнутым результатом или абсолютным стандартом; бенчмаркингом (лучшей практикой); с результатами, достигнутыми в прошлые периоды; с целевыми показателями. Данные методы характеризуются простотой использования, но существенным недостатком их применения является отсутствие оценки влияния управленческих решений на эффективность логистической деятельности, выраженную ключевыми оценочными показателями. Кроме того, актуализируется проблема сопоставимости данных.

Для конкретизации расчетов и вычислений и более полного охвата факторов необходимо использовать интегральный метод, позволяющий выявить зависимость между факторами и результирующими признаками. Модель общих логистических затрат (TLC) представляет собой частные показатели эффективности логистической деятельности. Эти показатели могут быть сведены к комплексу общих ключевых показателей КРІ. Взаимосвязь и взаимозависимость модели TLC и ключевых показателей логистической деятельности КРІ представлена на примере:

Уравнение общих логистических издержек (C_{Σ}) модели TLC выглядит следующим образом (2):

$$C_{\Sigma} = C_k + C_z + C_t + C_x + C_d + C_{ш} + C_l, \quad (2)$$

где C_k – затраты на закупку материальных ресурсов;

C_z – затраты на выполнение заказов;

C_m – затраты на погрузо-разгрузочные работы и транспортировку;

C_x – затраты на содержание текущего и страхового запасов;

C_d – издержки от дефицита продукции;

$C_{ш}$ – издержки при нарушении условий поставки;

C_l – латентные затраты.

«В структуре модели общих логистических издержек латентные затраты представляют собой существующие, но не учитываемые при расчете затраты, потери и ущерб, примером которых являются хранение товаров в контейнерах при разгрузке транспортных средств, порча товаров при переработке грузов и другие» [2].

При сопоставлении составляющих формулы (2) и частных показателей комплекса ключевых показателей (KPI-1), такие критерии как затраты на переработку и складирование, затраты на погрузку и транспортировку, затраты на управление запасами и затраты на процедуры заказов являются составляющими уравнения суммарных затрат модели TLC, а показатель общих логистических издержек является общим. Аналогичную взаимосвязь можно выявить при сопоставлении всех показателей KPI с элементами модели TLC.

Необходимость исследования данной взаимозависимости обусловлена возможностью принятия оптимальных управленческих решений при контроллинге логистической деятельности.

Факторы KPI должны в большей степени отражать особенности логистики и оказывать наибольшее влияние на исследуемые частные показатели эффективности. Кроме того, применение представленного интегрального метода оценки эффективности логистической деятельности в практике логистических компаний даст возможность поддержки процессов управления оперативной и стратегической деятельностью, а также получения достоверной оценки влияния управленческих решений на логистическую деятельность и формирования аналитической базы для дальнейшей конкретизации показателей эффективности логистической деятельности.

Список литературы:

1. Кучмин В.А. Оценка функционирования логистической системы предприятия на примере ООО «Бауцентр рус» [Электронный ресурс] // Молодой ученый. – 2017. – № 12. – С. 319-323. – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/146/40919/> (дата обращения: 13.12.2017).
2. Лукинский В.В. Оценка ключевых показателей логистики на основе методов экономического анализа / В.В. Лукинский, М.А. Маркович, Т.Г. Шульженко // Логистика: современные тенденции развития: Материалы X Междунар. науч.-практ. конф. 14, 15 апреля 2014 г.; ред.кол.: В.С. Лукинский. – СПб.: СПбГИЭУ, 2014. – С. 217-219.

3. Сергеев В.И. Корпоративная логистика. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 634 с.

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ С УЧАСТИЕМ ИНОСТРАННОГО КАПИТАЛА В РФ

© Гасанова А.Э.¹, Бабич С.Г.²

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Российский экономический университет
имени Г.В. Плеханова», г. Москва

В статье проанализирована динамика числа организаций с участием иностранного капитала, среднесписочной численности работников, инвестиций в основной капитал и оборота организаций в период с 2011 г. по 2015 г. Рассмотрена структура основных показателей деятельности предприятий с участием иностранного капитала по федеральным округам РФ и по видам экономической деятельности. Изучена зависимость оборота предприятий с участием иностранного капитала от среднесписочной численности работников и объема инвестиций в основной капитал в федеральных округах страны.

Ключевые слова: предприятия, иностранный капитал, среднесписочная численность, инвестиции в основной капитал, структура, динамика, оборот, зависимость.

Стабильное функционирование и развитие национальной экономики связано с динамичным и эффективным инвестированием в основные фонды предприятий и организаций страны. Привлечение иностранных инвестиций способствует улучшению состояния экономики в более короткие сроки, чем это удалось бы сделать, опираясь на собственные финансовые ресурсы. Благодаря иностранным капиталовложениям внедряются инвестиционные проекты, увеличивается объем производства, в результате чего пополняется государственный бюджет и ускоряется экономический рост. Поэтому страте-

¹ Студент.

² Научный руководитель, кандидат экономических наук, доцент.

гической задачей развития экономики государства является создание благоприятных условий для привлечения иностранных инвестиций.

Основными показателями, характеризующими деятельность организаций с участием иностранного капитала, являются: число организаций; среднесписочная численность работников; объем инвестиций в основной капитал и оборот организаций.

Число организаций с участием иностранного капитала зависит от состояния инвестиционного климата, который определяется, прежде всего, экономическими условиями для привлечения капитала, а также политическими факторами. Количество предприятий с участием иностранного капитала в стране сократилось за период 2011-2015 гг. на 6515 ед. (на 27 %) и в 2015 г. по данным Росстата составило 17565 ед.

В 2015 г. количество предприятий с участием иностранного капитала сократилось во всех федеральных округах, что обусловлено, по нашему мнению, введением в 2014 г. антироссийских санкций со стороны отдельных государств. Число предприятий с участием иностранного капитала, например, в Центральном федеральном округе уменьшилось на 19,2 %, в 2015 г. составив по данным Росстата 9669 ед., в Южном федеральном округе – в два раза до 965 ед. (табл. 1).

Таблица 1

Динамика числа предприятий с участием иностранного капитала в федеральных округах

Федеральные округа	Число предприятий, единиц		Изменение числа предприятий	
	2011 г.	2015 г.	единиц	%
Центральный	11969	9669	-2300	-19,2
Северо-Западный	4065	2634	-1431	-35,2
Южный	2030	965	-1065	-52,5
Северо-Кавказский	193	122	-71	-36,8
Приволжский	1955	1405	-550	-28,1
Уральский	778	545	-233	-29,9
Сибирский	2016	1008	-1008	-50,00
Дальневосточный	1074	592	-482	-44,9
Крымский	-	625	-	-

В 2015 г. лидерами по числу предприятий с участием иностранного капитала из видов экономической деятельности являются оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий

и предметов личного потребления – 5039 ед. (28,7 %); операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг – 4936 ед. (28,1 %); обрабатывающие производства – 3268 ед. (18,6 %).

При анализе деятельности предприятий с участием иностранного капитала необходимо учитывать показатель среднесписочная численность работников. Увеличение среднесписочной численности работников на предприятиях в 2015 г. произошло в нескольких федеральных округах: Южном – на 20770 чел. (на 11,4 %), Уральском – на 27661 чел. (на 9,4 %), Сибирском – на 43114 чел. (на 13,1 %), Дальневосточном – на 8855 чел. (на 6,9 %).

Наибольшее число работников в 2015 г. трудилось на предприятиях обрабатывающих производств – 1233724 чел. (37,9 %) и оптовой и розничной торговли, по ремонту автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного потребления – 649055 чел. (19,9 %) (рис. 1).

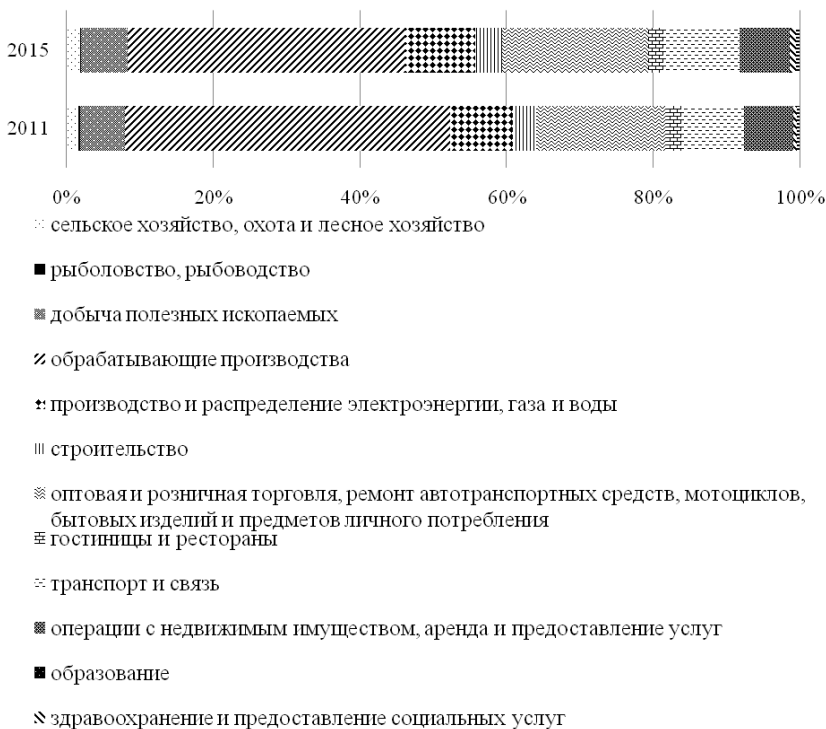


Рис. 1. Структура среднесписочной численности работников по видам экономической деятельности, в % к итогу

Одним из важных показателей эффективности экономики являются инвестиции в основной капитал, под которыми понимаются вложения в средства производства с длительным сроком использования.

В 2015 г. по сравнению с 2011 г. объем инвестиции в основной капитал предприятий с участием иностранного капитала возрос в 1,22 раза и по данным Росстата составил 1955,2 млрд. руб. Наибольший объем инвестиций в основной капитал привлекли предприятия Центрального, Приволжского и Сибирского федеральных округов. В 2015 г. в предприятиях Центрального федерального округа объем инвестиций в основной капитал составил 541,5 млрд. руб. (27,7 %), Приволжского – 385,2 млрд. руб. (19,7 %), Сибирского федерального округа – 242,6 млрд. руб. (12,4 %) (рис. 2).

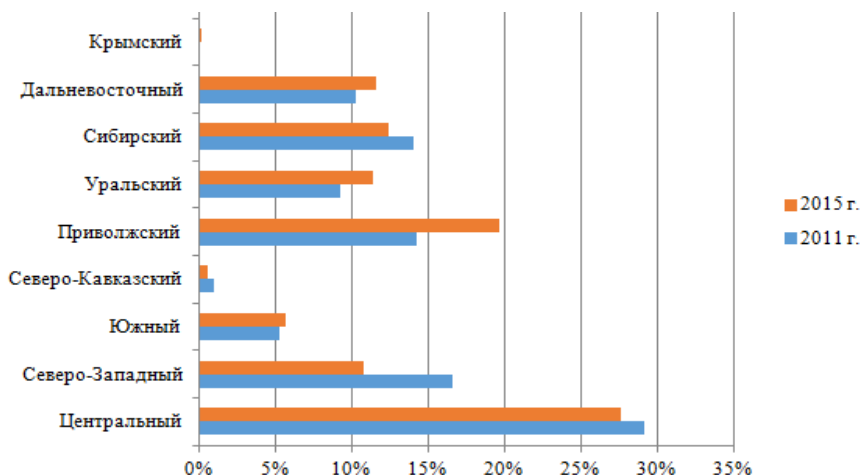


Рис. 2. Удельный вес инвестиций в основной капитал предприятий с участием иностранного капитала по видам федеральным округам РФ, %

Наиболее привлекательными из видов экономической деятельности для инвесторов являются обрабатывающие производства, предприятиям которых направляются 649,4 млрд. руб. (33,2 %) инвестиций и добыча полезных ископаемых – 383,6 млрд. руб. (19,6 %).

За период с 2011 по 2015 гг. объем инвестиций в сельское хозяйство увеличился на 22,04 %, в обрабатывающие производства – на 29,18 %; в оптовую и розничную торговлю, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования – на 75,22 %. В то

же время отмечается снижение объема инвестиций в основной капитал в рыболовстве и рыбоводстве – на 70,00 %, в образовании – на 20,8 % и в гостиничном и ресторанном бизнесе – на 30,89 % (табл. 2).

Таблица 2

**Объем инвестиций в основной капитал
по видам экономической деятельности**

Вид экономической деятельности	Объем инвестиций в основной капитал			
	млрд. руб.		изменение	
	2011 г.	2015 г.	млрд. руб.	%
Всего	1602,16	1955,22	353,06	22,04
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	32,32	40,01	7,69	23,79
Рыболовство, рыбоводство	0,60	0,18	-0,42	-70,00
Добыча полезных ископаемых	354,31	383,62	29,31	8,27
Обрабатывающие производства	502,70	649,41	146,71	29,18
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	126,53	183,97	57,44	45,40
Строительство	57,83	64,46	6,63	11,46
Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного потребления	95,86	167,97	72,11	75,22
Гостиницы и рестораны	17,71	12,24	-5,47	-30,89
Транспорт и связь	186,09	231,59	45,50	24,45
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	150,77	208,80	58,03	38,49
Образование	0,05	0,04	-0,01	-20,00
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	3,32	3,67	0,35	10,54
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	3,89	9,25	5,36	137,79

Основным показателем, характеризующим конечные результаты деятельности предприятий с участием иностранного капитала, является оборот организаций, который представляет собой стоимость всех товаров, произведенных данным юридическим лицом, выполненных работ и оказанных услуг и фактически отгруженных в отчетном периоде.

В течение рассматриваемого времени в большинстве видов экономической деятельности отмечается рост оборота организаций с участием иностранного капитала, но наиболее значительный рост данного показателя наблюдается в здравоохранении и предоставлении социальных услуг – на 48,38 млрд. руб. (в 3,12 раза); в сфере операций с недвижимым имуществом,

аренды и предоставления услуг – на 1746,59 млрд. руб. (в 3,0 раза). А снижение объема оборота произошло на предприятиях рыболовства, рыбоводства – на 5,89 млрд. руб. (на 28,11 %) (табл. 3).

Таблица 3

**Динамика оборота организаций по полному кругу предприятий
и организаций по видам экономической деятельности**

Вид экономической деятельности	Оборот организаций, млрд. руб.		Изменение оборота	
	2011 г.	2015 г.	млрд. руб.	%
Всего	33883,64	51078,00	17194,36	50,75
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	97,51	209,41	111,90	114,76
Рыболовство, рыбоводство	20,95	15,06	-5,89	-28,11
Добыча полезных ископаемых	3423,43	3946,14	522,71	15,27
Обрабатывающие производства	11085,99	16166,70	5080,71	45,83
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	2359,43	2770,19	410,76	17,41
Строительство	528,69	838,55	309,86	58,61
Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного потребления	12096,72	21033,00	8936,28	73,87
Гостиницы и рестораны	124,14	272,26	148,12	119,32
Транспорт и связь	2686,41	3022,04	335,63	12,49
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	883,43	2630,02	1746,59	197,71
Образование	0,99	1,55	0,56	56,57
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	22,75	71,13	48,38	212,66
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	73,16	101,97	28,81	39,38

Для изучения степени зависимости оборота предприятий с участием иностранного капитала от среднесписочной численности работников и объема инвестиций в основной капитал в федеральных округах вычислен множественный коэффициент корреляции (R), полученное значение которого свидетельствует о наличии сильной прямой связи оборота предприятий с участием иностранного капитала от среднесписочной численности работников и объема инвестиций в основной капитал в федеральных округах РФ ($R = 0,888$).

Проведенный анализ показывает, что иностранные инвесторы заинтересованы в совместном ведении бизнеса. Для активного развития экономики

государство должно проводить стимулирующую политику в отношении привлечения иностранных инвестиций; необходимо осуществить действия по улучшению инвестиционного климата.

Список литературы:

1. Оберемко Е.В. Иностранное инвестирование в России: проблемы и тенденции // Конференция: Синтез науки и общества в решении глобальных проблем современности: сборник статей международной научно-практической конференции (18.01.17) / Донской ГАУ. – Новочеркасск.
2. Пономарева И.В. Иностранные инвестиции в экономике России: динамика, анализ, проблемы // Молодой ученый. – 2014. – № 12. – С. 169-174.
3. Олейник Е.Б., Захарова А.П. Анализ и прогнозирование объема инвестиций в основной капитал // Журнал «Экономика региона». – 2012. – № 1.
4. Россия в цифрах. 2017: крат. стат. сб. / Росстат. – М., 2017. – 511 с.
5. Статистика: учебник / Под ред. С.А. Орехова. – М.: Эксмо, 2010. – 448 с. – (Новое экономическое образование).
6. Россия в цифрах. 2017: Крат. стат. сб. / Росстат. – М., 2017. – 511 с.
7. Теория статистики: учебное пособие / Л.Г. Батракова. – М.: КНОРУС, 2013. – 528 с.

ГЕНЕЗИС КОНЦЕПЦИИ ИННОВИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ПРИВАТИЗАЦИИ

© Золотова В.А.¹

Московский авиационный институт (МАИ), г. Москва

В статье представлены аналитические материалы о разработанных и действующих механизмах инновирования антикризисного характера. Анализ необходимости разработки соответствующего механизма проводится с точки зрения научно жизненного цикла инновации, вопросов финансирования, а также возможности применения практических ме-

¹ Старший преподаватель кафедры 501 «Производственный менеджмент» ИНЖЭКИНГ МАИ.

тодов, применяемых в антикризисном управлении на макро и микро уровнях.

Ключевые слова: новация, новатор, инновация, антикризисная программа, проект.

Целесообразность регулярного внедрения управленческих новаций для объекта управления с широким спектром состояний обосновывается авторами во многих исследованиях. Поэтому существует большое количество разработок авторов в настоящее время, которые необходимо подвергнуть анализу. Обзор предшествующих разработок авторов необходим для оценки возможности применения прототипов в области антикризисного управления. В случае отсутствия приемлемых целостных разработок необходима оценка возможности частичного заимствования или разработки удовлетворяющего прототипа для заявленного механизма. Большую ценность при этом представляют, как результаты практических разработок авторов, так и результаты теоретических исследований. Значимость теоретических разработок определяется необходимостью единого понятийного аппарата и теоретического проекта создаваемой управленческой новации, а также показателей, в измерении которых ожидается эффект от внедрения. Значимость практических разработок заключается в определении узких мест и наиболее значимых отклонений при внедрении управленческой новации, которое препятствует в полной мере исполнению теоретической разработки. Практические разработки также характеризуют среду, в которой действовал инноватор.

Многообразие управленческих инноваций, исходя из доступных источников, выделено в направлениях:

- характеризующих инноватора;
- характеризующих инновацию;
- характеризующих схему инновирования.

Если рассматривать управленческие инновации в зависимости от локализации инноватора, то инновации могут быть рассмотрены локализованные внутрифирменно в объекте управления или в управляющей системе. Известно, что в качестве инноватора могут выступить административно-управленческий персонал, работник или сформированная группа из работников и административно-управленческого персонала. Наиболее привлекательными является инновирование посредством административно-управленческого персонала. Примечательно, что в области превентивного анти-

кризисного управления внедрение управленческих новаций предполагается преимущественно административно-управленческим персоналом, например, в работе [1]. Перенесение всех прототипов затруднено по причине заложенного во многих рассмотренных работах устойчивого и в перспективе благополучного финансово-экономического состояния предприятия промышленности России для успешной реализации проектов инновирования. Наиболее оптимальным считается опыт создания рабочих групп, ответственных за внедрение разработки, которая состоит из административно-управленческого персонала и работников объекта управления. Классификация управленческих инноваций позволила системно представить управленческие новации, которые внедрялись разработчиками. Теоретические концепции развития, предполагающие эволюционное и революционное развитие экономических систем, рассмотренные в работах [2, 3] ведущую позицию относят к скачкообразному развитию социально-экономических систем под воздействием ранее не достижимым научно-техническим решениям. Если обратиться к работам [4, 5], то преимуществом или наибольшей вероятностью получения дополнительного экономического эффекта обладает группа предприятий промышленности России, относимая к высокотехнологичным и (или) наукоемким отраслям и производствам. Концептуально это сгруппировано и описано в Указе Президента России от 07.07.2011 №899 о выделении передовых наукоемких направлений и передовых технологий технического развития. Осуществление предприятием промышленности России работ в данном направлении поощряется и поддерживается государственными и муниципальными органами управления. Разработка и внедрение большого количества технологических и маркетинговых инноваций приводит к росту числа управленческих и организационных новаций, внедряемых в управление предприятием промышленности России, как показано в работе [6]. Что подтверждает естественность не только разработок и внедрения технологических инноваций для перехода к новому технологическому укладу, но также и внедрение управленческих инноваций.

Могут быть выделены следующие классификационные признаки управленческих инноваций:

- относительно масштабов (глобальные, макроэкономические, мезоэкономические, микроэкономические);
- относительно масштабов изменений, затрагиваемых инновированием (точечные, лоскутные и масштабные);

- относительно распространенности инновации (вновь созданная или распространяемая диффузией);
- относительно происхождения инновации (на основе теоретических разработок, на основе анализа практических управленческих ситуаций и смешанные);
- относительно локализации инновации (создана на объекте или заимствована извне);
- по направлениям деятельности объекта, затрагиваемых инновированием (структурные, нормативно-правовые, информационные, производственно-технологические и другие).

В научных публикациях отечественных журналов выдвинулись публикации о необходимости макроэкономических изменений, в составе которых конечными адресатами должны стать предприятия промышленности России. Известные теоретические разработки, которые можно отнести к антикризисным инновациям – это схемы, предложенные в программах и неотложных мерах, вводимых в период кризисных ситуаций Правительством Российской Федерации. Основываясь на анализе группы программ и первоочередных мер, направленных на стабилизацию социально-экономического положения в стране и устранения последствий финансово-экономического кризиса [7, 8, 9], необходимо отметить, что меры соответствуют распространному приему первостепенного поддержания банковской и финансовой сферы любыми способами. При этом отмечается крайняя популярность и распространенность принципов и концепций кейнсианской теории, применявшейся при разработке и создании антикризисных программ. Следует указать на разнообразие мероприятий, заявленных в качестве антикризисных мер, и по формам, и по содержанию, направленных на оживление экономического положения предприятий России в 2009 г. Как отмечают эксперты в работе [11], только 15 % мер направлены на поддержание средних по масштабу деятельности предприятий. Меры, предпринимаемые Правительством Российской Федерации в программе [10], являются компенсационными, что указывает на неудовлетворенность потребности использования в антикризисном управлении других способов борьбы с источником кризисной ситуации, указанном во втором подразделе данной главы. Заключение государственных контрактов и получение субсидий, субвенций и кредитов на льготных условиях позволяет дирекции предприятия промышленности России получить быстрые компенсационные воздействия, которые по-

звolyют снизить негативный эффект от действия кризисной ситуации для разработки стратегического плана по реализации конкурентного преимущества. Однако отмечается рост централизации и снижение значимости конкурентного механизма при использовании такого вида инноваций.

Отчасти, эти крупные инфраструктурные проекты, реализуемые с помощью системы федеральных целевых программ направлены на модернизацию экономики и должны стать прорывным компонентом для удаления причины кризисной ситуации предприятий промышленности России. В работах [12, 13] исследована 10 %-ная выборка контрактов с государственным финансированием и определены возможные области с вероятностным распределением сумм финансирования на заявку. В работе [14] установлено, что для почти двух третей государственных контрактов с суммой финансирования до 10 млн. руб. деятельность направлена на проведение исследований фундаментального характера, без разработки полного комплекта конструкторской документации, или изготовления опытного образца инновационного продукта. По-видимому, такие работы направлены на получение перспективных знаний и освоение новых технологических приемов. Для государственных контрактов с поисковой тематикой и финансированием до 10 млн. руб. работы ведутся одной организацией без привлечения соисполнителей. В работе [14] выявлено, что для большей части контрактов в диапазоне от 10 млн. руб. до 25 млн. руб. конечным результатом планируется получение ранее не использовавшейся технологии или опытного образца (серии) продуктовой инновации.



Рис. 1. Структура дополнительных результатов реализации государственных контрактов

На рис. 1 показано, что ожидалось получение только информационного продукта более чем в 50 % исполняемых контрактов по приоритетным направлениям. Инновации получили товарное исполнение только в 10-20 % контрактов. В государственных контрактах ведется опытно-конструкторская работа и планируется использование производства. Головными исполнителями выступали юридические лица, имеющие организационно- правовую форму ЗАО, ОАО, с опытно-производственными подразделениями, либо привлекались соисполнители имеющие производственную базу. Антикризисная составляющая заключается в стимулировании макроэкономических преобразований с целью создания отечественной компонентной базы, снижения зависимости от зарубежных поставок, комплектующих и оборудования. Кроме того, направлена на возобновление задела предприятий промышленности России в практике внедрения инноваций или возобновление полного цикла инновационной деятельности от создания новации, в том числе специализированными организациями до внедрения в предприятия промышленности России как конечные потребители, позволяющие снижать затраты на изготовление единицы товара и позволяющие обеспечивать товарами большее число потребителей по более низким ценам.

В настоящее время известны несколько схем инновирования. Типовая схема инновирования представлена на рис. 2. В типовой схеме предусматривается, что инноватором может выступать и сам работник предприятия, так и административно-управленческий персонал организации.

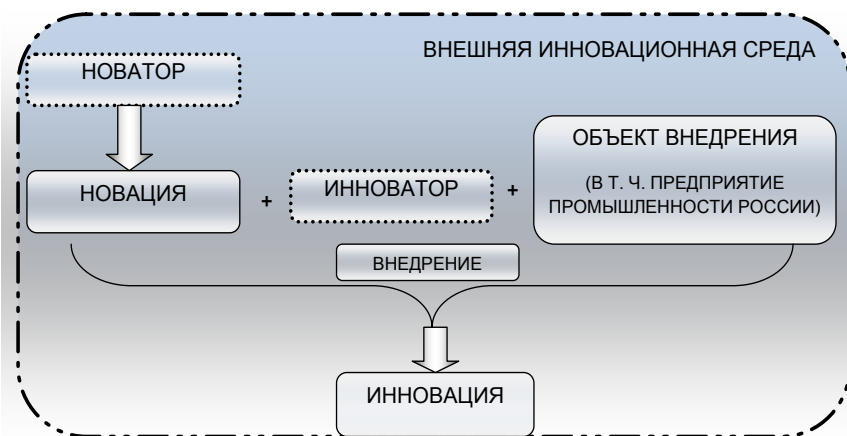


Рис. 2. Типовая схема инновирования

Из рис. 2 видно, что типовая схема инновирования предусматривает наличие новатора, новации, инноватора, инновации и объекта внедрения. В таком случае могут быть различимы распространения инноваций «снизу – вверх» и «сверху – вниз». При применении схемы инновирования «снизу – вверх» инноватором выступает работник объекта, не вырабатывающий управленческих воздействий. При применении схемы «сверху – вниз» инноватором выступает административно-управленческий персонал объекта управления. В числе инноваторов могут выступать как административно-управленческий персонал и работники предприятия, так и субъекты внешней среды (подразумеваются другие организации и предприятия как внутри страны, так и вне её).

В основном рассматривается классическая цепочка создания инновации: фундаментальные или теоретические разработки, прикладные исследования и внедрение и практика многократного использования. В работе [15] предлагается схема развития инноваций, включающая несколько групп инноваций в зависимости от связанной категории полезность-стоимость новации для потребителя.

Возможные для применения схемы инновирования:

- заказчиком или разработчиком инновации является государство или сторонняя организация, разрабатывается по заказу и частично или полностью разработчик является частичным или полным собственником;
- заказчиком инновации является предприятие для собственных нужд, созданная инновация является собственностью предприятия.

В первом варианте собственность на создаваемый объект в полном объеме или частично должна быть передана заказчику.

Во втором случае, когда инновация является внутрифирменной, она финансируется из собственных средств предприятия промышленности России и в полном объеме является собственностью предприятия. Она может быть получена как нематериальный актив, испытательный стенд или другой результат интеллектуальной деятельности. Оценка успешности произведенной инновации может быть оценена по дальнейшему внедрению в технологический или управленческий процесс работы предприятия.

Реализация научного подхода к инновированию предусматривает поэтапное планирование и организацию выполнения работ от разработки новации до внедрения её в выбранный объект. Результаты реализации работ

описываются через соответствующие показатели, которые устанавливаются на этапах написания технического задания, открытия заказа на выполнение работы и др. В число таких показателей включается трудоемкость выполняемых работ, необходимость лицензирования или аттестации, специализация и квалификация привлекаемых специалистов, определение источника финансирования предполагаемой инновации.

Для предприятия могут быть выявлены несколько источников финансирования будущей разработки за счет собственных средств: из чистой прибыли предприятия промышленности России и из оборотных средств предприятия промышленности России. При этом под чистой прибылью предприятия промышленности России подразумевается та часть чистой прибыли, которая остается после распределения чистой прибыли предприятия, которая направляется в соответствующий фонд (например, фонд научно-технического развития). Такая схема характерна, прежде всего, для государственных унитарных предприятий на праве хозяйственного ведения и некоторых других. В ином случае, если не предусмотрено формирование таких фондов из чистой прибыли предприятия (или получения убытков в результате деятельности предприятия промышленности России), единственным источником финансирования инноваций являются оборотные средства предприятия промышленности России. В таком случае возникает две ситуации: финансирование инноваций из чистой прибыли предприятия и оборотных средств предприятия промышленности России и финансирование инноваций из оборотных активов предприятия в полном объеме.

В целом для предприятия предпочтительно использование части чистой прибыли на дальнейшие инновационные разработки. Причем существуют необходимости в некоторых случаях использования и оборотных средств предприятия. Например, если в дальнейшем уже при планировании работы известно в каких заказах будет использоваться разработка. В таком случае списание расходов соответствующего полученного актива будет производиться непосредственно в себестоимость той продукции, в которой планируется использование результатов интеллектуальной деятельности.

В доступных для обзора научных источниках и открытых материалах публикаций отсутствует упоминание о существовании на практике проекта или результатов воплощения эффективного антикризисного управления. Данный вывод применим не только к решению задач по модернизации производственного потенциала согласно принятым государственным програм-

мам, но и в отношении задач импортозамещения и введения мер по устранению последствий влияния санкций в отношении предприятий промышленности России. Сформирован мощный кризисный потенциал патронирования. Несмотря на то, что на примере регионов и выборочных предприятий промышленности России наблюдается краткосрочный позитивный эффект, в целом заявленные программы в долгосрочном аспекте или при скорой отмене одностороннего разрыва договорных отношений указывает на малообоснованный характер внедрения такого рода специальных программ управления.

Список литературы:

1. Вартанян А.А. Методология командно-коалиционного управления предприятием. – М.: МАИ-Принт, 2008. – 320 с.
2. Глазьев С.Ю. Экономическая теория технического развития. – М.: Наука, 1990. – 230 с.
3. Глазьев С.Ю. Материалы секции Московского Экономического Форума [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.grso.ru/articles/vystuplenie-na-moskovskom.html> (дата обращения: 04.03.2017).
4. Гребенкина В.А. Методы инновирования производства российской экономики: смешанный тип // Материалы VI научно-практической конференции молодых ученых и студентов «Управленческие инновации в экономике». – М.: Доброе слово, 2010. – С. 146-154.
5. Золотова В.А. Анализ результатов реализации этапа инновирования нанотехнологической отрасли посредством системы ФЦП // Материалы VII научно-практической конференции молодых ученых и студентов «Инновационный менеджмент в аэрокосмической промышленности 2012». – 2012. – С. 12-17.
6. Jiancheng G., Jianyan L. Integrated innovation between technology and organization // Internaional Journal of innovation and technology management. – 2007. – № 4. – P. 415-432.
7. Перечень первоочередных мер, предпринимаемых Правительством Российской Федерации по борьбе с последствиями мирового финансового кризиса (утвержден Правительством Российской Федерации 29.12.2008).
8. План первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году (утвержден Правительством Российской Федерации 27.01.2015).

9. Программа антикризисных мер Правительства Российской Федерации (утвержден Правительством Российской Федерации 06.04.2009, дополненный план действий утвержден Правительством Российской Федерации 19.06.2009).

10. Симачев Ю.В., Яковлев А.А. Оценка антикризисных мер по поддержке реального сектора российской экономики. – М.: ГУ-ВШЭ, МАЦ, 2009. – 64 с.

11. Гребенкина В.А. Формирование концептуальных схем специализированного управления в условиях особенного вида кризиса // Сборник материалов 14-й международной научно-практической конференции «Актуальные вопросы экономических наук». – Новосибирск: «НГТУ», 2010. – С. 325-329.

12. Гребенкина В.А. О некоторых особенностях развития инновационных процессов в контрактной системе // Материалы VII научно-практической конференции молодых ученых и студентов «Инновационный менеджмент в аэрокосмической промышленности». – 2011. – С. 6-14.

13. Гребенкина В.А. Подходы к реализации концепции инновирования с принципами антикризисного управления // Вопросы современной науки и практики. – 2011. – № 2 (33). – С. 222-231.

14. Ключков В.В. Управление развитием «зеленых» технологий: экономические аспекты. – М.: ИПУ РАН, 2013. – 292 с.

КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ В СПОРТЕ

© Минеева К.Д.¹

Новосибирский государственный университет экономики и управления,
г. Новосибирск

Развитие спорта за счет бизнеса и развитие бизнеса посредством спорта – два встречных процесса, имеющих большие перспективы для всех участников, именно поэтому на сегодняшний день тема коммерции в спорте очень актуальна.

Ключевые слова: коммерциализация, спортивная отрасль, сфера услуг, бизнес.

¹ Студент.

На сегодняшний день спорт тесно связан с таким явлением, как коммерциализация. Это значит, что деятельность организаций направляется не только на удовлетворение культурных и иных нематериальных потребностей, но на извлечение прибыли. Это касается и профессионального, и любительского спорта, который обладает несколько иной спецификой по сравнению с профессиональным. Самую сильную коммерциализацию можно встретить в зрелищных видах спорта, таких как: футбол, теннис, бейсбол, баскетбол, хоккей, волейбол и других. Именно популяризация спорта привлекает все больше инвесторов. Известные и сильные зарубежные клубы не только окупают расходы, но и неплохо зарабатывают. Во многих клубах важную часть доходов составляю средства, получаемые от продаж билетов на матчи и абонементы, также спортивной атрибутики. От 20 до 50 процентов доходов получают от телевизионных трансляций, остальные поступления от рекламы и трансфера игроков [3]. В России же просматриваются признаки, в основном, другой схемы. Сейчас 70-80 процентов доходов клубов составляют спонсорские поступления или дотации акционеров, и главной задачей клуба является переход на самоокупаемость.

Население все больше начинает интересоваться различными соревнованиями, что гарантирует развитие и коммерциализацию этой сферы. Профессиональные спортсмены стали быстрее обогащаться за счет получения прибыли с рекламных контрактов, это наиболее простой и распространенный вид заработка. Примером может быть реклама одежды, косметики, техники и так далее. Также спортсмены получают доходы с трансляций соревнований, и непосредственно матчей, поединков, благодаря спонсорским мероприятиям, контрактам с клубами и за достижения в крупных соревнованиях. Для увеличения уровня зрелищности спортивных мероприятий стали меняться правила игр, что наглядно показывает всю степень коммерциализации спорта.

Интересы зрительской аудитории являются платформой для создания успешного спортивного бизнеса. Важным звеном здесь являются результаты игр местных спортсменов или национальных сборных команд. Так, например, баскетбольная команда Chicago Bulls прославилась самой большой аудиторией в лиге, уже шестой год лидирует по посещаемости и все благодаря многочисленным достижениям и захватывающим играм. Также они лидировали в национальной баскетбольной ассоциации по продажам атрибутики, что показывает активную поддержку команды со стороны болель-

щиков [4]. Самым титулованным баскетбольным клубом в России является ЦСКА. Они становились чемпионами России 23 раза. Это второй клуб по количеству трофеев в Европе после мадридского «Реала». Так как клуб очень интересен аудитории, посещаемость матчей ежесезонно растет, и руководители клуба в этом очень заинтересованы [6].

Отсюда следует, что если данный вид спорта не имеет за собой достижений, то он не вызывает зрительского интереса и не привлекателен с коммерческой точки зрения. И даже тогда, когда все остальные компоненты спортивного бизнеса представлены лучшим образом – организована вспомогательная торговля и розыгрыши, обеспечены комфорт и безопасность – этот набор услуг носит хотя и важный, но все-таки вспомогательный характер. Все-таки самыми важными составляющими этого бизнеса являются именно достижения. При отсутствии спортивных успехов гарантировать рентабельную работу клубов крайне сложно.

В сфере оказания спортивных услуг и предоставления зрелищ, коммерческая деятельность весьма разнообразна и обширна. В ней широко применяются маркетинговые и рекламные инструменты, связанные с формированием положительного имиджа клубов, привлечением внимания СМИ, поддержанием интереса широкой аудитории. Взаимодействие с целевой аудиторией ориентировано на два её типа – болельщики и спонсоры. При работе с первой категорией немаловажно грамотно позиционировать бренд. Современные тенденции в предпочтениях болельщиков таковы, что многие из них не просто приходят посмотреть спортивное событие, но и принимать в нем активное участие, выплескивать эмоции, поддерживать свою команду или спортсмена аплодисментами, кричалками, пением. Активное участие вынуждает зрителей превращаться в азартных, увлекающихся болельщиков, которые наряжаются в специальные одежды, шарфы и шляпы, применяют символику национальных флагов, раскрашивают лица «фирменными» цветами и логотипами любимой команды. Бренд является своеобразным обещанием потребителям удовлетворить данные потребности. Создание и продвижение бренда является очень важной частью в маркетинге, так как это обеспечивает клубу многие преимущества. Примером являются инвестиции, которые в будущем получит клуб, и позволит получить дополнительную прибыль, а также бренд упрощает процедуру выбора клуба спонсором, болельщиком, идентифицирует клуб среди клубов-конкурентов и др. В случае со спонсорами следует сделать акцент на репутацию клуба. Если спор-

тивная команда показывает хорошие результаты, или является перспективной, то спонсоры заинтересованы в сотрудничестве с ними. Спонсору важно убедиться в надежности и ответственности клуба, так как при сотрудничестве их будут воспринимать как полноценных партнеров и по этой причине необходимо подчеркивать его экономическую стабильность: демонстрировать прозрачность бюджета, структуры и конкретные финансовые результаты. Ярким примером спонсорства спортивного клуба с брендом является футбольный клуб «Спартак». В сезоне 2016-2017 года они стали абсолютным чемпионом России по количеству спонсорских и партнерских логотипов на форме. На красно-белой футболке и шортах уместились логотипы 11 компаний. Спонсорами выступили «Лукойл», «ИФД КапиталЪ», автомобили «Nissan», банк «Открытие» и другие [5]. Среди компаний абсолютным лидерам по подсчетам маркетологов стала «Coca-Cola». Компания долгие десятилетия остается одним из главных партнеров спортивных событий всех уровней – от Олимпиад и чемпионатов мира до любительских состязаний [1].

Помимо этого, коммерческая деятельность клубов нацелена на новейшие технологии и технические инновации. В настоящее время создаются новые мобильные приложения и интеллектуальные платформы для проведения мероприятий. Так, при проведении спортивных мероприятий активно начинают использовать технологии NFC. Благодаря использованию этой технологии и специализированной служебной системы, платформа Gemalto ASEP: позволяет повысить качество обслуживания посетителей во время мероприятий; помогает повысить выручку – как на базе существующих источников дохода, так и из новых источников; повышает степень вовлеченности публики и её лояльность; способствует улучшению безопасности; обеспечивает прозрачность всех финансовых транзакций, осуществляемых на площадке, где проводится мероприятие; повышает значимость мероприятия при диалоге с партнёрскими брендами. Также клубы привлекают новых посетителей за счет привнесения элементов шоу в спортивное мероприятие, создавая красивые и интересные представления. В случае, если оно не только интересно болельщикам «со стажем», но и является зрелищным, появляется возможность ориентироваться даже на тех потребителей, кто прежде не интересовался данным видом спорта. При этом важна организация телевизионных трансляций, поддержка СМИ и участие в мероприятиях известных персон.

Таким образом, следует сказать, что внедрение в повседневную деятельность клубов новейших методов ведения бизнеса – это не просто дань

моде. В сфере показа зрелищ конкурентная борьба все более обостряется. В этой борьбе, как и в спорте, одерживает победу тот, кто использует более передовые методы, кто лучше подготовлен по всем пунктам профессиональной деятельности.

Список литературы:

1. Coca-Cola выбирает движение: как компания поддерживает мировой спорт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.coca-colarussia.ru/stories/sport>.

2. NFC – в массы. Новые технологии на Евровидении, музыкальных и спортивных площадках [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://habrahabr.ru/company/gemaltorussia/blog/283480/>.

3. Как работает футбольный бизнес [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rg.ru/2006/01/31/futbol.html>.

4. Рейтинг самых дорогих команд НБА по версии Forbs [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.sports.ru/tribuna/blogs/basketblogg/885572.html>.

5. Спонсоры клуба «Спартак» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://m.sports.ru/tribuna/blogs/sportconnect/1331762.html>.

6. ЦСКА. Волейбольный клуб [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://ru.wikipedia.org/wiki/ЦСКА_\(волейбольный_клуб,_Москва\)](https://ru.wikipedia.org/wiki/ЦСКА_(волейбольный_клуб,_Москва)).

СЛИЯНИЕ И ПОГЛОЩЕНИЕ КАК ЭФФЕКТИВНАЯ ФОРМА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ РЕОРГАНИЗАЦИИ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

© Шепелева Л.С.¹

Московский технологический университет, г. Москва

В статье рассмотрены слияние и поглощение как формы укрупнения вузов, применяемые Правительством РФ с целью реформирования системы образования. Проанализированы различные аспекты, последствия и эффекты применяемых мер.

¹ Доцент кафедры Организационно-кадровой работы в органах государственной власти, кандидат экономических наук.

Ключевые слова: укрупнение вузов, реорганизация системы образования, слияние и поглощение, качественное образование, эффективность управления.

In the article mergers and acquisitions are considered as a form of enlargement of higher educational institutions applied by the Government of the Russian Federation for the purpose of reforming the education system. Various aspects, consequences and effects of measures applied are analyze.

Keywords: integration of higher education institutions, reorganization of the education system, mergers and acquisitions, quality education, management effectiveness.

В современном обществе наблюдается тенденция повышения значимости интеллектуального потенциала. Сегодня знания и наука занимают приоритетные позиции, являются мощными факторами социально-экономического развития. Образование как современный институт общества является важнейшим «катализатором» прогресса и обеспеченности устойчивости и эффективности социальной системы.

В российской системе высшего образования происходят масштабные изменения, что говорит о необходимости комплексного подхода к анализу осуществляемой программы реорганизации высшей школы с целью выявления последствий происходящих процессов.

Начиная с 2012 года, в России указами Президента была начата программа укрупнения вузов [1]. Результаты проведенного Минобрнауки и Рособринадзором мониторинга эффективности деятельности вузов послужили основанием для реализации реформы образования [2]. По мнению большинства экспертов, критерии исследования эффективности вузов были формальными и некомпетентными, не учитывали особенности вузов. Однако процесс реформирования системы образования запущен. Выявленная избыточность и непропорциональность роста (более 2,5 тысяч всех форм собственности), а также неэффективность отдельных российских вузов и филиалов, предоставляющих «облегченное образование» [3] повлекли за собой применение таких форм реализации программы, как слияние и поглощение вузов.

Как известно, под **слиянием** понимается создание нового учебного заведения в результате объединения действующих вузов. Объединяемые вузы теряют статус юридического лица. Под **поглощением** в свою очередь подразумевается преобразование присоединяемого вуза в структурное подразделение головного.

Целью проводимой государством программы является совершенствование образовательного процесса, модернизация инфраструктуры и повышение эффективности управления университетами. Основной идеей выступает снижение затрат государственного бюджета на финансирование государственных образовательных учреждений и качественное усовершенствование образовательных процессов [4].

Согласно программе, условно выделяются «особые» вузы и вузы-аутсайдеры. В планах – интеграция слабых и отстающих вузов с более «сильными» и престижными для формирования федеральных институтов и национальных университетов, способных конкурировать с ведущими вузами мира.

Следовательно, слияние и поглощение – не самоцель укрупнения, а процесс комплексных мер, рациональное и взвешенное осуществление которых в долгосрочной перспективе должно привести к созданию глобальных научно-образовательных комплексов.

Реорганизация системы образования имеет свои особенности и специфические черты. В России используется модель осуществления системных преобразований «сверху-вниз», то есть инициатива укрупнения вузов в большей степени исходит от государства, а не от самих вузов, преподавателей и студентов, что может привести в ряде случаев к неблагоприятным последствиям.

На сегодняшнее время наблюдается тенденция объединения двух и более вузов, схожих по осуществляемой деятельности, в многокампусные университеты общего профиля или же объединение вузов по территориальному признаку. Приказами Минобрнауки РФ и приказами Минсельхоза РФ в период с 2012 по 2016 годы [5] было ликвидировано и преобразовано порядка 28 учебных заведений города Москвы и Санкт-Петербурга.

Решения о слиянии вузов требуют проведения должного исследования и обсуждения, так как необходимо спрогнозировать риски и предотвратить возможные конфликты между объектами укрупнения. Реорганизация по-разному влияет на вуз, который подлежит ликвидации, и вуз – правопреемник. Первый в свою очередь получает возможности развития и улучшения учебного процесса, обогащения штаба работников новыми специалистами, второму же – требуется выстраивание и проведение грамотной политики взаимодействия и контроля нового учебного образования.

Укрупнение в форме слияния или поглощения представляет собой не только формальное преобразование, регламентированное определенными

этапами и пакетом необходимых документов, но и более сложное – неформальное изменение, касающееся человеческого фактора. Именно поэтому к решению о реформировании учебных заведений высшей школы следует подходить с особым вниманием, так как важно создавать не просто новые укрупненные вузы, а формировать единое имя и бренд, организационную культуру, внедрять в сознание сотрудников и студентов общие ценности и установки.

Возникающие трудности при слиянии вузов обусловлены рядом внутренних и внешних рисков. С позиции студентов и преподавателей, уместно подчеркнуть нежелание лишаться бренда и истории вуза, выработанной научной базы. Также беспокойство вызывает возможность ухудшения качества образования, неминуемое сокращение преподавательского состава, ликвидацию кафедр и направлений, уничтожение материальной базы, возникновения несогласованности при разработке новых образовательных программ и учебных планов.

С позиции государства, повышается ответственность перед профессорско-преподавательским составом и студентами, возрастает необходимость осуществления реформ, оптимизации учебных заведений и штатов вуза без ущемления интересов, прав и свобод граждан.

Таким образом, процессы слияния и поглощения вузов сложны и двойственны. Они требуют комплексного подхода к реализации и влекут за собой как позитивные, так и негативные последствия.

Экономический и социальный эффекты от проводимой реформы сферы образования сложно проследить в краткосрочной перспективе. Необходимо время, чтобы новые научно-образовательные комплексы смогли реализовать цели проводимой программы реорганизации.

С точки зрения государства, экономическая эффективность высшего образования в первую очередь представляет собой более высокую отдачу от вложения бюджетных средств в образование, чем от вложений в другие сферы экономики при условии снижения потерь от государственного перераспределения средств бюджета в пользу образования. Социальная эффективность высшего образования на государственном уровне проявляется в социальной стабилизации общества и в общем повышении уровня жизни населения. Экономическая эффективность в масштабах национальной экономики определяется изменением качества трудового и научного потенциала, ростом производительности труда и, в конечном счете, ростом ВВП. На

рынке образовательных услуг проявляется эффективность управления и функционирования высшего учебного заведения в форме его конкурентоспособности и общего положения на рынке. В данном случае уместнее говорить об экономической эффективности, хотя и не в полной мере коммерческого понимания данного термина, поскольку получение прибыли для вуза не является самоцелью. Определяющими экономическую эффективность показателями в данном случае являются объем совокупного (бюджетного и внебюджетного) дохода, уровень затрат, а также структура расходов вуза, раскрывающая его реальные возможности и конкурентную устойчивость. С позиций регионального рынка труда можно говорить о социальной эффективности высшего образования при наличии положительной динамики показателей занятости и безработицы, в том числе молодых специалистов, экономическая же эффективность определяется скорее на уровне региональной экономики в целом ростом показателей производительности труда и ВРП. Экономическая эффективность высшего образования для работодателя – это, в первую очередь, разница между предельным доходом, получаемым предприятием в результате найма соответствующего специалиста, и затратами на его подготовку и оплату его труда. В отношении индивидуума об эффективности высшего профессионального образования, как уже было отмечено выше, можно говорить в двух направлениях: экономическая эффективность вложений в образование с учетом так называемых издержек упущенных возможностей и социальная эффективность в форме повышения образовательного, профессионального уровня и, как следствие, статусного положения в обществе.

Таким образом, эффективность высшего профессионального образования – многосторонняя категория, которая включает как экономическую, так и социальную составляющие. Однако, необходимо отметить, что в данном случае речь, прежде всего, идет именно об эффективности высшего профессионального образования в рамках региональной и национальной социально-экономических систем или об эффективности конкретной образовательной услуги для конкретного потребителя-студента/выпускника высшей школы, и лишь некоторые из рассмотренных аспектов эффективности высшего профессионального образования могут быть непосредственно соотнесены с успешностью функционирования определенного высшего учебного заведения: конкурентоспособность вуза на рынке образовательных услуг как результат эффективного менеджмента, а также эффективность для работода-

теля, но только при условии его финансового участия в подготовке, либо в повышении квалификации специалиста, так как в противном случае привязки образовательной услуги к конкретному вузу нет. Также важным является и тот факт, что при совокупном рассмотрении интересов всех участников процессов подготовки вузом, трудоустройства и последующей профессиональной деятельности специалистов с высшим образованием, возникает ряд противоречий в части содержания и сроков получения предполагаемой выгоды. В связи с этим встает вопрос о понимании категории «эффективность деятельности» применительно к высшему учебному заведению с учетом современных экономических и социальных условий, определяющих необходимость его функционирования как эффективного субъекта национальной экономики в широком понимании.

В долгосрочной перспективе реализация программы предполагает положительный результат от слияния вузов, который приведет к созданию учебных заведений, отвечающих современным запросам личности, общества и государства. Также отметим, возможность повышения качества высшего образования и рост уровня научного потенциала высшей школы; оптимизацию профессиональных кадров; создание более конкурентоспособной среды среди абитуриентов; повышение эффективности управления вузами и рациональное перераспределение бюджетных средств.

Скоропостижно осуществляемая и не отработанная концепция применения форм укрупнения высшей школы, с другой стороны, приводит к негативным последствиям, затрагивающим как экономические, социальные, так и психологические аспекты.

Сегодня известны серьезные неблагоприятные прецеденты происходящего слияния и поглощения вузов, выражающиеся в протестах, акциях-митингах, подписании различного рода петиций и весьма парадоксальных объединениях разнопрофильных вузов в единое образование [5].

Четко не прописанные основания для объединения, не сформулированные критерии оценки объектов высшего образования, учитывающие особенность каждого вуза по отдельности, затрудняют проводимую программу реорганизации и размывают конечный желаемый результат.

В действительности сокращение числа вузов и создание крупных учебных комплексов не гарантирует повышение уровня качества образования. Однако, взвешенный комплексный подход к укрупнению вузов, рост влияния и вовлеченности не столько чиновников, сколько представителей адми-

нистрации вуза, преподавателей и студентов в сферу образования, в дальнейшей перспективе может привести к качественным переменам: росту научно-исследовательской активности в вузах, интеграции научно-педагогического потенциала и гармоничной структуризации новых учебных заведений.

Список литературы:

1. Указы от 7 мая 2012 г., в т.ч. № 599 «О мерах по реализации государственной политики области образования и науки».
2. Официальный сайт Министерства образования и науки Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://минобрнауки.рф> (дата обращения: 14.05.2017).
3. Марина Муравьева / Минобрнауки реструктурирует десятую часть подведомственных вузов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.strf.ru/material.aspx?CatalogId=221&d_no=47352#.WSMgLh8zrh (дата обращения: 10.05.2017).
4. Министерство образования и науки российской федерации ПИСЬМО от 26 марта 2013 года N МОН-П-944 «Об утверждении программы реорганизации неэффективно работающих государственных образовательных учреждений высшего профессионального образования». Поручение Правительства Российской Федерации от 21 июля 2012 года N ДМ-П8-4190, п. 3.
5. Список реорганизованных вузов. Поступление в вузы в 2017 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://postyplenie.ru/reorganisation> (дата обращения: 14.05.2017).

Секция 10

ИНФОРМАЦИОННО- КОММУНИКАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

РОЛЬ ГРУЗОВЫХ ТЕРМИНАЛОВ В МЕЖДУНАРОДНЫХ ТРАНСПОРТНЫХ КОРИДОРАХ

© Смирнова А.Н.¹, Смирнов А.А.²

Сибирский государственный университет путей сообщения,
г. Новосибирск

В статье проведено исследование функциональной роли грузовых терминалов в работе международных транспортных коридоров. На основе анализа состояния рынка и работающих грузовых комплексов России сформулирован ряд выводов, определяющих принципы функционирования грузовых терминалов в системе международных транспортных коридоров.

Ключевые слова: международный транспортный коридор, грузовой терминал, инфраструктура.

Об актуальности вопроса эффективности принятия технических решений при проектировании и организации работы грузовых терминалов для сыпучих грузов свидетельствует рост существенной доли сухих грузов в объемах грузопереработки российских терминалов. Так, например, грузовые терминалы портов обладают мощностью (по состоянию на 2013 г.):

Северо-западный бассейн – 330-547 млн. т, в том числе: сухие грузы – 180-307 млн. т.

Южный – 340-535 млн. тонн, в том числе: сухие грузы – 190-330 млн. т.

Дальневосточный – 218-307 млн. т, в том числе: сухие грузы – 154-217 млн. т.

Северный – 79-116 млн. т, в том числе: сухие грузы – 36-51 млн. т [1].

По итогам 2011 г. общий грузооборот портов вырос на 1,8 % в сравнении с данными за 2010 г. Рост был обусловлен увеличением объемов перевалки угля, зерна и руды.

К портам Дальнего Востока имеют выходы широтные транспортные системы Транссибирской и Байкало-Амурской магистральных железных до-

¹ Студент кафедры Логистики, коммерческой работы и подвижного состава. Научный руководитель: Покровская О.Д., доцент кафедры Логистики, коммерческой работы и подвижного состава.

² Аспирант-стажер кафедры Логистики, коммерческой работы и подвижного состава. Научный руководитель: Покровская О.Д., доцент кафедры Логистики, коммерческой работы и подвижного состава.

рог, пересекающих Евразию. Вдоль дальневосточных берегов проходит Северный морской путь, и, если верить прогнозам о потеплении климата на планете, этот транспортная артерия становится все более привлекательной.

«Транссиб» – самая длинная железная дорога в мире (9288,2 км). Это ключевая часть транспортного коридора «Запад – Восток». В регионах, которые обслуживает магистраль, сосредоточено 80 % промышленного потенциала России и основных природных ресурсов. И роль Транссиба в современном грузодвижении только возрастает [1].

Необходима реализация тех возможностей и преимуществ, которыми Россия обладает, в частности, обеспечение привлекательных для отечественных и зарубежных грузовладельцев транспортно-логистических условий грузодвижения.

Очевидно, что развитие терминально-логистической инфраструктуры международных транспортных коридоров отвечает как внешним, так и внутренним экономическим интересам России.

Цель работы – охарактеризовать логистическую роль грузовых терминалов в функционировании международных транспортных коридоров как их основной инфраструктурной составляющей.

Под международным транспортным коридором (МТК) понимается совокупность наиболее технически оснащенных магистральных транспортных коммуникаций, различных видов транспорта, обеспечивающих перевозки пассажиров и грузов в международном сообщении на направлениях их наибольшей концентрации, связывающих различные страны [2].

Согласно Стратегии развития железнодорожного транспорта в России до 2030 года Транссиб становится ключевым звеном системы российских железных дорог в обеспечении транспортных связей между Европой и Азией. В последние годы на магистрали значительно повышены качество транспортного обслуживания и степень сохранности перевозимых грузов. Упрощены процедуры таможенного оформления грузов, введен упрощенный порядок декларирования перевозимых грузов в контейнерах. Новые информационные технологии позволяют осуществлять полный контроль за продвижением вагонов и контейнеров в реальном времени.

Сегодня ОАО «Российские железные дороги» рассматривает Транссибирскую магистраль как ключевой аспект модернизации и стратегического развития железнодорожного транспорта до 2030 года.

Так, Транссибирская магистраль уже осуществляет движение контейнерных поездов с укороченным временем оборота до Польши, Германии, Венгрии, Швейцарии со специальными раздвижными колесными парами для перехода с отечественной колеи (1520 мм) на европейскую (1435 мм).

Реализация комплексных проектов общегосударственного значения в сфере транспорта осуществлялось в рамках федеральной целевой программы «Развитие транспортной системы России (2010-2015 годы)». К таким проектам, относятся проекты по развитию Транссибирской магистрали, в том числе – формирование опорной сети логистических центров – терминальной сети, отвечающей требованиям высокой пропускной и грузопроводящей способности [3].

Сегодня Транссиб – это современная двухколейная полностью электрифицированная железная дорога. Ее технические возможности позволяют перевозить до 100 млн т грузов в год. Реализация мощнейшего потенциала магистрали позволит существенно увеличить грузооборот между Азией и Европой. Поэтому первоочередной задачей является повышение конкурентоспособности сквозной транспортно-логистической услуги на всем Транссибирском направлении. Реализовать данную задачу можно, развивая терминальную сеть по ходу Транссиба.

Сеть грузовых терминалов должна быть расположена в непосредственной близости к ходу крупнейшего транспортного коридора и реализовывать функционально-техническую сторону инфраструктуры международного и внутреннего грузодвижения.

В связи с этим технический аспект принятия решений по организации грузовых терминалов (в частности, по направлению Транссиба, главной широтной артерии страны) необходимо рассматривать как ключевое условие реализации Стратегии развития железнодорожного транспорта в России до 2030 года.

В состав международных транспортных коридоров (далее – МТК) включаются транспортные магистрали и объекты, на которых концентрируются внешнеторговые и транзитные грузопотоки, и звенья транспортной сети, имеющие благоприятные перспективы для привлечения на них указанных потоков.

Необходимо сформировать российскую часть инфраструктуры МТК таким образом, чтобы обеспечить бесперебойную работу опорной сети региональных логистических центров на основе единого организационно-эконо-

мического, информационного, нормативно-правового, кадрового и финансового пространства. Работа логистических центров обеспечит выход к каждому грузоотправителю и грузополучателю, что повысит эффективность всей транспортно-логистической системы [4].

К основным задачам формирования и развития инфраструктуры МТК относятся: 1) согласованное развитие транспортной инфраструктуры с целью интеграции евроазиатских транспортных систем для беспрепятственного передвижения грузов; 2) рационализация взаимодействия между различными видами транспорта в интермодальной транспортной цепи; 3) оптимизация транспортного процесса с целью повышения качества перевозок и снижения транспортных издержек в конечной стоимости товаров; 4) повышение привлекательности инвестиционных проектов развития международных транспортных коридоров [5].

Один из способов рационального формирования инфраструктурно-сервисной составляющей МТК – реализация рациональных технических решений по созданию и развитию региональной терминальной сети, через которую будет осуществляться выход на МТК [5].

Проведенное исследование позволило сделать ряд выводов:

1. Необходимо симметричное развитие терминальных мощностей с провозными и пропускными способностями автомобильных и железнодорожных подходов к портам, согласованность сроков, объемов и направлений инвестиций, в том числе по программе развития ОАО «РЖД».
2. Сдерживающим фактором развития являются механизмы инвестиций в инфраструктуру: инвестиционное бремя переложено на частного инвестора.
3. Сложность в процедурах работы государственных контролирующих органов в пунктах пропуска, изменение нормативной базы в связи со вступлением России в ВТО, что влияет на таможенную стоимость товаров.
4. Влияние антимонопольного регулирования стивидорной деятельности (операторы морских терминалов находятся в Реестре субъектов естественных монополий).
5. Недостаточные мощности терминалов и пропускной способности железнодорожной инфраструктуры.

6. Транспортная инфраструктура не приспособлена под экспорт больших объемов зерна. Она создавалась в советские времена, когда страна массово импортировала зерно, поэтому зерновые портовые терминалы были приспособлены под выгрузку зерна, а элеваторы строились в крупных городах, куда оно и доставлялось, в то время как в сельскохозяйственных регионах крупных элеваторов, куда производители могли бы свозить свой товар и где могли бы формироваться маршрутные отправки в порты, очень мало.
7. Угольная продукция для конечного потребителя дорожает за счет высокой транспортной составляющей в конечной цене. Существующие мощные терминалы, как правило, железнодорожно-водные, в силу их большой удаленности от мест производства, не работают с региональными и мелкими поставками. Приближение грузовых терминалов к производителям обеспечит не только мультипликативный эффект, но и углубленную переработку в местах грузообразования, повышение потребительских свойств и снижение его себестоимости для конечных потребителей.
8. Среди сыпучих грузов практически все зерно сейчас вывозится через южные терминалы, а уголь – через Дальневосточные.
9. Перечисленные комплексы работают с мощными экспортными поставками. Как правило, инициаторами их организации выступают крупные промышленные компании угольной и агропромышленной отрасли в целях транспортно-логистического обеспечения собственных поставок. Терминалы организуются стихийно, их невозможно назвать сетью, не продумывается их дислокация. В регионах отсутствуют мелкие, распределенные по территории, центры по политранспортному обслуживанию внутренней доставки и дистрибуции местных потоков сыпучих грузов, хотя их доля растет.
10. В целях обеспечения рационального развития терминальной инфраструктуры страны и получения синергического эффекта необходимо увязать имеющиеся территориальные проекты по созданию одиночных терминалов в единый проект транспортно-логистической системы.
11. Большинство грузовых терминалов уходят от узкой специализации, предоставляя клиентуре широкий набор транспортно-логистических услуг и возможность переработки смежных грузов (руда и рудный концентрат, уголь и угольная продукция и др.) [6; 7].

Таким образом, в данной работе проведено исследование функционально-логистической роли грузовых терминалов в деятельности международных транспортных коридоров.

Список литературы:

1. Состояние и перспективы развития морских портов России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://transportinform.com/ports/197-morsk-ye-porty-rossii.html> (дата обращения: 26.01.2018).
2. Транспортные и погрузочно-разгрузочные средства: уч. для вузов / С.А. Ширяев, В.А. Гудков, Л.Б. Миротин. – М.: Горячая линия-Телеком, 2007. – 848 с.
3. Покровская О.Д. Формирование терминальной сети региона для организации перевозок грузов: монография / О.Д. Покровская. – М.: ТрансЛит, 2012. – 192 с. – ISBN 978-5-94976-452-7.
4. Покровская О.Д. Логистические накопительно-распределительные центры как основа терминальной сети региона: монография / О.Д. Покровская. – Новосибирск: СИБПРИНТ, 2012. – 185 с. – ISBN 978-5-94301-276-1.
5. Покровская О.Д. Классификация объектов железнодорожной терминально-складской инфраструктуры / О.Д. Покровская // Вестник УрГУПС. – 2017. – № 1 (33). – С. 70-83.
6. Покровская О.Д. Выбор наилучшего варианта терминальной сети и проверка его устойчивости / О.Д. Покровская // Транспорт Урала. – 2012. – № 2 (33). – С. 70-74.
7. Покровская О.Д. К вопросу об организации внутренней работы логистического центра // Совершенствование технологии перевозочного процесса / О.Д. Покровская // К 80-летию факультета «Управление процессами перевозок»: сборник научных трудов / Отв.ред. А.А. Климов. – Новосибирск: Новосибирский государственный университет путей сообщения, 2015. – С. 158-165.

Секция 11

СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ОРГАНИЗАЦИЙ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ КАК ВКЛАД В ПОВЫШЕНИЕ СОЦИАЛЬНО-ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

© Кривенко Н.В.¹

Центр экономической безопасности Института экономики УрО РАН,
г. Екатеринбург

В статье рассмотрено состояние инновационного развития российской экономики, представлен зарубежный опыт управления в данной сфере. Обоснован многоуровневый подход к внедрению инноваций. Рассмотрены демографические угрозы, роль системы здравоохранения в обеспечении социально-демографической безопасности, целесообразность повышения инновационного уровня отрасли. Автором предложено комплексное внедрение инновационных медицинских, организационных, информационных технологий, приведены примеры успешного внедрения инноваций в отрасли. Обоснована необходимость создания многоуровневой системы оценки степени инновационной активности в здравоохранении на всех уровнях управления.

Ключевые слова: инновационная активность, здравоохранение, социально-демографическая безопасность, многоуровневый подход.

В условиях высокоскоростных изменений научно-технической сферы конкурентоспособность страны на мировом рынке во многом зависит от достижений в области инноватики, поддержки со стороны государства.

Представляет интерес зарубежный опыт управления конкурентоспособностью в инновационной среде [1].

Для Италии характерно сильное государственное влияние на инновационное развитие страны, включающее строгое разделение коммерческих и инвестиционных банков, поддержка перспективных отраслей и компаний банковским сектором.

Политика Франции в инновационной сфере характеризуется следующими направлениями:

¹ Ведущий научный сотрудник, доктор экономических наук.

- государственная стратегия, ориентированная на развитие био-, эко- и нанотехнологии;
- активное развитие технологических инноваций;
- поддержка бизнеса, связанного с инновациями;
- межправительственные программы развития инноваций;
- международные программы обмена опытом;
- развитие международных технологических платформ и т.д. [1].

Государственное участие США в развитии инновационной инфраструктуры заключается в поддержке науки на законодательном уровне, охране интеллектуальной собственности; федеральном финансировании исследований (выделение больших НИОКР-бюджетов Национальному институту здравоохранения, Министерству обороны); наличии Национальной инициативы по нанотехнологиям, международных программ обмена опытом и передачи технологий; коммерциализации технологий двойного назначения; активном привлечении и использовании венчурного капитала для финансирования НИОКР и т.д. В целом американская инновационная система, являясь федеральной структурой, отличается большими масштабами, разнообразием и конкурентной направленностью.

Конкурентное преимущество Германии, одного из мировых лидеров по потенциалу инноваций, основано на проведении политики долгосрочных стратегических исследований, научно-технического сотрудничества, государственной поддержки здравоохранения, ИКТ, биотехнологий, социальных наук, инвестирования в перспективные направления исследований [1].

Инновационное развитие нашей страны характеризуется следующими показателями: низким уровнем инновационной активности организаций различных отраслей, недостаточной долей инновационной, научно-технической продукции, новых технологий [2]. В 2016 году удельный вес российских предприятий, осуществляющих инновационную деятельность составил 9,2 %, доля инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции – 8,4 %, для сравнения: доля инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции в развитых странах Запада составляет 60-75 % [3]. Удельный вес России в общемировом числе статей в научных журналах составил 2,6 %, что свидетельствует о значительном отставании отечественных ученых от зарубежных коллег (удельный вес США – 24,4 %, Китая – 18,4 %, Великобритании – 7,3 %) [3]. Интегральные показатели российской инновационной активности на международном уровне: 43 место сре-

ди 128 стран в «Глобальном инновационном индексе–2016» (ГИИ, Global Innovation Index), 44 место по субиндексу ресурсов инноваций, 69 место по эффективности инновационной деятельности страны [4].

Повышение инновационного уровня экономики страны актуально для всех отраслей, в том числе социальной сферы.

Основным системообразующим ресурсом системной экономики является интеллектуальная собственность во всем многообразии объектов промышленной собственности и авторского права, теория объединяется с практикой и выступает как единое интегральное системное знание [5].

Поэтому процесс развития инноваций в нашей стране должен строиться с учетом многоуровневого аспекта: с одной стороны, требуется государственная поддержка на федеральном (макроуровне), с другой – широкомасштабное применение инноваций в отраслях на региональном, муниципальном (мезоуровне), внедрение нововведений, патентов в организациях на микроуровне.

На мезо- и микроуровне в условиях, определяющих идентичные планы, стратегии, цели для различных предприятий отрасли, в конечном итоге достигнутые результаты зависят от инновационной активности организаций [6].

Большую роль в повышении инновационного уровня экономики страны играет качество человеческого капитала, обеспечивающего проведение реформ и осуществление прогрессивных преобразований.

Данные процессы обеспечиваются, с одной стороны, социально-демографической безопасностью региона, являющейся условием достойного качества жизни населения, в то же время – «сложной динамической системой, развивающейся как эндогенно, так и экзогенно», испытывающей как положительные, так и негативные явления в социальной сфере региона [7]; с другой стороны, уровнем инновационного развития отраслей, оказывающих социальные услуги населению.

Примеры стран с очень развитой социальной системой – Швеции и Финляндии – демонстрируют положительное влияние данного фактора на развитие инновационной экономики: постоянно высокие показатели в глобальном инновационном индексе [8].

На сегодняшний день в России на фоне внешних угроз, стагнации экономики страны, политика ограничений бюджетных расходов на образование, здравоохранение, науку не способствует достаточному вложению в человеческий потенциал и экономическому росту. Отмечаются разрывы меж-

ду высокой стоимостью человеческого капитала в стране из-за высокого уровня образования и существующим уровнем экономического развития, качества жизни населения: в международных рейтингах среди 115-200 стран Россия занимает: 20-30-е место по уровню образования; 45-50-е место по экономическому развитию; 65-70-е место по индексу социального развития; 90-100-е место по продолжительности жизни [9].

Внутренние угрозы для страны обусловлены, в том числе, ухудшением демографической ситуации. Демографические проблемы страны резко обозначились еще в советское время: вместо 500 млн человек, согласно менделеевским прогнозам, СССР недополучил две трети населения [10]. На сегодняшний день усугубление данных проблем в России, по данным Фонда ООН по народонаселению (UNFPA) и прогнозам Росстата, связано с замедлением естественного прироста, старением населения, как следствие – уменьшением доли трудоспособного населения [11].

Представленные данные актуализируют научную проблематику изучения вклада системы здравоохранения в обеспечение социально-демографической, экономической безопасности как на уровне страны, так и на уровне региона.

Здравоохранение – высокочрезвычайная отрасль. В целях рационального использования ограниченных ресурсов необходимо активное применение инноваций, способствующих улучшению качества оказания медицинской помощи населению, повышению эффективности функционирования здравоохранения.

Необходимость внедрения и развития эффективных медицинских технологий в результате инновационной деятельности в отрасли обозначена приоритетной целью в ряде концептуально-стратегических документов [12]: Концепции демографической политики Российской Федерации на период до 2025 года [13], Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [14], Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года [15].

Авторский подход заключается в целесообразности комплексного внедрения инновационных медицинских, организационных, информационных технологий в здравоохранении, что подтверждается полученными результатами на примере ряда успешных инновационных технологий в медицине.

При реализации информационно-аналитической платформы «Геометрия здравоохранения. Фокус на инновации», предложенной участниками проекта

«Форсайт здоровья», учрежденного общественной организацией «Деловая Россия», внедрение интерактивных математических моделей способствует оптимизации бюджетных расходов на лекарственное обеспечение, технологий маршрутизации пациентов с социально значимыми заболеваниями и решений, учитывающих концепцию разделения рисков между производителями фармпрепаратов и организациями, которые их закупают [16].

Большую роль при внедрении в практическую деятельность отрасли информационных технологий играет готовность руководителей системы здравоохранения в субъектах РФ к подобным нововведениям, в ряде регионов чиновники с опаской относятся к любым подобным инициативам. Положительный опыт применения интерактивных моделей планирования расходов на лекарства в системе ОМС, способствующих оптимизации схем лечения пациентов, обоснованию тарифов ОМС для клинико-статистических групп, позволяющих восполнить затраты организации здравоохранения, демонстрируют Брянская и Новосибирская области, планируется внедрение платформы в семи пилотных регионах: в Московской области, Казани, Красноярске, Перми, Ростове-на-Дону, Уфе и Хабаровске, в дальнейшем – по всей стране (на макроуровне). Целесообразно, по мнению участников и организаторов проекта «Форсайт здоровья» часть высвобожденных средств направлять на дальнейшее развитие инноваций [16].

Внедрение инновационного информационно-аналитического инструмента «Автоматизированная Система «Региональный Акушерский Мониторинг» (АС «РАМ»)), разработанного в Областной детской клинической больнице № 1 г. Екатеринбурга [17], позволило создать единую региональную информационную систему для наблюдения в режиме реального времени за всеми беременными женщинами Свердловской области [18]. Реализация данной инновации в сфере родовспоможения и детства в Свердловской области (на мезоуровне) способствовала положительной динамике медико-демографических показателей в 2016 г. по сравнению с 2013 г.: снижение на 30 % и более перинатальной и младенческой смертности, увеличение рождаемости на 70 тыс. человек [19].

Представляет интерес следующее организационное нововведение – разработка системы управления фтизиатрической службой Свердловской области на основе индикаторов, многофакторного анализа. Детальный сравнительный многофакторный анализ деятельности учреждений противотуберкулезной службы позволяет главному противотуберкулезному диспан-

серу осуществлять своевременный контроль и управляющие воздействия, оценивать результативность выданных рекомендаций по повышению качества оказания медицинской помощи пациентам [20]. Реализация организационных, медицинских инноваций способствовала повышению эффективности деятельности фтизиатрической службы Свердловской области (на мезоуровне): уменьшению потерь трудового потенциала населения вследствие заболеваемости, утраты трудоспособности, инвалидности и смертности от туберкулёза [21].

Использование инновационных медицинских технологий в организациях здравоохранения г.Екатеринбурга (на микроуровне) позволило по ряду хирургических профилей заболеваний значительно сократить сроки лечения в круглосуточном стационаре и временной нетрудоспособности пациентов, помимо медицинской эффективности получить значительную экономическую эффективность: от 3 до 17, таким образом на каждый затраченный рубль отдача составляет от 3 до 17 рублей.

Проведенные автором исследования показывают достижение высоких показателей медицинской, социальной, экономической эффективности в отрасли в результате комплексного внедрения различного вида нововведений.

Необходимо создание многоуровневой системы оценки степени инновационной активности в здравоохранении. Для ее разработки автор предлагает ввести оценочные показатели на микроуровне для медицинских организаций:

- удельный вес инновационных информационных технологий в общем объеме;
- удельный вес инновационных организационных технологий в общем объеме;
- удельный вес инновационных медицинских технологий в общем объеме.

Анализ данных показателей на уровне субъектов РФ позволит представить общую картину инновационной активности в здравоохранении на муниципальном, региональном уровнях, а также сравнение по регионам страны.

Мониторинг показателей инновационной активности позволит выявить отставания, «узкие места», препятствующие инновационному развитию организаций здравоохранения, выработать стратегические управленческие решения как по всей отрасли, так и на региональном уровне. Повышение

инновационного уровня здравоохранения будет способствовать укреплению здоровья населения, увеличению вклада трудового потенциала населения в формирование ВВП, усилению социально-демографической безопасности регионов и страны.

Благодарность

Статья подготовлена при финансовой поддержке РФФИ (грант № 16-06-00048 «Социальная парадигма регионального развития: выбор приоритетов и трансформация экономики»).

Список литературы:

1. Близнюк О.С. Опыт управления конкурентоспособностью в инновационной среде на примере европейских стран // Экономические стратегии – М.: Институт экономических стратегий Отделения общественных наук РАН, 2017. – № 8 (150). – С. 78-84.
2. Тодосийчук А. Об инновациях в правовом регулировании научно-технической сферы // Инвестиции в России. – 2017. – № 12. – С. 31-36.
3. Наука. Технологии. Инновации. 2017: краткий статистический сборник. – М.: НИУ ВШЭ, 2017. – С. 12, 14, 58.
4. Гохберг Л., Рудь В. Как создать национальную инновационную систему в эпоху глобальных инновационных сетей: российская перспектива [Электронный ресурс] // Рейтинг «Глобальный инновационный индекс – 2016». Материалы портала «Научная Россия». – Режим доступа: <https://issek.hse.ru/news/> (дата обращения: 17.01.2018).
5. Леонтьев Б.Б., Леонтьева В.Б. О начале формирования системной экономики // Экономические стратегии. – М.: Институт экономических стратегий Отделения общественных наук РАН, 2017. – № 7 (149). – С. 30-45.
6. Инновационный менеджмент / Под ред. д.э.н., проф. А.В. Барышевой. – 3-е изд. – М.: Изд. «Дашков и К», 2012. – 384 с.
7. Чичканов В.П., Беляевская-Плотник Л.А. Анализ подходов к оценке региональных процессов формирования социально-экономической безопасности // Экономика региона. – 2016. – № 3. – С. 655-656.
8. Бугзалин А., Колганов А. Социальные, материальные и финансовые ресурсы опережающего развития России // Проблемы теории и практики управления. – 2017. – № 9. – С. 13-24.

9. Аганбегян А.Г. Структурно-инвестиционная политика в целях модернизации экономики России // Проблемы прогнозирования. – 2017. – № 4. – С. 6-16.

10. Агеев А.И., Мясоедов Б.А. /А.И. Чупров – формирование русского древа экономических наук // Экономические стратегии – М.: Институт экономических стратегий Отделения общественных наук РАН, 2017. – № 7 (149). – С. 166-176.

11. Агеев А.И., Кузык Б.Н. Демографический феномен БРИКС // Экономические стратегии. – М.: Институт экономических стратегий Отделения общественных наук РАН, 2017. – № 7(149). – С. 6-16.

12. Российское здравоохранение: проблемы и эффективность: монография / Под общ. ред. А.А. Шабуновой. – Вологда: ВолНЦ РАН, 2017. – 244 с. – С. 102-103.

13. Концепция демографической политики Российской Федерации на период до 2025 года (утверждена Указом Президента РФ от 9 октября 2007 г. № 1351) [Электронный ресурс] // Информационно-правовой портал Гарант. – Режим доступа: <http://base.garant.ru> (дата обращения: 18.01.2018).

14. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008г. № 1662-р) // Доступ из справочно-правовой системы Консультант Плюс (дата обращения: 19.01.2018).

15. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года [Электронный ресурс] // Официальный сайт Совета Безопасности Российской Федерации. – Режим доступа: <http://www.scrf.gov.ru/documents/1/99.html>.

16. Шеян И. «Геометрия здравоохранения» начнется с семи регионов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.osp.ru/medit/2017/09/13052748.html>.

17. Анкудинов Н.О., Абабков С.Е., Ситников А.Ф. и др. Свидетельство о государственной регистрации программы для ЭВМ №2014612667 от 04.03.2014 г.

18. Анкудинов Н.О., Абабков С.Г., Зильбер Н.А., Жилин А.В., Куликов А.В. Региональный акушерский мониторинг в Свердловской области – инновационный инструмент для снижения материнской и перинатальной смертности. Новые возможности дистанционной помощи // Журнал телемедицины и электронного здравоохранения. – 2015. – № 1. – С. 28-31.

19. Итоги работы службы охраны здоровья матери и ребенка Свердловской области в 2016 году / Министерство здравоохранения Свердловской области. – 2017.

20. Цветков А.И., Голубев Д.Н., Подгаева В.А., Голубев Ю.Д. Индикативное управление противотуберкулезной службой крупного промышленного региона с помощью системы индикаторов // Медицинский альянс. – 2015. – № 2. – С. 38-40.

21. Данные отдела медицинской статистики и аналитики Медицинского информационно-аналитического центра Министерства здравоохранения Свердловской области за 2015-2016годы. – 2017.

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ: НОВЫЙ ВЗГЛЯД

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ

II Международной научно-практической конференции

г. Новосибирск, 10 января, 6 февраля 2018 г.

Под общей редакцией
кандидата экономических наук С.С. Чернова

Подписано в печать 12.02.2018. Формат 60×84 1/16. Бумага офсетная.
Тираж 500 экз. Уч.-изд. л. 11,63 Печ. л. 12,50 Заказ

Отпечатано в типографии
ООО Издательство «СИБПРИНТ»
630099, г. Новосибирск, ул. Максима Горького, 39