

Momenty wychowawcze

ISSN 2072-0297

МОЛОДОЙ

учёный

международный научный журнал

Koszałki-Opałki

Król

Maciuś Pierwszy

Dzieci ulicy

Jak kochać dziecko

Sam na sam z Bogiem:
modlitwy tych, którzy się nie modlą

Moski, Joški i Srule



12
2016
Часть XIV

16+



ISSN 2072-0297

Молодой учёный

Международный научный журнал

Выходит два раза в месяц

№ 12 (116) / 2016

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор: Ахметов Ильдар Геннадьевич, кандидат технических наук

Члены редакционной коллегии:

Ахметова Мария Николаевна, доктор педагогических наук

Иванова Юлия Валентиновна, доктор философских наук

Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук

Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук

Лактионов Константин Станиславович, доктор биологических наук

Сараева Надежда Михайловна, доктор психологических наук

Абдрасилов Турганбай Курманбаевич, доктор философии (PhD) по философским наукам

Авдеюк Оксана Алексеевна, кандидат технических наук

Айдаров Оразхан Турсункожаевич, кандидат географических наук

Алиева Тарана Ибрагим кызы, кандидат химических наук

Ахметова Валерия Валерьевна, кандидат медицинских наук

Брезгин Вячеслав Сергеевич, кандидат экономических наук

Данилов Олег Евгеньевич, кандидат педагогических наук

Дёмин Александр Викторович, кандидат биологических наук

Дядюн Кристина Владимировна, кандидат юридических наук

Желнова Кристина Владимировна, кандидат экономических наук

Жуйкова Тамара Павловна, кандидат педагогических наук

Жураев Хусниддин Олтинбоевич, кандидат педагогических наук

Игнатова Мария Александровна, кандидат искусствоведения

Калдыбай Кайнар Калдыбайулы, доктор философии (PhD) по философским наукам

Кенесов Асхат Алмасович, кандидат политических наук

Коварда Владимир Васильевич, кандидат физико-математических наук

Комогорцев Максим Геннадьевич, кандидат технических наук

Котляров Алексей Васильевич, кандидат геолого-минералогических наук

Кузьмина Виолетта Михайловна, кандидат исторических наук, кандидат психологических наук

Кучерявенко Светлана Алексеевна, кандидат экономических наук

Лескова Екатерина Викторовна, кандидат физико-математических наук

Макеева Ирина Александровна, кандидат педагогических наук

Матвиенко Евгений Владимирович, кандидат биологических наук

Матроскина Татьяна Викторовна, кандидат экономических наук

Матусевич Марина Степановна, кандидат педагогических наук

Мусаева Ума Алиевна, кандидат технических наук

Насимов Мурат Орленбаевич, кандидат политических наук

Паридинова Ботагоз Жаппаровна, магистр философии

Прончев Геннадий Борисович, кандидат физико-математических наук

Семахин Андрей Михайлович, кандидат технических наук

Сенцов Аркадий Эдуардович, кандидат политических наук

Сенюшкин Николай Сергеевич, кандидат технических наук

Титова Елена Ивановна, кандидат педагогических наук

Ткаченко Ирина Георгиевна, кандидат филологических наук

Фозилов Садриддин Файзуллаевич, кандидат химических наук

Яхина Асия Сергеевна, кандидат технических наук

Ячинова Светлана Николаевна, кандидат педагогических наук

На обложке изображен Януш Корчак (1878–1942) — выдающийся польский педагог, писатель, врач и общественный деятель.

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-38059 от 11 ноября 2009 г.

Журнал входит в систему РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) на платформе elibrary.ru.

Журнал включен в международный каталог периодических изданий «Ulrich's Periodicals Directory».

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются. За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов. При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Международный редакционный совет:

Айрян Заруи Геворковна, кандидат филологических наук, доцент (Армения)

Арошидзе Паата Леонидович, доктор экономических наук, ассоциированный профессор (Грузия)

Атаев Загир Вагитович, кандидат географических наук, профессор (Россия)

Ахмеденов Кажмурат Максutowич, кандидат географических наук, ассоциированный профессор (Казахстан)

Бидова Бэла Бертовна, доктор юридических наук, доцент (Россия)

Борисов Вячеслав Викторович, доктор педагогических наук, профессор (Украина)

Велковска Гена Цветкова, доктор экономических наук, доцент (Болгария)

Гайич Тамара, доктор экономических наук (Сербия)

Данатаров Агахан, кандидат технических наук (Туркменистан)

Данилов Александр Максимович, доктор технических наук, профессор (Россия)

Демидов Алексей Александрович, доктор медицинских наук, профессор (Россия)

Досманбетова Зейнегуль Рамазановна, доктор философии (PhD) по филологическим наукам (Казахстан)

Ешиев Абдыракман Молдоалиевич, доктор медицинских наук, доцент, зав. отделением (Кыргызстан)

Жолдошев Сапарбай Тезекбаевич, доктор медицинских наук, профессор (Кыргызстан)

Игисинов Нурбек Сагинбекович, доктор медицинских наук, профессор (Казахстан)

Кадыров Кутлуг-Бек Бекмуратович, кандидат педагогических наук, заместитель директора (Узбекистан)

Кайгородов Иван Борисович, кандидат физико-математических наук (Бразилия)

Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук, профессор (Россия)

Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент (Россия)

Колпак Евгений Петрович, доктор физико-математических наук, профессор (Россия)

Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук, профессор (Россия)

Лю Цзюань, доктор филологических наук, профессор (Китай)

Малес Людмила Владимировна, доктор социологических наук, доцент (Украина)

Нагервадзе Марина Алиевна, доктор биологических наук, профессор (Грузия)

Нурмамедли Фазиль Алигусейн оглы, кандидат геолого-минералогических наук (Азербайджан)

Прокопьев Николай Яковлевич, доктор медицинских наук, профессор (Россия)

Прокофьева Марина Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент (Казахстан)

Рахматуллин Рафаэль Юсупович, доктор философских наук, профессор (Россия)

Ребезов Максим Борисович, доктор сельскохозяйственных наук, профессор (Россия)

Сорока Юлия Георгиевна, доктор социологических наук, доцент (Украина)

Узаков Гулом Норбоевич, доктор технических наук, доцент (Узбекистан)

Хоналиев Назарали Хоналиевич, доктор экономических наук, старший научный сотрудник (Таджикистан)

Хоссейни Амир, доктор филологических наук (Иран)

Шарипов Аскар Калиевич, доктор экономических наук, доцент (Казахстан)

Руководитель редакционного отдела: Кайнова Галина Анатольевна

Ответственные редакторы: Осянина Екатерина Игоревна, Вейса Людмила Николаевна

Художник: Шишков Евгений Анатольевич

Верстка: Бурьянов Павел Яковлевич, Голубцов Максим Владимирович, Майер Ольга Вячеславовна

Почтовый адрес редакции: 420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231.

Фактический адрес редакции: 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

E-mail: info@moluch.ru; http://www.moluch.ru/.

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый».

Тираж 500 экз. Дата выхода в свет: 15.07.2016. Цена свободная.

Материалы публикуются в авторской редакции. Все права защищены.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА
И УПРАВЛЕНИЕ

- Литвиненко Т. А., Лукашина Н. В.**
Анализ эффективности деятельности организации на примере ООО «Давид» 1349
- Логунова Н. А., Соколова И. В.**
Методологические аспекты проведения аудиторской проверки нематериальных активов в ООО «Боспорэкострой» 1352
- Мерзликин А. Ю.**
Матричная структура управления как основа системы инновационного управления образовательной организацией 1355
- Мерзликин А. Ю.**
Практические аспекты организации работы службы психолого-педагогического и социального сопровождения как элемента инновационного управления образовательной организацией 1359
- Миничева Е. П., Машкова А. В.**
Модели финансирования инноваций и особенности финансирования космической деятельности 1362
- Михайленко Е. А.**
Управление изменениями в организации..... 1366
- Молоткова А. О., Галкина О. Н.**
Влияние внешних и внутренних факторов рынка жилищно-коммунальных услуг на стратегическое развитие компании ООО «Интрэк» (Москва)..... 1369
- Мусина Т. Р.**
К вопросу о проектировании механизма стимулирования труда персонала в организации 1372
- Мягкова Н. Г.**
Влияние конкуренции на развитие парикмахерских услуг и финансовые результаты деятельности на примере ООО «Виктория-1» 1375
- Одайкина О. И., Ваулина Л. В., Якимова Ю. М.**
Возможности и перспективы развития консалтинговых услуг в сфере управления персоналом 1378
- Одинцова Д. А.**
Формирование доходов банка с целью налогообложения прибыли 1381
- Оконешников И. Н., Шин А. А., Семенова Н. К.**
Взаимосвязь организационной культуры и методов формирования трудового поведения работников организации 1384
- Орлов А. А.**
Анализ и перспективы развития инвестиционной привлекательности муниципального образования город Краснодар 1387
- Панова В. А.**
Перспективы развития лесопромышленного комплекса Российской Федерации..... 1392
- Панько Е. Ю.**
Мероприятия для поддержки малого и среднего предпринимательства во взаимодействии с правительством на примере Республики Татарстан 1394
- Парикова Е. И.**
Статистический анализ просроченной задолженности коммерческих банков РФ 1397
- Perepelitsa D., Ermoleva E.**
Trend analysis as a method of financial analysis of the company..... 1399
- Перепелкин К. А., Филатова О. Е.**
Влияние мировых трендов на развитие институтов биржевой торговли в Российской Федерации..... 1402
- Петрова А. В.**
Аудиторские риски при проверке Филиала ГУП РК «КМП» «Керченская паромная переправа» 1405
- Питиляк Д. А., Рожкова А. О.**
Средства визуализации данных Gephi и Google в экономических исследованиях 1408

Полешко Р. И. Статистическая оценка финансовой независимости компании нефтегазового комплекса РФ 1412	Садыкова Л. Г. К вопросу о сущности категории «эффективность» 1426
Полищук М. С. Направления совершенствования кадровой политики ОАО «ВМТП» 1415	Самсонов Д. И. Производительность труда и ее роль в экономике 1430
Посашкова Д. В. Валютный риск как экономическая категория..... 1418	Саралинова Д. С. Инновационные кадровые технологии в системе государственного управления 1432
Рахматов К. У., Янгибоев Б. Ф. Инновационный потенциал Узбекистана и пути его эффективного использования..... 1420	Сатторкулов О. Т., Рахматов К. У. Роль и значение модернизации промышленности в современных условиях развития экономики 1433
Рузикулова А. Т., Хотамова Г. К. Национальные экономические задачи прогрессивного джадидизма 1422	Сатторкулов О. Т., Умаралиев О. Р. Государственное регулирование деятельности промышленных предприятий и его методы..... 1435
Савина А. М., Варламов Е. А. Развитие инвестиций на рынке жилищного строительства в Оренбургской области 1424	Сигида В. Р., Кадыров Т. Е., Семенова Н. К. Стратегическое управление персоналом и его взаимосвязь с управлением организацией 1438

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Анализ эффективности деятельности организации на примере ООО «Давид»

Литвиненко Татьяна Александровна, студент;

Лукашина Наталья Вячеславовна, преподаватель

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, филиал в г. Артеме

В данной статье рассмотрена значимость проведения анализа эффективности деятельности предприятия. Обосновывается экономическая сущность финансовых результатов деятельности хозяйствующего субъекта. Актуальность темы исследования заключается в том, что основными целями деятельности любого предприятия являются получение прибыли, сохранение и наращивание капитала. Их достижение обеспечивает необходимый уровень эффективности работы хозяйствующего субъекта. Авторы пришли к выводу, что в зависимости от цели анализа финансовых результатов могут использоваться обобщающие и частные показатели эффективности, которые характеризуют, в зависимости от своей направленности, как весь совокупный результат, так и результат отдела (подразделения) компании.

Ключевые слова: финансовый результат, прибыль, рентабельность, эффективность

Эффективность деятельности компании характеризуется ее финансовыми результатами. Совокупным экономическим итогом хозяйствования служит прибыль, которая дает обширную характеристику финансовому состоянию фирмы. При исследовании доходов компании наибольший акцент следует уделять анализу ее результативности, а также рентабельности компании, так как именно рентабельность помогает оценить текущую финансовую деятельность фирмы, вскрыть возможности повышения ее роста и обеспечить систему мер по применению данных резервов [7]. Финансовый результат — это прирост либо снижение благосостояния компании в ходе финансово-организационной работы за отчетный период, который выражается в виде чистой дохода или же убытка [5, с. 55]. Эффективность характеризуется результативностью хозяйствования. Из этого следует, что возрастает необходимость различать термины «Экономический эффект» и «экономическая эффективность».

Под экономическим эффектом понимается показатель, который, в свою очередь, характеризует производительный итог деятельности фирмы в денежном эквиваленте, данный норматив является абсолютным [1, с. 22]. Экономическая эффективность — это относительный показатель, выражающий отношение полученного эффекта с расходами, использованными для достижения этого эффекта [1, с. 23]. Поскольку главной целью бизнеса служит прибыль, то в качестве критерия экономической эффективности выступает максимизация дохода на долю затрат капитала [4, с. 32]. Финансовый результат функционирования компании характеризуется объемом чистой при-

были, извлеченной за анализируемый промежуток времени, а также уровнем рентабельности [4, с. 46]. Уровень рентабельности выражают функционированность деятельности фирмы, доходность различных направлений работы. Они точнее, чем прибыль, характеризуют конечные итоги деятельности, поскольку их стоимость определяет отношение наличных денежных средств к потребляемым ресурсам. Они необходимы для изучения деятельности фирмы еще как инструмент в экономической концепции и ценообразовании [5, с. 152].

Результат хозяйствования фирмы в расчете показателей эффективности выражается:

- производственным результатом;
- финансовым результатом.

Производственный результат проявляется в форме объема реализованных товаров в виде дохода от их реализации. Финансовый результат выражается в виде валовой прибыли, прибыли от продаж, прибылью до налогообложения, чистой прибыли и другими расчетными показателями дохода. [2, с. 5].

В зависимости от целей аналитической работы и решаемых для этого задач могут быть рассчитаны:

- обобщающие показатели эффективности компании, которые характеризуют результативность фирмы в целом. При расчете обобщающих показателей предусматривается весь совокупный итог и все совокупные затраты хозяйствующего субъекта;
- частные показатели эффективности труда, которые выражают результативность применения какого-либо отдельного подразделения предприятия

и т. п. При расчете таких показателей учитываются результат и затраты, произведенные объектом для расчета эффективности деятельности [8].

Для более полного анализа эффективности хозяйствования фирмы, бухгалтер ООО «Давид» для рас-

чета использует как обобщающие, так и частные показатели. Основными нормативными документами для изучения нормативов результативности хозяйствования фирмы служит бухгалтерская и налоговая отчетность ООО «Давид».

Таблица 1. Система обобщающих показателей, характеризующих эффективность деятельности ООО «Давид»

Показатель	Формула для расчета	Экономическое содержание показателя
Рентабельность инвестиций с позиции предприятия		
Рентабельность активов	$\frac{стр.2400 + стр.2330 \times (1 - 0,20)}{0,5(стр.1700н.г. + стр.1700к.г.)}$	Показывает величину чистой прибыли и процентов после уплаты налогов, приходящуюся на каждый рубль вложенный в активы фирмы.
Рентабельность инвестированного капитала	$\frac{стр.2400 + стр.2330 \times (1 - 0,20)}{стр.1700 - (стр.1500 - стр.1530)}$	Характеризует прибыльность долгосрочного капитала после уплаты налогов.
Рентабельность инвестиций с позиции собственников предприятия		
Рентабельность собственного капитала	$\frac{стр.2400}{0,5(стр.1300н.г. + 1300к.г.)}$	Показывает сколько рублей чистой прибыли приходится на один рубль имеющего капитала в компании
Рентабельность продаж		
Норма валовой прибыли	$\frac{стр.2100}{стр.2110}$	Какую часть в каждом рубле дохода от реализации составляет валовая прибыль
Норма операционной прибыли	$\frac{стр.2200}{стр.2110}$	Какую часть в каждом рубле дохода от реализации товаров составляет операционная прибыль
Норма чистой прибыли	$\frac{стр.2400}{стр.2110}$	Какую часть в каждом рубле дохода от реализации составляет прибыль

Таблица 2. Анализ показателей рентабельности ООО «Давид» за 2014–2015 годы

Показатель	2014 год	2015 год	Изменения, (+; -)
Рентабельность инвестиций с позиции предприятия, %			
Рентабельность активов	0,24	0,29	+0,05
Рентабельность инвестированного капитала	0,5	0,49	-0,01
Рентабельность инвестиций с позиции собственников предприятия, %			
Рентабельность собственного капитала	0,39	0,33	-0,06
Рентабельность продаж, %			
Норма валовой прибыли	0,25	0,21	-0,04
Норма операционной прибыли	0,07	0,09	+0,02
Норма чистой прибыли	0,08	0,09	+0,01

Приведенные данные таблицы показывают, что рентабельность активов ООО «Давид», т. е. доходность вложенных средств в имущество предприятия, по сравнению с предшествующим годом увеличилась на 0,05 % и составила в отчетном году 0,29 % чистой прибыли на 1 рубль вложенных средств в имущество организации. Это имеет положительную тенденцию, так как рентабельность активов должна увеличиваться, то есть на сто рублей вложенных в активы организация должна получать больше рублей прибыли в конце анализируемого периода.

Рентабельность инвестированного капитала, то есть показатель отдачи от вовлеченного в коммерческую деятельность собственного капитала организации и долгосрочно

привлеченных средств (долгосрочных кредитов, займов) по сравнению с 2014 годом понизилась на 0,01 % и составила к концу отчетного периода 0,49 %. Другими словами произошло уменьшение размера чистой прибыли, приходящейся на каждый рубль, вложенный в долгосрочные инвестиции, что имеет отрицательную тенденцию для ООО «Давид».

По данным приведенного анализа рассмотрим показатели рентабельности продаж т. е. показатели финансовой результативности деятельности фирмы, показывающий какую часть дохода компании приходится на прибыль. Норма валового дохода составляет на конец отчетного года 0,21 % и по сравнению с базисным периодом снизилась

на 0,04 % — это свидетельствует о том, что прибыль, полученную от реализации товаров после того, как все переменные издержки вычтены из дохода снизилась. Это имеет отрицательную тенденцию, так как данный показатель должен расти, так как эффективность торгового процесса относительно цен и объемов единиц продаваемых товаров должна расти.

Норма операционной прибыли выросла на 0,02 % по сравнению с прошедшим годом и составила в отчетном периоде 0,09 %, что имеет положительную тенденцию для ООО «Давид» и свидетельствует о том, что часть операционной прибыли в каждом рубле валового дохода от реализации товаров возросла. Рост данного показателя произошел в первую очередь из-за снижения расходов на продажу. И темп роста выручки от реализации услуг в отчетном периоде опережает темпы роста прямых затрат. Рост нормы чистой прибыли в отчетном периоде на 0,01 % произошло в следствии того, что темпы роста доходов в ООО «Давид» опережают темпы роста расходов, что является положительной тенденцией для компании.

Таким образом, эффективность торговой деятельности ООО «Давид» улучшилась в отчетном периоде. Об этом говорит рост положительных значений показателей рентабельности. Предприятие работает со стабильной доходностью. Себестоимость товаров не превышает выручку. Наблюдается снижение себестоимости, это может следовать из за того, что снизились затраты в включаемые

в себестоимость проданных товаров. Рост таких показателей в отчетном периоде как рентабельность собственного и инвестированного капитала свидетельствует о том, что вклад инвестиций в ООО «Давид» приносят выгоду и чтобы добиться еще большего роста рентабельности продаж от основной деятельности, собственнику ООО «Давид», возможно, следует увеличить уровень продаж, а так же контролировать расходы связанные с расходами на продажу, относимых на себестоимость товаров, так как показатель рентабельности продаж тем выше, чем ниже издержки.

Увеличение роста объема продаж можно добиться увеличением ассортимента продаваемых товаров, также необходимо рассмотреть вопрос о применении систем дисконтных карт для постоянных покупателей, а также в магазине необходимо установить оборудование для системы эквайринга, которая позволяет покупателям расплачиваться за товары банковскими картами. Снижение издержек может позволить снизить торговую наценку на товары (если это необходимо) при том же уровне качества, в результате этого может увеличиться объем продаж. В следствии выше изложенного можно сделать вывод, что финансовый анализ является гибким инструментом в руках руководителя. Финансовое состояние предприятия характеризуется размещением и использованием имущества фирмы. Эти нормативы представляются в бухгалтерском балансе компании.

Литература:

1. Ковалев В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В. В. Ковалев. — М.: Финансы и статистика, 2013. — 544 с.
2. Мазурова И. И. Анализ эффективности деятельности предприятия: учебное пособие / И. И. Мазурова, Н. П. Белозерова, Т. М. Леонова, М. М. Подшивалова. — СПб.: Изд-во СПб ГУЭФ, 2013. — 113 с.
3. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Савицкая Г. В. — М.: Инфра-М, 2013. — 384 с.
4. Савицкая Г. В. Анализ эффективности деятельности предприятия. Методологические аспекты. — Изд. 2-е. — М.: Новое знание, 2014. — 5 с.
5. Толкачева Н. А. Финансовый менеджмент: курс лекций / Н. А. Толкачева. — М.: Директ-Медиа, 2014. — 144 с.
6. Фурсова М. Н. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / Фурсова М. Н. — Владивосток: ВГУЭС, 2012. — 259 с.
7. Царева Н. А. Оценка потребностей и потенциала региональных субъектов малого и среднего предпринимательства в сфере международного и межрегионального сотрудничества: на материалах социологического исследования проведенного в Приморском крае // Экономика и предпринимательство. — 2015. — № 1 (54). — С. 981–987.
8. Шестак О. И. Стратегический подход к развитию малого и среднего предпринимательства на региональном уровне (на примере Приморского края) // Экономика и менеджмент систем управления. — 2015. — № 3.1 (17). — С. 183–196.

Методологические аспекты проведения аудиторской проверки нематериальных активов в ООО «Боспорэкострой»

Логунова Наталья Анатольевна, доктор экономических наук, доцент;
Соколова Ирина Валериевна, магистрант
Керченский государственный морской технологический университет

С учетом основных предпосылок подготовки бухгалтерской отчетности, целевыми качественными аспектами осуществления аудита объектов нематериальных активов, отраженных в отчетности ООО «Боспорэкострой», являются перечисленные ниже:

- 1) оценка реальности существования объектов НМА и отнесение их к проверяемому отчетному периоду;
- 2) оценка полноты отражения объектов НМА в бухгалтерской отчетности;
- 3) оценка правильности оценки объектов НМА в учете и их отражения в отчетности в соответствующем отчетном периоде;
- 4) проверка наличия прав на объекты НМА и отсутствия ограничений этих прав со стороны третьих лиц;
- 5) проверка отражения операций с НМА в бухгалтерском учете согласно требованиям законодательства РФ и их раскрытие в бухгалтерской отчетности с необходимой степенью детализации.

Информационную базу аудита нематериальных активов формируют следующие законодательно-нормативные документы:

- Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 21.11.1996 № 129-ФЗ;
- Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» от 31.12.2008 № 307-ФЗ;
- Гражданский кодекс РФ;
- Налоговый кодекс РФ;
- Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ, приказ Минфина РФ от 29.07.1998 № 34н;
- План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкция по его применению, приказ Минфина РФ от 31.10.2000 № 94н;
- ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов», приказ Минфина РФ от 27.12.2007 № 153н;
- ПБУ 17/2008 «Учетная политика организации», приказ Минфина РФ от 06.10.2008 № 106н;
- ПБУ 21/2008 «Изменения оценочных значений», приказ Минфина РФ от 06.10.2008 № 106н;
- Методические указания по инвентаризации имущества и финансовых обязательств, приказ Минфина РФ от 13.06.1995 № 49;
- Приказ Минфина РФ «О формах бухгалтерской отчетности организаций» от 22.07.2003 № 67н.

Методика проведения аудиторской проверки нематериальных активов в ООО «Боспорэкострой» включает в себя перечисленные ниже этапы, реализуемые посред-

ством применения процедур проверки по существу и методических приемов аудита к источникам получения аудиторских доказательств.

1. Проверка обоснованности отнесения активов организации к объектам нематериальных активов.

Источники аудиторских доказательств в рассматриваемой организации:

- лицензионные договоры;
- карточки учета нематериальных активов.

Выполняемые процедуры проверки по существу: инспектирование и запрос (в формах опроса руководства организации, проверки документов).

2. Проверка формирования первоначальной стоимости объектов нематериальных активов и установления срока их полезного использования.

Источники аудиторских доказательств в рассматриваемой организации:

- лицензионные договоры;
- акты на передачу прав;
- карточки учета нематериальных активов;
- оборотно-сальдовые ведомости по счетам 04 «Нематериальные активы», 08 «Вложения во внеоборотные активы».

Выполняемые процедуры проверки по существу: инспектирование, наблюдение, запрос, подтверждение, пересчет, аналитические процедуры (в формах проверки документов, сравнения и сопоставления данных, встречного контроля документов, опроса главного бухгалтера, правового контроля).

3. Проверка отражения в учете поступления и выбытия объектов нематериальных активов.

Источники аудиторских доказательств в рассматриваемой организации:

- оборотно-сальдовые ведомости по счету 04 «Нематериальные активы»;
- бухгалтерский баланс.

В связи с кратковременным нахождением рассматриваемой организации в правовом поле РФ, выбытие объектов НМА за рассматриваемый отчетный период не происходило.

Выполняемые процедуры проверки по существу: инспектирование, запрос, аналитические процедуры (в формах просмотра и сравнения документов, опроса персонала, сопоставления и анализа данных, взаимного контроля корреспондирующих счетов).

4. Проверка документального оформления операций по поступлению и выбытию объектов нематериальных активов.

Источники аудиторских доказательств в рассматриваемой организации:

- акты на передачу прав;
- карточки учета нематериальных активов;
- оборотно-сальдовые ведомости по счету 04 «Нематериальные активы».

Выполняемые процедуры проверки по существу: инспектирование, запрос, пересчет (в формах просмотра и сравнения документов, пересчета числовых данных, опроса главного бухгалтера, сравнения дат, отраженных в различных документах).

5. Проверка правильности проведения и отражения в учете результатов инвентаризации объектов нематериальных активов.

В связи с малочисленностью объектов нематериальных активов, числящихся на балансе ООО «Боспорэкострой», принадлежностью их к одному виду (программы для ЭВМ и базы данных) и небольшой стоимостью, инвентаризация этих активов в рассматриваемой организации в отчетном периоде не проводилась.

6. Проверка расчета и начисления амортизации по объектам нематериальных активов.

Источники аудиторских доказательств в рассматриваемой организации:

- приказ о принятии учетной политики на предприятии для целей бухгалтерского и налогового учета;
- карточки учета нематериальных активов;
- оборотно-сальдовые ведомости по счету 05 «Амортизация нематериальных активов».

Выполняемые процедуры проверки по существу: инспектирование, запрос, пересчет, аналитические процедуры (в формах просмотра документов, опроса руководства, прослеживания, арифметического контроля, сравнения и сопоставления данных).

7. Проверка налогооблагаемых операций по нематериальным активам.

Источники аудиторских доказательств в рассматриваемой организации:

- приказ о принятии учетной политики на предприятии для целей бухгалтерского и налогового учета;
- лицензионные договоры;
- акты на передачу прав;
- накладные;
- карточки учета нематериальных активов;
- оборотно-сальдовые ведомости по счетам 04 «Нематериальные активы», 08 «Вложения во внеоборотные активы», 19 «НДС по приобретенным ценностям», 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 68 «Расчеты по налогам и сборам».

Выполняемые процедуры проверки по существу: инспектирование, пересчет, аналитические процедуры

(в формах просмотра и сверки документов, правового контроля, взаимного контроля по корреспондирующим счетам, арифметического пересчета данных).

8. Проверка раскрытия информации о нематериальных активах в бухгалтерской отчетности организации.

Источники аудиторских доказательств в рассматриваемой организации:

- главная книга за декабрь отчетного года по счетам 04 «Нематериальные активы» и 05 «Амортизация нематериальных активов»;
- бухгалтерский баланс;
- пояснительная записка.

Выполняемые процедуры проверки по существу: инспектирование, пересчет (в форме просмотра документов, сопоставления данных, арифметических расчетов).

С целью проведения тестирования системы бухгалтерского учета ООО «Боспорэкострой» на предмет правильности отнесения объектов, приобретенных в аудируемом периоде, к нематериальным активам разработан рабочий документ аудитора, представленный в таблице 1.

Предлагаемый документ имеет форму таблицы, в графах которой отражаются наименование объекта НМА, его категория (вид), критерии отнесения к нематериальным активам в соответствии с ПБУ 14/2007, а также соответствующий вывод аудитора.

Разработанный тест предлагается применять при выполнении аудиторской процедуры проверки обоснованности отнесения активов организации к объектам нематериальных активов.

Кроме того, разработан рабочий документ аудитора, рекомендуемый к использованию при тестировании системы бухгалтерского учета рассматриваемой организации на предмет наличия в приказе директора ООО «Боспорэкострой» «О принятии учетной политики на предприятии для целей бухгалтерского и налогового учета» положений, регулирующих бухгалтерский и налоговый учет нематериальных активов. Предлагаемый тест (табл. 2) имеет форму таблицы, в первой графе которой перечислены существенные аспекты учетной политики, которые целесообразно отражать в приказе об учетной политике организации.

Изучив такой приказ по рассматриваемой организации, аудитор проставляет в графе 2 «наличие» отметки «+» либо «-», свидетельствующие, соответственно, о наличии либо отсутствии перечисленных аспектов в приказе о принятии учетной политики ООО «Боспорэкострой». Затем в графе 3 «раскрытие» аудитор отражает установленные приказом нормы относительно учета нематериальных активов. Графа 4 «примечания» предназначена для отметок и замечаний аудитора.

Таблица 2. Тест проверки наличия в приказе об учетной политике организации аспектов, относящихся к нематериальным активам

Положения учетной политики, имеющие отношение к НМА	В приказе об учетной политике проверяемой организации		
	наличие	раскрытие	примечание
— срок полезного использования НМА	+	срок действия прав на результаты интеллектуальной деятельности	
— способ начисления амортизации	+	линейный способ	
— коэффициент ускорения (при способе уменьшаемого остатка)	—	—	не применяется
— периодичность переоценки и необходимость обесценивания	—	—	
— виды амортизируемых и неамортизируемых НМА	+	амортизируются объекты НМА стоимостью свыше 40 000 руб.	
— применяемые первичные документы по учету наличия и движения НМА	—	—	
— способ оценки НМА при получении по договорам с оплатой неденежными средствами	—	—	отсутствует необходимость
— дата и объем инвентаризации НМА (кроме обязательных случаев)	—	—	
— аналитические субсчета для учета операций с НМА	+	счет 04 — без субсчетов; счет 05 — без субсчетов; счет 08–08.05 «Приобретение нематериальных активов»	аналитические субсчета применяются частично

Литература:

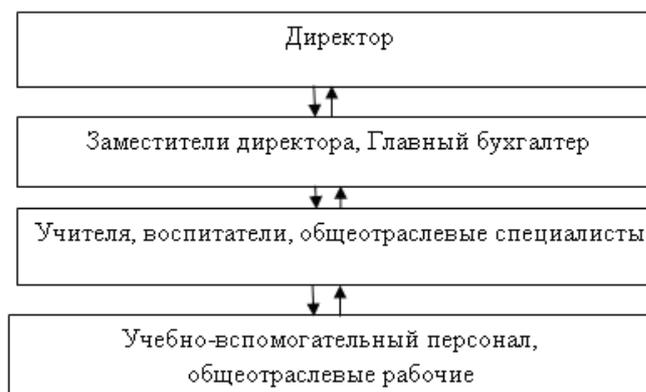
1. Аудит: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / под ред. В. И. Подольского. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. — 607 с.

Матричная структура управления как основа системы инновационного управления образовательной организацией

Мерзликин Александр Юрьевич, директор
ГБОУ Школа № 1416 г. Москвы

До момента реорганизации образовательных учреждений города Москвы путем слияния или присоединения, многие из них представляли собой автономные управленческие системы в рамках отдельных зданий. Зачастую данные организации были достаточно закрытыми, непрозрачными управленческими моделями, выстроенными в рамках линейно-функциональной, а иногда и иерархической структуры управления.

Данная структура управления является до сих пор широко распространенной, часто её называют пирамидальной, либо бюрократической. Как правило, она состоит из трёх-четырёх уровней иерархии:



Вертикально-интегрированная модель линейной структуры имеет свои сильные и слабые стороны:

Сильные стороны	Слабые стороны
— Четкая вертикальная система прямого подчинения	— Слабые горизонтальные связи управления
— Четко прописанный функционал и персонификация ответственности	— Конфликт обязанностей и интересов в условиях необходимого функционального взаимодействия отдельных кадровых и институциональных единиц
— Эффективность в решении простых прямых управленческих задач	— Слабая эффективность директивных методов решения управленческих задач в условиях сложной структуры учреждения
— Оперативность принятия решения в малых организационных формах учреждения	— Угасание, потеря принятия управленческих решений в сложной структуре учреждения
— Линейное планирование использования ресурсов	— Невозможность использования агрегированного, синергетического эффекта использования ресурсов

Таким образом, после прошедшего укрупнения образовательных учреждений города Москвы для многих управленческих команд встал острый вопрос формирования новой управленческой системы, так как линейно-функциональная структура резко понизила эффективность управляемости. Возникла угроза смещения к «ручному управлению».

В новых условиях организационная структура управления организацией требует совокупности управленческих связей между институциональными элементами системы управления, которая бы характеризовала состав и информационные взаимосвязи, как отдельных исполнителей, так и конкретных подразделений, находящихся в последовательном соподчинении и наделенных четкими правами.

На наш взгляд, наиболее эффективным выполнением поставленной цели соответствует построение матричной структуры управления в крупных образовательных организациях.

Матричная структура — структура управления, в которой организационные элементы формируются на базе двух и более одновременных признаков.

Одна из особенностей матричной структуры управления как раз состоит в том, что она часто применяется вновь создаваемых крупных организациях. Данная структура на практике хорошо себя зарекомендовала в коммерческих организациях.

Управленческая связь элементов матрицы (институциональные службы) выстраивается не только через непосредственно функциональные обязанности, но и через агрегированные смежные задачи. Матричная структура может не распространяться на всю образовательную организацию, не на все сферы, а внедряться по мере необходимости и готовности управленческой системы в целом. Это одно из преимуществ данной модели.

Не менее важным моментом является тот факт, что матричная структура управления ориентирована не на развитие отдельных служб, а на развитие взаимодействия между службами и функционалами. Для реорганизованных образовательных учреждений, состоящих из нескольких структурных подразделений различной степени обучения — это крайне важно. Матрица позволяет направлять, кон-

центрировать, накапливать, быстро использовать, перераспределять и нормировано расходовать ресурсы, то есть качественно использовать «эффект масштаба».

Вертикально-интегрированная модель управления, когда «управленческие сигналы» разного уровня сводятся к единому руководителю, в условиях крупной организации работает неэффективно, так как происходит перегрузка потоком оперативной (текущей) и стратегической информации. Высока вероятность «затухания потока», то есть необходимая задача «теряется» по ходу передачи, не решается оперативно в срок, теряется в «значках» приоритетности.

Линейно-функциональная структура плохо ранжирует степени задач, слаба в краткосрочном, быстром проектировании, в построении временных, но необходимых промежуточных решений. Данная модель плохо работает при смежном взаимодействии функционала — вместе «синергетического эффекта», возникает конфликт функциональных интересов.

Важно отметить, что матричная структура не отрицает, не отказывается от «вертикальной интеграции», внутри служб может быть линейно-функциональная структура.

В свою очередь, матричная структура эффективнее работает, когда повышена степень доступа, права служб, конкретных руководителей (но и ответственность) к системе планирования, контроля, распределения ресурсов, премирования сотрудников. Матричная система предусматривает временное делегирование тех или иных полномочий. Начальники функциональных служб определяют способы решений поставленных перед сотрудниками, специалистами задач, контролируют ход их решений. В этом смысле матричная модель управления близка к проектной, но матричная структура — это постоянное образование. Сотрудники могут, должны подчиняться не только непосредственному руководителю, но по причине сетевого (матричного) взаимодействия, функционалу служб, наложению и пересечению задач, и другим начальникам.

Однако для определения приоритетов задач и контроля времени недостаточно только выстроенной матричной структуры, для регулирования необходимы отдельные элементы автоматизированных систем управ-

ления, которые дублировали бы контроль, обеспечивали руководителям напоминание об исполнении, движении реализации задач.

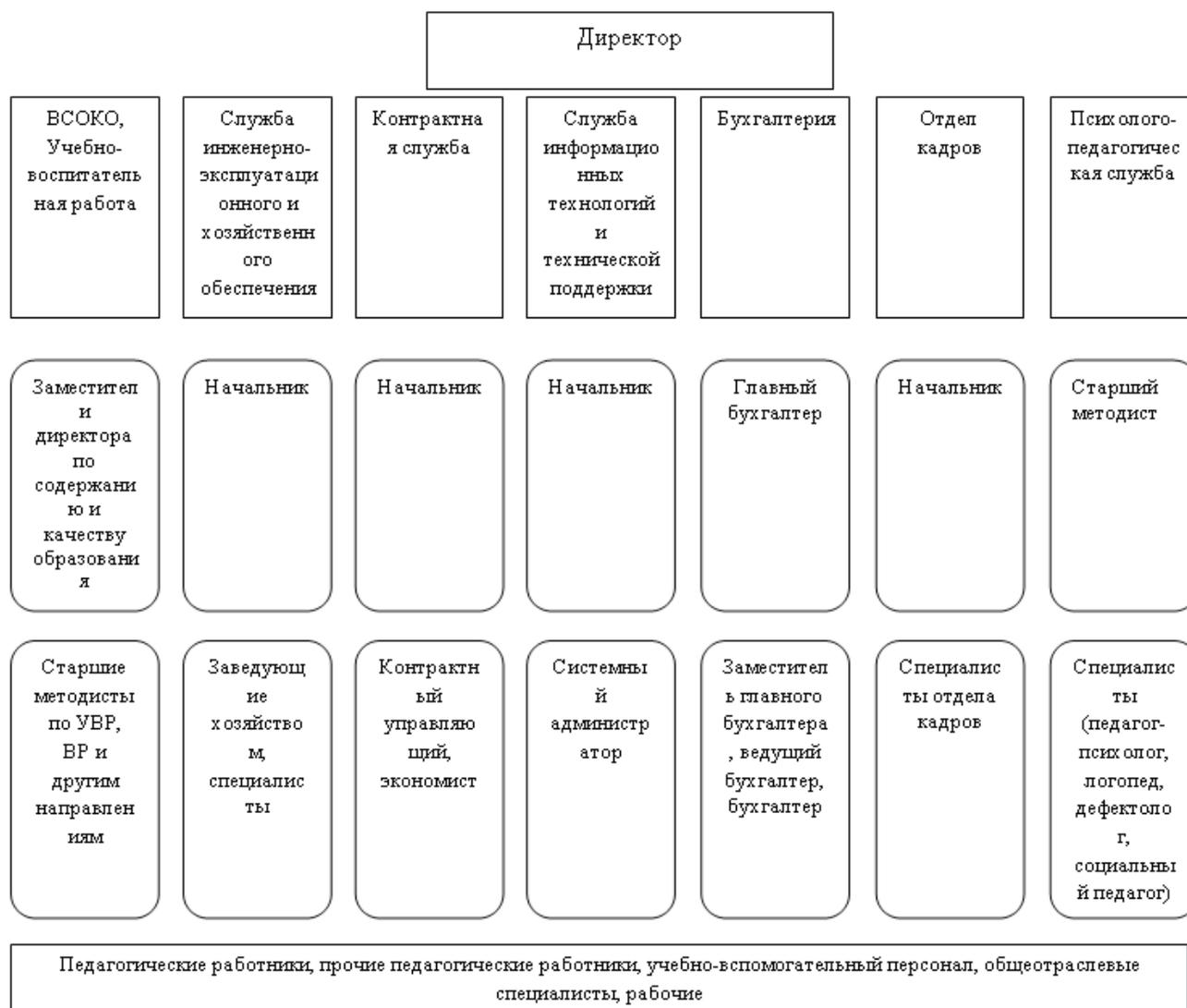
Таким образом, будет осуществляться интеграция всех видов деятельности, особенно при решении задач, тре-

бующих взаимодействия нескольких служб. Кроме этого, горизонтальные связи взаимодействия сотрудников среднего звена только усиливают данную управленческую систему, но при этом данные сотрудники остаются в вертикальном подчинении в рамках своих служб.

Следовательно, матричная структура управления также имеет свои сильные и слабые стороны:

Сильные стороны	Слабые стороны
— Быстрота принятия управленческих решений в организации на стадии изменения управленческой системы	— Наслаивание уровней функционала при взаимодействии служб
— Высокая эффективность, вариативность оперативного управления	— Последовательность и взаимозависимость выполнения обязанностей между специалистами служб
— Повышение эффективности расходования ресурсов	— Дублирование управленческих решений (одновременное решение проблемы с разных сторон)
— Мобильность, межслужбовое взаимодействие кадрами	— Задвоение и взаимозависимость контроля
— Повышение качества контроля за выполнением отдельных задач («круговая зависимость»)	Функциональный конфликт руководителей служб
— Скорость управленческой реакции	Высокие требования к квалификации кадров.

Таким образом, необходимо представить вариант схемы матричной структуры управления образовательной организацией:



Важно отметить, что предложенная схема матричной структуры управления образовательной организацией не является полной и всесторонней. Она отражает принципиальный подход к формированию управленческой системы, может дополняться, видоизменяться по мере необходимости и готовности к соответствующему переходу образовательного учреждения.

В образовательной организации, действующей в рамках матричной структуры управления, операционные и стратегические функции поделены по направлениям деятельности, а не по отдельным структурным подразделениям.

Таким образом, во-первых, в условиях свершившегося факта реорганизации и возникновения крупной образовательной организации необходимо сразу выстраивать новую

управленческую структуру. На смену линейно-функциональной структуре должна прийти матричная структура управления, которая позволит из автономной, закрытой, непрозрачной управленческой системы иерархического типа, сформировать систему отдельных служб, выстроенных в рамках горизонтальных функциональных связей «матрицы». Во-вторых, матричная структура управлений позволит получить агрегированный эффект от сетевого взаимодействия сформированных служб, что даст возможность эффективнее использовать ресурсы и время образовательной организации. В-третьих, наконец, «матрица» позволит в полной мере реализовать «эффект масштаба» крупной образовательной организации за счет оперативности, скорости принятия управленческих решений.

Литература:

1. Артюхов М. В. Управление образовательными системами: менеджмент, маркетинг, человеческие ресурсы / М. В. Артюхов. — Новокузнецк, 2004. — 269 с.
2. Багаутдинова Н. Формирование системы менеджмента качества образовательной организации // Проблемы теории и практики управления. — 2006. — № 1. — С. 101–106.
3. Болотин И. С., Сорокин Н. Д. Проблемы качества образования в условиях инновационной экономики // СГЗ. — 2009. — № 5. — С. 172–181.
4. Волков В. Н. Политика образовательного учреждения в области качества: (Из опыта работы шк. N 619 Калинин-на Санкт-Петербурга) / В. Н. Волков // Управление школой: личность, идеи, опыт / Ком. по образованию С. — Петербурга, С.-Петерб. гос. ун-т пед. мастерства, Каф. теории и практики упр. и экономики образования. — СПб.: СПбГУПМ, 2003.
5. Гончаров М. А. Основы менеджмента в образовании / М. А. Гончаров. — М.: Кнорус, 2006
6. Дорофеев А. Профессиональная компетентность как показатель качества образования // Высшее образование в России. — № 4. — С. 30–34.
7. Дятлов А. Н., Плотников М. В., Мутовин И. А. Общий менеджмент: концепции и комментарии / А. Н. Дятлов, М. В. Плотников, И. А. Мутовин. — М.: ООО «Альпина Бизнес Букс», 2007.
8. Епихина Ю. Менеджеры и образование / Ю. Епихина // Платное образование. — 2004. — № 5.
9. Зверева В. И. Организационно-педагогическая деятельность руководителя школы. / В. И. Зверев. — М., 1997.
10. Зверева В. И. Как сделать управление школой успешным? / В. И. Зверева. — М.: Центр «Педагогический поиск», 2004. — 160 с.
11. Иванова Е. А., Шишкина Л. В. Корпоративное управление / Е. А. Иванова, Л. В. Шишкина. — Ростов-на-Дону: Издательство «Феникс», 2007.
12. Ильенко Л. П. Программа развития школы: структура, содержание, перспективное планирование работы / Л. П. Ильенко. — М., 2001.
13. Каменский А. М. Стратегические ориентиры в управлении современной школой. / С. А. Каменский. — М.: Центр «Педагогический поиск», 2007.
14. Каминский С. А. Управление подчиненными: Эффективные технологии руководителя. Изд. 2-е, испр. и доп. / С. А. Каменский. — М.: Издательство ЛКИ, 2007.
15. Кларин М. В. Инновации в обучении: Метафоры и модели. Анализ зарубежного опыта / М. В. Кларин. — М.: Наука, 1997. — 223 с.
16. Клочков В. П. Оптимизация управления общим образованием (региональный аспект) / Клочков В. П. — Томск — Анжеро-Судженск, 2001. — 312с.
17. Конаржевский Ю. А. Менеджмент и внутришкольное управление / Ю. А. Конаржевский. — М.: Центр. Педагогический поиск, 2000.
18. Моисеев А. М., Моисеева О. М. Основы стратегического управления школой: учебное пособие / А. М. Моисеев, О. М. Моисеева. — М.: Центр педагогического образования, 2008.
19. Рево В. В. Менеджмент образовательной среды: методическое пособие / В. В. Рево. — М.: НИИ школьных технологий, 2008.

20. Шамова Т. И., Третьяков П. И., Капустин Н. П. Управление педагогическими системами /Т. И. Шамова, П. И. Третьяков, Н. П. Капустин. — М.: Педагогический поиск, 2002.

Практические аспекты организации работы службы психолого-педагогического и социального сопровождения как элемента инновационного управления образовательной организацией

Мерзликин Александр Юрьевич, директор
ГБОУ Школа № 1416 г. Москвы

В результате реорганизации образовательных учреждений и формирования крупной образовательной организации происходит объединение дошкольных и школьных специалистов социально-психологического направления в многопрофильную службу психолого-педагогического и социального сопровождения образовательного процесса, обеспечивающую сопровождение детей с трёх до восемнадцати лет. В зависимости от размеров образовательной организации (численность контингента обучающихся и воспитанников, размер штата специалистов психолого-педагогической направленности, специфики образовательного учреждения и т. д.) данную службу может возглавлять как отдельный заместитель директора, так и старший методист.

Основной должностной функцией руководителя службы является координация работы специалистов школы: педагогов-психологов, учителей-логопедов, учителей-дефектологов, социальных педагогов, работающих в дошкольных и школьных структурных подразделениях, их интеграция в целостную систему психологического обеспечения образовательного процесса.

На начальном этапе формирования службы её руководитель и специалисты, совместно с другими службами и отделами образовательной организации, должны разработать и утвердить локальные акты:

— Положение о службе психолого-педагогического и социального сопровождения образовательного процесса (приказ «О создании Службы психолого-педагогического и социального сопровождения образовательного процесса» регулирует, определяет функциональную ответственность и направление деятельности);

— Положение о методическом объединении службы психолого-педагогического и социального сопровождения образовательного процесса;

— Положение о методическом совете службы психолого-педагогического и социального сопровождения образовательного процесса;

— Положение о психолого-педагогическом консилиуме (приказ «Об организации работы психолого-педагогического консилиума» определяет алгоритм работы, этапы взаимодействия с вышестоящими организациями, горизон-

тальные связи внутри образовательной организации, механизм реализации функциональных обязанностей специалистов и т. д.).

Основная цель службы психолого-педагогического и социального сопровождения образовательного процесса — это повышение эффективности деятельности учреждений образования путем содействия полноценному психическому развитию детей, организация и координация непрерывного психологического сопровождения образовательной среды, оказание комплексной многопрофильной помощи обучающимся и воспитанникам.

Одна из первоочередных задач службы — это создание психолого-педагогического консилиума образовательной организации, который будет тесно взаимодействовать с ЦПМПК. Основной задачей консилиума является выявление и ранняя диагностика отклонений в развитии ребёнка, при необходимости изменение условий получения образования.

Также важно определить основные направления работы специалистов службы:

Во-первых, психолого-педагогическое сопровождение образовательного процесса в дошкольных и школьных отделениях образовательной организации, сопровождение основных и дополнительных образовательных программ:

- психолого-педагогическое сопровождение реализации основных образовательных программ;
- психологическое консультирование субъектов образовательного процесса;
- коррекционно-развивающая работа с воспитанниками дошкольных учреждений и обучающимися;
- психологическая диагностика воспитанников и обучающихся;
- психопрофилактика (сохранение и укрепление психологического здоровья) воспитанников и обучающихся.

Во-вторых, оказание психолого-педагогической помощи лицам с ограниченными возможностями здоровья, испытывающим трудности в освоении основных общеобразовательных программ, развитии и социальной адаптации, в том числе несовершеннолетним обучающимся, признанным в случаях и в порядке, которые предусмотрены уголовно-

процессуальным законодательством, подозреваемыми, обвиняемыми или подсудимыми по уголовному делу либо являющимся потерпевшими или свидетелями преступления:

- психологическое просвещение субъектов образовательного процесса в области работы по поддержке лиц с ограниченными возможностями здоровья, детей и обучающихся, испытывающих трудности в освоении основных общеобразовательных программ, развитии и социальной адаптации;
- психологическая профилактика нарушений поведения и отклонений в развитии лиц с ограниченными возможностями здоровья, детей и обучающихся, испытывающих трудности в освоении основных общеобразовательных программ, развитии и социальной адаптации;
- психологическое консультирование лиц с ограниченными возможностями здоровья и обучающихся, испытывающих трудности в освоении основных общеобразовательных программ, развитии и социальной адаптации;
- психологическое консультирование лиц с ограниченными возможностями здоровья и обучающихся, испытывающих трудности в освоении основных общеобразовательных программ, развитии и социальной адаптации;
- психологическая коррекция поведения и развития детей и обучающихся с ограниченными возможностями здоровья, а также обучающихся, испытывающих трудности в освоении основных общеобразовательных программ, развитии и социальной адаптации;
- психологическая диагностика особенностей лиц с ограниченными возможностями здоровья, обучающихся, испытывающих трудности в освоении основных общеобразовательных программ, развитии и социальной адаптации, в том числе несовершеннолетних обучающихся, признанных в случаях и в порядке, которые предусмотрены уголовно-процессуальным законодательством, подозреваемыми, обвиняемыми или подсудимыми по уголовному делу либо являющихся потерпевшими или свидетелями преступления, по запросу органов и учреждений системы профилактики безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних.

На методических объединениях и методических советах службы обсуждаются вопросы создания психолого-педагогические условий реализации основной образовательной программы дошкольного, начального общего, основного и среднего образования в соответствии с ФГОС ОО, организации и координации непрерывного психологического сопровождения образовательной среды, оказание комплексной многопрофильной помощи обучающимся, воспитанникам.

Перед специалистами службы стоят, также и организационно-методические вопросы:

- обеспечение преемственности, координация и интеграция взаимодействия специалистов школы и дошкольных учреждений: (педагогов-психологов, учителей-логопедов, учителей-дефектологов, социальных педагогов);
- анализ специфики возрастного психофизического развития обучающихся школ и воспитанников дошкольных учреждений;
- формирование и развитие психолого-педагогической компетентности обучающихся, педагогических и административных работников, родителей (законных представителей) обучающихся;
- выбор наиболее эффективных форм психолого-педагогического сопровождения участников образовательных отношений (профилактика, диагностика, консультирование, коррекционная работа, развивающая работа, просвещение, экспертиза);
- методическое сопровождение ППк;
- методическое сопровождение деятельности специалистов службы;
- обмен опытом, коллегиальное решение методических вопросов, подготовка к организации и проведения методических мероприятий (круглых столов, семинаров-практикумов и пр.).

Результатом такой деятельности в краткосрочной перспективе должны стать решения практических вопросов:

- психологическое сопровождение адаптации воспитанников дошкольных учреждений и адаптации обучающихся в школе на всех уровнях образования;
- обеспечение преемственности в работе специалистов;
- оптимизация функционирования ППк, взаимодействие с ЦПМПк;
- составление индивидуальных образовательных маршрутов и адаптированных программ для детей с ОВЗ и инклюзией;
- создание службы примирения в школе;
- психологического сопровождения организации профильного обучения в средней школе, создание профильных классов;
- психологическая подготовка к сдаче государственной итоговой аттестации в форме ОГЭ и ЕГЭ;
- психолого-педагогическое сопровождение обучающихся «группы риска»;
- профилактика негативных проявлений среди обучающихся (в том числе учащихся «группы риска») в целях недопущения фактов безнадзорности, правонарушений, вовлечения несовершеннолетних в совершение противоправных деяний, жестокого обращения и насилия в отношении детей и подростков, потребления наркотических и психотропных веществ, суицидов, распространения идеологии терроризма и экстремизма;
- организация межведомственного взаимодействия с органами и учреждениями системы профилактики города Москвы (ОДН отдела МВД России по району,

КДН и ЗП района, ГБУ ЦСПС и Д, УФСКН России по городу и т. д., с целью предупреждения травматизма, фактов битья стекол, катания на сцепке и крышах вагонов («трейнсерфинга», «зацеперства») и других противоправных действий, связанных с незаконным вмешательством в работу железнодорожного транспорта, проведение межведомственного взаимодействия с инспекторами ОДН ЛО МВД России на ж/д станциях в форме лекций для обучающихся).

Следующим этапом после создания, организационного оформления, а также налаживания внутренних горизонтальных, а также внешних связей взаимодействия, будет реализация задачи по оптимизации и повышению эффективности работы всех специалистов, методическая задача построения траекторий развития каждого ребёнка, построения образовательных маршрутов для детей с ОВЗ и инклюзией, разработка методического инструментария. По этой причине важным будет являться вопрос повышения эффективности коррекционной работы, через использование всех агрегированных ресурсов специалистов различных профилей в рамках школы.

Важно также отметить, что по-прежнему существу классификация распространенных дефицитов индивидуального развития воспитанников и обучающихся (например, ЗПР — задержка психического развития, и ТНР — тяжелые нарушения речи и т. д.). В этом случае образовательной организации в лице администрации, психолого-педагогической службы и педагогического персонала в целом необходимо создать специальные условия обучения и воспитания для данной категории детей. В этом случае воспитанники формируются в группы с соответствующими дефицитами в рамках требований СанПиН, а в массовых группах функционируют логопункты. Дети в группах ТНР и ЗПР обучаются по индивидуальным образовательным маршрутам. Специалистами службы для воспитанников групп ТНР и ЗПР разрабатываются адаптированные программы, определяются ведущие специалисты в реализации образовательных маршрутов.

При переходе на следующую ступень обучения дети из специализированных групп интегрируются в образовательное пространство и продолжают обучение в массовых школах. В данном случае хорошим показателем эффективной работы психолого-педагогической службы будет являться результат выше 90 % выпуска воспитанников из групп ТНР и ЗПР с характеристикой «норма». Дети из групп ТНР, которым необходимо продолжение коррекционной работы, получают на основе рекомендаций сопровождение учителей-логопедов в школах. Дети из групп ЗПР по рекомендации ЦПМПк обучаются в школе по адаптированным программам в соответствии с индивидуальным образовательным маршрутом. Ведущий специалист в группах ТНР — учитель-логопед, в группах ЗПР — учитель-дефектолог. Ведущим специалистом для детей с ЗПР в школе будет являться педагог-психолог.

Педагоги-психологи совместно с педагогическим коллективом разрабатывают АООП в соответствии с психологическими и психическими особенностями развития обучающихся. Детям, которым рекомендовано надомное обучение, педагогом-психологом, социальным педагогом совместно с педагогическим коллективом разрабатываются и реализуются индивидуальные образовательные маршруты (ИОМ).

В таком случае, в школе создаются организационно-педагогические условия для разработки индивидуальных маршрутов:

- педагогами-психологами с участниками педагогического процесса (учителями, родителями, законными представителями обучающихся) проводится работа по разъяснению необходимости и значимости индивидуального образовательного маршрута как важного компонента социализации личности ребенка с ОВЗ, основной целью которого является формирование основных жизненных компетенций, организация коррекционно-развивающего обучения для удовлетворения основных жизненных потребностей;
- организовывается взаимодействие специалистов образовательного учреждения (педагогов-психологов школ и дошкольных учреждений, учителей-логопедов, социальных педагогов, объединяющихся для психолого-педагогического сопровождения обучающихся с ОВЗ и инклюзией) в форме психолого-педагогического консилиума;
- психолого-медико-педагогическое сопровождение обучающихся в процессе реализации индивидуального образовательного маршрута, проводится непрерывный мониторинг учебных и личностных достижений, физического состояния учащегося с ОВЗ;
- налаживается сотрудничество с ГБОУ ГППЦ ДОгМ; ГБОУ ВПО МГПУ ИДО с целью методического сопровождения организации коррекционной работы и осуществления педагогического процесса детей с ОВЗ и инклюзией;
- собираются согласия родителей (законных представителей) на оказание психолого-педагогической помощи ребёнку, на обучение по индивидуальному образовательному маршруту; специалистами службы проводится работа по активному включению родителей в деятельность по созданию ИОМ и его реализации;
- регулярно осуществляется повышение квалификации специалистов и учителей, в том числе, работающих с детьми с ОВЗ (например, по теме «Инклюзивное образование детей с ограниченными возможностями здоровья»);
- планируется проведение круглых столов, семинаров, конференций с целью обмена опытом составления и реализации ИОМ обучающегося с ОВЗ.

Методическое обеспечение организационно-содержательного единства и целостности профессиональной

деятельности педагогов-психологов, учителей-логопедов учителей-дефектологов и социальных педагогов в рамках многопрофильной службы психолого-педагогического и социального сопровождения помогает эффективно осуществлять комплексное сопровождение образовательного процесса. Организация методической работы, выходящая за границы школы, помогает внедрять лучшие практики психологических служб города в практику работы школы, расширяет границы взаимодействия специалистов службы. Функционирование многопрофильной службы психолого-педагогического и социального сопровождения образовательного процесса значительно расширяет возможности родителей (законных представителей) в получении для ребёнка качественной психологической помощи.

Таким образом, во-первых, структура службы психолого-педагогического и социального сопровождения должна быть выстроена в рамках линейного соподчинения

с учетом функциональных обязанностей специалистов для каждой ступени получения образования, но при условии горизонтального взаимодействия с сотрудниками блока учебно-воспитательной работы. Во-вторых, деятельность психолого-педагогической службы должна быть четко регламентирована (алгоритм действий) внутренними локальными актами. В-третьих, в работе службы особое значение имеет деятельность психолого-педагогического консилиума школы и его поэтапное взаимодействие с ЦПМПК. В-четвертых, деятельность психолого-педагогической службы должна быть направлена и на межведомственное взаимодействие. В-пятых, наконец, психолого-педагогическая служба совместно с педагогическим коллективом разрабатывают АООП в соответствии с особенностями развития воспитанников и обучающихся, на основе которой, формируют и реализовывают индивидуальные образовательные маршруты.

Литература:

1. Баранова Ю. Ю., Солодкова М. И., Яковлева Г. В. Программа коррекционной работы. Рекомендации по разработке. Начальная школа. / Ю. Ю. Баранова, М. И. Солодкова, Г. В. Яковлева. — М.: Просвещение, 2014. — 127 с. — (Работаем по новым стандартам).
2. Лукманова Е. В., Чибисова М. Ю. Развитие психологической службы в условиях образовательного комплекса Е. В. Лукманова, М. Ю. Чибисова // Справочник педагога-психолога. Школа — 2013. — № 3. С — 5–10.
3. Хухлаева О. В. Структура деятельности педагога-психолога в соответствии с профессиональным стандартом / О. В. Хухлаева, Е. А. Кядикова // Справочник педагога-психолога. Школа — 2014. — № 12. — С. 4–11.
4. Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации «Об утверждении и введении в действие федерального образовательного стандарта начального общего образования» от 06.10.2009 г. № 373.
5. Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации «Об утверждении и введении в действие федерального образовательного стандарта среднего общего образования» от 06.10.2009 г. № 413.
6. Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации «Об утверждении и введении в действие федерального образовательного стандарта основного общего образования» от 17.12.2010 г. № 1897.
7. Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации «Об утверждении и введении в действие федерального образовательного стандарта дошкольного образования» от 17.10.2013 N 1155.
8. Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» № 273-ФЗ от 29.12.2012 года, вступивший в силу 01.09.2013 г., с изменениями 2015–2016 года.
9. Профессиональный стандарт «Педагог-психолог (психолог в сфере образования)» Министерство труда и социальной защиты Российской Федерации Приказ от 24 июля 2015 г. № 514н.

Модели финансирования инноваций и особенности финансирования космической деятельности

Миничева Елена Павловна, студент;
Машкова Анна Валерьевна, студент
Российский университет дружбы народов

Правительства разных стран, осознавая безусловную необходимость развития инновационной деятельности и научных исследований расходуют в этих целях значительные суммы. По данным всемирного банка за 2013 год [1] на исследования и разработки направлены

суммы, приближающиеся к 3 % ВВП, это такие страны как Германия (2,85 %), США (2,81 %), Австрия (2,81 %), Бельгия (2,28 %), Франция (2,23 %). Есть страны, потратившие на инновации и больше: Дания — 3,06 % ВВП, Швеция — 3,30 %, Финляндия — 3,31 %, Республика

Корея — 4,15 %, Израиль — 4,21 %. Однако Российская Федерация не может похвастаться такими достижениями, если у остальных стран расходы на науку растут, то Россия неизменно (с 2009 года) направляет в этот сектор экономики 1,13 % ВВП. Конечно существуют страны, отстающие от России. В Казахстане на науку идет лишь 0,29 % ВВП, в Киргизии — 0,15 %, в Таджикистане — 0,09 %, но в ЮАР — уже 0,93 %, а в Турции — 0,94 % ВВП, и они скоро нас обгонят [2]. Эстония (1,74 % ВВП), Чехия (1,91 %), Венгрия (1,41 %) и даже такая маленькая страна, как Люксембург, равная по населению среднему областному городу России, обогнала нас — 1,16 % ВВП тратит она на научные исследования и разработки.

Однако важен не только размер затрат, но и умелое распределение этих средств, а именно повышение эффективности их использования, так называемой экономической эффективности.

В 1970-х гг. А. Чарнес, В. Купер, Е. Роуд, Р. Бэнкер положили начало методу анализа среды функционирования — методологии сравнительного анализа деятельности сложных технических, экономических и социальных систем, которая охватывает гораздо более широкий спектр понятий и возможностей, чем просто вычисление и анализ эффективности сложных объектов [3]. И на основании данных, ежегодно публикуемых в «Европейском табло инноваций» (European Innovation Scoreboard — EIS) [4] и анализа среды функционирования рассчитываются показатели технической эффективности для ряда стран ЕС. Эти показатели позволяют провести классификацию стран по критерию инновационности. Все страны можно объединить в 4 категории:

- инновационные лидеры;
- инновационные последователи;
- страны-умеренные инноваторы;
- догоняющие страны [5].

На основании данного исследования можно сделать выводы о неэффективном использовании Россией средств на научные исследования.

Можно долго рассуждать на тему коррумпированности, откатов и нецелевого использования средств на науку. Однако же существуют и положительные примеры инвестирования инновационной деятельности. Для понимания и определения направленности движения развития страны необходимо рассмотреть модели финансирования инновационных технологий и разработок. По экспертным оценкам можно выделить 4 основных типа таких моделей: рыночная, кластерная (сетевая), корпоративно-государственная и мезо-корпоративная.

Наиболее распространенной, популярной и достаточно успешной моделью считается **рыночная система** финансирования инвестиций в инновационную деятельность. Это, как правило, венчурное финансирование, бизнес-ангелы, венчурные фонды, институциональные инвесторы. При таком подходе львиная доля инвестиций приходится на рынок, а государство играет незначительную роль, огра-

ничиваясь прямым финансированием высокотехнологичных программ. Данная модель наиболее характерна для стран с развитой рыночной экономикой и довольно долгой историей развития венчурного инвестирования в инновационную деятельность, это такие страны, как США, Великобритания, Канада, Израиль.

Необходимыми условиями существования данной модели являются: честная и работающая законодательная база (позволяющая определить права собственности, в том числе интеллектуальной и акционерной), эффективный арбитражный суд; прозрачные рыночные отношения; ликвидность финансовых рынков; развитая система долгосрочных инвестиций.

Кластерная (сетевая) модель наиболее применима к относительно небольшим развитым странам с диверсифицированной экономикой и в первую очередь взята на вооружение странами скандинавского региона: Швецией, Финляндией, Данией. Необходимым стартовым условием является наличие набора отраслей с высоким уровнем конкурентоспособности по критериям мировых рынков. Вокруг территориальных и отраслевых кластеров объединяются независимые друг от друга мелкие и крупные инновационные фирмы, университеты и научно-исследовательские институты.

С течением развития отрасли на основе технологической и научно-исследовательской кооперации формируются устойчивые партнерские взаимоотношения. Значительную роль в их становлении играет государство, выступающее в роли стимулятора различных форм кооперации. Также государство частично финансирует этапы развития инновационной идеи — в основном фундаментальные и поисковые исследования и ранние стадии НИОКР, но при этом не является главным источником финансирования. Государственное управление не только обеспечивает взаимовыгодное научно-исследовательское взаимодействие между государством и бизнесом, но и осуществляет поэтапную реализацию проекта, который происходит от стадии к стадии [6]. Это, так называемая, линейная модель финансирования инновационного процесса.

Для **корпоративно-государственной модели** характерна высокая вовлеченность государства в процесс создания инновационного продукта на паритетных условиях с крупными частными корпорациями, высоко развит институт частно-государственного партнерства. Инновационное развитие многих европейских стран, таких как Испания, Франция, Италия, Германия, происходит на базе данной модели. Выбор этой модели обусловлен целью Европейского союза стать наиболее конкурентоспособной и динамично развивающейся экономикой мира, основанной на знаниях. Источником конкурентоспособности и роста, по решению Европейского союза, должны стать инновации [7]. Для реализации этой цели ЕС разработал программу «Региональные инновационные стратегии», первым методологическим принципом которой стал тезис: Региональные инновационные стратегии должны быть

основаны на частно-государственном партнерстве и консенсусе [8].

Данная модель также позволяет решать социальные и экологические проблемы, создает инструменты для решения задач регионального развития и интеграции.

Ключевыми условиями успешной реализации такой модели являются инновационно активные компании с наличием развитой научно-исследовательской инфраструктуры, высокое качество государственного администрирования и мощная система банков, выступающих стратегическими партнерами.

Мезо — корпоративная модель в первую очередь направлена на увеличение темпов роста экономики, сокращению разрыва в уровне научно-технического развития, уровне благосостояния. Такую модель приняли на вооружение, в основном, страны Восточноазиатского региона: Япония, Республика Корея, Китай, Сингапур.

Ключевые игроки — крупнейшие многопрофильные корпорации (мезо-корпорации), включающие в своем составе как научно-исследовательские, производственные, технологические, так и торговые и финансовые компании.

При таком подходе значительно снижаются издержки на инновации за счет двух важных составляющих: эффекта экономии на масштабе и исключения стадии начальных исследований и разработок из НИОКР, так как данная модель является стратегией форсированного «имитационного» развития.

Для успешного функционирования данной модели необходима устойчивая финансовая система, высокий уровень развития корпоративной культуры и немаловажным условием является недорогая, но высококачественная рабочая сила, с довольно сильным профильным техническим образованием.

Рассмотренные модели инвестирования инновационного развития являются на сегодняшний день наиболее распространенными и успешными.

Характеристики вышеперечисленных моделей (см. табл. 1) также играют важную роль; и наличие тех или иных количественных и качественных параметров ограничивает применимость таких систем финансирования инновационной деятельности в Российской экономике.

Таблица 1. Сравнительные характеристики моделей финансирования

Основные характеристики моделей	Тип модели финансирования			
	Рыночная	Кластерная (сетевая)	Корпоративно-государственная	Мезо-корпоративная
Развитость финансового рынка	высокая	невысокая	невысокая	невысокая
Развитость и устойчивость малого и среднего бизнеса	высокая	высокая	невысокая	невысокая
Территориальная концентрация компаний	не важна	высокая	не важна	высокая
Уровень административной вовлеченности государства	невысокий	средний	высокий	средний
Развитость крупных корпораций	не важна	не важна	высокая	высокая
Доля венчурного инвестирования	высокая	высокая	невысокая	невысокая
Доля государственного инвестирования	невысокая	невысокая	высокая	высокая
Требуемый уровень правового развития	высокий	высокий	невысокий	невысокий
Распространяемость полученных результатов на смежные отрасли	высокая	невысокая	невысокая	высокая
Требуемый уровень развития отраслей	не важен	высокий	высокий	невысокий
Устойчивость от колебаний рынка	невысокая	высокая	высокая	высокая

Источник: составлено авторами

Только после «примерки» всех характеристик и ответа на поставленные вопросы возможен и выбор оптимального и эффективного пути инновационного инвестирования.

Необходима компиляция лучших примеров инвестирования в инновационную деятельность для применения их в России.

Инновации могут успешно развиваться и за счет государственного бюджета, и за счет частного финансирования. Проблема заключается в очень низком уровне финансирования НИОКР в РФ частным сектором. В условиях того, что стимулы к инвестированию в разработки

и исследования со стороны частного капитала в РФ отсутствуют, государственный бюджет по-прежнему остается главным финансовым источником этой сферы. Инновационная экономика начнет развиваться только тогда, когда бизнес сектору станет выгодно вкладывать свои средства в инновационные проекты. Наука в РФ выйдет из кризиса, когда бизнес начнет тратить на инновационную деятельность не в 2 раза меньше, чем государство, а в 5–10 раз больше. При этом значительную роль играет развитие инновационного процесса в стране: законы, которые регулируют взаимоотношения всех участников инновацион-

ного процесса, сотрудничество между всеми участниками инновационного процесса, доступная информация и техническое и материальное обеспечение исследований (см. табл. 2).

Таблица 2. Инструменты финансового стимулирования инновационной деятельности

	Прямое финансирование	Косвенное финансовое стимулирование
Инновационные проекты	<ul style="list-style-type: none"> — субсидии (группа А); — гранты на научные исследования (группа А); — взносы в уставный капитал организаций (группа А); — приобретение обязательств инновационных организаций (группа А); — льготные кредиты и займы (группа А); — варианты софинансирования с частным бизнесом (механизмы венчурного финансирования и государственно-частного партнерства) (группа А) 	<ul style="list-style-type: none"> — налоговые льготы (группа С); — инвестиционный налоговый кредит (группа С); — пониженные налоговые ставки (группа С); — налоговые каникулы (группа С); — льготные режимы налогообложения (группа С); — освобождение из-под налогообложения отдельных объектов (группа С); — упрощенный порядок ведения бухгалтерского и налогового учета (группа С); — амортизационные льготы (группа С); — страховые льготы (группа С); — таможенные льготы (пошлины, сборы) (группа С); — поручительства и гарантии по кредитам (группа С); — льготное ценообразование (группа С)
Инновационная инфраструктура	<ul style="list-style-type: none"> — гранты на научные исследования (группа В); — взносы в уставный капитал организаций (группа В) 	<ul style="list-style-type: none"> — налоговые льготы организациям (группа В)

Источник: составлено авторами

Наиболее значимым фактором, определяющим специфику космической промышленности, является зависимость от государственного заказчика, замыкающего на себя и на контролируемый государством экспорт цепочки процессов и цепи снабжения. Отрасль, аккумулирующая критически важные, по большей части двойные технологии, имеет стратегическое значение, что обуславливает ведущую роль государства в её инновационном развитии. Согласно оценкам Euroconsult, Futron и Space Foundation государственные ассигнования на гражданские и военные космические программы составляют до трети всего объёма мирового рынка космической деятельности. Так, только ассигнования НАСА на программы «исследований и разработок» ежегодно составляют около 10 млрд дол. (53 % бюджета агентства в 2011 г.) [9], тогда как общий бюджет США на военные космические проекты в 2011 г. оценивался в 28–30 млрд дол. [10] Для сравнения, объём продаж космической промышленности США в том же году составил 44,59 млрд дол. Даже в значительно более скромном европейском военном сегменте космической промышленности государственный сектор обеспечивал 56 % инвестиций на «исследования и разработки» [11].

Недостаток финансирования ракетно-космической промышленности (далее — РКП) в современной России традиционно является ключевой особенностью и одновременно проблемой отрасли. За счет федеральных программ в основном финансируются военные проекты, а полученные в результате их разработки технологии не всегда могут быть перенесены в гражданскую коммерческую продукцию РКП. Поэтому процессы разработки новых технологий и изделий,

а также модернизации коммерческой продукции осуществляются в основном за счет собственных средств и средств, полученных от реализации результатов НИОКР. Следовательно, одним из ключевых принципов выделим принцип достаточности финансирования, означающий выбор только тех инновационных проектов, на каждый этап жизненного цикла которых предприятия РКП смогут найти необходимые финансовые ресурсы.

Как отмечают исследователи, мировое лидерство США в сфере космических технологий поддерживается, во-первых, благодаря масштабным государственным инвестициям в создание опережающего технологического задела (прежде всего, в военной сфере), а во-вторых, благодаря существованию неразрывно встроенного в систему национального хозяйства механизма инновационных процессов в военном секторе экономики, сочетающего в себе высокий уровень самоорганизации (сетевые самоподдерживающиеся структуры), развитую систему государственно-частного партнёрства (как главного ядра механизма) и нацеленность на универсализацию промышленного комплекса страны на базе технологий двойного назначения [12]. С 90-х гг. прошлого века обмен технологиями (как *spin-off*, так и *spin-on*) приобрёл в США систематический и планомерный характер, его объёмы постоянно возрастают, что создаёт мультипликативный эффект взаимного обогащения военной и гражданской сфер. Как отмечается, стратегия двойных технологий и инноваций способствовала изменению критериев, используемых при разработке военной техники, одним из которых становится ориентация на высокорисковые исследования [13].

За несколько последних лет при благоприятном инвестиционном климате в экономически развитых странах сформировалась устойчивая тенденция инновационного развития, благодаря инновациям образуется до 75 % прироста ВВП. Инновационная отрасль создает новые рабочие места, открывает новые перспективные компании, экономит природные ресурсы. Анализируя сильные и слабые стороны рассмотренных моделей фи-

нансирования возможно скомпилировать особенную, российскую модель инвестиций в инновации. Необходимо не «набивать собственные шишки», а использовать положительный зарубежный опыт. Это будет способствовать активизации инновационной деятельности, увеличению объемов производства, в конечном итоге повышению конкурентоспособности и рост экономики страны.

Литература:

1. http://data.worldbank.org/indicator/GB.XPD.RSDV.GD.ZS/countries?order=wbapi_data_value_2014%20wbapi_data_value%20wbapi_data_value-last&sort=asc&display=default
2. Айдинов Х. Т., Гугняк В. Я. Россия в мировом инновационном пространстве: Статья. — Власть № 01 2015. С. 27–33.
3. https://ru.wikipedia.org/wiki/Анализ_среды_функционирования.
4. <http://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards>.
5. Hollanders Hugo Measuring innovation efficiency. — INNO-Metrics Thematic Paper., Netherlands. 2007. — 26 с.
6. Куликов И. Н. Модели финансирования инновационных технологий. — Инновации. Инвестиции (80) УЭКС, № 8. 2015.
7. Никонова Я. И. Мировой опыт финансирования государственной инновационной стратегии: Статья. — Вестник Томского государственного университета. 2013. № 373. С. 151–157.
8. Regional Innovation Strategies under the European Regional Development Fund Innovative Actions 2000–2002. URL: http://www.ec.europa.eu/regional_policy/innovation/pdf/guide_ris_final.pdf.
9. AAAS Report XXXVI. Research & Development FY 2012 // American Association for the Advancement of Science: website. Table II-1: R&D by Agency and Character of Work. P. 131–137. URL: <http://www.aaas.org/spp/rd/rdreport2012/tblii01.pdf> (дата обращения: 15.04.2016).
10. Al-Ekabi C. Space Policies, Issues and Trends in 2011/2012: ESPI Report 42 /Cenan Al-Ekabi // European Space Policy Institute: website. 2012. May. P. 15–16. URL: http://www.espi.or.at/images/stories/dokumente/studies/ESPI_Report_42.pdf (дата обращения: 15.04.2016).
11. Brandes F., Poel M. Sectoral Innovation Foresight — Space and Aeronautics Sectors: Europe INNOVA Sectoral Innovation Watch: Final Report for DG Enterprise and Industry / Felix Brandes, Martijn Poel; European Commission. Task 2. 2010. December. P. 13.
12. Панкова Л. В. Инновационные процессы в военной экономике США: автореф. дис. ... д-ра экон. наук: 20.01.07 / Панкова Людмила Владимировна; ИМЭМО РАН. М., 2007. 40 с. (На правах рукописи).
13. Панкова Л. В. Двойные технологии и инновации в военно-ориентированном секторе экономики: опыт США / Л. В. Панкова // Вопросы оборонной техники. 2009. № 5 (354). С. 69–74.

Управление изменениями в организации

Михайленко Елена Алексеевна, студент
Дальневосточный федеральный университет

В данной работе будут рассмотрены классификации изменений, проводимых в организации. Также предложены методы и модели, с помощью которых осуществляется реорганизация предприятия.

Ключевые слова: менеджмент, реорганизация предприятия, изменения, нововведения.

Природа нововведений в организации

Под различными переменами в данной теме описывается процесс трансформации организации и её составляющих, представляющий собой внедрение новшеств в организационные процессы компании.

Перемены являются очень важными процессами для организации, ведь они позволяют адаптироваться в посто-

янно изменяющейся внешней и внутренней среде, а также осваивать новые техники и знания для получения более высоких результатов.

Нововведения являются неизбежными для каждой организации, поскольку они связаны, по большей части, с объективными факторами. При этом изменения на предприятии могут осуществляться в различных формах:

слияние, присоединение, разделение, выделение, преобразование, сокращение, перепрофилирование. Во всех случаях происходит изменение организационной среды, далее изменение в самой структуре предприятия, в кадрах, технологиях и других составляющих.

Небольшие изменения основных аспектов организационной среды (задачи, структуры, персонал и т. д.) следует проводить регулярно, серьезные изменения проводят раз в 4–5 лет.

Изменения можно разделить на группы:

1. Технологические
2. Товарные
3. Управленческие

Главными объектами, которые подвергаются переменам, являются:

1. Цели и задачи предприятия
2. Формы управления предприятием
3. Цели и задачи работников
4. Состав рабочей силы организации

Чтобы нововведения оказали эффективный результат на организацию, в которой они собираются применяться, необходимо выяснить все положительные и отрицательные стороны изменений, а также чётко понимать цели и задачи компании.

Методы и модели принятия нововведений

В менеджменте существует несколько типов политик по внедрению нововведений в организации:

1. Директивная политика.

Менеджер проводит изменения без участия персонала. В основном такие меры проводятся в условиях кризисных ситуаций и являются неизбежными для работников организации.

2. Политика переговоров.

Как и в предыдущей ситуации менеджер предлагает идею нововведений. Персонал может участвовать в обсуждении и принятии изменений.

3. Политика достижения общих целей.

Менеджерами предприятия нанимаются консультанты. При этом перед каждым членом коллектива ставится задача, его наделяют обязанностями и ответственностью за выполнение задания.

4. Аналитическая политика.

Менеджерами так же привлекаются эксперты в области менеджмента, которые изучают проблему компании и находят пути ее решения. В данном случае персонал организации не привлекается.

5. Политика проб и ошибок.

Проблема не видится четко менеджерами организации, поэтому для её решения используются работники.

Управление изменениями осуществляется на основе двух подходов:

1. Реактивный подход.

Данный подход позволяет организации адаптироваться к изменениям достаточно мягко и без серьезных послед-

ствий. Однако, возможен риск потери конкурентных позиций, ввиду промедления осуществления внутренних изменений при воздействии внешних.

2. Проактивный подход.

Подход позволяет прогнозировать изменения во внешней среде и только после этого осуществлять изменения во внутренней среде организации.

В менеджменте используется несколько способов для проведения изменений в организации:

1. Специальные проекты и задания.

Работнику или команде работников дается задание, имеющее временные рамки. Для выполнения поручения ему могут выделить дополнительные ресурсы или же он будет пользоваться уже имеющимися ресурсами компании.

2. Целевые и рабочие группы.

Набирается группа людей готовых решать проблему, имеющих время, желание и возможность. Группа имеет ограниченное время для нахождения решения проблемы. Лидер как таковой отсутствует, есть человек, запускающий процесс работы.

3. Эксперимент.

Реорганизация осуществляется только в нескольких подразделениях со схожими характеристиками. В экспериментальной группе происходят изменения, в то время как контрольная группа работает по прежнему принципу. Затем собираются данные по результатам работы обеих групп и делаются выводы о целесообразности проведения изменений на всем предприятии.

4. Показательные проекты.

Данный способ осуществляет в организации изменения в ограниченных масштабах, как бы моделируя ситуацию. Он позволяет уменьшить риски в процессе принятия глобальных нововведений. Однако, при оценивании результатов показательного проекта необходимо учитывать все особенности его проведения, то есть видеть реальную картину проведения будущих изменений в организации.

5. Новые организационные подразделения.

В основном создание новых подразделений осуществляется руководством при принятии решения о начале внедрения нововведений в организации. При этом организация выделяет ресурсы и средства для их осуществления.

6. Новые формы организации труда.

Новые формы организации труда подразумевают наличие людей готовых к изменениям в своей работе. Данный подход уделяет внимание важности коллективности работы и накладывает на команду дополнительную ответственность. При этом уменьшая потребность в традиционном надзоре.

Также в менеджменте существует несколько моделей для внедрения изменений.

1. Модель «переходного периода».

В данной модели изменения осуществляются методом «прорыва». Нововведения рассматриваются как процесс перемещения организации от настоящего положения к желаемому будущему.

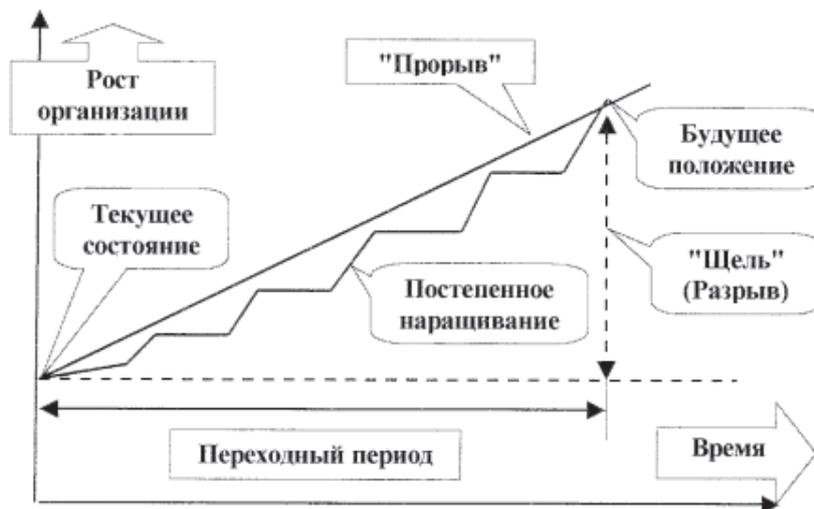


Рис. 1. Модель «переходного периода» и модель «постепенного наращивания»

Время между текущим и будущим положением является промежуточным, и несет в себе качества как настоящего, так и будущего. Для осуществления изменений с помощью данной модели необходимо осуществить прогноз и анализ нынешней ситуации, чтобы избежать проблем, которые смогут помешать внедрению нововведений. Проблемы выражаются в нескольких формах сопротивления: систематическая (недостаток информации и навыков) и поведенческая (реакция людей на изменения).

Для преодоления систематического сопротивления создаются учебные и консультационные программы поддержки «двигателей процессов изменений», то есть руководителей, менеджеров и т. д. Для второго случая необходимо создать коллектив, который будет полностью вовлечен в процессы управления нововведениями.

2. Модель «постепенного наращивания»

Данная модель используется при отсутствии четких конечных целей и результатов, к которым приведут изменения. В ходе осуществления реорганизации делаются пробные шаги, каждый из которых подробно освещается.

Модель «постепенного наращивания» можно увидеть на рисунке 1. «Постепенное наращивание» изображено ломанной кривой. Началом кривой будет текущее состояние, а завершением — будущее положение. Людьми, которые управляют процессом реорганизации, совершается резкое, но небольшое изменение — шаг (каждый залом кривой). При осознании ясных целей и результатов, которых хочет добиться организация, руководство может осуществить прорыв к намеченным целям (последний залом кривой) и тем самым окончить процесс проведения изменений в организации. В конце концов ломанная кривая достигнет точки «будущего положения».

3. Модель «EASIER».

Эта модель используется для анализа стратегии компании. Аббревиатура расшифровывается как:

- 1) Envisioning — *видение*
- 2) Activating — *активация*
- 3) Supporting — *поддержка*
- 4) Implementing — *внедрение*
- 5) Ensuring — *обеспечение*
- 6) Recognizing — *одобрение, признание*

Для проведения изменений необходимо выявить проблему. После ее нахождения становится ясно, где стоит проводить перемены. При проведении серьезных изменений в компании необходимо создать общее *видение* ситуации сотрудниками организации. Процесс *активации* нужен для получения признания нового видения всеми членами коллектива. Стадия *поддержки* заключается в оказании руководителем помощи тем, кто осуществляет процессы внедрения изменений. *Внедрение* предполагает разбиение процесса реорганизации на отдельные действия, различающихся по степени сложности и масштабности. На стадии *обеспечения* осуществляется контроль над действиями работников, происходит сверка планов и сроков. Окончательным этапом является *признание* и *одобрение* тех, кто участвовал в процессе реорганизации.

Использование различных методов и моделей для осуществления изменений является эффективным способом достичь максимальных результатов с минимальными рисками в процессе реорганизации предприятия. Однако, необходимо учитывать особенности, традиции и историю каждой организации для успешного подбора методов проведения перемен.

Литература:

1. Мильнер Б. З. Теория организации: учебник. — М.: ИНФРА-М, 2012. — 848 с.
2. Фрайлингер К., Фишер И. Управление изменениями в организации. — М.: Книгописная палата, 2002. — 264 с.
3. Фролов С. С. Социология организаций: учебник. — М.: Гардарики, 2001. — 384 с.

Влияние внешних и внутренних факторов рынка жилищно-коммунальных услуг на стратегическое развитие компании ООО «Интрэк» (Москва)

Молоткова Алина Олеговна, магистрант;
Галкина Ольга Николаевна, магистрант
Национальный исследовательский университет «МЭИ»

Радикальное реформирование российской экономики заставляет руководство предприятий по-новому взглянуть на роль стратегического планирования. Основная идея рыночной экономики сводится к тому, что люди осуществляют свой личный выбор, а предприятия подстраиваются под предпочтения потребителей. Правильно подстроиться под платежеспособный спрос и успешно конкурировать на рынке — основная задача деятельности предприятия, что достигается посредством формирования и реализации стратегии.

Чтобы стратегическое управление было эффективным, необходимо понимать закономерности технологического и экономического развития, прогнозировать появление будущих возможностей и угроз, чтобы в нужный момент направить вектор развития фирмы в нужное русло. Менеджеры должны учитывать множество факторов, взаимовлияющих и взаимосвязанных между собой, которые в реальной жизни представляют многообразные комбинации. Это делает задачу практического использования основных положений, выводов и закономерностей стратегического менеджмента крайне сложной.

Конкурентоспособность предприятия в значительной мере зависит от правильно выбранной стратегии, ее реализации, следовательно, от эффективной работы менеджеров в области стратегического планирования. Поэтому в современных условиях развития российской экономики одной из актуальных проблем прикладного характера становится разработка методологических и методических основ стратегического планирования. Важнейшим условием для эффективности стратегии является учет особенности отрасли, стадии жизненного цикла. На основе анализа характеристик этой отрасли формируются факторы эффективности, которые должны служить ориентиром при выборе стратегии.

Выбор стратегии — долговременного направления развития предприятия начинается с внешнего анализа, анализа факторов, которые находятся вне сферы постоянного контроля руководства предприятия и которые могут повлиять на его стратегию.

Основное предназначение внешнего анализа — определить и понять возможности и угрозы, которые могут возникнуть для предприятия в настоящем и будущем, а также определить стратегические альтернативы.

Внешняя среда состоит из двух частей:

- макросреды (отдельное окружение);
- микросреды (отраслевое или ближнее окружение).

Стратегический анализ макросреды проводится с помощью PEST-анализа.

Его назначение состоит в отслеживании изменения факторов внешней среды и выявление тенденций, непод-

властных организации, но влияющих на принятие стратегических решений. Эти направления выражены английскими словами, составляющие аббревиатуру PEST: P — Policy — политические и правовые факторы, E — Economy — экономические, S — Society — социальные, T — Technology — технологические и технические факторы.

Политические и правовые факторы важны для всех видов предпринимательства на территории РФ, в том числе и для рынка жилищно-коммунальных услуг. Анализируя их воздействие на ООО «Интрэк», следует отметить, что в настоящее время Правительство РФ уделяет большое значение развитию качества оказания услуг в сфере жилищного хозяйства и повышению экологической обстановки в целом. В 2015 г. произошло изменение в законодательной базе, регламентирующей порядок и способы получения разрешающей документации на данный вид деятельности. Лицензирование организаций сократит количество мелких компаний и частных лиц. Проведение данной реформы позволит добросовестным компаниям увеличить клиентскую базу, т. к. данный документ будет подтверждать соответствие компании государственным стандартам.

А также одним из наиболее важных аспектов влияния внешней среды на организацию может быть политическая обстановка в стране.

Экономические факторы

Макроэкономическая ситуация также оказывает влияние на рынок ЖКХ. От темпов роста промышленности, торговли, и увеличения жилищных объектов, а также доходов граждан напрямую зависит динамика исследуемого рынка. Особенно важными факторами будут являться: рост цен на топливо и автомобили, который очень тесно связан со спецификой деятельности нашей компании.

Непрерывно растущие объемы мусора в столице способствуют ухудшению и без того напряженной экологической обстановки. Несмотря на то, что городские власти всеми силами пытаются устранить данную проблему, но они не справляются с нагрузкой. Именно поэтому экологические требования ужесточаются, а утилизацией и транспортировкой отходов занимаются профессиональные компании. Многие руководители, которые без особых проблем решали вопрос с транспортировкой и утилизацией мусора в своих компаниях вынуждены обращаться за квалифицированной помощью к фирмам, предлагающим рациональное решение этой проблемы. И спрос — рождает предложения. В Москве уже практически не возможно найти вывоз мусора недорого — так как количество мусора действительно достигает фантастических размеров.

Технологические факторы

Проблема утилизации отходов сегодня актуальна во всём мире, в том числе и в России. Можно назвать три основных способа, которые применяются для утилизации отходов в нашей стране: хранение мусора на специально отведённых свалках; сжигание; переработка во вторичное сырьё. Для того, чтобы заниматься этим видом деятельности необходимо иметь лицензию и заключить договор. Причем для каждого вида отходов существуют свои правила.

80 % всего бытового мусора в России просто вывозится на свалки. Стоимость такого способа наиболее низкая. Официальных полигонов РФ, в которых захоронено порядка 82 миллиардов тонн отходов, около 11 тысяч. Их количество постоянно увеличивается, нанося тем самым огромный ущерб природе [4].

Данная область требует немедленных технологических вмешательств, перспективой развития в данной проблеме является поиск решения увеличения переработки отходов во вторичное сырьё. Т. к. с каждым годом места для свалок становится все меньше, значит, в дальнейшем нас ждет подорожание данной услуги, если не найти другого способа утилизации.

Социальные факторы

На основе программы по развития города Москвы, происходит снос ветхого и аварийного жилья, а так же увеличение площадей, занятых застройкой новыми жилищными комплексами, в связи с чем, все больше появляется потребность в подрядчиках для обслуживания мест застройки. Администрация района в связи с этим проводит тендер между местными коммунальными компаниями, на котором выбирается та организация, которая предложила лучшие условия, и соответствует всем требованиям застройщика. Данное предложение является «лакомым куском» не только из-за подписания долгосрочного выгодного контракта, но и положительного на будущую перспективу.

В каждом застраиваемом районе проводят тендеры среди местных компаний, занимающихся услугами в сфере ЖКХ.

В качестве вывода по анализу макросреды ООО «Интрэк» проведем количественный PEST-анализ (табл. 1.), заполнив таблицу с включением четырех главных факторов по направлениям PEST — анализа.

Таблица 1. Оценка PEST-факторов

Факторы	Балльная оценка	Вероятность осуществл.	Степень влияния	Степень важности $S=X*Y*Z$
<i>Социальные факторы:</i>				
1. Падение реальных доходов населения в 2014 г.	3	0,4	-1	-1,2
2. Стабилизация номинальных доходов населения в 2015 г.	2	0,5	+1	+1
3. Сокращение численности безработных;	3	0,4	+1	+1,2
4. Значительные темпы роста всех сегментов жилищно-коммунального рынка в 2015 г.;	8	0,7	+1	+5,6
<i>Технологические факторы:</i>				
1. Развитие транспортной системы России на 2015 гг.	7	0,25	+1	+1,75
2. Ухудшение качества безопасного горючего;	4	0,2	-1	-0,8
3. Новый способ утилизации отходов	9	0,1	+1	+0,9
<i>Экономические факторы:</i>				
1. Повышение цены на автомобили импортного производства	1	0,6	-1	-0,6
2. Повышение цены на автомобили отечественного производства	7	0,6	-1	-4,2
3. Стабилизация макроэкономических показателей в 2015, некоторый рост	5	0,3	+1	+1,5
4. Рост цен на топливо;	9	0,6	-1	-5,4
<i>Политические факторы:</i>				
1. Появление единых государственных организаций, занимающихся выдачей лицензий, разрешений на данный вид деятельности	8	0,5	+1	+4
2. Усиление государственного контроля в сфере ЖКХ	6	0,35	-1	-2,1
Всего (-)				14,3
Всего (+)				15,95
Итого				1,65
* Балльная оценка: 7–9 — большое влияние; 4–6 — умеренное влияние; 1–3 — слабое влияние; Вероятность осуществления 0,7–1 — высокое; 0,4–0,6 — среднее; 0,1–0,3 — низкая вероятность; Оценка направленности степени влияния (Z): +1 — позитивная направленность; -1 — негативная направленность.				

В ходе анализа выявлена низкая степень влияния, которая показана на рис. 1.

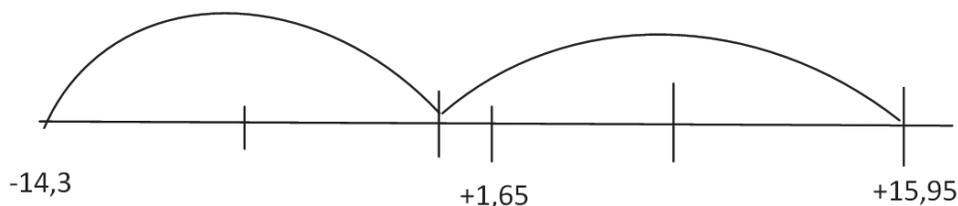


Рис. 1. «Степень влияния внешних факторов на организацию»

PEST-анализ помогает руководителю или аналитику увидеть картину внешнего окружения компании, выделить наиболее важные влияющие факторы [1]. В нашем случае такими являются: технологическое усовершенствование в утилизации отходов. Увеличение роста сегмента жилищно-коммунального рынка, введение государством получение лицензии на данный вид деятельности (т. к. у нашей компании уже имеется, это новшество только устранил мелких конкурентов). Перечисленные позиции могут создать более благоприятную обстановку на рынке данных услуг, поэтому компания «Интрэк» должна быть мобильна, чтобы быстро воспользоваться сложившейся ситуацией с максимальной выгодой. Для этого необходимо постоянно следить за изменением внешних факторов и оперативно решать проблемы, связанные с ними.

Анализ конкурентной среды. Модель конкуренции Портера

Проведем анализ конкурентных сил по модели Портера, которая позволит оценить конкурентную среду, представляющую из себя определенную группу, влияющую на положение предприятия в отрасли. Таким образом, проводится оценка значения каждой конкурентной силы и их влияние на деятельность предприятия.

1 сила: производители аналогичных услуг (внутриотраслевая конкуренция).

Проведем анализ фирм, конкурирующих на рынке жилищно-коммунальных услуг.

В данном сегменте рынка нельзя выявить явных лидеров, т. к. из-за специфики данной отрасли компании в основном предоставляют услуги по территориальной принадлежности.

Одной из наиболее устойчивых и динамично развивающихся компаний на российском рынке ЖКХ является «Дортранс». Компания специализируется на предоставлении полного комплекса жилищно-коммунальных услуг, отвечающих всем требованиям клиента. ООО «Дортранс», как и другие небольшие фирмы, работает в основном с постоянными клиентами или населением, пользуется большой поддержкой государства, осуществляет госзаказы. Данная компания построила первый опытный мусоросортировочный и мусоросжигательный заводы, благодаря чему были выделены огромные бюджетные средства на дальнейшее развитие.

На сегодняшний день востребованность в услугах ЖКХ возрастает, что приводит к росту конкуренции в данной области, тем самым способствует улучшению следующих показателей:

- повышается уровень качества предоставляемых услуг;
- расширяется география перевозок;
- оптимальное соотношение цены и качества
- стимулирование поиска более экономичных способов утилизации отходов

Основные конкурентные характеристики представлены в таблице 2.

Таблица 2. Анализ конкурентов

Наименование предприятия-конкурента	Среднесписочное количество автомобилей	Отличительные особенности
ООО «КУБ»	60	Компания предоставляет полный комплекс услуг в сфере обращения с отходами по Москве, Московской Области. Большой опыт работы, наличие производственных площадей, постоянная клиентская база
ООО «Акватория»	25	Утилизации ТБО и КГМ наименее безопасная для экологии способом
ИП Роменко	10	Самые низкие цены
ИП Кирпа Л.Б	9	Озеленение
ООО «Спектр»	7	Большой спектр дополнительных услуг

Основными конкурентами ООО «Интрэк» являются ООО «КУБ», ООО «Акватория», ИП Роменко, ООО «РосАвто», ООО «Спектр». Клиентами этих фирм яв-

ляются как крупные производственные заводы, государственные учреждения, так и небольшие компании и население Москвы и МО.

Проанализировав конкурентов, можно сказать, что основным конкурентным преимуществом ООО «Интрэк» является большой опыт работы, высокое качество предоставляемых услуг, наработанная клиентская база. Остальные фирмы имеют небольшую историю своего развития, но за счет высокой квалификации работников и эффективной маркетинговой деятельности добились больших результатов.

2 сила: сила покупателей

На сегодняшний момент спрос в области жилищно-коммунальных услуг неизменно растет, за счет многих факторов, одним из которых является расширение территорий. ООО «ИНТРЭК» в данном сегменте существует уже более 13 лет и динамика объема работы фирмы почти всегда положительная, так как почти 80 % клиентов являются постоянными. Среди них преобладают средние и малые предприятия, частный сектор, малая доля принадлежит гос учреждениям. В данном виде услуг наши цены являются наиболее оптимальными, отталкиваясь от качества и оперативности их предоставления.

Дополнительным достоинством является выдача юридическим лицам полного пакета документов о предоставленной услуге.

Для привлечения к сотрудничеству крупных фирм, регулярно пользующихся данной услугой, у ООО «Интрэк» пока недостаточно мощности и слабо развита маркетинговая деятельность.

3 сила: сила влияния поставщика.

На сегодняшний день основной угрозой является удорожание топлива. Среди топливных компаний идет острая конкуренция, большое влияние на цены оказывает и политическая обстановка в стране. Кроме того, происходит увеличение стоимости самого оборудования и техники. Высокие экологические требования к технике, требуют постоянного обновления парка, что достаточно дорого.

4 сила: сила потенциальных производителей аналогичных услуг.

В перспективе возможен охват данного сегмента рынка предприятиями, занимающимися на данный момент только утилизацией. Отметим, что организация раздельного сбора ТБО в многоквартирных домах крупных городов является сложной и дорогостоящей градостроительной и транспортной задачей, связанной с реконструкцией мусоропроводов и контейнерных площадок, строительством предприятий по переработке вторичного сырья, усложнением транспортной логистики, наличием спроса на приобретение продукции из вторсырья.

5 сила: сила производителей услуг-заменителей.

До настоящего момента ни одна из этих технологий, разрабатываемая на перерабатывающих заводах не смогла продемонстрировать для утилизации твердых бытовых отходов жилого сектора свою техническую надежность в течение длительного периода эксплуатации, экономическую целесообразность и энергетическую эффективность. Услуг-заменителей на рынке ЖКХ не существует, сбор мусора может осуществляться только одним путем.

Сформируем выводы по данной главе: рынок жилищно-коммунальных услуг является постоянно развивающимся, т. к. с каждым годом происходит увеличение производственных заводов и других предприятий, жилищных комплексов и расширения площадей, охватываемых человеческой деятельностью, в следствие чего растет потребность в данной услуге и соответственно увеличивается спроса на нее. С увеличением спроса все больше организаций пытаются пробиться в данный сегмент рынка. Преимуществом нашей компании среди локальных конкурентов является наработанная база постоянных клиентов, опыт работы, маневренность удержания своих позиций на конкурентном преимуществе.

К вопросу о проектировании механизма стимулирования труда персонала в организации

Мусина Тансылу Рамисовна, магистрант
Казанский (Приволжский) федеральный университет

Как известно, вектор современного развития национальной экономики Российской Федерации направлен на осуществление процесса масштабной модернизации. Такая постановка вопроса связана с тем, выход из нынешнего мирового кризиса связан с переходом мировой экономики на новую ступень технологического развития, которую эксперты обозначили как шестой технологический уклад. Модернизация, предполагает не только максимальное использование уже существующего производственного потенциала, но и его

качественное улучшение. Как показывают исследования, самые передовые достижения, заложенные в технике и технологии, можно реализовать, если имеет место персонал, ориентированный на рациональное трудовое поведение.

Одной из составляющих процесса реструктуризации отечественной экономики, как считают специалисты, является преодоление кризиса труда, в качестве базовых признаков которого выступают: девальвация трудовых ценностей, потеря трудом своей смыслообразующей функции,

превращения труда из основы образа жизни в средство выживания [1, с. 77].

Стратегией и тактикой решения данной проблемы является мотивация трудовой деятельности как целенаправленное воздействие на работника в целях изменения по заданным параметрам структуры ценностных ориентаций и интересов, формирование соответствующего мотивационного ядра и развитие на этой основе трудового потенциала.

С этих позиций проектирование механизма стимулирования труда персонала является одним из самых актуальных проблем в управлении персоналом организации.

Практически каждая компания сталкивается с необходимостью разработки или пересмотра существующей системы стимулирования персонала. Причиной этому является то, что такая система отсутствовала или присутствовала, но «не работала». Как показывает практика, данная проблема обычно возникает по следующим причинам [5, с. 58]:

— Персонал организации не обладает необходимыми умениями и навыками, чтобы выполнять стандарты деятельности и требования руководителей. В этом случае людям необходимо обучать.

— Служебные функции и критерии оценки персонала четко не сформулированы или не доведены до работников, которые могут не представлять и не понимать, какие требования к ним предъявляет руководство компании.

— Предлагаемые стимулы не соответствуют внутренним мотивам работников, то есть, программа стимулирования не учитывает общую структуру трудовой мотивации персонала.

— В системе стимулирования персонала преобладают негативные стимулы, что оказывает демотивирующее воздействие на людей и вызывает их сопротивление.

— В компании не отлажена гибкая и оперативная система оценки персонала. В этом случае снижается каче-

ство труда работников, и руководители не получают адекватной информации о результатах деятельности своих подчиненных.

— Программа стимулирования противоречит сложившейся организационной культуре компании, то есть эта программа не учитывает устоявшиеся ценности, традиции, правила и нормы поведения людей в компании.

— Предлагаемые стимулы не имеют большого значения для людей.

Чтобы избежать этих и других ошибок, процесс разработки системы стимулирования труда должен отражать представления всех руководителей, начальников. Важно основываться на объективном анализе ситуации внутри организации, а также на рынке труда. Предположим, что в одной компании решили внедрить новую систему стимулирования труда. Перед тем как разработать мероприятия по внедрению новой системы стимулирования труда нужно сначала «спроектировать» механизм стимулирования труда. Для этого следует начать с выявления основных этапов в форме алгоритма (рис. 1).

Для начала необходимо провести диагностику существующей системы стимулирования труда в организации. Данный этап выполняется с целью выяснения сложившейся ситуации внутри фирмы и анализа реальных причин низкой мотивации работников на исполнение своих должностных обязанностей и требований руководителей. В ходе диагностики проводится анализ смежных областей, таких, как особенности организационной культуры компании, особенности рабочих мест и условий труда. Основные методы диагностики: работа с документами, интервью с руководителями и сотрудниками, анкетирование и опрос. [2, с. 54].

Рекомендуется привлечь специалистов или консультантов по управлению, которые будут способны выполнить независимый и квалифицированный анализ проблем, связанных с мотивацией и стимулированием труда.

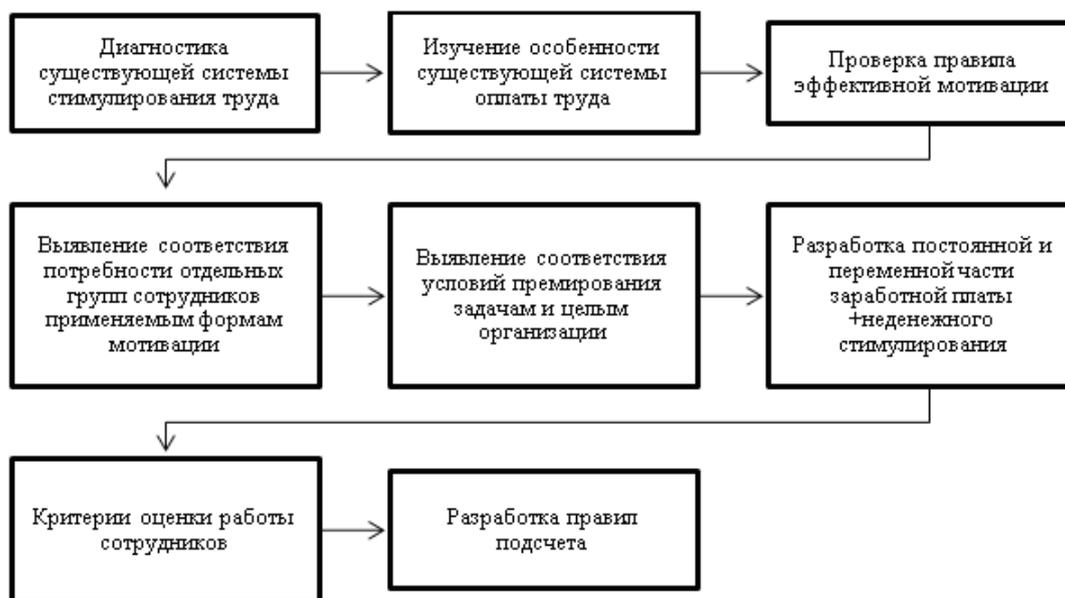


Рис. 1. Основные этапы проведения совершенствования в области стимулирования труда [6, с. 56]

На следующем этапе очень важно и необходимо изучить особенности существующей системы оплаты труда в организации. На данном этапе производится анализ всей доступной информации для определения оптимального размера оплаты труда работников. При этом учитываются существующая практика, возможности компании, цены рынка труда, запросы работников, социологические шкалы зарплат. Для принятия решения о размерах оплаты труда анализируются особенности работников (их квалификации и трудовой мотивации).

Далее следует обратить внимание на то, что принятие решения должно основываться на основном правиле эффективной мотивации трудовой деятельности, которое заключается в следующем: потребность и стимул порождают мотивацию [4, с. 42]. Также необходимо выявить, соответствуют ли потребности отдельных сотрудников применяемым в компании формам мотивации. Если соответствия не наблюдается, то на этапе разработки, зная и учитывая потребности сотрудников, можно привести формы стимулирования таким образом, чтобы они соответствовали выявленным потребностям для достижения необходимой мотивации.

Следует отметить, что при поиске новых сотрудников или продвижении определенного работника, особое внимание обращают на его профессионализм, компетентность или опытность, при этом условия развития бизнеса компании претерпевают постоянные изменения. Как показывает практика, образование, навыки и стаж, а также личностные характеристики работника не являются гарантией того, что он сможет эффективно решать задачи, стоящие перед компанией. Таким образом, возникает вопрос: за что надо платить сотруднику, каким должны быть условия трудового соглашения? И что брать за критерий оценки труда?

Плата за профессионализм и поощрения за выдающиеся результаты отдельных работников не будут иметь смысла, если не будет обеспечена согласованность действий всего трудового коллектива. Большинство сотрудников надо поощрять просто за правильное их поведение в производственном процессе. Необходимо определение пользы каждого сотрудника и установление в зависимости от этого расчёта его вознаграждения [8, с. 7]. Этап разработки постоянной и переменной части заработной платы является одним из самых ключевых.

На данном этапе определяются или корректируются для постоянной части шкалы должностных окладов, нормативные показатели результатов, определяются квалификационные надбавки и доплаты за особые условия труда. Анализируются возможности использования в организации различных видов премий, таких, как премия за вклад в ра-

боту подразделения, премия по индивидуальным результатам, целевая премия, премия по общим результатам работы компании.

Кроме того, анализируются возможности внедрения других систем оплаты труда, например, бестарифной системы, аккордной системы, системы управления по целям. Здесь необходимо обратить внимание на то, как будут осуществляться выплаты заработной платы, какие формы оплаты лучше использовать, чтобы стимулировать сотрудников.

Одновременно с разработкой денежного стимулирования разрабатываются неденежные виды и формы стимулирования. На данном этапе вырабатываются разнообразные стимулы (натуральные, моральные, организационные и другие) с учетом специфики организации, требований ее руководителей, особенностей работников и рабочих мест, организационной культуры компании, опыта других организаций. [7, с. 45]. Очень важно помнить о том, что неденежное стимулирование играет в организации большую роль, так как без использования и внедрения любая программа стимулирования персонала будет малоэффективной.

Далее идет критерии оценки работы сотрудников. Во всех компаниях используются разные параметры оценки. Но можно выделить наиболее общие: лояльность, гибкость, вовлеченность в дела компании, активность, профессионализм, дисциплинированность, предприимчивость, которая проявляется как стремление выполнить работу новым, более эффективным способом.

Практика показывает, что должность сотрудника не является определяющим фактором, его личные установки обладают большей силой воздействия. Иными словами, люди, работающие на разных должностях, могут быть в одинаковой степени полезны для компании. Полезным сотрудником является лояльный и дисциплинированный профессионал, который всегда нацелен на поиск нового решения и результативно выполняет свою работу.

Последний и завершающий этап — разработка правил расчета. Каждая компания разрабатывает собственную политику поощрения труда и оплату труда. Данному этапу нужно уделить особое внимание, так как в зависимости от грамотно разработанного механизма стимулирования труда персонала организации зависит эффективность управления трудовыми ресурсами и развития организации в целом.

Делая выводы можно сказать, что если последовательно, планомерно и методично пройти через все указанные этапы разработки, тогда возможно получить обоснованную программу стимулирования, максимально ориентированную на специфику данной организации.

Литература:

1. Ахметова И. А. Проблемы экономики и управления предприятиями, отраслями, комплексами: монография. Книга 27 / И. А. Ахметова, А. Г. Баширова, М. М. Брутян и др. / Под общ. ред. С. С. Чернова. — Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2015. — С. 216.

2. Иванова С. И. Развитие потенциала сотрудников: Профессиональные компетенции, лидерство, коммуникации. — 5-е изд. — М.: АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР, 2014. — 279 с.
3. Кибанова А. Я. Экономика и социология труда: Учебник. — М.: ИНФРА-М, 2012. — 584 с.
4. Минёва О. К. Оплата труда персонала. — М.: Альфа-М: НИЦ ИНФРА-М, 2014. — 192 с.
5. Надреева Л. Л., Мельничнов В. В. Производительность труда и мотивация персонала // Вестник Казанского государственного технического университета им. А. Н. Туполева. 2015. Т. 71. № 4. С. 57–62.
6. Сунгатуллина Л. Б. Управленческий учет и анализ заработной платы производственного персонала: Монография / Л. Б. Сунгатуллина. — Казань: Изд-во Казан. гос. ун-та, 2010. — 196 с. (11,4 п. л.)
7. Панов М. М. Жизненный путь и цикл развития организации. — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. — 98 с.
8. Толстоброва Н. А., Симагути Т. А. Разработка методики стимулирования труда на основе оценки пользы сотрудника // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. — 2014. — № 1. — С. 1–15.

Влияние конкуренции на развитие парикмахерских услуг и финансовые результаты деятельности на примере ООО «Виктория-1»

Мягкова Наталья Геннадьевна, студент

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, филиал в г. Артеме

Парикмахерские услуги представляют собой одни из самых востребованных по уровню потребления. При этом данный вид бизнеса достаточно быстро окупается. Поэтому предприниматели не только охотно вкладывают финансовые ресурсы в данную сферу деятельности, но и активно их расширяют [4]. Все это обуславливает нарастание конкуренции на рынке парикмахерских услуг и отражается на конечном финансовом результате деятельности компаний работающих в данной отрасли. В частности ведет к снижению получаемой прибыли как конечному финансовому результату. Так по оценкам BusinesStat, в 2014 г объем рынка парикмахерских услуг в России увеличился всего на 1 % по сравнению с 2013 годом и составил 160 млн услуг. Что было обусловлено снижением платежеспособности населения. Прогнозируется снижение натурального объема рынка парикмахерских и салонов красоты в 2015–2016 гг, что отразится на замедлении ежегодных темпов прироста стоимостного объема до 4,8 %-6,3 %. В 2016 г показатель достигнет 103,1 млрд руб. В целом, прирост выручки участников рынка в 2015–2016 гг будет поддерживаться перераспределением спроса из премиум-сегмента на услуги заведений эконом-класса.

С 2015 г на рынке парикмахерских и салонов красоты в России будут наблюдаться следующие тенденции: рост числа салонов эконом-класса и усиление конкуренции в данном сегменте [1]. Конкуренция — представляет собой соперничество, экономическое соревнование производителей одинаковых услуг, борьбу за привлечение клиентов и за счет этого получение максимальной выгоды. При этом конкуренция на рынке парикмахерских услуг развивается нарастающими темпами. Обусловлено это тем, что как правило, парикмахерские салоны в основном относятся к малому бизнесу и для вступления в этот бизнес не требуются большие капиталовложения. В связи с этим вновь откры-

вающиеся и уже существующие парикмахерские салоны на рынке должны оказывать услуги, которые пользуются постоянным спросом клиентов. Услуги должны настолько быть интересны клиентам, чтобы они готовы были отдать за обслуживание деньги, и более интересны, чем аналогичные услуги рядом находящегося салона. Стремясь обеспечить выживание и получения достаточной нормы прибыли им необходимо постоянно предлагать на рынке что-то новое, реально действенное [2].

ООО «Виктория» функционирует на рынке парикмахерских услуг с 1998 года и является одним из старейших салонов в Артемовском городском округе. Цели деятельности ООО «Виктория» — привлечение новых и удержание имеющихся клиентов, оказание качественных парикмахерских услуг и получение максимальной прибыли. Парикмахерская имеет выгодное месторасположение, ориентирована на клиентов со средним достатком, имеет широкий спектр услуг и работает в пяти направлениях: парикмахерские услуги, услуги маникюра и педикюра, наращивание и дизайн ногтей, косметологические услуги. Различные стороны бытовой, снабженческой и финансовой деятельности салона получают законченную денежную оценку в системе показателей финансовых результатов. Важнейшими среди них являются показатели прибыли и рентабельности представлены в таблице 1.

Так в 2013 году наблюдается рост выручки на 7,6 %, в 2014 году выручка снизилась на 7,8 %. Снижение выручки обусловлено снижением количества потребителей в связи как с ростом стоимости на услуги салона, так и со снижением общей покупательской способности населения, парикмахерскими услугами стали пользоваться реже. Рост цен на косметическую продукцию и химикаты привел к росту себестоимости в 2013 году на 11,7 %. Снижение себестоимости в 2014 году на 300 тыс. рублей обусловлено снижением выручки.

Таблица 1. Финансовые результаты деятельности ООО Виктория за 2012–2014 гг.

Показатель	2012	2013	2014	Отклонение	
				2013/2012	2014/2013
Выручка, (тыс. руб.)	5455	5869	5409	414	-460
Себестоимость продаж, (тыс. руб.)	5114	5714	5391	600	-323
Прибыль от продаж (тыс. руб.),	719	755	18	36	-737
Чистая прибыль (тыс. руб.),	256	252	- 424	-4	-676
Средняя стоимость активов, (тыс. руб.)	209,5	366	305	23,5	-17
Средняя стоимость капитала, (тыс. руб.)	125	364	278	239	-86
Рентабельность активов (коэффициент экономической рентабельности)	122,2	68,9	-	-53,3	-
Рентабельность собственного капитала	204,8	69,2	-	-135,6	-
Рентабельность услуг	14,1	13,2	0,3	-0,9	-12,6
Рентабельность продаж	13,2	12,9	0,3	-0,3	-12,6

Изменения в объеме выручки и себестоимости отразились на прибыли от продаж. Так в 2013 году она увеличилась на 5 %, в 2014 году резко сократилась и падение составило 97,6 %. Снижение выручки, прибыли от продаж, рост себестоимости отразились на показателях рентабельности так в 2013 году рентабельность снизилась на 0,5 пункта. В 2014 году снижение составило 12,6 пункта. На снижение показателей основных финансовых результатов сказалась

не только общая экономическая ситуация, но и высокий уровень конкуренции на рынке парикмахерских услуг Артемовского городского округа, где сегодня предлагают свои услуги 35 парикмахерских из них 9 крупных салонов. Сравнительный анализ цен на парикмахерские услуги салонов АГО представлен в таблице 2. ООО «Виктория» работает в среднем ценовом сегменте рынка, где конкуренция наиболее острая.

Таблица 2. Сравнительный анализ цен на парикмахерские услуги салонов АГО (в рублях)

Наименование услуги	Баркарола	Виктория	Карамель	Барбье	Марафет	4 сезона
Модельная стрижка женская короткие волосы	450–500	400	450	1000	550	400
Модельная стрижка женская длинные волосы	650–800	500	550	1100	750	1000
Мужская модельная стрижка	350	400	450	560	550	500
Мужская стрижка повышенной сложности	450	450	500	800	550	600
Маникюр гигиенический женский	350	350	350	480	400	350
Маникюр мужской	450	400	450		450	450
Педикюр Гигиенический женский	700	600		1360	1200	900
Педикюр мужской	800	750		1520	1500	100

Как видно из таблицы диапазон цен на услуги парикмахерских салонов разнообразен, но при этом можно отметить, что у ООО «Виктория» практически самый низкий уровень цен на основные услуги в сравнении с салонами конкурентами. Но, несмотря на это показатели деятельности салона ухудшаются. Так как, чтобы быть конкурентоспособным в сложившейся ситуации, не достаточно иметь только низкие цены, необходимо искать новые сегменты рынка предлагать новые услуги, правильно позиционировать себя на рынке. [3] Практически все парикмахерские салоны города оказывают широкий спектр услуг, но не в одном из прейскурантов нет такой услуги как выездное обслуживание. Данной формой обслуживания могут воспользоваться клиенты,

которые не могут прийти в парикмахерскую; клиенты, которым необходимо сделать свадебную или вечернюю прическу; клиенты с высокими доходами. Данный вид услуги мог бы обеспечить дополнительный доход ООО «Виктория», так как можно оказывать выездное обслуживание не только на дом к клиенту, но и заключить договора на обслуживание в организациях. В отличие от стационарной парикмахерской, где под рукой у мастера есть все необходимое, при организации выездного обслуживания потребуется определенный набор инструментов и материалов. На выездное обслуживание можно предложить следующий перечень услуг: стрижка, окраска, укладка. Затраты на необходимое оборудование и материалы представлены в таблице 3.

Таблица 3. **Необходимое оборудование и материалы для организации выездного обслуживания**

Наименование оборудования	Кол-во, шт.	Стоимость 1 ед., руб.	Сумма
Машинка для стрижки волос	1	5500	5500
Распылитель для воды	1	100	100
Расчески	4	200	800
передники	2	500	1000
воротнички	10	50	500
ножницы	2	300	600
фен	1	3000	3000
ИТОГО:	21		11 500

За год мастер должен отработать 1626 часов.
 Средняя трудоемкость стрижки — 0,5 часа.
 Если рассматривать загрузку мастера не в людях, а в количестве услуг, так как чаще всего парикмахерскими услугами пользуются одни и те же постоянные клиенты, то за год при полной загрузке мастер может оказать $1626 / 0,5 = 3252$ услуг.
 Принимаем загрузку мастера 80 % = $3252 * 0,8 = 2600$ услуг.
 Стоимость стрижки в среднем — 450,0 руб.
 $2600 * 450,0 = 1170$ тыс. руб.
 Объем реализации — 1170,0 тыс. руб.
 Если ориентироваться только на учебные заведения и деловые центры, которые расположены рядом с салоном, то можно предположить, что как минимум 100 человек воспользуются предлагаемой услугой, в среднем стрижку делают каждые 2 месяца.
 $100 * 6 = 600$ стрижек
 $2600 - 600 = 2000$ человек
 $600 * 450 = 270,0$ тыс. руб.

Дополнительно разовыми договорами мастер может обслужить 2000 человек.
 На дому стоимость стрижки для малообеспеченных и не имеющих возможность посещать парикмахерскую — 250,0 руб.
 $250,0 * 2000 = 500,0$ тыс. руб.
 Объем реализации — 500,0 тыс. руб.
 $270,0 + 500,0 = 770,0$ тыс. руб.
 Общий объем реализации — 770,0 тыс. руб.
 Оплата мастера устанавливается на уровне 15 % от объема выручки.
 $770,0 / 15\% = 69$ тыс. руб.
 Зарплата мастера за год — 115,5 тыс. руб.
 Отчисление во внебюджетные фонды — 34,881 тыс. руб.
 Затраты на оснащение мастера — 11,5 тыс. руб.
 Проезд — 10 тыс. руб.
 Для повышения эффективности управления финансовым результатом в ООО «Виктория» предлагается порекомендовать внедрить выездное обслуживание клиентов. Расчет эффективности мероприятия представлен в таблице 4.

Таблица 4. **Расчет финансовых результатов выездного мероприятия ООО «Виктория»**

Показатели	Сумма, тыс. руб.
Выручка	770,0
Себестоимость	168,9
Списание ОС	11,5
Прибыли от реализации	601,1
Прочие расходы (на продвижение)	10
Налогооблагаемая прибыль	591,1
Налог на прибыль	118,2
Чистая прибыль	472,9
Капитальные вложения	11,5
Окупаемость	0,02
Чистый доход	461,4

Оказание данного вида услуг можно считать эффективным, уже в силу того, что позволяет получить дополнительный чистый доход в размере 461,4 тыс. рублей, что превышает полученные в 2014 году убытки составившие, 424 тыс. рублей. Но не надо забывать о том, что не только освоение новых сегментов рынка позволит улучшить финансовые результаты салона, но это и повышение качества

оказываемых услуг, использование новых технологий, активная маркетинговая политика [5].
 Конкурентоспособность салона — это комплексный показатель его жизнеспособности, умения эффективно использовать финансовый (ценообразование), производственный (оборудование, технологии, парикмахерские материалы, административное управление) и трудовой

(работа с персоналом) потенциалы. Особенно важна способность салона оперативно и адекватно реагировать на изменения в поведении клиентов, их вкусов и потребностей, в чем и заключается одна из важнейших задач управления финансовыми результатами салона [2]. Конкурентоспособ-

ность салона ООО «Виктория» можно рассматривать как возможность эффективной хозяйственной деятельности и прибыльной реализации услуг в условиях конкурентного рынка. Это достигается за счет всего комплексом имеющихся у салона средств.

Литература:

1. Анализ рынка услуг парикмахерских и салонов красоты в России в 2010–2014 гг, прогноз на 2015–2019 гг [Электронный ресурс] — Режим доступа. <http://marketing.rbc.ru/research/562949984288200.shtml>. Дата обращения 03.05.2016
2. Маркетинг рынка парикмахерских услуг. [Электронный ресурс] — Режим доступа. http://www.telenir.net/delovaja_literatura/osnovy_upravlenija_malym_biznesom_v_sfere_parikmaherskih_uslug/p3.php/ Дата обращения 05.05.2016
3. Маркетинг салона красоты — скидки или бонусы? [Электронный ресурс] — Режим доступа <http://www.universe-soft.ru/statii/202334/>. Дата обращения 06.05.2016
4. Царева Н. А. Оценка потребностей и потенциала региональных субъектов малого и среднего предпринимательства в сфере международного и межрегионального сотрудничества: на материалах социологического исследования проведенного в Приморском крае // Экономика и предпринимательство. — 2015. — № 1 (54). — С. 981–987.
5. Шестак О. И. Стратегический подход к развитию малого и среднего предпринимательства на региональном уровне (на примере Приморского края) // Экономика и менеджмент систем управления. — 2015. — № 3.1 (17). — С. 183–196.

Возможности и перспективы развития консалтинговых услуг в сфере управления персоналом

Одайкина Олеся Игоревна, стажер;
Ваулина Любовь Владимировна, стажер;
Якимова Юлия Михайловна, стажер
ООО «Юридическая клиника» (г. Владивосток)

В статье рассмотрена хронология возникновения консалтинговых услуг в сфере рекрутмента, проанализированы возможности и перспективы развития таких видов консалтинговых услуг как кадровый аудит и диагностика организационной культуры.

Ключевые слова: консалтинг, рекрутинг, кадровый консалтинг, кадровый аудит, организационная диагностика, организационная культура, аутплейсмент

История рекрутмента нашего времени относится к 40-м годам XX века. Сам термин рекрутмент, или рекрутинг — представляет собой бизнес-процесс по поиску и подбору персонала. В течение длительного периода развития каждый этап характеризовался своими отличительными особенностями.

История рекрутмента, как платной услуги для организаций, начинается с XVIII, когда в Европе быстрыми темпами развивалась промышленность, что обуславливало потребность в поиске грамотных специалистов. Первая частная служба, которая предоставляла услуги по рекрутингу, появилась в Германии в XIX веке. Она стала прообразом современных кадровых агентств. Далее рекрутинговые организации стали появляться в Англии и Франции. Они занимались не только трудоустройством специалистов, но и поиском персонала на заказ [1].

В США индустрия рекрутмента сформировалась в 50-х годах XX в., а в Европе, благодаря влиянию американских транснациональных корпораций, несколько позже — в 60-е годы. В России же данная сфера услуг начала развиваться в 90-е годы прошлого века. В настоящее время рекрутинговые услуги стали самостоятельным видом бизнеса.

Несмотря на, казалось бы, небольшой период развития можно условно выделить определенные этапы развития рекрутмента в России.

1-й этап — активное внедрение рекрутинга в России 1989–1991 гг. Первоначальный этап, не совсем простой и понятный для многих специалистов кадровых служб организаций и общества в целом. Ключевые даты 1 этапа:

— 1989 г. — образование первых кадровых агентств (Анкор, ИКБ «Бизнес-Тест», ТРИЗА, Московский кадровый центр, Агентство Контакт) и др;

- примерно к 1990 г. была отменена фактическая государственная монополия по подбору персонала в зарубежные фирмы и совместные предприятия через Управление по обслуживанию дипломатического корпуса (УПДК);
 - 1991 г. — появление статьи, которая в своем роде стала уникальной, Василия Захарько «Охотники за головами». Не случайно день выхода этой статьи — 20 сентября, ежегодно отмечается как День рекрутера.
- 2-й этап — становление рекрутинга в России 1992—1997 гг. Ключевые даты 2 этапа:
- создание лицензирования этого вида услуг: «Оказание платных услуг в области занятости населения»;
 - на российском рынке появляется ряд рекрутинговых агентств с иностранным капиталом (Келли Сервисез Си-Ай-Эс, Manpower, AntalInt. и др.);
 - создаются крупные российские компании, положившие начало рекрутингу как отрасли (Евроменеджмент, Агентство ПРОФИЛЬ, БЛМ Консорт, Стелла, Амплуа, Арсенал, Ефимов и партнеры, СО-ЭКОН и др.).
- 3-й этап — Замедление развития рекрутинга в России 1998—1999 гг. Кризис этого периода в стране не мог не наложить отпечаток на рекрутинг. Ключевые даты 3 этапа:
- кризис 1998 г. привёл к ухудшению положения на рынке кадровых услуг;
 - прекратили свою деятельность многие кадровые агентства, не сумевшие выдержать резкого изменения финансовой ситуации;
 - в целях «выживания» ведущие компании расширяют перечень услуг, оказываемых компаниям. Теперь это не только подбор персонала, но и обзоры зарплат специалистов, аутсорсинг, аутстаффинг, а некоторые ведущие агентства даже вынуждены работать в нише — «трудоустройство специалистов» (взимание денег с лиц, ищущих работу).
- 4-й этап — Возрождение рекрутинга в России 2000—2007 гг. Это были поистине «золотые годы» для бизнеса в целом и рекрутинга в частности. Ключевые даты 4 этапа:
- внедрение автоматизированных систем в процесс рекрутинга, появление первых CRM-систем для рекрутинга (E-Staff-рекрутер, Система автоматизации Агентства ПРОФИЛЬ, RESUME-банк, HRhome — система размещения вакансий и пр.);
 - создание и развитие в технологии работы рекрутинга отраслевых, территориальных и функциональных специализаций (практик);
 - внедрение партнёрства, появление программы карьерного роста «От стажера до партнера» и Graduate-программы набора консультантов (Агентство Контакт);
 - появление принципиально новых видов услуг (HR-исследования, HR-разведка, карьерное консультирование, скрининг резюме);
 - образование рекрутинговых сетей в Ближнем Зарубежье и на территории России (Анкор, Метрополис, Агентство ПРОФИЛЬ, БЛМ Консорт);
 - выход на международные рекрутинговые сети (Анкор, Агентство Контакт, Агентство ПРОФИЛЬ, БЛМ Консорт и др.).
- 5-й этап — Стагнация российского рекрутинга 2008—2010 гг.
- Этот этап характеризовался достаточно сложной обстановкой в бизнесе в целом. Как раз в этот период кризис очень сильно ударил по экономике страны и в том числе по HR-сектору, к которому можно отнести и рекрутинговые компании. Специалисты по рекрутменту переживали довольно тяжелый период: многие кадровые агентства закрылись, некоторые — проводили слияние и практически везде прошли сокращения персонала и минимизация бюджета. Также резко упали оборот и рентабельность, имели место проблемы с оплатой рекрутинговых услуг, из профессии ушли многие талантливые рекрутеры-профессионалы [2].
- Постепенно в консалтинговой отрасли появилась новая тенденция: оптимизация качества персонала. Работодатели впервые за много лет столкнулись с наличием на рынке большого числа свободных специалистов самой высокой квалификации. На тот момент появилась реальная возможность для работодателей привлечь их в свои компании за весьма приемлемую цену и ведущие кадровые агентства не остались здесь в стороне.
- Новым веянием в работе рекрутеров стало то, что в 2008—2009 гг. добавился высокий всплеск запросов от работодателей ко многим кадровым компаниям с просьбой помочь в трудоустройстве работников, которых высвобождали с предприятий. Данное направление рекрутмента появилось значительно давно на Западе и получило название «аутплейсмент». В первую очередь, такая практика помогала снизить работодателям риск возникновения негативных последствий сокращения персонала, связанных с обращением уволенных работников в судебные органы и профорганизации, разглашением коммерческой тайны и другими действиями уволенных работников.
- Аутплейсмент применяют в большинстве своём в кризисных ситуациях, когда организация терпит сокращение численности персонала. В данном случае агентство рекрутинговых услуг занимается трудоустройством сотрудника, увольняемого из компании заказчика, в определенные сроки и на определенных условиях. За рубежом классический аутплейсмент предполагает гарантированное трудоустройство увольняемых работников. Значительное число агентств занимаются исключительно этим направлением. В России же оно не получило должного внимания, так как организации в большинстве своем считают, что увольнение персонала — это естественная возможность сократить затраты и повысить прибыльность. А дополнительные расходы на увольнение крайне невыгодны [3].
- Также в эти годы появился устойчивый спрос на услугу ExecutiveSearch: для компаний актуальной оставалась про-

блема конкурентоспособности, поэтому инвестиции в качественный персонал стали основополагающими для такого бизнеса. Так, некоторые компании, в которых присутствовали подразделения Executive Search (WardHowellInternational, Ros Expert, Go-Getter, Агентство ПРОФИЛЬ, Antal и др.) чувствовали себя достаточно комфортно, поскольку спрос на топ-менеджеров и редких высококвалифицированных специалистов практически не изменился.

6-й этап — Рекрутинг в новых условиях в России. С 2011 — по настоящее время. С началом 2011 года меняется ситуация на рынке в целом, востребованы новые подходы к подбору персонала в организациях. Тренды данного этапа развития:

- укрупнение рекрутинга и появление холдингов (Анкор, Кадровый холдинг ПРОФИЛЬ, Кадровый холдинг Империя кадров);
- активный рекрутинг через социальные сети;
- транснациональная интеграция рекрутинга [2].

Таким образом, рекрутмент на сегодняшний день — это довольно эффективный способ подбора персонала на вакансии квалифицированных специалистов или менеджеров среднего звена, который позволяет оптимизировать критерии «качество/затраты».

Ещё одним направлением консалтинга является организационная диагностика, которая давно зарекомендовала себя в качестве надежного инструмента создания базы для принятия управленческих решений. В самом общем смысле под диагностикой подразумевается процесс распознавания проблемы и обозначения её с использованием принятой терминологии, то есть установление диагноза «ненормального состояния исследуемого». В данном случае в качестве такого «исследуемого» выступает организация.

Чаще всего при диагностике в сферу интересов исследователей попадают: наличие субкультур и контркультур; наиболее значимые носители культуры; открытость и степень готовности персонала к изменениям; отношение менеджмента к сложившейся культуре; степень контроля менеджмента над культурой организации и др.

Большое внимание в диагностике культуры организации уделяется исследованию коллективных представлений, в частности: о миссии и стратегии организации; о ценностях организации и принципах взаимодействия со стейкхолдерами; о конкретных организационных целях и способах их достижения; о критериях достижения результатов; об образцах желательного/нежелательного поведения и критериях вознаграждения/наказания.

Итогом изучения сложившейся в организации культурной среды в каждом конкретном случае будет решение четырёх основных задач:

1. Ясно осознать (сформулировать) ведущие ценности, приоритеты, установки, представления, которые сформировались в организации в настоящий момент.

2. Диагностировать инструменты и механизмы, которые способны поддержать перспективную организационную стратегию и оптимальную культуру организации.

3. Определить, какие культурные ценности будут помогать (или мешать) реализации стратегических целей организации.

4. Оценить имеющийся разрыв, то есть степени соответствия сложившейся культуры и стратегии развития организации (бизнеса), выработанной руководством.

При анализе и систематизации наиболее востребованных консалтинговых услуг нами были выявлены специфические кадровые задачи, которые могут стать основой для консалтинговых проектов:

- укрепление доминирующего типа культуры в связи с невозможностью реализации организационных изменений по причине чрезмерного сопротивления персонала;
- выявление стадии жизненного цикла организации в связи с резким ухудшением всех показателей организации либо снижением общей управляемости;
- популяризация концепции непрерывного обучения для повышения уровня профессионализма сотрудников и конкурентоспособности организации;
- разработка корпоративного стандарта поведения и регламентация кадровых процессов для систематизации организационного опыта;
- повышение уровня вовлеченности и приверженности персонала;
- формирование лояльности вспомогательного персонала: промоутеров, торговых представителей;
- преодоление мировоззренческого барьера между руководителем и сотрудниками организации, приводящее к снижению эффективности работы;
- преодоление проблемы чрезмерной внутренней конкуренции между сотрудниками, снижение уровня конфликтности, оптимизация социально-психологического климата;
- преодоление противостояния между руководством и сотрудниками организации;
- повышение клиентоориентированности сотрудников в организациях сферы услуг;
- трансляция корпоративной культуры при франчайзинговых схемах ведения бизнеса.

В зависимости от запроса заказчика целями консалтинговых проектов могут быть не только диагностика, но и рекомендации по оптимизации / совершенствованию организационной и /или корпоративной культуры в целом либо их отдельных элементов.

Ещё одним востребованным направлением консалтинга являются аудиторские услуги. Анализ аудиторских организаций, изучение перечня оказываемых услуг и ценовой политики позволили сделать следующие выводы:

- уровень организаций, предоставляющих консалтинговые и аудиторские услуги, варьирует от компаний, относящихся к категории «малый бизнес», до крупных транснациональных компаний, работающих на международном уровне;

- наиболее часто аудиторские фирмы предлагают своим клиентам воспользоваться следующими услугами: обязательный аудит; инициативный аудит; экспресс-аудит; налоговый аудит; аудиторское сопровождение; кадровый аудит;
- стоимость услуг по проведению аудита с выдачей аудиторского заключения начинается от 40 000 руб. в небольших организациях и от 75 000 руб. в более крупных;
- стоимость услуг зависит от следующих факторов: вида аудита (обязательный, инициативный); выбранного способа аудита (выборочный, сплошной); — количества этапов аудита; количества аудиторов, привлеченных к проверке; планируемых трудозатрат аудита и часовых тарифных ставок специалистов консалтин-

говой или аудиторской организации, квалификация которых требуется для проведения аудита организации-заказчика; уровня (статуса, имиджа, репутации) организации, предлагающей аудиторские услуги. Так, небольшие и недавно представленные на рынке компании оказывают услуги аудита дешевле, чем более крупные компании со стажем работы на рынке консалтинговых услуг. Более крупные и «взрослые» компании гарантируют более высокое качество аудиторской проверки и консалтинговых услуг.

Таким образом, каждый консалтинговый проект отличается своей уникальностью, но при этом ориентирован на решение конкретных прикладных задач формирования штата организации либо оптимизации, изменения или развития организационной и/или корпоративной культуры.

Литература:

1. Карташов С. Рекрутинг: найм персонала / С. Карташов, Ю. Одегов, И. Кокорев. — М.: Экзамен, 2014. — 319 с.
2. История российского рекрутинга. Цикл интервью. Интервью № 3. // HR-Journal. — Режим доступа: http://www.hr-journal.ru/articles/interview/interview_937.html
3. Завдоева А. Е. Аутплейсмент как современная персонал технология / А. Е. Завдоева, З. В. Якимова // Тезисы докладов второй региональной научно-практической конференции «Управление персоналом: как привлечь, удержать и мотивировать ценных сотрудников 2011». 27 октября 2011 г. — Великий Новгород: НГУ им. Ярослава Мудрого, 2011. С. 79—83.
4. Теоретико-прикладные аспекты управления персоналом в малом и среднем бизнесе: колл. монография / Н. Н. Богдан, О. В. Горшкова, М. Ю. Дикусарова, М. Г. Масилова, Е. А. Могилёвкин, А. С. Новгородов, З. В. Якимова. — Владивосток: ВГУЭС, 2015. — 240 с.

Формирование доходов банка с целью налогообложения прибыли

Одинцова Дарья Александровна, магистрант
Казанский (Приволжский) федеральный университет

В статье рассматривается специфика формирования доходов банка с целью налогообложения прибыли коммерческого банка.

Ключевые слова: налогообложение, банковская прибыль, особенности определения доходов банка с целью налогообложения, учетная политика

В целом, в НК РФ нет подробных перечней доходов и расходов, отвечающих специфике деятельности банков, а как правило, приведены отдельные их виды, которые нужно конкретизировать в учетной политике для целей налогообложения прибыли банка.

Особенности определения доходов и расходов банков представлены в ст. 290 и ст. 291 НК РФ, однако перечень доходов и расходов в них открыт. То есть, перечисленные в этих статьях доходы и расходы банков не разделены на доходы и расходы от реализации и внереализационные.

Учитывая, что перечни доходов и расходов банков в НК РФ являются неполными и открытыми, необходимо перечислять доходы и расходы, которые не названы в НК РФ, в составе учетной политики банка. В учетной политике

банка с целью налогообложения прибыли банка выделяется то, что под **доходом** признается непосредственно экономическая выгода в денежной или натуральной форме. Притом, величина дохода зависит от цены сделки, то есть от цены, указанной сторонами сделки (п. 1 ст. 40 НК РФ).

Понятие доходов от реализации сформулировано в п. 1 ст. 249 НК РФ следующим образом: доходом от реализации признается выручка от реализации товаров (работ, услуг), а также имущественных прав. Поэтому, возникает неопределенность в том, какие конкретно доходы банкам следует относить к доходам от реализации, а какие — к внереализационным. На практике эта проблема решается в учетной политике банка. Доходы от операций, которые исходя из уставной деятельности банка в учетной политике

признаются операциями реализации, относятся к доходам от реализации.

В учетной политике банка к доходам от реализации относятся: любые комиссии, вознаграждения и выплаты, получаемые от клиентов в соответствии с тарифами банка, включая доходы от сдачи в аренду депозитарных ячеек; — доход от реализации приобретенного ранее имущества (в том числе ценных бумаг).

Банк может закрепить в своей учетной политике следующую классификацию доходов от реализации: дисконты по векселям; доходы от инкассации; плата за расчетно-кассовое обслуживание; плата за систему «банк-клиент»; доходы от аккредитивов; плата за банковскую гарантию; плата за аренду банковских ячеек; плата за выполнение функций агента валютного контроля; комиссии по операциям с ценными бумагами; комиссии за перевод; комиссии за прием ветхих купюр; комиссии от реализации памятных монет; выручка от реализации имущества; комиссия за выдачу наличной валюты; доходы от доверительного управления. [6, с. 56]

В том случае, если доходы получены банком от операций, которые исходя из уставной деятельности банка в учетной политике не могут быть признаны операциями реализации, то как правило, эти доходы относятся к вне-реализационным доходам.

Банк может закрепить в учетной политике следующую классификацию вне-реализационных доходов: доходы от обменных операций; доходы от аренды имущества; проценты по кредитам, выданным юридическим лицам; проценты по кредитам, выданным физическим лицам; проценты по межбанковским кредитам; проценты по депозитам; процентные доходы по векселям; наращенные доходы по векселям; комиссии за ведение ссудного счета; доходы от переоценки иностранной валюты; суммовые разницы; комиссии брокера; доходы от посреднических услуг; доходы от информационных услуг; доходы прошлых лет, выявленные в отчетном налоговом периоде. [4, с. 15]

Не включаются в доходы банка суммы положительной переоценки средств в иностранной валюте, поступивших в оплату уставных капиталов банков, а также страховые выплаты, полученные по договорам страхования на случай смерти или наступления инвалидности заёмщика банка, в пределах суммы задолженности заёмщика по заёмным (кредитным) средствам и начисленным процентам, погашаемой (прощаемой) банком за счёт указанных страховых выплат.

Задачи банка в отношении анализа и регулирования доходов кратко можно свести к следующим двум пунктам:

1. Необходимо регулярно оценивать фактический объем и структуру совокупных доходов в динамике за ряд лет, определять соотношения между различными их видами, удельный вес каждого вида дохода в общей сумме совокупных доходов, выяснять операции, обеспечивающие банку основную массу дохода за счет стабильных

источников, и возможность использования этих источников в обозримой перспективе. С этой точки зрения свидетельствами нормальной работы банка можно считать плавную ритмичность темпов роста доходов от основной деятельности и явную зависимость размеров и темпов роста его общих доходов главным образом от стабильных их источников;

2. Руководство банка должно регулярно уточнять, какие направления его деятельности будут считаться в планируемом периоде наиболее важными с позиций обеспечения максимальной доходности, а также, какие изменения необходимо внести в механизмы зарабатывания доходов.

Доходы Банка учитываются на счете 701 «Доходы» — пассивный, по кредиту счета отражаются суммы доходов, полученные в отчетном периоде. По окончании отчетного периода для определения финансового результата производится закрытие счета. Отнесение сумм доходов на счета второго порядка производится согласно схеме аналитического учета доходов и расходов.

На каждую статью, вид дохода открывают отдельный лицевой счет.

70101 — проценты, полученные за предоставленные кредиты по размещенным средствам, депозитам и иным средствам;

70102 — доходы, полученные от операций с ценными бумагами;

70104 — дивиденды полученные;

70105 — доходы по организациям банков;

70106 — штрафы, пени, неустойки полученные;

70107 — другие доходы.

Для наглядности рассмотрим анализ доходов на примере одного из отделений ПАО «Сбербанк». Данные таблицы 1 позволяет нам провести анализ одной из самых крупных статей дохода банков — доход от получаемых процентов, так называемый процентный доход.

Сравнительный анализ процентных доходов, полученных по предоставленным кредитам, ОАО «Сбербанк» по данным за 2013–2015 годов, проведенный на основании данных отчета о прибылях и убытках, позволяет сделать следующие выводы:

— в 2015 году в структуре процентных доходов большую долю занимают процентные доходы от ссуд, предоставленных клиентам (некредитным организациям) — 85,8 % (за соответствующий период в 2013—91,5, а в 2014 году — 92,9);

— проценты от размещения средств в банках в виде кредитов составили 1,1 % от общей суммы процентных доходов в 2015 г., 0,9 % — в 2014 г., и 0,8 % — в 2013 г., таким образом, прослеживается тенденция увеличения по сравнению с 2013 и 2014 г.

Горизонтальный анализ процентных доходов Сбербанка за 2013–2015 гг.: процентные доходы банка в 2015 году незначительно сократились на 0,4 % (на 2290389 тыс. руб.) по сравнению с 2014 г., но по сравнению с 2013 г. уве-

личились на 33,4 % (на 148590050 тыс. руб.). Таким образом, происходит наращивание доходов банка, что, несомненно, является неплохой характеристикой финансового состояния.

Таблица 1

Показатели	За 2013 года		За 2014 года		За 2015 года	
	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
Процентные доходы всего	444673300	100	595553739	100	593263350	100
От размещения средств в кредитных организациях	2449453	0,8	5687815	0,9	6831470	1,1
От ссуд, предоставленных клиентам (некредитным организациям)	415602471	91,5	553168930	92,9	509204903	85,8
От оказания услуг по финансовой аренде (лизингу)	0	0	0	0	0	0
От вложений в ценные бумаги	26621376	5,2	36696994	6,2	77226977	13,1

Чистые процентные доходы Сбербанка по итогам 2015 г. выросли почти на 2 % по сравнению с соответствующим периодом 2014 года (на 6886617 тыс. руб.), комиссионные доходы увеличились на 13,2 % (на 9817523 тыс. руб.). Прибыль до налогообложения увеличилась 6,7 раза по сравнению с 2014 г, но в сравнении с соответствующим периодом 2013г незначительно снизилась на 0,3 %. Чистые доходы также увеличились в 2,2 раза по сравнению

с 2014 г., но в сравнении с итогами 2013 г. увеличение не столь значительно — 22 % (66175045 тыс. руб.).

Наблюдая динамику доходов 2013–2015 гг., можно сделать вывод о росте основных показателей, что говорит об устойчивой и постоянно развивающейся деятельности банка. Снижение основных статей доходов 2014 можно связать с тяжелым положением в мировой финансовой системе.

Литература:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая и вторая.
2. Федеральный закон от 20.04.2014 № 81-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и некоторые другие акты законодательства Российской Федерации».
3. Приказ Минфина РФ от 18.12.2012 № 164н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации»» // Библиотечка Российской газеты, 2012 г., выпуск № 27
4. Смирнова Л. Р. Бухгалтерский учет в коммерческих банках: учеб. пособие / под ред. М. И. Баканова. — М.: Финансы и статистика, 2003 г.
5. Особенности налогообложения банковской деятельности [электронный ресурс] // <http://www.erudition.ru>
6. Башмакова Т. В. Регулирование деятельности кредитных организаций [электронный ресурс] / Т. В. Башмакова // <http://www.pvlast.ru>
7. Пансков В. Г. Налоги и налогообложение. / В. Г. Пансков. — М.: Финансы и статистика, 2007. — 420 с.
8. Формирование учетной политики для целей налогообложения бюджетных учреждений / А. В. Глушенко, Т. Ю. Набойщикова // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях». — № 14. — 2014 г.

Взаимосвязь организационной культуры и методов формирования трудового поведения работников организации

Оконешников Ипатий Николаевич, студент;

Шин Анастасия Андреевна, студент;

Семенова Нина Константиновна, кандидат технических наук, доцент

Дальневосточный федеральный университет

Эта статья нацелена на осознание того, что организационная культура, позиционируя себя как одно из самых эффективных средств мотивации и контроля, является главным инструментом управления. В результате мы пришли к выводу, что организационная культура, включая в себя формирование трудового поведения персонала, предопределяет совпадение ценностей сотрудников, благодаря чему прослеживается качественное улучшение их совместной трудовой деятельности. В статье представлены классификации, функции организационной культуры и методы формирования трудового поведения работников.

Ключевые слова: организационная культура, трудовое поведение

Для того чтобы говорить о взаимосвязи организационной культуры с методами формирования трудового поведения работников организации, нужно сначала разобраться, что же такое организационная культура. В России о ней заговорили относительно недавно, в 90-х годах XX века. Это было связано с переходом к рыночной экономике и приходом на российский рынок зарубежных компаний, которые уже давно были знакомы с организационной культурой и начали продвигать ее в отечественных фирмах.

Организационная культура напрямую зависит от культуры общества в целом: она строится на нормах, правилах, традициях и обычаях. Так как организационная культура охватывает множество наук, таких как психология, социология, философия, менеджмент и другие, она имеет множество определений. Мы остановились на определении, которое в 1974 году предложили Л. Элдридж и А. Кромби: «Организационная культура — совокупность норм, ценностей, убеждений, образцов поведения и т. п., которые определяют способ объединения групп и отдельных личностей в организацию для достижения поставленных перед ней целей». [1, с.3]

Существуют различные классификации организационной культуры:

- сильная (в сильной мере воздействует на формирование у членов организации моральных принципов, ценностей и т. д.) и слабая (слабо воздействует на персонал и не имеет четких предписаний);
- динамическая (способная к кардинальным изменениям) и статическая (слабо поддается изменениям, так как основана на строго установленных нормах, традициях и образах);
- активная (своевременно реагирует на изменения, совершенствует сама себя) и пассивная (изменяется только при воздействии внешних импульсов);
- целенаправленная (четко ориентированная на достижение конкретной цели и выполнении задач, которые приведут к цели) и неориентированная (отсутствие четкого плана действий на пути достижения цели, а также нечетко сформулированная цель);

- экстравертная (обращенная ко внешней среде, к другим культурам) и интровертная (обращенная внутрь себя);
- открытая (способная осуществлять культурный обмен со внешней средой) и закрытая (не способная осуществлять культурный обмен со внешней средой);
- конформистская (слабая культура, которая привыкла подстраиваться под другую, более сильную культуру) и конфронтационная (способная оказывать сопротивление внешней среде);
- субъективистская (определяемая личными качествами людей, носителей данной культуры) и объективистская (определяемая сотрудниками организации в целом).

Роль организационной культуры можно оценить при помощи функций, которые она выполняет в организации. Как видно, существует большое количество видов организационной культуры, и все они выполняют важные функции внутри организации и за ее пределами.

К внутриорганизационным функциям относят:

- Интегрирующая. Помогает сотрудникам ощутить себя важной частью организации, формирует коллектив, сплоченность и оригинальный формат компании. Также помогает лучше понять цели организации и почувствовать свою ответственность перед ней.
- Охранная. Существование устоявшихся норм, ценностей и традиций не дает различным вредным факторам и тенденциям проникнуть в организацию. Создается неповторимый облик фирмы, позволяющий отличать ее от других организаций и всей внешней среды.
- Замещающая. Возможность заменять формальные нормы и правила на неформальные, тем самым снижая издержки управления на составление формальных документов, функционирование официальных механизмов. Ускоряется процесс передачи информации и распоряжений.
- Регулирующая. С помощью существующих стандартов контролируется поведение членов фирмы, формируются стандарты поведения в той или иной ситуации, что приводит к уменьшению временных затрат на выполнение работы.

- Адаптивная. Новые сотрудники быстрее привыкают к структуре фирмы, увеличивается преданность фирме и работоспособность нового сотрудника. Бывает и так, что фирма подстраивает свою культуру под индивида, чтобы полностью пользоваться трудовым потенциалом сотрудника в интересах фирмы.
- Развивающая и образовательная. Положительное воздействие на дисциплину и воспитание повышает уровень образованности в организации, и, как следствие, увеличивается количество и качество экономических и трудовых ресурсов фирмы.
- Управления качеством. От качества корпоративной культуры зависит эффективность деятельности, а, значит, и качество выпускаемого продукта.

Как мы можем увидеть, корпоративная культура оказывает огромное влияние на функционирование процессов внутри организации. Она контролирует, регулирует и улучшает деятельность организации, кооперирует работников и улучшает дисциплину и качество продукта.

К функциям, связанным с внешней средой относят:

- Функция адаптации фирмы к потребностям общества. Организационная культура помогает преодолевать препятствия на пути построения отношений со внешней средой. Каждый сотрудник является частью социума и имеет свои ценности и интересы, поэтому важно, чтобы эти интересы совпадали с интересами фирмы, иначе у сотрудника может возникнуть внутренний конфликт, что отрицательно скажется на его трудоспособности, и, как следствие, снизит прибыль фирмы.
- Функция налаживания партнерских отношений. В фирме вырабатываются правила взаимоотношений с партнерами, которые включают не юридические, а нравственные, этические нормы, а также ответственность перед ними.
- Функция заботы о потребителе. В качестве главной ценности в организации может выступать забота о потребителе. Ценности фирмы не должны противоречить ценностям потребителей и клиентов. Если фирма отдает приоритет деятельности, а не потребителям, и руководитель, игнорируя подчиненных, стремится извлечь личную выгоду, фирма не сможет конкурировать на рынке и вскоре перестанет функционировать. [2, с.293]

Внешние функции корпоративной культуры в такой же степени важны как для самого предприятия, так и для его сотрудников. Они создают баланс во взаимоотношениях между организацией и внешней средой.

Организационная культура может выступать неким гарантом успешного функционирования фирмы: если нормы и ценности будут приняты членами коллектива, то это приведет к стабильному развитию организации. При правильно разработанной организационной культуре менеджеру не придется тратить время и средства на мотивацию

сотрудников, так как сама атмосфера в фирме будет побуждать их к выполнению работы.

С глобализацией экономики фирмам становится всё сложнее учитывать национальные особенности всех своих сотрудников, так как в фирме могут работать люди из большого количества стран, в каждой из которых своя культура, нормы и ценности. А если нормы сотрудника не будут совпадать с нормами организации, это приведет к снижению работоспособности. Поэтому фирма, переходя через национальные границы, должна понимать, что нужно иметь такую организационную культуру, которая сможет удовлетворить и внешнюю, и внутреннюю среду. Транснациональные компании, осуществляющие свою деятельность в различных странах, либо адаптируют организационную культуру под каждую страну, в которой работают, либо создают такую культуру, которая сможет удовлетворять представителей всех стран. Это еще раз доказывает, что организационная культура помогает фирме адаптироваться в обществе.

Современная теория менеджмента гласит, что организационная культура является главным инструментом управления. Она является одним из самых эффективных средств мотивации и контроля. Организационная культура объединяет фирму в одно целое, она служит связующим элементом, благодаря чему фирме удастся эффективнее использовать человеческий потенциал. Сотрудники при этом чувствуют себя комфортно на рабочем месте и стремятся совместно с остальными сотрудниками достигнуть цели организации.

Что же касается формирования трудового поведения работников организации? Сегодня для компании очень важно научиться управлять трудовым поведением персонала. Любой труд, каким бы он ни был, должен главным образом удовлетворять ведущие потребности человека, а непосредственным результатом верно организованного трудового поведения выступает общественно-необходимый изготовленный в условиях фирмы продукт, качество которого напрямую зависит от качества трудового поведения персонала. Непосредственно в компании воспитание рабочего поведения реализуется посредством влияния на рабочие факторы, через аспекты качества профессиональной жизни коллектива. В России настоящий подход функционирует посредством премирования за особые заслуги, ответственное отношение, творческий подход к делу. Главными факторами, влияющими на рабочее поведение сотрудников, выступают, в первую очередь, самостоятельная оценка сотрудником своего поведения и ценностные ориентации, а также его отношение к организации.

Человеческая психика в огромной степени влияет на функционирование организации. Она может стимулировать и поддерживать результативную деятельность работников или же препятствовать ей. Персонал, в виду своей разношерстности, может по-разному относиться к организации, в которой он работает, к ее нормам и традициям, целям, правилам, что, безусловно, сказывается на их трудовом поведении. Причем, отношение персо-

нала к компании — это довольно динамичная характеристика: она может модифицироваться во времени, например, в зависимости от кадровой политики. Трудовое поведение работников выражается в степени его текущей, мотивации, эффективности работы персонала в процессе профессиональной активности. В зависимости от вектора развития имиджа организации, а также личного самочувствия себя в ней, персонал развивает свое отношение к компании. В этот момент рождаются лояльность, приверженность и другие категории, определяющие отношение сотрудника к фирме, воздействующие на поведение сотрудников.

Лояльность подразумевает желание работать лучшим образом, стремление соответствовать принципам компании, безоговорочно содействовать достижению ее целей, смирение с одними требованиями и способность принять другие — те, что ранее не были частью представлений о компании.

Кроме лояльности сотрудников к своей организации в современной литературе используется еще одна характеристика — «отождествление», «вовлеченность» или по-другому «приверженность». Присутствие лояльности у сотрудников сопровождается отождествлением себя с компанией, а также желанием работников внести значительный вклад в работу компании, что является гарантией ее эффективной деятельности. Но данная характеристика может принимать и отрицательный характер, так как, если лояльность подразумевает добровольное следование традициям, нормам, существующим в организации, то противоположное ее состояние вызывает реакцию отрицания на процессы, происходящие в организации.

Сотрудник, отождествляющий себя с организацией, полностью положительно оценивает все, что происходит внутри этой организации, а в реализации целей компании видит реализацию и достижение своих собственных целей. Как правило, такие сотрудники гордятся самим фактом того, что они работают в этой организации, а также за-

мечают высокий уровень справедливости при принятии управленческих решений высшими звеньями. Отождествление интересов организации со своими собственными интересами способствует повышению общей работоспособности организации, формирует рациональное отношение сотрудников к своим обязанностям. Вовлеченность персонала рассматривается как желание работника внести вклад в общие достижения компании, самореализация на рабочем месте и заинтересованность в результатах своего труда. На уровень вовлеченности персонала влияют авторитет лидера, уровень уделенного им внимания работе с людьми, а не с бизнес-процессами, и, конечно же, направленность корпоративной политики.

Итак, когда работник абсолютно уверен в отдаче организации, целесообразности трудиться и способствовать достижению общекорпоративных целей, так как ощущает заботу и поддержку, видит справедливую оценку результатов своей работы и перспективы личного развития, у него формируется лояльность. Определенное выше состояние способствует более творческому подходу к решению задач организации, желанию брать инициативу, а главное ответственность, на себя.

Таким образом, организационная культура включает в себя формирование трудового поведения персонала, и вместе они являются неотъемлемой частью современной фирмы, они обретают функциональную направленность, которая предопределяет совпадение ценностей ее работника и качественное улучшение их совместной жизнедеятельности. Они сказываются на работоспособности персонала, обуславливают отношение сотрудника к работе, коллегам, клиентам, начальству, коммуникаций с внутренней и внешней средой, качество принимаемых решений и другие вещи, напрямую отражающиеся на успешности компании. Поэтому стремление руководства использовать корпоративную культуру как фактор, определяющий повышение конкурентоспособности фирмы, абсолютно естественно и обоснованно.

Литература:

1. Eldridge J., Crombie A. A sociology of organization. — London: Allen&Unwin, 1974. — P.
2. Андреева И. В., Бетина О. Б. Организационная культура. Учебное пособие. — СПб.: «Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет», 2010. — 293 с.
3. Маслов В. И. Стратегическое управление персоналом в условиях эффективной организационной культуры / В. И. Маслов. — М.: Финпресс, 2004. — 288 с.
4. Соломанидина Т. О. Организационная культура компании: учеб. пособие / Т. О. Соломанидина. — М.: ИНФРА-М, 2011. — 623 с.
5. Шейн Э. Организационная культура и лидерство: Пер. с англ. — СПб: Питер, 2002.
6. Шо Р. Б. Ключи к доверию в организации: результативность, порядочность, проявление заботы. М.: Дело, 2000.
7. Спивак В. А. Организационное поведение и управление персоналом: Учеб. пособие для вузов. СПб.: Питер, 2001.
8. Айдын, Б., Джейлан, А. Исследование анализ удовлетворенности сотрудников с точки зрения организационной культуры и духовного лидерства (2008). Международный журнал бизнеса и управления, 4 (3).
9. Яхонтова Е. С. Доверие в управлении персоналом. Зарубежные подходы и отечественный опыт оценки // Социологические исследования. 2004. N 9.

Анализ и перспективы развития инвестиционной привлекательности муниципального образования город Краснодар

Орлов Андрей Александрович, магистрант
Кубанский государственный аграрный университет

В статье рассматривается состояние, тенденции развития и ключевые показатели инвестиционной привлекательности муниципального образования город Краснодар. Представлены мероприятия, направленные на реализацию целей и задач, закрепленных в Стратегии инвестиционного развития муниципального образования город Краснодар до 2030 года. Проводится анализ нормативно-правовой базы, необходимой для привлечения инвестиций на территорию муниципального образования. Анализируется динамика объема инвестиций в основной капитал крупных и средних предприятий, функционирующих на территории муниципального образования город Краснодар. Рассматривается структура инвестиций по видам экономической деятельности. Представлен SWOT-анализ инвестиционной привлекательности муниципального образования город Краснодар.

Ключевые слова: инвестиции, структура инвестиций, муниципальное образование, инвестиционная привлекательность, инвестиционный потенциал, инвестиционный проект, инвестиционный паспорт, инвестиционный портал, SWOT-анализ

Инвестиционная привлекательность представляет собой совокупность различных объективных признаков, свойств, средств, возможностей экономической системы, обуславливающих потенциальный платежеспособный спрос на инвестиции [4]. Высокий уровень инвестиционной привлекательности является побудительным мотивом для инвестора при выборе объекта инвестирования. Это один из ключевых факторов при принятии решения о начале инвестиционного процесса.

Заслуживают внимания подходы к анализу инвестиционной привлекательности, предложенные в работах российских экономистов В. Ф. Максимова, М. В. Чиненова, Т. В. Тепловой, Г. В. Захаровой, Н. В. Киселёвой, Т. В. Боровиковой и других авторов.

Инвестиционную привлекательность города Краснодара обуславливает многофункциональное значение города как центра Краснодарского края — административного, промышленного, культурного, медицинского, научного центра высшего образования, делового, торгового, транспортного. Краснодар развивается как центр агломерации. Уникальность города определяется расположением его на пути к Чёрному морю. Всё это обуславливает необходимость сложившихся полифункций и развитие новых: сферы экономического туризма, рекреационного туризма.

Исходя из анализа тенденций и комплексной оценки территорий, предполагается территориальное развитие в новых направлениях для сохранения устойчивой инвестиционной политики с целью регулирования размещения индивидуального и малоэтажного строительства, характерного для города, в комплексе с многоэтажным, выносимых производств, строительства новых предприятий по современным технологиям [5]. Формирование многофункциональных, а также контактных и пограничных зон города рассматривается как важный метод построения современной интегрированной планировочной структуры города и, одновременно, как эффективное, гибкое средство регулирования градостроительных процессов.

За счёт постоянного увеличения селитебных территорий города, роста логистических и многофункциональных центров города наблюдается постоянный рост доли площади земельных участков, являющихся объектами налогообложения земельным налогом, в общей площади территории городского округа.

Рассмотрим состояние инвестиционной привлекательности в муниципальном образовании город Краснодар за 2014 г. В январе-ноябре 2014 г. объем инвестиций в основной капитал крупных и средних предприятий муниципального образования достиг 180 млрд руб., что составляет 43 % от объема инвестиций по Краснодарскому краю.

Также был разработан поэтапный план действий, направленных на реализацию целей и задач, закрепленных в Стратегии инвестиционного развития муниципального образования город Краснодар до 2030 года [1].

В план включены следующие мероприятия:

- строительство сетей инженерной инфраструктуры;
- развитие парковочного пространства;
- стратегическое развитие улично-дорожной сети;
- подготовка и реализация проекта строительства промышленного парка на территории Восточной Промышленной Зоны;
- поиск и привлечение инвесторов для строительства социальных объектов за счет собственных и заемных средств;
- увеличение объемов ввода жилья в эксплуатацию;
- модернизация существующего производства и строительство новых производств;
- размещение информации о создаваемых на территории муниципального образования город Краснодар инвестиционных объектах и объектах инженерной инфраструктуры на интерактивной инвестиционной карте муниципального образования город Краснодар;
- позиционирование муниципального образования город Краснодар на международных форумах, выставках, ярмарках;

- доработка инвестиционного портала муниципального образования город Краснодар;
- модернизация гостиниц и увеличение номерного фонда;
- совершенствование системы бюджетных закупок муниципального образования.

В целях продвижения инвестиционного потенциала муниципального образования город Краснодар на сайте инвестиционного портала города размещены проекты и площадки, включенные в Единые краевые реестры.

Для привлечения инвестиций и решения наиболее актуальных задач в развитии социальной сферы города издано распоряжение администрации муниципального образования город Краснодар от 01.09.2014 г. № 161-р «О создании рабочей группы по реализации инвестиционных проектов с использованием механизма концессионных соглашений и иных форм государственно-частного партнерства на территории муниципального образования город Краснодар» [2].

Также постановлением администрации муниципального образования город Краснодар от 22.12.2014 г. № 9678 утверждено Положение о порядке взаимодействия органов администрации муниципального образования город Краснодар по вопросу заключения концессионных соглашений в отношении имущества, находящегося в муниципальной собственности муниципального образования город Краснодар [3].

Основной объем инвестиций в основной капитал 2014 г. по-прежнему приходился на строительство жилья. В январе-декабре 2014 г. завершена реализация крупных проектов, связанных с жилищным строительством.

С 18 по 20 сентября 2014 г. делегация муниципального образования город Краснодар приняла участие в XIII Международном инвестиционном форуме «Сочи-2014». По итогам форума заключено 21 соглашение о намерениях на сумму более 46 млрд руб.

Далее проанализируем состояние инвестиционной привлекательности в муниципальном образовании город Краснодар за 2015 г. Начиная с 2015 г. введен в практику новый документ — Инвестиционное послание, главная цель которого — определить круг первоочередных мер по формированию благоприятного предпринимательского и инвестиционного климата в 2016 г.

Общий объем инвестиций за 2015 г. в основной капитал согласно данным Краснодарстата на территории муниципального образования город Краснодар составил 112,8 млрд руб. Объем инвестиций в городе на душу населения за 2015 г. составил 119,46 тыс. руб. Данный показатель является самым высоким в Южном федеральном округе.

Объем инвестиций, поступивших за 2015 г. от крупных и средних предприятий Краснодарского края, составил 436,0 млрд руб. Инвестиции муниципального образования город Краснодар в общем объеме инвестиций всего Краснодарского края за 2015 г. составили 25,9 %.

В 2015 г. был реализован ряд крупных инвестиционных проектов:

— Расширение завода сельскохозяйственных машин «КЛААС», ООО «КЛААС». Производственная площадь увеличилась в девять раз и составляет около 45 тыс. м². На заводе налажен полный цикл производства, большую часть комплектующих будут производить в Краснодаре. С запуском второй очереди производственная мощность предприятия вырастет более чем в два раза и позволит выпускать до 2500 единиц техники в год, а количество сотрудников увеличится с 250 до 500 человек.

— Первая очередь регионального выставочно-конгрессного комплекса, ЗАО «РАМО-М», которая включает в себя: 4 крытых павильона с выставочной площадью 32 тыс. м², офисное здание площадью 3800 м², оборудованная открытая выставочная площадка площадью 15 тыс. м² и автомобильная стоянка площадью 33 тыс. м². Общая площадь составила 51 тыс. м².

Благодаря реализованным в 2015 году проектам создано более 500 новых рабочих мест [6]. Привлечение инвестиций в экономику города является одной из наиболее важных задач, стоящих перед администрацией муниципального образования город Краснодар. Решение данной задачи возможно путем формирования целенаправленной и комплексной инвестиционной политики.

В целях повышения инвестиционной привлекательности территории и улучшения предпринимательского климата в муниципальном образовании ведется работа по следующим направлениям:

1. Разработана и утверждена городской Думой Краснодара «Стратегия инвестиционного развития до 2030 года», в рамках которой утверждены основные направления инвестиционного развития города.

2. Разработан «Инвестиционный паспорт муниципального образования город Краснодар», который размещен на инвестиционном интернет-портале города в разделе «Информация о муниципальном образовании».

Этот обширный документ позволит инвесторам и бизнесменам получить всестороннюю информацию об инвестиционном потенциале кубанской столицы, узнать больше о его географическом положении, природных, земельных, трудовых и рекреационных ресурсах, получить полезные сведения об экологической обстановке и инфраструктуре города.

Кроме того, в инвестиционный паспорт включена информация о последних результатах экономической деятельности по всем отраслям экономики, а также представлены инвестиционные проекты и инвестиционно привлекательные земельные участки. Вниманию бизнесменов представлена нормативно-правовая база в инвестиционной сфере, контактная информация руководителей и сотрудников, оказывающих консультационную и методическую поддержку в инвестиционной сфере.

3. Утверждена и действует муниципальная программа муниципального образования город Краснодар «Формирование инвестиционной привлекательности муниципального образования город Краснодар».

4. Принят Инвестиционный меморандум, который утвержден главой муниципального образования город Краснодар. Данный документ устанавливает общие принципы взаимодействия между инвесторами и муниципалитетом. Меморандум размещен на инвестиционном портале муниципального образования город Краснодар: <http://investment.krd.ru/ru/v-pom-investoru/investitsionnyu-memorandum>

5. Утверждена процедура реализации проектов с применением механизма муниципально-частного партнерства постановлением администрации муниципального образования город Краснодар от 22.12.2014 № 9678 «Об утверждении Положения о порядке взаимодействия органов администрации муниципального образования город Краснодар по вопросу заключения концессионных соглашений в отношении имущества, находящегося в муниципальной собственности муниципального образования город Краснодар».

6. В целях привлечения новых инвесторов и улучшения инвестиционной привлекательности муниципального образования город Краснодар внедряются новые муниципальные практики, внедренные и успешно функционирующие на территории других муниципальных образований в различных субъектах РФ [8].

7. Ведется реестр инвестиционных проектов, реализующихся на территории нашего города;

8. Составлены и размещены на сайте инвестиционного портала города перечни инвестиционно привлекательных площадок и проекты, включенные в Единые краевые реестры. По состоянию на 01.01.2015 г. в Единый реестр инвестиционных проектов Краснодарского края включен 34 инвестиционный проект города, в Перечень инвестиционно-привлекательных площадок Краснодарского края — 40 инвестиционно-привлекательных земельных участков.

9. Ведется работа по созданию промышленного парка на территории Восточной промышленной зоны в муниципальном образовании г. Краснодар.

10. Внедряются новые схемы взаимодействия с инвесторами — развитие застроенных территорий.

В целях продвижения инвестиционного потенциала города делегация муниципального образования город Краснодар приняла участие в инвестиционном форуме «Сочи-2015». В рамках форума Краснодар представил инвесторам 18 крупных проектов и 16 проектов для малого бизнеса на общую сумму порядка 78,5 млрд руб., а также 40 инвестиционных площадок суммарной площадью 379,21 га. По итогам работы подписано 27 соглашений и протоколов о намерениях в инвестиционной сфере на сумму более 70 млрд руб. Таким образом, доля Краснодара составила порядка 25 % от общей суммы подписанных соглашений в целом по краю.

Основопологающим региональным нормативным документом является Закон Краснодарского края от 2 июля 2004 года № 731-КЗ «О государственном стимулировании инвестиционной деятельности в Краснодарском крае».

Данный Закон направлен на стимулирование инвестиционной деятельности на территории Краснодарского края и привлечение инвестиций на основе создания режима наибольшего благоприятствования российским и иностранным инвесторам, обеспечения равной защиты прав, интересов и имущества субъектов инвестиционной деятельности вне зависимости от организационно-правовых форм инвесторов и форм собственности.

В настоящее время ведется подготовка пакета проектов постановлений администрации муниципального образования город Краснодар об утверждении мер муниципальной поддержки инвестиционной деятельности. Создание максимально благоприятных условий для начала и развития бизнеса и инвестирования, повышения конкурентоспособности является одной из главных задач экономической политики [7].

Более подробно основные показатели инвестиционной деятельности в муниципальном образовании город Краснодар отображены в таблице 1.

Таблица 1. Основные показатели инвестиционной привлекательности в МО город Краснодар, на начало года

Наименование показателя	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2015 г. к 2013 г., %
Численность населения, тыс. чел	871,2	893,3	917,9	107,1
Объем инвестиций в основной капитал крупных и средних предприятий, млрд руб.	309,4	319,2	222,4	71,9
Объем инвестиций в основной капитал крупных и средних предприятий в расчете на 1 жителя, тыс. руб.	363,5	357,3	248,9	68,5
Объем инвестиций в основной капитал (за исключением бюджетных средств) в расчете на 1 жителя, тыс. руб.	172,7	138,4	192,0	111,2
Доля инвестиций муниципального образования город Краснодар в общем объеме инвестиций Краснодарского края, %	53,1	46,1	40,7	X

Объем инвестиций в основной капитал в расчете на одного жителя на начало 2015 г. по сравнению с 2013 г. увеличился на 26,4 % и составил 191964 руб.

Объем инвестиций в основной капитал крупных и средних предприятий увеличился на 19,8 % и достиг

323,5 млрд руб. Объем инвестиций в основной капитал (за исключением бюджетных средств) в расчете на одного жителя в начале 2015 года составил 192 тыс. руб. Данный показатель за два года возрос на 19,7 тыс. руб. или на 11,2 %.

Доля инвестиций муниципального образования город Краснодар в общем объеме инвестиций Краснодарского края в начале 2015 г. по сравнению с 2013 г. сократилась на 12,4 % и составила 40,7 %.

По итогам 2014 г. объем инвестиций в основной капитал по крупным и средним предприятиям муниципального образования город Краснодар составил 222,4 млрд руб. Динамика объема инвестиций с 2010 по 2014 годы выглядит следующим образом (рис. 1).

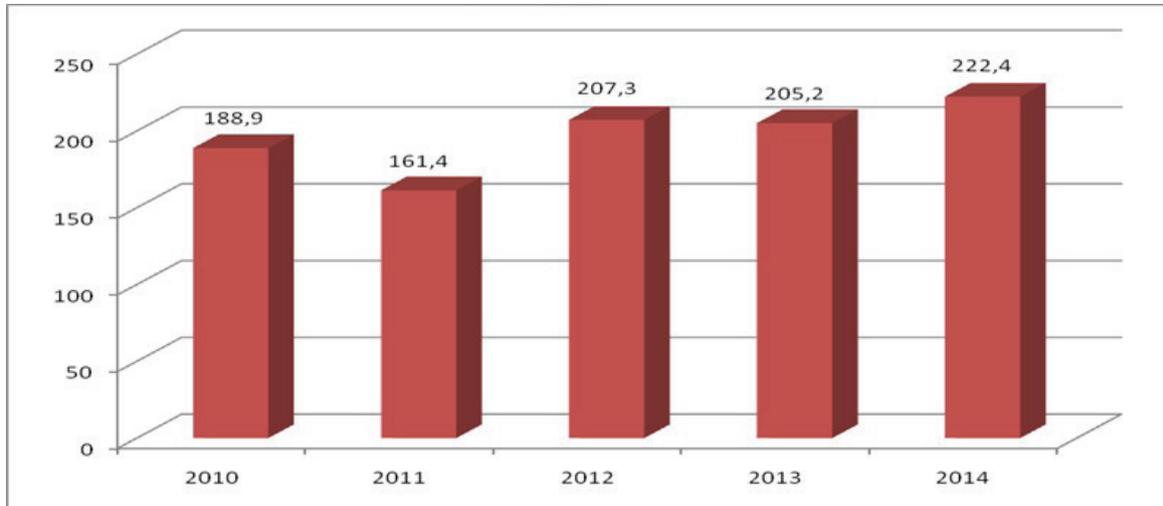


Рис. 1. Объем инвестиций в основной капитал крупных и средних предприятий в МО город Краснодар за 2010–2014 гг., млрд руб. (разработан автором)

Объем инвестиций на душу населения за 2014 г. составил 242,3 тыс. рублей. Данный показатель является самым большим в ЮФО. Объем инвестиций, поступивших за 2014 г. от крупных и средних предприятий Краснодарского края — 547,1 млрд руб. Инвестиции муниципального образования город Краснодар в общем объеме ин-

вестиций всего Краснодарского края за 2014 г. составили 40,7 % или 222,4 млрд руб.

Структура инвестиций по видам экономической деятельности в муниципальном образовании город Краснодар представлена на рисунке 2.

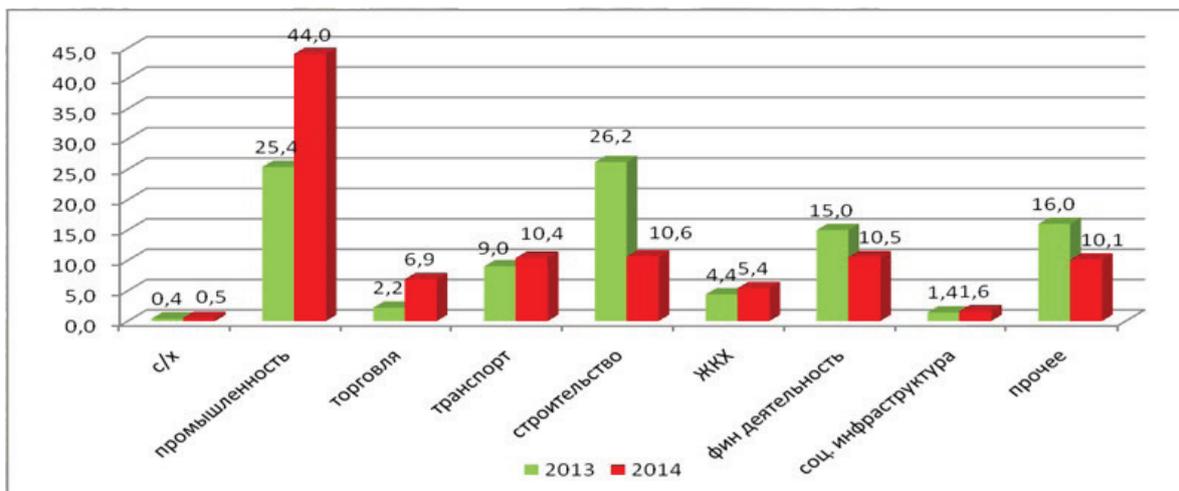


Рис. 2. Доля отраслей экономики в общем объеме инвестиций в МО город Краснодар за 2013–2014 гг., % (разработан автором)

В заключение вышеизложенной оценки состояния инвестиционной привлекательности проведем SWOT-анализ инвестиционной привлекательности муниципального образования город Краснодар. Он представляет собой анализ

сильных и слабых сторон, возможностей и угроз в сфере инвестиционной деятельности. Необходимые данные можно представить в виде таблицы 2.

Таблица 2. SWOT-анализ инвестиционной привлекательности МО город Краснодар

Сильные стороны (S)	Слабые стороны (W)
1 Столичное положение муниципального образования 2 Выгодное экономико-географическое положение 3 Мощный научно-образовательный потенциал 4 Системный подход к развитию: наличие градостроительной документации, регламентирующей развитие города 5 Наличие квалифицированной рабочей силы 6 Ежегодное увеличение численности населения 7 Развитая экономическая и производственная база 8 Развитый потребительский рынок 9 Развитая транспортная сеть: наличие всех видов транспорта 10 Лидирующее положение по темпам строительства жилья 11 Наличие производственной базы строительных материалов 12 Ежегодный прирост инвестиций в основной капитал 13 Активное городское сообщество 14 Существование крупных финансово-кредитных организаций, обладающих устойчивостью к внешним кризисным явлениям 15 Рост потребительского сектора и рынка жилья, развитие потребительского и ипотечного кредитования 16 Культурный и спортивный центр	1 Значительная степень износа инженерной, коммунальной и транспортной инфраструктуры 2 Существующие экологические риски 3 Ограниченная финансовая база органов местного самоуправления 4 Сложившиеся диспропорции в отраслевом инвестировании 5 Большое количество федеральных земель и земель сельхозназначения 6 Несистемная и хаотичная застройка 7 Высокая стоимость затрат, связанных с подготовкой земельных участков 8 Наличие большого количества ветхих домов в центральной части 9 Высокая стоимость обеспечения новых территорий инженерной инфраструктурой 10 Неэффективная транспортная инфраструктура (в том числе наличие железной дороги, делящей город на части; недостаточность транспортных переходов через реку Кубань; недостаточная развитость аэропорта) 11 Материально-техническая база туристической отрасли значительно устарела и не соответствует международным стандартам
Возможности (O)	Угрозы (T)
1 Увеличение объемов промышленного производства 2 Реализация крупных инфраструктурных проектов 3 Рост объемов инвестиций в экономику муниципалитета 4 Привлечение бюджетных средств на развитие инженерной инфраструктуры и переселения людей из ветхого и аварийного жилья 5 Перевод земель из федеральной собственности и вовлечение территорий в хозяйственный оборот 6 Создание эффективной транспортной инфраструктуры с привлечением бюджетных средств	1 Перегрузка транспортных, инженерных и коммунальных сетей 2 Риск техногенных катастроф

Таким образом, для привлечения инвестиций в экономику и реализации приоритетных проектов администрацией муниципального образования город Краснодар созданы следующие благоприятные условия для успеш-

ного ведения бизнеса: прозрачность правил, отсутствие административных барьеров. Также предоставляются льготные условия пользования муниципальными землями и имуществом.

Литература:

1. Решение городской Думы Краснодара от 24 февраля 2011 г. № 8 п.8. Об утверждении стратегии инвестиционного развития муниципального образования город Краснодар до 2030 года.
2. Распоряжение администрации муниципального образования город Краснодар от 1 сентября 2014 г. № 161-р. О создании рабочей группы по реализации инвестиционных проектов с использованием механизма концессионных соглашений и иных форм государственно-частного партнёрства на территории муниципального образования город Краснодар.
3. Постановление администрации муниципального образования город Краснодар от 22 декабря 2014 г. № 9678. Об утверждении Положения о порядке взаимодействия органов администрации муниципального образования город Краснодар по вопросу заключения концессионных соглашений в отношении имущества, находящегося в муниципальной собственности муниципального образования город Краснодар.

4. Инвестирование: учебник для вузов / Л. С. Валинурова, О. Б. Казакова. — М.: Волтерс Клувер, 2010. — 448 с.
5. Шер М. Л., Шевченко О. П. Стратегические перспективы развития хозяйствующих субъектов в условиях экономических ограничений / П. Теория и практика общественного развития. 2015. № 24. С. 189–191.
6. Шевченко О. П. Повышение эффективности использования персонала как фактор совершенствования управления современной организацией / Шевченко О. П. В сборнике: проблемы, противоречия и перспективы развития России в современном мире: экономико-правовые аспекты. Сборник статей международной научно-практической конференции. Краснодарский университет МВД России и др.; под общей редакцией: Э. В. Соболева, С. И. Берлина, В. В. Сорокожердьева. 2014. С. 274–276.
7. Шевченко О. П. Социально-экономическое развитие региона в условиях неопределенности экономики / Шевченко О. П. Проблемы современной экономики (Новосибирск). 2015. № 26. С. 40–44.
8. Шевченко О. П. Повышение показателей производительности труда путем эффективной организации труда и рационального управления персоналом / Шевченко О. П. Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. 2014. № 12. С. 55–59.

Перспективы развития лесопромышленного комплекса Российской Федерации

Панова Вероника Андреевна, студент
Дальневосточный федеральный университет (г. Владивосток)

В центре внимания исследовательской работы лежит анализ перспектив развития лесопромышленного комплекса Российской Федерации. Также подробное рассмотрение проблем лесного сегмента и их возможные решения. Будут предложены пути оптимизации развития данной отрасли, ввиду его востребованности на мировом рынке.

Ключевые слова: экономика, экология, лесная промышленность, лесной комплекс, лесозаготовка

The analysis of prospects of development of Russian timber industry are on the focus of research. Also, a detailed examination of the problems the forestry segment and their possible solutions. They will suggest ways to optimize the development of the industry, due to its relevance in the global market.

Keywords: economy, ecology, forest industry, timber industry, forestry equipment

Н_{РФ}ынешнее состояние лесопромышленного комплекса

На территории Российской Федерации, по подсчетам специалистов, находится около ¼ мировых запасов древесины. Страна обладает крупнейшей в мире лесосырьевой базой. Исходя из данных 2015 года, общая площадь леса составляет больше 885 млн га, это около 45 % от всей площади России. Большая доля приходится именно на хвойные деревья: сосна, лиственница, ель и кедр. Главным вопросом на сегодняшний день остается нахождение путей рационального использования уже имеющихся ресурсов.

За последние несколько лет сектор добился некоторого развития. Так, среднегодовой темп производства древесины и изделий из дерева составил 107 %; изделий из картона и бумаги — 106 % процентов.

Таблица 1. Производство изделий из древесины (в расчете на 1 тыс. плотн. м³ древесины необработанной), м³

Год	2012	2013	2014
Лесоматериалы	174	181	174
Фанера	26,3	27,8	28,9

Показатель рассчитывается как отношение объема производства отдельных видов продукции из древесины к объему производства древесины необработанной. Исходя из предложенных данных, видно, что объемы производства изделий из древесины увеличиваются. Однако, в заготовке лесоматериалов увеличение происходит непланово.

Таблица 2. Производство бумаги и картона в расчете на 1 тыс. плотн. м³ древесины необработанной, т

Год	2012	2013	2014
Бумага и картон	64,2	65,0	66,1

Показатель рассчитывается как отношение объема производства бумаги и картона к объему производства древесины необработанной. Изучив изменения показателей с 2012 по 2014 год, можно увидеть, что темпы производства бумаги и картона увеличиваются с каждым годом [6]. Однако, согласно исследованиям специалистов, данный рынок освоен менее, чем на 10 %, следовательно, он имеет огромный потенциал. По данным Минэкономки РФ, уровень потребления целлюлозно-бумажной продукции в Российской Федерации на 1 человека в несколько раз меньше, чем в некоторых развитых странах (в России 37 кг, в США — 329 кг, в Финляндии — 432 кг).

Потенциал России в лесной промышленности очень высок. Однако, возможности данной отрасли используются не максимально эффективно, что затрудняет дальнейшее быстрое развитие лесного сегмента.

Проблемы и перспективы развития лесного сектора РФ

Рынок экспорта древесины увеличивается примерно на 5 % каждый год. Однако, позиции России в плане продаж не являются лидирующими. Доля ЛПК страны составляет всего 3 % от общего мирового объема. Для сравнения проведем аналогию с другими странами: Финляндия — 8,4 %, Швеция — 10,1 %, США — 12,7 %, Канада — 17,3 %.

Такой низкий российский показатель экспорта зависит от нескольких факторов:

1. Нерациональное использование древесных ресурсов (устаревшие технологии, неиспользование около 40 % древесины, которые списываются как отходы).
2. Отсутствие предприятий, включающих в себя и добычу сырья, и его переработку.
3. Неблагоприятные условия для перевозки древесного сырья (большие расстояния между пунктами назначения, низкое качество дорог).
4. Нехватка или отсутствие современного оборудования, что не позволяет добиться высокой степени переработки сырья и требует слишком высокой энергоемкости [4].

Вышеперечисленные проблемы очень тесно взаимосвязаны. Поэтому для их решения требуется комплексный подход.

Рассмотрим показатели экспорта обработанной и необработанной древесины в таблицах 3 и 4.

Таблица 3. Лесоматериалы необработанные, тыс. куб. м

Год	2010 (январь)	2011 (январь)	2013 (январь)
Страны дальнего зарубежья	1 252,0	1 363,2	1 191,8
Страны СНГ	22,8	26,4	20,7
Всего	1 274,8	1 389,6	1 212,5

Таблица 4. Лесоматериалы обработанные, т.

Год	2010 (январь)	2011 (январь)	2013 (январь)
Страны дальнего зарубежья	410 339,5	535 024,9	526 374,5
Страны СНГ	104 897,7	150 611,6	163 581,3
Всего	515 237,2	685 636,4	689 955,8

Проанализировав данные Росстата, можно заметить, что поставки необработанного сырья уменьшились по сравнению с предыдущими годами. При этом экспорт обработанных лесоматериалов неуклонно продолжает расти [6].

Основными факторами, сдерживающими развитие лесопромышленного комплекса, являются:

1. Низкая технологическая оснащенность предприятий, базирующихся на переработке древесного сырья.

2. Слишком низкая степень переработки сырья.
3. Непроработанная законодательная база.
4. Низкий поток инвестиций в отрасль [5].

Можно выделить несколько условий, которые будут способствовать развитию лесного сектора:

1. Повышение эффективности использования нереализованного потенциала отрасли и низкая себестоимость продукции.
2. Развитие внутреннего и внешнего рынка.
3. Производство товаров более высокого уровня обработки.
4. Привлечение крупных иностранных инвесторов в отрасль [2].

Перспективы развития ЛПК в основном связаны с некоторыми факторами:

1. В скором времени прогнозируется увеличение внутреннего спроса на целлюлозно-бумажную и лесную продукцию.
2. Возможность реализации более глубокого уровня переработки сырья.
3. Создание благоприятной транспортной инфраструктуры.
4. Расширение российской доли лесного сегмента на мировом рынке.
5. Развитие внутреннего рынка.

Также стоит выделить приоритетные направления ЛПК:

1. Необходимо усовершенствовать систему восстановления лесов после вырубки, а также территорий, утративших свой потенциал в плане лесохозяйства.
2. Сокращение незаконной вырубке лесов.
3. Улучшение процессов экспорта.
4. Развитие отечественного производства оборудования для лесозаготовки и деревообработки.
5. Совершенствование лесного законодательства.
6. Привлечение новых инвесторов и заемного капитала в отрасль.
7. Переработка леса в целях осуществления строительства домов [1].

В общем, дальнейшее успешное развитие лесопромышленного комплекса России возможно лишь при ужесточении требований федеральных и региональных органов власти к рациональности использования лесных ресурсов. Осуществление данного плана возможно только в случае увеличения инвестиционной активности ЛПК.

Государству следует провести работу над основополагающим законом отрасли — Лесным кодексом. Данная мера должна учитывать создание благоприятных условий для инвесторов, что в свою очередь позволит открывать новые предприятия и модернизировать старые. Особое внимание следует уделить Закону о промышленной политике. Данный документ позволит получить субъектам федерации большую свободу действий и сможет создать условия для эффективной реализации власти.

В большинстве случаев предприятия осуществляют механическую обработку сырья и не сотрудничают друг

с другом для оптимизации процессов производства. Государству стоит взять на себя ответственность объединить крупные предприятия, базирующиеся на лесозаготовке и переработке, в кооперативы, что позволит вывести данную отрасль на новый уровень [3].

Основной целью государства в данной ситуации является реализация конкурентных преимуществ, с учетом сохранения качества продукции, достижения максимальной эффективности и глубины переработки сырья, а также осуществление мер по уменьшению вреда для окружающей среды.

Литература:

1. Колодина Н. ЛПК России: обновление через инвестиции // ЛесПромИнформ — 2013. — № 8 (98).
2. Компании ЛПК продолжают вкладываться в расширение производства // Лесная индустрия — 2016. — № 5 (97).
3. Красногорская И. Утром — законы, вечером — инвестиции // ЛесПромИнформ — 2006. — № 3 (34).
4. ЛПК России: проблемы есть, но перспективы очевидны // Дерево.гу — 2014.
5. Проблемы ЛПК РФ // Дерево.гу — 2014. — № 6.
6. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.gks.ru> (Дата обращения 3.06.2016).

Мероприятия для поддержки малого и среднего предпринимательства во взаимодействии с правительством на примере Республики Татарстан

Панько Елизавета Юрьевна, студент
Казанский (Приволжский) федеральный университет

В данной статье предлагаются мероприятия для поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Татарстан. Уделяется внимание особой роли взаимодействия Правительства Республики Татарстан с бизнес-ассоциациями для более комплексного подхода к решению проблем малого и среднего предпринимательства.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, Республика Татарстан, предпринимательство, законодательство, Правительство, развитие предпринимательства

На настоящем этапе развития экономики России, в частности ее субъекта — Республики Татарстан, важно уделить особое внимание развитию малого и среднего предпринимательства. В посткризисных условиях функционирования экономики именно данная форма активности может дать мультипликативный эффект. Однако, без должного внимания со стороны Правительства Республики Татарстан невозможно оказать необходимую поддержку предпринимателям. В данной статье предлагаются мероприятия

для взаимодействия бизнес-ассоциаций и Правительства Республики.

В рамках собственной компетенции Министерство промышленности и торговли Республики Татарстан должно реализовывать комплекс мероприятий, направленных на увеличение в Республике Татарстан удельного веса промышленного производства в обороте малого и среднего предпринимательства, в том числе следующие (рис. 1).

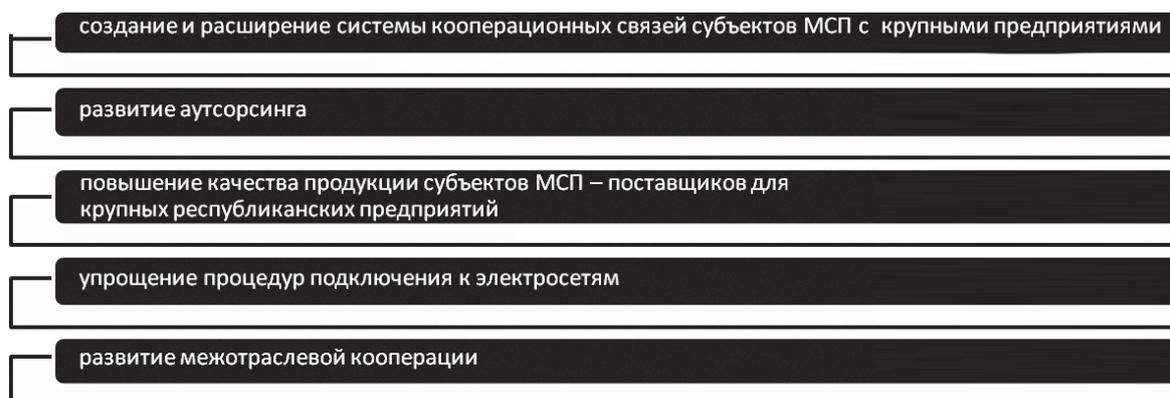


Рис. 1. Мероприятия по увеличению удельного веса промышленного производства в обороте МСП в Республике Татарстан

Важным направлением решения проблем предпринимательства в Республике Татарстан в посткризисной экономике является вовлечение бизнес-ассоциаций в реальные экономические процессы в Республике. В рамках данного направления предлагается:

- внедрить в практику деятельности министерств и ведомств РТ передачу исполнения (управления) отдельных программ развития предпринимательства, бизнес-ассоциациям, консалтинговым компаниям, финансовым и другим институтам развития, а также Исполнительным комитетам муниципальных районов РТ;
- в целях обеспечения межведомственной координации работы по поддержке предпринимательства создать межведомственные советы по отдельным межотраслевым проектам с участием бизнес-ассоциаций, научных, консалтинговых и инжиниринговых организаций;
- предусмотреть бюджетное финансирование на разработку Стратегии развития МСП РТ с использова-

нием ресурсов региональных научных, консалтинговых центров и бизнес-ассоциаций;

- проводить конкурсы муниципальных программ развития предпринимательства с использованием инструментов грантовой поддержки;
- внедрить в практику управления разработку годовых Планов работы Департамента поддержки предпринимательства, а также периодической отчетности о выполнении, обеспечивая доступ к ним.

Дополнительными мероприятиями по решению проблем развития предпринимательства в Республике Татарстан являются популяризация предпринимательства среди активного населения, а также повышение эффективности информационной и консультационной поддержки субъектов предпринимательства в РТ.

Популяризация предпринимательства и вовлечение экономически активного населения Республики Татарстан в предпринимательскую деятельность предусматривает следующие мероприятия (табл. 1).

Таблица 1. Мероприятия по популяризации предпринимательства в Республике Татарстан

№ п/п	Мероприятия
1	освещение в СМИ успешного опыта работы органов местного самоуправления по развитию предпринимательства и повышению деловой активности в муниципальных образованиях РТ
2	освещение лучших практик выстраивания системы кооперационных связей субъектов МСП с крупным бизнесом
3	обеспечение системной реализации мероприятий по популяризации предпринимательства среди всех возрастных категорий населения в каждом муниципальном районе РТ
4	взаимодействие с высшими учебными заведениями РТ, проведение конкурсов на соискание грантов для организации предпринимательской деятельности

Итак, как показано в таблице мероприятия по популяризации предпринимательства в РТ предусматривают организацию активной информационной поддержки предпринимательской деятельности в республиканских СМИ, а также взаимодействие и просвещение одной из самых

активных групп населения. Информационная и консультационная поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства в РТ предполагает реализацию следующих мероприятий (табл. 2).

Таблица 2. Мероприятия по информационной поддержке предпринимательства в РТ

№ п/п	Мероприятия
1	повышение качества сервиса и оценка эффективности мер поддержки субъектов МСП
2	обеспечение деятельности единого портала поддержки субъектов МСП в регионе
3	проведение социологических и маркетинговых исследований по проблемам МСП и определение путей их решения
4	организация ежегодного мониторинга финансовых, экономических, социальных и иных показателей развития МСП и эффективности применения мер по его развитию

Также необходимо обеспечить прозрачность функционирования бизнес-среды:

- внедрить в практику проведение научно-общественных экспертиз программ развития предпринимательства (текущих, перспективных, отраслевых, муниципальных, республиканских);
- проводить открытые конкурсы муниципальных программ развития предпринимательства с использованием инструментов грантовой поддержки;

- внедрить в практику управления разработку годовых планов работы Департамента поддержки предпринимательства, а также периодической отчетности о выполнении, обеспечивая доступ к ним;
- внедрить в практику управления публикацию ежегодных «Аналитических отчетов о деятельности» каждого подразделения Департамента поддержки предпринимательства;

- разработать и представить для общественного обсуждения принципы и механизмы взаимоотношений с бизнес-ассоциациями, общественными организациями бизнеса, консалтинговыми и инжиниринговыми компаниями в РТ.

Необходимо проводить независимый анализ реализации мероприятий по поддержке предпринимательства в Республике Татарстан:

- возобновить деятельность научных и экспертных советов при министерствах и ведомствах, вовлеченных в процесс развития предпринимательства, для использования их потенциала в интересах повышения качества принимаемых решений и обеспечения стратегически перспективных направлений развития предусмотреть возможность их финансирования;
- обеспечить прозрачность деятельности научных и экспертных советов, общественных советов посредством публикаций на официальных сайтах состава, планов и результатов работ;
- в бюджетах министерств и ведомств предусмотреть финансирование отраслевых исследований, в том числе силами независимых экспертов, консалтинговых компаний, научных учреждений;
- в практике деятельности министерств и ведомств использовать возможности межведомственного проектного сотрудничества при реализации высокотехнологических проектов с привлечением бизнес-ассоциаций, консалтинговых, инжиниринговых компаний.

Одной из актуальнейших проблем в развитии предпринимательства является проблема неналоговых платежей, взимаемых многочисленными органами власти, контролирующими и надзорными органами, муниципальными и госу-

дарственными предприятиями и учреждениями, в частности, при обращении предпринимателей за получением разрешений и справок, необходимость получения которых установлена нормативными актами. Необходимо рассмотреть возможность законодательного ограничения оказания органами власти, бюджетными учреждениями платных услуг субъектам малого и среднего бизнеса, связанных с выполнением возложенных на них функций.

Также очень важно проводить обсуждение проектов законов, касающихся предпринимательской деятельности, гласно, с привлечением предпринимателей, общественных организаций предпринимателей и общественности. Принимать такие законы необходимо только после серьезного анализа мнения самих предпринимателей, общественных организаций предпринимателей и тех, кого непосредственно затрагивают эти законы.

Таким образом, несмотря на серьезность проблем, связанных с предпринимательской деятельностью, республиканский малый и средний бизнес имеет перспективы дальнейшего развития. Любая страна должна стремиться к тому, чтобы иметь здоровую экономику, а в России, в том числе и в Республике Татарстан, для оздоровления экономики на сегодняшний день малых и средних предприятий недостаточно.

Проблема состоит в том, что для развития малого предпринимательства необходимо государственная поддержка, понижение ставки налогооблагаемой базы, привлечение инвесторов.

Развитие предпринимательства является одной из важных задач для Республики Татарстан. Оказывая помощь предпринимателям, государство тем самым формирует республиканский и местный товарные рынки, поддерживает предпринимательскую деятельность.

Литература:

1. Алейников А. Н. Предпринимательская деятельность: учеб.-практ. пособие — М: Новое знание, 2014. — 412 с.
2. Полозков М., Чванов Р. Малому и среднему предпринимательству необходима налоговая поддержка // Государственная служба. — 2015. — № 4 (96). — С. 52–55.
3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
4. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Татарстан [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://tatstat.gks.ru/>
5. Министерство экономики Республики Татарстан [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://mert.tatarstan.ru/>
6. Фонд поддержки предпринимательства Республики Татарстан [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://fpprt.ru/>

Статистический анализ просроченной задолженности коммерческих банков РФ

Парикова Евгения Игоревна, магистрант

Оренбургский филиал Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова

В статье проводится анализ факторов, влияющих на объем просроченной задолженности коммерческих банков по кредитам, предоставленным юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям.

Ключевые слова: просроченная задолженность, банки, корреляционный анализ, регрессионная модель

Рост проблемной задолженности коммерческих банков по кредитам юридических лиц, индивидуальных предпринимателей и физических лиц в настоящее время является наиболее актуальным и дискутируемым вопросом в банковском сообществе. По нашему мнению, актуальность вопроса снижения проблемной задолженности со временем будет только расти, до тех пор, пока банками и государством не будут разработаны эффективные методы борьбы с такой задолженностью.

Для того, чтобы работа с проблемной задолженностью была эффективной коммерческим банкам необходимо учитывать ряд факторов, которые непосредственно могут оказать на нее влияние.

Корреляционный анализ, разработанный К. Пирсоном и Дж. Юлом, является одним из методов статистического анализа взаимозависимости нескольких признаков. Основная задача корреляционного анализа состоит в оценке природы взаимозависимости между наблюдаемыми переменными, дополнительная задача (являющаяся основной в регрессионном анализе) состоит в оценке уравнений ре-

грессии, где в качестве результативного признака выступает признак, являющийся следствием других признаков (факторов) — причин [1].

Для этих целей наиболее оптимальным вариантом будет построение такой регрессионной модели, в которой в качестве зависимого фактора будет выбран объем просроченной задолженности по кредитам юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, а в качестве факторов ряд разнообразных переменных, которые могут повлиять на уровень просроченной задолженности [3].

Выбор в качестве зависимой переменной именно объем просроченной задолженности по кредитам юридических лиц и индивидуальных предпринимателей связан прежде всего с необходимостью включения в модель факторов, осуществляющих узконаправленное воздействие и проверки наличия такого воздействия. А также с тем, что доля просроченной задолженности по кредитам, предоставляемых юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям составляет более 60 % от общей просроченной задолженности (табл. 1).

Таблица 1. Динамика объема просроченной задолженности по кредитам коммерческих банков РФ, млрд руб.

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Изменение 2014 г. к 2010 г., (+/-)
Просроченная задолженность по кредитам — всего	1075,7	1156,9	1311,4	1440,7	1940,9	865,2
в том числе:						
просроченная задолженность по кредитам, предоставляемая физическим лицам	290,9	296,6	329,1	440,1	665,4	374,5
— доля в структуре просроченной задолженности, %	27,1	25,6	25,1	30,6	34,3	7,2
просроченная задолженность по кредитам, предоставляемая юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям	784,8	860,3	982,3	1000,6	1275,5	490,7
— доля в структуре просроченной задолженности, %	72,9	74,4	74,9	69,4	65,7	-7,2

На объем проблемной задолженности влияют как внутренние факторы, такие как некачественное управление кредитным портфелем, так и внешние — скачкообразное изменение уровня инфляции, рост курса валют и др.

В регрессионную модель будут включены внешние факторы, на которые коммерческие банки не имеют никакого влияния, однако в обязательном порядке должны учитываться при принятии решений.

Для количественной оценки влияния выделенных факторов на просроченную задолженность коммерческих банков нами был проведен корреляционно-регрессивный анализ по данным Российской Федерации, за период с 2000—2014 гг., по следующим показателям:

У — объем просроченной задолженности коммерческих банков по кредитам юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, темп роста, %;

X_1 – ВВП на душу населения, темп роста, %;
 X_2 – среднедушевой доход населения, темп роста, %;
 X_3 – сальдированный финансовый результат, темп роста, %;
 X_4 – индекс инфляции, %;
 X_5 – объем инвестиций, темп роста, %;
 X_6 – темп роста наличных денежных средств;
 X_7 – процентная ставка по кредитам, %;
 X_8 – курс доллара США, руб.;
 X_9 – сырая нефть, доллар за баррель, темп роста %;
 X_{10} – внешнеторговый оборот, темп роста, %.

Дадим оценку влияния ряда показателей на объем просроченной задолженности коммерческих банков РФ по кредитам юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. В результате применения алгоритма корреляционного анализа была получена матрица парных коэффициентов корреляции (табл. 1).

Из корреляционной матрицы возможно отследить связь факторов с результативным признаком и между собой [2]. Самая сильная взаимосвязь видна между курсом доллара США и объемом просроченной задолженностью юридических лиц и индивидуальных предпринимателей ($r_{y,x8} = 0,909$).

Таблица 2. Матрица парных коэффициентов корреляции

	y	x1	x2	x3	x4	x5	x6	x7	x8	x9	x10
y	1										
x1	-0,394	1									
x2	-0,283	0,487	1								
x3	-0,438	0,372	0,463	1							
x4	-0,429	0,909	0,496	0,291	1						
x5	-0,525	0,584	0,692	0,713	0,569	1					
x6	-0,464	0,677	0,698	0,648	0,615	0,966	1				
x7	-0,083	-0,015	0,336	-0,122	-0,051	0,237	0,306	1			
x8	0,909	-0,456	-0,383	-0,505	-0,566	-0,569	-0,485	-0,153	1		
x9	-0,324	0,772	0,073	0,337	0,626	0,214	0,257	-0,487	-0,317	1	
x10	-0,378	0,899	0,217	0,402	0,795	0,408	0,476	-0,359	-0,395	0,932	1

В ходе пошагового регрессионного анализа, для проведения многомерного статистического анализа из десяти факторов выбираем один фактор [4], X_8 – курс доллара США, руб.

При помощи программы Excel были получены результаты, которые отражены на рисунке 1.

	A	B	C	D	E	F	G
3	<i>Регрессионная статистика</i>						
4	Множественный R	0,909139589					
5	R-квадрат	0,826534793					
6	Нормированный R-квадрат	0,812079359					
7	Стандартная ошибка	138,2337678					
8	Наблюдения	14					
9							
10	<i>Дисперсионный анализ</i>						
11		<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Значимость F</i>	
12	Регрессия	1	1092592,708	1092592,708	57,178138	6,66257E-06	
13	Остаток	12	229302,8948	19108,57457			
14	Итого	13	1321895,602				
15							
16		<i>Коэффициенты</i>	<i>Стандартная ошибка</i>	<i>t-статистика</i>	<i>P-значение</i>	<i>Нижние 95%</i>	<i>Верхние 95%</i>
17	Y-пересечение	-991,1548267	165,5681764	-5,986384873	6,348E-05	-1351,896893	-630,41276
18	x8	38,79205915	5,130123618	7,561622689	6,663E-06	27,61448	49,96963829

Рис. 1. Результаты регрессионной статистики

По результатам регрессионного анализа получено следующее уравнение регрессии:

$$y = -991,15 + 38,79 X_8$$

Данное уравнение показывает, что с увеличением курса доллара США на 1 руб., темп роста просроченной задолженности по кредитам юридических лиц и индивидуальных предпринимателей увеличивается на 38,79 %.

Коэффициент детерминации $R^2 = 0,827$ показывает то, что 82,7 % всей вариации общего объема просроченной задолженности обусловлено влиянием изменения курса доллара США, а 17,3 % вариации обусловлено другими неучтенными в модели факторами.

Оценка статистической значимости параметров регрессии исследуется при помощи t -статистики Стьюдента. Выдвигаем гипотезу H_0 о статистически незначимом отличии показателей от нуля: $a = b_t = 0$, и определяем t — критерия Стьюдента.

$$t_a = -5,98; t_{b_8} = 5,13$$

$t_{\text{табл}}$ для числа степеней свободы $df = n - 2 = 14 - 2 = 12$ и $\alpha = 0,05$ составит 2,18. Фактически значение t -статистики превосходят табличные значения, поэтому гипотеза H_0 отклоняется, т. е. b_8 не случайно отличается от нуля и является статистически значимым.

F-критерий Фишера дает оценку надежности уравнения регрессии в целом, а также тесноты связей. Фактическое значение F-критерия Фишера, равное 57,17 больше теоретического (4,75), что свидетельствует о статистической значимости уравнения регрессии.

На основании проведенного анализа было выявлено, что на объем просроченной задолженности в коммерческих

банках РФ по кредитам юридических лиц и индивидуальных предпринимателей наибольшее влияние оказывает изменение курса доллара США — с увеличением курса доллара США на 1 руб. просроченная задолженность по кредитам юридических лиц и индивидуальных предпринимателей увеличивается на 38,79 %.

По нашему мнению, увеличение объемов просрочки взаимосвязан с ростом курса доллара прежде всего из-за того, что ссуды заемщикам выдавались в валюте, а с её повышением соответственно увеличивается и рост просроченной задолженности. Также с повышением курса доллара растут цены на товары и услуги, следовательно, со снижением реального дохода и ростом инфляции, потребители отказываются от некоторых товаров и услуг, что приводит к прекращению деятельности юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Последние не стремятся погасить задолженность перед банками, в связи с прекращением их деятельности они ликвидируются либо банкротятся.

Таким образом, объем просроченной задолженности зависит от роста курса доллара США, т. е. чем он выше, тем выше просроченная задолженность по кредитам юридических лиц и индивидуальных предпринимателей в коммерческих банках РФ.

Литература:

1. Еремеева Н. С., Лебедева Т. В. Эконометрика: учебн. пособие для вузов. — Оренбург: ОАО «ИПК «Южный Урал», 2010. — 296 с.
2. Снатенков А. А., Тимофеева Т. В. Индексная оценка развития региональной банковской системы / Материалы региональной научно-практической конференции «Актуальные проблемы экономического развития России и регионов», Оренбург. 2015. С. 291–305.
3. Тимофеева Т. В. Статистическое изучение уровня развития сберегательного дела в РФ / Т. В. Тимофеева, А. А. Снатенков / Материалы Межрегиональной науч.-практ. конференции «Конкурентоспособность АПК: теория и практика» Посвященной памяти чл.-корр. РАСХ А. А. Семенова. — М: Восход-А, 2007.
4. Тимофеева Т. В., Снатенков А. А. Практикум по социальной статистике. Оренбург.: Издательский центр ОГАУ, 2007.
5. www.cbr.ru

Trend analysis as a method of financial analysis of the company

Perepelitsa Denis, Candidate of Economic Sciences, associate Professor, lecturer;

Ermoleva Elizaveta, student

Russian University of Economics named after G. V. Plekhanov

Перепелица Денис Григорьевич, кандидат экономических наук, доцент, преподаватель;

Ермольева Елизавета Дмитриевна, студент

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова

Stable company's success depends on a clear and effective planning of its activities, the regular collection and storage of information on the state of the markets and its prospects and opportunities, allowing it to develop a strategy and tactics of the financial and economic activity. In this way the role of the

analysis of financial and economic activity is huge. It allows to objectively assess the performance of the enterprise as a whole and its structural divisions, to determine the effect of various external and internal factors on the basic parameters of the enterprise, as well as to form the basis of its financial policy.

Analysis of the enterprise is very essential when it comes to assessing the financial state of the organizations with which the company enters into economic relations. Analysis of the company's financial condition plays an important role in the process of business valuation. The purpose of the analysis is the identification of trends in the company's development in the past, an assessment of its current situation, the rational prediction for its future development, and the definition of the extent of its business and financial risks. Actually there are a lot of methods and techniques of financial analysis, which are differentiated by various criteria. One of them is trend analysis. What does this term mean? And how is it carried out?

Trend analysis is one of the important tools for the analysis of the company's monetary statements for the investment purposes. Investors use this type of analysis tool a lot in order to determine the financial position of their business [1]

In the first place, a trend analysis requires a business owner to calculate ratios over several years. Comparing previous year's ratios with the current year ratios, the entrepreneur can determine which areas/fields of his/her business has improved or is going to fail. An entrepreneur, who is planning to establish a business, would use his/her three annual balance sheets and income statements to calculate three sets of ratios — one set of ratios for each forecasted business year. This will show to investors and the entrepreneur whether the planned business venture intends to improve in performance or decline in performance during the three year forecasted period.

So, in order to carry out the Trend Analysis it's needed to count several main ratios.

Firstly, Current ratio should be calculated, it is a market profitability ratio that measures whether or not a firm has enough resources to pay its debts over the next 12 months. Then we calculate the Quick ratio, which measures whether a company has the ability to use its current assets (without selling inventory) to pay its short-term creditors. (Investors like to see a high quick ratio, since it shows the venture does not have to rely heavily on selling its inventory in order to pay its short-term debt).

Afterwards, it's necessary to find Debt-ratio and Debt-to-equity ratio. The debt ratio measures the extent to which borrowed money has been used to finance a company's operation. Investors like to see a low debt ratio, since it shows a company is relying less on creditors (such as banks, suppliers, etc) to finance its operation. The debt-to-equity ratio compares the investments made by creditors to the investments made by the company's owners or shareholders. Investors like to see a low debt-to-equity ratio, since it indicates owner's investments into the company are higher than creditor's investments into the company.

Also the Return on Total assets can be found, as it measures how well a company is using its assets to generate after tax profits (net income after taxes). Investors like to see a high return on total assets since it indicates a company is using its assets efficiently to generate after tax profits. And the last but not least is Return on equity, which measures how well

a company is using its owner's investments to generate after tax profits (net income after taxes).

As a matter of fact, there are more other ratios that can be calculated in order to carry out the Trend Analysis, but undoubtedly, the mentioned ratios will also show the company's performance.

In order to understand better how it works it's necessary to carry out trend analysis, particularly trend analysis for eBay Inc. and for Amazon for 2013–2015 years and compare the performance of one company through 3 years and look at its trend. As it has already been mentioned before Trend Analysis requires the calculations of several important ratios. To fulfill this task it is important to use and analyze the data from Balance sheet and an Income statement First of all, eBay's Balance sheet and income statement are needed to be considered.

Secondly, Income statement of eBay for 2013–2015 should be taken into account.

So, now using this detailed information we can calculate the necessary ratios. To be more precise, we will calculate the following ratios: Current ratio, Quick ratio, Inventory Turnover, Debt ratio, Debt-to-Equity Ratio, Net Profit Margin, Return on Total Assets.

First of all, let's look at the short background of eBay. What is eBay? As it is described on the official website, "eBay is the world's online marketplace; a place for buyers and sellers to come together and buy or sell almost anything!" The company had quite a history of developing.

1995 — The online auction website was founded as AuctionWeb in San Jose, California, on September 3, 1995, by French-born Iranian computer programmer Pierre Omidyar.

1996 — eBay hires its first employee. In November 1996, eBay entered into its first third-party licensing deal, with a company called Electronic Travel Auction to use SmartMarket Technology to put on the market plane tickets and other travel products.

1997 — January 1997 the site hosted 2,000,000 auctions, compared with 250,000 during the whole of the preceding year. The company officially changed the name of its service from AuctionWeb to eBay in September 1997 when it received \$6.7m from venture capital firm Benchmark Capital.

1998 — March 1998 the company has 30 employees, half a million users and revenues of \$4.7m in the United States. eBay went floated on the stock exchange on September 21, 1998 making its founders billionaires. eBay's target share price of \$18 but the price went to \$53.50 on the first day of trading.

2002 — In February 2002, the company purchased iBazar, a similar European auction web site founded in 1995 and then bought PayPal on October 14, 2002.

The company has shown a great example of successful business since then. As for the modern history, eBay and its major payment system PayPal split up in 2015. Since July 2015 the shares of the two companies are listed separately [2].

So, the necessary calculations are below, the following calculations will use the same formulas.

Current ratio=Current assets/Current Liabilities = 7904000/2263000=3,49 %

Quick ratio= (Current assets — inventories)/ Current liabilities=(7904000-0)/2263000=3,49 %

Debt ratio=Total debt/total assets=0,1744

Debt-to-Equity ratio=Total Liabilities / Shareholders’ Equity=1,70453163

Return on Total Assets=Net income after taxes/total assets = 0,10945

Return on Equity=Net income after taxes/total equity = 0,29608

So, the following conclusion can be made that for example, current ratio of 2013 indicates not so good results, it shows that the company did not have enough ability to use its current assets (resources) to pay for its short-term debt (current liabilities).

Now, to put it in a nutshell, calculated in Excel numbers are in a table and comparable for three years.

Table 1

	2015	2014	2013
Current Ratio	3,492709	1,513376305	1,842155
Quick Ratio	3,492709	1,513376305	1,842155
Debt Ratio	0,1744	0,383	0,031
Debt-to-Equity Ratio	1,704532	1,2672561	0,754472
Net Profit Margin			
Return on Total Assets	0,10945	-0,00001917	0,04982
Return on Equity	0,29608	-0,000043	0,08741

As it is seen from the table some indicators increased through the years, for example, the Current ratios and Quick ratios increased from 2013 to 2015. It shows that the ability of the company to pay short-term debts to creditors increased and situation in 2015 became better, moreover, also it is seen that they are going to increase in 2016. Probably, it is happening because the sphere of information technologies, and specifically mobile apps are becoming more and more popular, therefore, eBay Inc. is likely going to earn more profit.

Speaking about Debt ratios and debt — to-equity ratio, which measure if borrowed money has been used to finance a company’s operation or not, they fluctuate through the years, nevertheless, they were increased from 2013 to 2015.

The Return on Total Assets ratio measures how well a company is using its assets to generate after tax profits. As you can see, the company’s 2015 return on total assets is 0,10945 or 10,945%. This means, for every one dollar (\$ 1.00) spent on purchasing assets, the company generated approximately 11 cents in after tax profits. But in 2014 some indicators (Cur-

rent, Quick ratios) fell down, probably it’s connected with the scandal of massive theft by hackers of user data, which luckily was solved and the situation was stabilized [3].

The next company that is being assessed is Amazon. It is an American company, the world’s largest in terms of turnover among selling goods and services via the Internet and one of the first online services focused on sale of real goods of mass demand Amazon.com company was founded in 1994 by American entrepreneur Jeff Bezos, and in 1995, the site was launched. The company was named after the Amazon River, the deepest in the world. Initially, the site sold only books. In June 1998, the store began selling music CDs, and in November of the same year — a video production. Later in the range appeared MP3-recording, software, video games, electronics, clothing, furniture, food and toys [4].

Now that the purpose of the company is clear it is possible to carry out the calculations for Amazon for the period of 2013–2015.

The results of calculated ratios are below:

Table 2

	2013	2014	2015
Current Ratio	1,07596	1,11527644	1,07158399
Quick Ratio	-0,19457	0,8198228	0,749
Inventory Turnover			
Debt Ratio	1,2583277	1,6899318	0,7945915
Debt-to-Equity Ratio	0,388972	0,407448096	0,312
Return on Total Assets	0,944319	-0,3066	859

So, through the years most ratios fluctuate, it shows the unstable situation in the company in this period of time. The indicator of debt ratio increased in 2015 in comparison with 2013, it became less, that means that less company’s assets

are financed by creditors. However, Financial Director of the company Brian Olsavsky said that the company will continue investing in areas that is more interested in the consumers, while not reducing its focus from the problems associated with

the cost reduction within the company [5]. Quick ratio dramatically increased in 2015, probably it happened thanks to the sales increase of this year.

So, now it's interesting to compare these companies, which both operate in the field of internet trade. Through the years the indicators of Current ratio of eBay initially decreased but then increased dramatically and of Amazon there is the opposite situation, it firstly increased in 2014, but then decreased to 1,08 in 2015. Unlike eBay, Amazon improved much its measures for 3 years, for example Debt Ratios became less, therefore, the company is paying off its creditors and thus, owes less money to them. This is an indication that the company is becoming stronger, and closer to "self sufficiency". And in eBay this ratio increased

from 2014 to 2015, so it means that the company depends much on its creditors. Speaking about Return on Total assets, it also better performed in Amazon than in eBay, so according to calculated indicators, we can conclude that the situation in Amazon is better than in eBay and it is better cope with unstable economic situation in the world. Likely, eBay suffered much from the scandal in 2014 and it caused the worse performance, at the same time Amazon increased its sales during this year, which made its financial indicators raise.

So, going back to trend analysis in general, it can be concluded, that this type of analysis is rather complex, but nevertheless it shows company's economic performance, which, in turn, will be interesting for potential investors.

References:

1. Financial Portal «Accounting Couch», article «What is Trend Analysis?» URL: <http://www.accountingcoach.com/blog/trend-analysis>
2. Official website of eBay URL: <https://www.ebayinc.com/our-company/>
3. Article «A comparative look at the valuation of Amazon, eBay and Alibaba» Forbes journal // URL: <http://www.forbes.com/sites/greatspeculations/2015/10/09/a-comparative-look-at-the-valuation-of-amazon-alibaba-and-ebay/2/#4fc3b1b4892b>
4. Official website of Amazon URL: <http://www.amazon.com/>
5. Analytical Portal- «Utmagazine», article «Amazon улучшил показатели» URL: <http://utmagazine.ru/posts/14446-amazon-uluchshil-finansovye-pokazateli>

Влияние мировых трендов на развитие институтов биржевой торговли в Российской Федерации

Перепелкин Константин Андреевич, магистрант;
Филатова Ольга Евгениевна, студент
Южный федеральный университет

С начала 2000-х ведущий тренд в мировом финансовом секторе, как и во всех остальных, — глобализация. Тесная взаимосвязь национальных экономик привела сначала к образованию экономических и таможенных союзов, появлению и развитию транснациональных корпораций, что обусловило необходимость укрупнения капиталоворотных институтов. Одним из следствий такого укрупнения становится объединение национальных биржевых институтов.

Несмотря на то, что на биржевом рынке не наблюдается монополий, во всех странах так или иначе присутствует национальная биржа, образовавшаяся путем горизонтального слияния нескольких бирж. Кроме того, традиционно присутствует и вертикальная структуризация — в состав холдинга включаются клиринговые и депозитарные центры, биржи производных финансовых инструментов, обслуживающие и брокерские компании. До 2011 года в Российской Федерации не существовало площадки, которая даже потенциально могла конкурировать с мировыми биржами.

Однако, слияние и дальнейшее развитие РТС и ММВБ под именем «Московской биржи» обещает в перспективе привести к этой цели [4], что особенно актуально в свете нестабильного, в том числе экономического, положения России на мировой арене.

Процесс объединения, начавшийся в Европе в 90-х (Немецкая биржа в Германии, Итальянская биржа в Италии, «Испанские биржи» в Испании), захватил и другие регионы. Так образовались группа Торонтской фондовой биржи в Канаде, холдинг Гонконгской биржи и клиринговой компании, Австралийская фондовая и Сиднейская фьючерсные биржи в Австралии; произошло слияние институтов корейского фондового рынка в Корейскую биржу [1]. В США до 2007 года существовало две крупнейшие биржи: Нью-Йоркская фондовая биржа и NASDAQ. Слияние чикагских бирж Chicago Mercantile Exchange и Chicago Board of Trade образовало крупнейшую в мире биржу, специализирующуюся на торговле деривативами.

Следующим этапом глобализации биржевого процесса стал выход на международный рынок. Слияние национальных бирж в международные началось с формирования европейской биржи Euronext, которая объединила Амстердамскую, Брюссельскую и Парижскую фондовые биржи, а в дальнейшем выкупила акции Лондонской международной биржи финансовых фьючерсов и опционов (LIFFE) и слилась с Португальской фондовой биржей. Впоследствии в результате слияния с Нью-Йоркской фондовой биржей была сформирована компания NYSE Euronext, ставшая одной из самых влиятельных бирж в мире. В 2013 году она была приобретена крупнейшей сетью биржевых и клиринговых палат в США, Европе и Канаде Intercontinental Exchange, которая не только признана крупнейшим оператором на срочном рынке, но и устанавливает эталонные цены на ряд финансовых инструментов [6].

В северной Европе также действует международный концерн OMX, контролирующий порядка 80 % рынка ценных бумаг Скандинавии и Прибалтики [7]. В его составе Вильнюсская, Копенгагенская, Исландская, Рижская, Стокгольмская, Таллиннская, Армянская и фондовая биржа Хельсинки. С 2008 года концерн входит в состав NASDAQ OMX Group.

Международные биржи отличаются от национальных тем, что оптовые сделки охватывают ряд государств, и при этом проводятся по единым нормам, что позволяет преодолеть различия в законах. Для легитимного функционирования такой биржи в стране должны соблюдаться определенные валютный, торговый и налоговый режимы. Однако создание международной биржи в стране многократно расширяет возможности привлечения иностранных инвестиций.

Недавнее объединение РТС и ММВБ призвано включить Российскую Федерацию в систему международных биржевых отношений. Помимо организации торгов акциями, облигациями, производными инструментами, валютой, инструментами денежного рынка и драгоценными металлами, сформированный в 2011 году холдинг «Московская биржа» включает в себя центральный депозитарий, а также крупнейший клиринговый центр.

Московская межбанковская валютная биржа, вошедшая в состав Московской биржи, была создана как преемница валютной биржи Госбанка. Сначала здесь осуществлялись сделки только с иностранной валютой, затем были введены торги краткосрочных облигаций, выпускаемых государством, и прочих ценных бумаг. На момент слияния двух бирж ММВБ заработала статус самой крупной в Европе и Азии фондовой площадки [5]. Фондовая биржа РТС активно развивала срочный рынок, биржевые и внебиржевые (информационные) продукты.

Среди стратегических направлений группы Московской биржи на 2012–2015 годы были: к концу 2015 года стать абсолютным лидером в обращении и размещении финансовых инструментов России и СНГ, а также вернуть российскому рынку высокую степень ликвидности. Основными задачами на эти три года были [2]:

- создание устойчивой конкурентоспособной биржевой инфраструктуры мирового уровня;
- создание лучших условий для участников рынка, чем на других площадках по торговле российскими и международными активами;
- создание единой биржевой инфраструктуры на территории СНГ, включающей систему интегрированных торговых, расчетных, клиринговых систем.

За 4 года планы частично реализованы. По данным отчетности за 2015 год [2]:

1. Московская биржа подтвердила статус основной площадки по привлечению капитала российскими компаниями. В 2015 году состоялись публичные размещения акций шести эмитентов, включая четыре IPO, а также 10 выпусков ОФЗ и 322 корпоративных облигационных займов;

2. Начал функционировать биржевой рынок зерна. Торги проходят с участием центрального контрагента, а также уникальных логистических сервисов, гарантирующих доставку товара по всей России;

3. Продолжилась дальнейшая диверсификация инструментов для участников торгов и их клиентов: доступны новые валютные и индексные фьючерсы, структурированные облигации;

4. Реализация стратегии по привлечению внутренних частных инвесторов: в 2015 году открыто почти 89 тысяч индивидуальных инвестиционных счетов (103 262 ИИС зарегистрировано по состоянию на 1 марта 2016 года). Значительно увеличилось количество трейдеров-физических лиц на валютном (+89 % по сравнению с 2014 годом) и срочном (+31 % по сравнению с 2014 годом) рынках.

Для привлечения эмитентов на биржу необходимым условием является присутствие всех видов инвесторов, а именно: государственных и негосударственных пенсионных фондов; страховых компаний; дилеров; юридических и физических лиц; банков; иностранных инвесторов [3]. При этом важно, чтобы между видами инвесторов формировался некоторый баланс. Так, например, значительная активность институциональных инвесторов на первичном рынке в КНР приводит к непредсказуемости цен и их падению после IPO [9]. На данный момент биржа полностью соответствует международным стандартам по пяти основным позициям:

- Центральный депозитарий;
- Центральный контрагент;
- Допуск EUROCLEAR и CLEARSTREAM к расчетам;
- Цикл расчетов T+2;
- Прямой доступ к торгам (DMA).

Положительным фактором стало изменение технологии расчетов по акциям на фондовом рынке: T+2 вместо T+0. Эта технология позволяет инвестору при покупке ценных бумаг внести только 10–15 % от стоимости (преддепонирование), а полный расчет совершить через 2 дня после совершения сделки. Если же к тому моменту он уже успеет продать купленные по данной технологии акции, то расчет

не производится. Гарантом расчетов между продавцом и покупателем выступает биржа. Такая система позволяет значительно увеличить объем торгов.

Положительным изменением является то, что в 2014 году Банк России признал Национальный расчетный депозитарий системно значимой организацией в нескольких категориях: центральный депозитарий, расчетный депозитарий и репозитарий, а также присвоил ему статус национально значимой платежной системы. Центральный депозитарий — небанковская кредитная организация, имеющая право фиксироваться в реестрах как номинальный держатель по ценным бумагам, которые он будет учитывать, что позволяет производить учет прав на ценные бумаги в соответствии с международными стандартами и снизить риски для всех участников торгов. В 2014 году крупнейшие международные расчетные депозитарии Euroclear и Clearstream получили полный доступ к российскому рынку ценных бумаг, предоставив иностранным компаниям и фондам более широкие возможности для инвестирования. Кроме того, они вошли в состав акционеров НРД, что демонстрирует прозрачность российского рынка ценных бумаг и системы корпоративного управления Московской Биржи.

Национальный Клиринговый Центр является полноправным членом Европейской ассоциации клиринговых

домов-центральных контрагентов (European Association of CCP Clearing Houses) и членом Всемирной ассоциации центральных контрагентов (Global Association of Central Counterparties).

Проведенные преобразования позволяют позитивно оценивать перспективы формирования в России полноценного рынка не только эмиссионных, но и коммерческих ценных бумаг, для которого критическое значение имеют создание организованной торговой площадки и развитие безналичного клиринга [11].

Эффективность нововведений подтверждает годовая отчетность. За 2014 год заметно серьезное повышение объема торгов на валютном рынке, показатели фондового и срочного также демонстрируют хорошую динамику роста [8].

Как видно из всего вышесказанного, основная тенденция как в мировой экономике в целом, так и в биржевой торговле — выход на международный уровень. И в этом тренде недавно созданная Московская биржа имеет благоприятные перспективы. Система торгов совершенствуется с каждым днем, что приводит к усилению позиций российской биржевой системы и увеличению объема совершаемых сделок, как в денежном, так и количественном выражении, а в конечном итоге усилению экономики Российской Федерации на международной арене.

Литература:

1. Авакян А. А. Консолидация фондовых бирж современная тенденция глобализации мирового финансового рынка // Journal of Economic Regulation (Вопросы регулирования экономики). — 2010. — № 2. — С. 73–79.
2. Годовой отчет ПАО Московская Биржа за 2015 год [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://2014.report-moex.com/ru/>
3. Зотова А. И., Шевченко Д. А. Выбор торговой площадки при размещении ценных бумаг российскими компаниями на глобальном финансовом рынке // Финансовые исследования. — 2007. — № 15. — С. 45–50.
4. Зотова А. И., Шевченко Д. А. Развитие государственного регулирования финансового рынка в контексте формирования международного финансового центра в России // TERRA ECONOMICUS. — 2011. — Том 9. — № 3–3. — С. 155–159.
5. Королева А. IPO не за горами // Expert Online [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://expert.ru/2011/12/20/ipo-ne-za-gorami/>
6. Официальный сайт Intercontinental Exchange [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.theice.com
7. Официальный сайт NASDAQ OMX Group [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.nasdaq.com/>
8. Официальный сайт ОАО «Московская биржа» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://moex.com/>
9. Шевченко Д. А., Хомяков Д. П. Проблемы IPO на рынке ценных бумаг материкового Китая // Финансы и кредит. — 2015. — № 32. — С. 39–47.
10. Шевченко Д. А., Шахвардиев И. В. Возможности регулирования инвестиционно-сберегательного поведения населения России // Молодой ученый. — 2015. — № 16. — С. 326–330.
11. Шевченко Д. А., Щербинин Т. А. Институциональные аспекты развития российского вексельного рынка // Journal of Economic Regulation. — 2012. — Т. 3. — № 1. — С. 78–87.

Аудиторские риски при проверке Филиала ГУП РК «КМП» «Керченская паромная переправа»

Петрова Анастасия Вячеславовна, магистрант
Керченский государственный морской технологический университет

Аудиторский риск является подтверждением признания аудитором вероятности существования выявленных существенных ошибок или искажений, которые могут возникнуть на любом этапе проверки расходов. Для правильного понимания сущности и возможности оценивания аудиторского риска при проверке расходов на Керченской паромной переправе важно определить его составляющие, изучить взаимосвязь между ними, выделить факторы, которые влияют на каждый элемент аудиторского риска проверки расходов, и установить приемлемый уровень аудиторского риска.

Все хозяйственные операции в процессе транспортировки грузов и перевозки пассажиров взаимосвязаны и взаимозависимы. Изучение хозяйственных операций, сопровождающих транспортный процесс, дает возможность аудитору оценить расходы и выявить причины их увеличения на каждом этапе перевозки пассажиров и грузов в отчетном периоде. Неотъемлемый риск оценивают на подготовительном этапе аудиторской проверки, результаты которого обязательно аудитор принимает во внимание при определении допустимого общего аудиторского риска.

Риск контроля связан с несовершенством структуры и неэффективностью функционирования системы внутреннего контроля предприятия, оценивают, как и неотъемлемый риск, при планировании. Риск контроля выражает вероятность того, что существенные ошибки или искажения, допущенные системой бухгалтерского учета, своевременно не будут предупреждены или устранены системой внутреннего контроля. «Риск контроля — это риск того, что потенциальные искажения в утверждении относительно класса операции, остатков на счетах или раскрытия информации, которое может быть существенным по отдельности или в совокупности с другими искажениями, не будет предупреждено или своевременно обнаружено и исправлено с помощью внутреннего контроля предприятия» [1].

Прежде всего, аудитор знакомится с основными принципами ведения бухгалтерского учета в ФГУП РК «КМП» «КПП» и изучает положения учетной политики, устанавливает соответствие организационной структуры бухгалтерии целям функционирования предприятия и особенностям его деятельности. Кроме того, аудитору следует обратить внимание на распределение обязанностей и полномочий среди сотрудников бухгалтерии.

Для своевременности и достоверности накопления и обобщения данных, о специфических особенностях производственной деятельности исследуемого предприятия, которому присуще понятие не законченного рейса, важную роль играет наличие графика документооборота, подготовки и сдачи отчетности, а также обеспечения сохранности первичных и бухгалтерских документов, невозможность несанкционированного доступа к ним и выясняется надежность электронной системы обработки информации.

После изучения этих вопросов аудитор выявляет критические участки учета и возможные риски, то есть выясняет эффективность системы бухгалтерского учета Керченской паромной переправы.

Аудитору также необходимо убедиться в существовании системы внутреннего контроля на паромной переправе, изучить ее структуру и составляющие.

С целью сбора необходимых данных о системе внутреннего контроля предприятия аудитору особое внимание следует уделить информации о среде контроля субъекта хозяйственной деятельности. Оценка риска системы внутреннего контроля, как правило, осуществляется в комплексе с оценкой риска системы бухгалтерского учета. При этом аудитор применяет специально разработанные тесты, анкеты, опросы и наблюдения. Результаты всех проведенных процедур обязательно должны быть задокументированы [3]. Для оценки риска внутреннего контроля на предприятии, то есть оценки эффективности системы внутреннего контроля, разработан тест оценки системы внутреннего контроля ФГУП РК «КМП» «КПП».

Аудиторская фирма	Аудит Плюс	Рабочий документ № 01
Предприятие	ГУП РК «КМП» «Керченская паромная переправа»	
Период проведения проверки	С 01 января 2015 г. По 31 декабря 2015 г.	
Документ составил:	Кривошеев Д. С.	
Дата составления документа	10 марта 2016 год	

Тест оценки системы внутреннего контроля на ГУП РК «КМП» «Керченская паромная переправа»

Перечень вопросов	Критерии		Фактическое кол-во баллов
	Вариант ответа	Шкала баллов	
Оценка среды контроля			
1. Наличие и функционирование службы внутреннего контроля, отдела внутреннего контроля или ревизионного отдела	Да	3–5	2
	Не всегда	2	
	Нет	0	
2. Соответствие служб внутреннего контроля целям и масштабам деятельности предприятия	Да	3–5	3
	Нет	0	
	Частично	2	
3. Регулярность проведения аудиторских проверок	Да	3–5	3
	Не всегда	2	
	Нет	0	
4. Наличие на предприятии налоговой службы, которая отвечает за ведение налогового учета и составления налоговой отчетности	Да	5	0
	Нет	0	
5. Уровень профессиональной компетенции главного бухгалтера	Высокий	5	5
	Средний	3–5	
	Низкий	0–2	
6. Наличие должностных инструкций у работников финансово-бухгалтерской и налоговой служб	Да	3–5	4
	Нет	0	
7. Наличие внешнего воздействия на руководителей и работников предприятия при ведении хозяйственной деятельности и принятии финансовых и управленческих решений со стороны владельцев и вышестоящих организаций	Да	3–5	3
	Нет	0	
8. Наличие и соблюдение единой методики учета на головном предприятии и его дочерних предприятиях, филиалах, структурных подразделениях (в т. ч. консолидированной отчетности)	Да	3–5	4
	Нет	0	
Оценка процедур контроля			
1. Проведение проверок своих филиалов, структурных подразделений или собственными силами (Внутренний аудит, ревизионная комиссия), или с помощью аудиторских фирм	Да	3–5	4
	Нет	0	
	Не всегда	2	
2. Инвентаризационная комиссия	Действующая	5	5
	Отсутствует	0	
3. Комиссия по приему и введению в эксплуатацию и списанию основных средств	Действующая	5	5
	Отсутствует	0	
4. Комиссия по поступлению, перемещению и выбытия товарно-материальных ценностей	Действующая	5	5
	Отсутствует	0	
5. Служба контроля за исполнением обязательств по заключенным договорам, поданным претензиям и выполнением обязательств по предъявленным претензиям	Действующая	5	0
	Отсутствует	0	
6. Наличие приказа на проведение плановых инвентаризаций основных средств, товарно-материальных ценностей, денежных средств и финансовых обязательств	Да	3–5	4
	Нет	0	
7. Документы по проведению инвентаризации составляют с соблюдением требований действующих нормативных актов	Да	3–5	5
	Нет	0	
8. Проведение взаимных сверок расчетов с партнерами (ежемесячно, ежеквартально)	Да	3–5	2
	Нет	0	
	По необходимости	2	

Перечень вопросов	Критерии		Фактическое кол-во баллов
	Вариант ответа	Шкала баллов	
9. Своевременность погашения дебиторской и кредиторской задолженностей	Да	3–5	2
	Нет	0	
	Нерегулярно	2	
10. Работа с персоналом: проведение оперативных совещаний, внутрифирменного обучения, посещение семинаров, обучение на курсах повышения квалификации	Да	3–5	4
	Нет	0	
	Иногда	2	
11. Наличие соглашений с материально ответственными лицами	Да	3–5	5
	Нет	0	
	Не полностью	2	
12. Информационная обеспеченность предприятия: — наличие специальной периодической, учебной и методической литературы; — наличие справочно-информационных электронных баз, которые регулярно обновляются	Да	3–5	4
	нет	0	
Итоговая оценка (Фактическое кол-во баллов)		x	69

	Баллы	Фактическая эффективность системы внутреннего контроля, %
Максимальное кол-во баллов	100	69
Фактическое кол-во баллов	69	

Оценка эффективности системы внутреннего контроля	Эффективность системы внутреннего контроля, %	Оценка эффективности системы внутреннего контроля, %
Высокая	От 81 до 100	x
Средняя	От 41 до 80	69
Низкая	От 11 до 40	x
Внутренний контроль отсутствует	От 0–10	x

Качественная оценка риска внутреннего контроля	Процент риска внутреннего контроля	Оценка риска (100% фактическая надежность системы внутреннего контроля, %)
Низкий	10–0	x
Средний	50–11	31
Высокий	100–51	X

Исходя из основной цели проведения аудита затрат и формирования себестоимости транспортной продукции, которая заключается в установлении правильности и законности отнесения расходов предприятия к себестоимости выполненных работ и оказанных услуг, а также соответствия учета расходов требованиям действующего законодательства, аудитору нужно оценить систему внутреннего контроля расходов ФГУП РК «КМП» «КПП» на стадии организации аудиторской проверки для упрощения работы аудитора, а также для определения эффективности внутреннего контроля и учета затрат разрабатываются тесты, использование которых на этапе проведения проверки позволяет сократить трудовые затраты за счет выделения сильных и слабых сторон существующей системы учета и контроля по статьям расходов. С этой целью разработан тест оценки внутреннего кон-

троля затрат и формирования себестоимости пассажирских и грузовых перевозок.

Неотъемлемой и одновременно самостоятельной составляющей общего аудиторского риска проверки расходов является риск не выявления. Согласно МСА 200 «Риск не выявления — это риск того, что процедуры, выполненные аудитором для уменьшения аудиторского риска до приемлемо низкого уровня, не позволят выявить искажения, которые могут быть существенными по отдельности или в совокупности с другими искажениями» [1].

Следует отметить, что различают два основных метода оценки аудиторского риска: оценочный (интуитивный) и количественный [2]. Многочисленные аудиторские фирмы предпочитают оценку аудиторского риска с помощью, так называемого интуитивного метода, который заключается в том, что аудиторы, исходя из собственного опыта и знания

бизнеса клиента, устанавливая уровень риска на основе отчетности в целом или отдельных групп операций, то есть определяют как высокий, средний или низкий и применяют такую оценку в планировании аудита, хотя такая классификация является обобщенной. Количественный метод предполагает количественный расчет многочисленных моделей аудиторского риска. Более приемлемым способом выражения величины аудиторского риска является использо-

вание процентов и коэффициентов. Уровень аудиторского риска находится в прямо пропорциональной зависимости от риска выявления и в обратно пропорциональной зависимости от объема, полученных в процессе тестирования аудиторских доказательств. То есть сокращение аудиторского риска приводит к сокращению риска выявления, но при этом увеличивается объем данных для тестирования с целью получения аудиторских доказательств.

Литература:

1. МСА 200 «Общие цели независимого аудитора и проведение аудита в соответствии с Международными стандартами аудита».
2. МСА 300 «Планирование аудита финансовой отчетности».
3. МСА 315 «Выявление и оценка рисков существенного искажения через изучение деятельности и коммерческого окружения».
4. Приказ об учетной политике ФГУП РК «КМП» Керченская паромная переправа».

Средства визуализации данных Gephi и Google в экономических исследованиях

Питиляк Дмитрий Александрович, старший преподаватель;
Рожкова Анна Олеговна, студент
Сахалинский государственный университет

Данная статья посвящена применению современных компьютерных технологий как инструментов наглядного представления экономических данных — показателей импорта продовольствия в Сахалинскую область. Описаны способы использования элементов программ Gephi и электронных таблиц Google.

Ключевые слова: средства визуализации, импорт, внешняя торговля, продовольствие, Сахалинская область

Экономические исследования значительных объемов данных требуют помимо математически-статистической обработки еще и визуализации, которая помогает систематизировать и структурировать большие массивы информации, выявлять тенденции изменения и соотношения основных элементов.

В настоящее время существует множество различных средств визуализации данных, которые доступны для большинства пользователей. Основной инструмент современных пользователей компьютера — электронные таблицы MS Excel. Данная прикладная программа позволяет, прежде всего, на основе введенной цифровой информации построить диаграммы (круговые, столбиковые, точечные, поверхностные и др.).

Однако в рамках данной статьи будут показаны случаи использования в настоящее время не столь популярных программ исследования. Предлагается изучить структуру и объем импорта, а так же изменение состава стран-торговых партнеров Сахалинской области в части продовольствия в период с 2012 по 2015 годы. Данный аспект экономического развития актуален в связи с произошедшими кардинальными изменениями российской внешнеэкономической ситуации в 2014 г. по причине введения российских антисанкций, ограничивших доступ на отечественный

рынок ряда продуктов из стран ЕС, США, Канады, Норвегии, Австралии и др. [1, с. 88]. Эти административные барьеры косвенно отразились на структуре и объеме импорта продовольствия в Сахалинскую область. Позднее также был запрещен ввоз важных для России категорий продуктов питания: безлактозное молоко; картофель, лук, кукуруза сахарная гибридная и горох для посева; биологически активные добавки, витаминно-минеральные комплексы, мальки лосося и форели. [2, с. 72]

По данным официального сайта ФТС РФ [3], в Сахалинскую область из различных стран ввозится значительный объем продовольствия (данные за 2015 г. неокончательные, они вносятся в электронную базу, корректируются, и в настоящее время информация соответствует маю 2016 г.). Полностью структура импорта продовольствия в период с 2012 по 2015 год в агрегированном виде (без деления по странам-импортерам) представлена в Таблице 1. Всего в течение рассматриваемого периода в Сахалинскую область было импортировано продовольствия весом более 27 тыс. тонн и стоимостью около 62 млн долл. Преобладают поставки мяса, молока, фруктов и овощей.

Основные торговые партнеры — Япония, Республика Корея, Канада, США, Китай и Чили. Из различных видов мяса в Сахалинскую область импортируется мясо крупного

рогатого скота, свинина, баранина, мясо птицы. Основные поставщики — Бразилия, США, Австралия. Из фруктов и овощей — картофель, томаты, лук, капуста, репа, морковь, огурцы, арбузы, виноград, дыни и прочие. В наи-

большем количестве данные продукты ввозятся из таких стран, как США, Япония, Республика Корея и Китай. Молоко, сыры и сливочное масло, в основном, поставляют Беларусь и Уругвай.

Таблица 1. Структура импорта продовольствия в Сахалинскую область в 2012–2015 гг.

Статья импорта	2012		2013		2014		2015	
	Вес, т	Ст-ть, тыс. долл.						
Мясо	4338,6	7995,1	5184,2	9922	4242,2	9031,4	3094,7	6385,8
Рыба	122,8	565,4	131,9	927,9	195,1	1621,4	27,6	44,8
Молоко, яйца, мед	40	155,9	40	155,9	1440,8	6630,3	1493,2	3456,7
Овощи	95	53,1	169,6	122,2	294,7	215,2	107,7	109,8
Фрукты и орехи	308,4	438,3	447,9	782,3	674,3	1241,2	166,6	346
Кофе, чай, пряности	7,5	63	12,2	97,8	15	146,8	13,8	114,8
Злаки	54	81,2	114,2	166,9	138,4	183,8	54,5	111,9
Мука, крупы	65,9	49,2	35,9	29,5	56,9	25,5	5,5	5,8
Семена, зерно	0,4	9,8	0,2	6,9	1	25,8		
Жиры и масла	8,1	11,9	15,2	26	17,5	35,5	8,3	9,6
Готовые продукты из мяса и рыбы	313,6	550,6	317,8	664,1	214,3	354,5	-	-
Сахар и конд. изд.	39,7	128,9	52,5	197,6	75,7	306	35,2	184,3
Какао	11,2	221,6	24,3	332,5	36,5	529	32,4	430,5
Готовые продукты из зерна, молока; мучные изделия	295,9	665,3	412,2	971,8	350,4	888,4	172,4	434,7
Продукты переработки овощей, фруктов	170,8	204,5	88	180,2	64,9	198,1	31,1	124,7
Разные пищевые продукты	131,3	464,2	203,2	563,9	254	673,8	200,6	483,4
Напитки и уксус	183,7	216,6	120,8	140	170,6	209,9	192,6	286,9
Табак и его заменители	-	-	-	-	-	-	10,5	0,3

Более наглядное представление изменения объема ввозимых товаров по группам за каждый год в период с 2012 по 2014 гг. (в тоннах) видно из рисунка 1.

Рисунок 1 построен с помощью средства визуализации — программы Gephi (открытое программное обеспечение) [4]. Данная разработка имеет русскую локализацию. Фактически, Gephi является средством компьютерной обработки графов и использует их теоретическую схему построения. В рамках данной статьи графы были использованы для изображения интенсивности потоков импорта продовольствия в Сахалинскую область. Данные представлены в натуральных единицах измерения для нивелирования влияния значительных колебаний курсов валют на объем импорта в денежном выражении.

Размер узлов на рисунке зависит от суммарной стоимости импортированных продуктов по определенной группе, году или стране. Размер ребер зависит от стоимости продукции, которая была закуплена по определенной категории товаров в зависимости от года и страны-импортера. Пользователем вводятся данные только по узлам: необхо-

димо указать, из каких стран, в какие года и какая категория продовольствия ввозилась в регион. Программа автоматически выставит пропорциональные размеры узлов и присвоит единый цвет элементам одного признака (определенный вид продовольствия). Размеры ребер также определяются программой автоматически пропорционально мощности узла-источника.

Несмотря на введение санкций, объемы импорта все возрастают. Однако в структуре ввозимого продовольствия произошли изменения: значительно уменьшился объем импорта мяса и готовых продуктов из мяса и рыбы. Увеличились объемы поставок рыбы и морепродуктов, молока, овощей, фруктов, злаков и сахара.

В России отрицательным фактором является недостаток сравнительных преимуществ в животноводстве, а именно в производстве говядины, свинины, баранины, мяса птицы, молока и молочных продуктов. Россия компенсирует недостаток потребления этих товаров в основном импортом из Бразилии и Белоруссии. [1] Несмотря на снижение поставок мяса в Сахалинскую область

из других стран, увеличение объемов импорта молока и рыбы дают в итоге данной группе положительную динамику. Согласно данным таможенной статистики, из Канады, Германии, Уругвая и Чили мясо в 2015 году уже

не завозилось. Дания, Испания и Франция перестали экспортировать мясо в регион после 2013 года. Из США мясо в 2015 году не завозилось, а в 2014 году — намного меньше, чем в 2013.

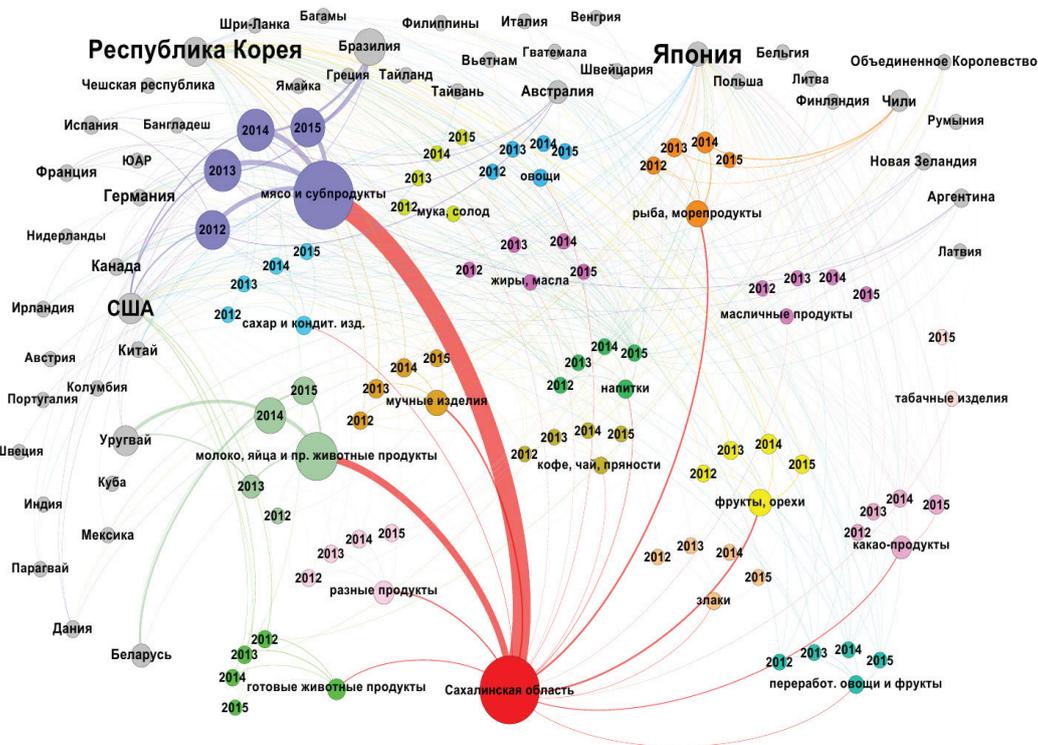


Рис. 1. Схема импорта продовольствия в Сахалинскую область из различных стран в 2012–2015 гг., тонн

По группе овощей, фруктов, орехов, кофе и чая с каждым годом объем поставок увеличивается. Основные экспортеры преимущественно не меняются — Китай, Япония, Республика Корея.

По группе напитков и табачных изделий динамика импорта переменчивая. Стабильно напитки импортируются из США, Германии, Канады, Японии, Республики Кореи, а так же из некоторых других стран. [3]

Сократились поставки готовых продуктов из мяса и рыбы (колбасы, готовая и консервированная рыба), которые до «антисанкционного» периода поставлялись из множества стран (Канады, США, Китая, Японии, Республики Корея), а после него — только из Соединенных Штатов. Сахар и кондитерские изделия стабильно ввозятся из Японии и Республики Корея, однако объем поставляемых продуктов сократился.

Помимо собственно изображения, Gephi позволяет обрабатывать данные графов, например, сортировать. На рисунке 2 по сравнению с исходными данными был проведен отбор ребер с весом выше 1300 (тонн). Можно сказать, что подобные наиболее крупные импортные поставки отмечались в периоде 2012–2015 гг. по статьям:

- «рыба и морепродукты» (но только суммарно за все рассматриваемые годы);
- «молоко, яйца и пр. животные продукты» (в целом за все года, также свыше 3000 т было в 2014

и 2015 г., в т. ч. поставлено в первый год — Уругваем, во второй — Беларуси);

- «мясо и субпродукты» (превышение границы отбора было в каждом из четырех годов, в 2014 и 2015 г. крупные поставки были из Бразилии).

Всего за 2012 и 2013 год в Сахалинскую область было импортировано более 13,5 тонн продовольствия на сумму около 27 млн долл. В период с 2014 по 2015 годы эти показатели были следующими: 13,8 тонн продукции стоимостью 34,8 млн долл. То есть, при практически неизменном объеме ввозимого продовольствия (прирост на 2,2%), его стоимость возросла примерно на 28,9%.

Наиболее очевидным преимуществом использования данной модели графов является то, что только подобные графические схемы позволяют осуществлять детальный одновременно динамический (по годам) и структурный анализ (по видам продовольствия и импортерам) больших массивов данных, что затруднительно сделать с помощью обычных видов графиков или таблиц.

Другим средством визуализации являются Google-таблицы. Это аналоги обычных электронных таблиц MS Excel, которые помимо основных видов диаграмм позволяют строить еще картодиаграммы. Названия стран вносятся в виде двухбуквенных обозначений в соответствии с ISO 3166–1 alpha-2. Программа сама раскрашивает в соответствии с диапазоном введенных данных карту мира. Не-

достатком данного средства является то, что пользователю не представляется возможным увидеть непосредственно соответствие цифровой и цветовой шкалы, а также редакти-

ровать его. Рис. 3 и 4 позволяют судить об изменении статуса главных импортеров в Сахалинскую область в 2013 и 2014 г.

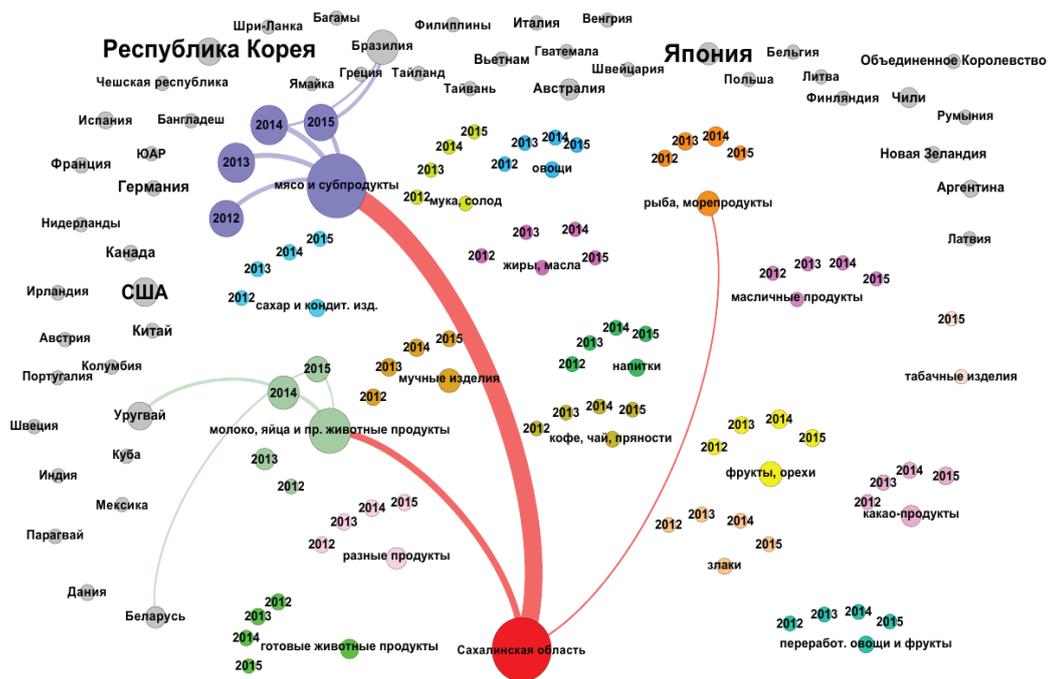


Рис. 2. Схема импорта продовольствия в Сахалинскую область из различных стран в 2012–2015 гг., отсортированная в объеме свыше 1300 тонн

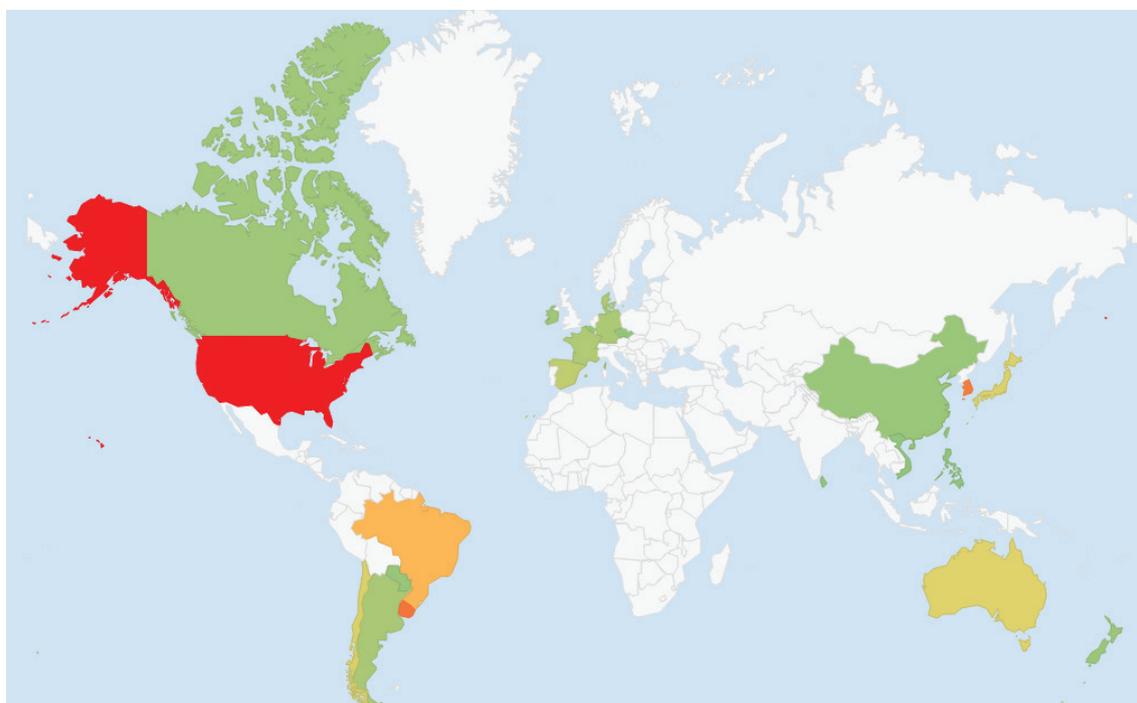


Рис. 3. Страны-импортеры продовольствия в Сахалинскую область в 2013 году

Таким образом, после введения экономических санкций объемы поставок основных видов продовольствия в Сахалинскую область не уменьшились. Однако произошли некоторые изменения в составе стран-поставщиков продо-

вольствия и в стоимости импортируемых товаров. Данные изменения могут быть обнаружены с помощью применения в т. ч. описанных выше средств визуализации Gephi и Google.

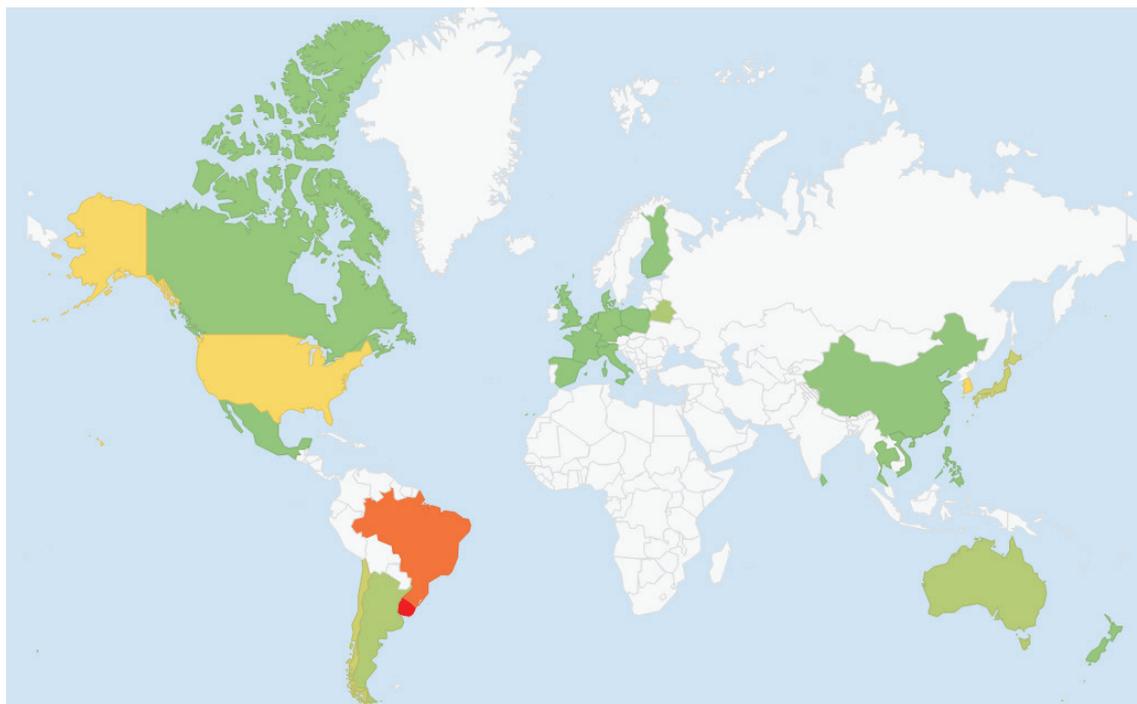


Рис. 4. Страны-импортеры продовольствия в Сахалинскую область в 2014 году

Литература:

1. Степанов Е. А. Особенности динамики внешней торговли товарами в России // Вестник Челябинского государственного университета. — 2015. — № 48. — С. 88.
2. Клинова М., Сидорова Е. Экономические санкции и их влияние на хозяйственные связи России с Европейским союзом // Вопросы экономики. — 2014. — № 12. — С. 67–79.
3. Таможенная статистика внешней торговли // Федеральная таможенная служба. URL: <http://stat.customs.ru/apex/f?p=201:1:3729585882553377::NO> (дата обращения: 6.05.2016).
4. Официальный сайт разработчиков программы Gephi // URL: gephi.org (дата обращения: 6.05.2016)

Статистическая оценка финансовой независимости компании нефтегазового комплекса РФ

Полешко Роман Иванович, магистрант

Оренбургский филиал Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова

Нефтегазовые компании являются одними из самых прибыльных компаний как в России, так и в мире. Но финансовая устойчивость этих компаний зависит от множества внутренних и внешних факторов. Следовательно давая оценку финансовой устойчивости компании необходимо рассмотреть влияние на нее отдельных факторов.

Ключевые слова: нефтегазовые компании, финансовая устойчивость, коэффициент финансовой независимости, корреляционно-регрессионный анализ

Экономика Российской Федерации во многом зависит от состояния нефтегазового комплекса. Джозеф Стиглиц однажды сказал, что российская экономика находится в зависимости от цен на нефть, иными словами находится на «нефтяной игле». Падение цен на нефть показали, что данное высказывание является, к сожалению, очень

точным. Следовательно, от стабильного положения данных корпораций зависит развитие экономики нашей страны.

Российская Федерация имеет лидирующие позиции как по добычи нефти и газа, так и по объемам выручки, получаемым от продажи данных видов сырья. Компании, входящие в состав нефтегазового комплекса, имеют одни

из самых высоких показателей выручки (табл. 1). В таблице 1 представлены показатели выручки таких крупных компаний как Газпром, Роснефть, Лукойл, Сургутнефтегаз, Татнефть и Башнефть [1–6].

Таблица 1. Динамика выручки крупнейших нефтегазовых компаний РФ, млн руб.

Организации	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Средний темп роста 2011–2015 гг., %
Газпром	4735822	5002902	5247300	5660975	6222515	107,1
Роснефть	2024941	2595672	3544443	4299680	3831095	117,3
Лукойл	35107	305067	260009	242880	259198	164,8
Сургутнефтегаз	754431	815574	814188	862600	978205	106,7
Татнефть	318594	344563	363531	392358	462962	109,8
Башнефть	484092	489213	517487	582128	521039	101,9

По данным таблицы 1 можно сделать вывод, что выручка Газпрома и Татнефти показывает положительную динамику, увеличиваясь из года в год. В 2015 году по сравнению с 2014 темп роста выручки Газпрома, Лукойла, Сургутнефтегаза и Татнефти превышал 100 %. Напротив темп роста выручки Роснефти и Башнефти был ниже 100 %. При этом за истекшие последние 5 лет по всем компаниям наблюдается роста выручки, при этом наибольшими темпами выросла выручка Лукойл на 64,8 %.

Стоит отметить, что все рассматриваемые компании являются акционерными обществами. Держателем контрольного пакета акций данных компаний является государство, остальная часть принадлежит юридическим и физическим лицам. В таблице 2 представлена общая совокупность акций (обычных и привилегированных), находящихся в собственности акционеров и обращающиеся на фондовых рынках [1–6].

Таблица 2. Количество акций крупнейших нефтегазовых компаний РФ конец 2015 г., шт.

Нефтегазовые компании	Количество акций, шт.	Доли в общем количестве, %
Газпром	23673512900	29,22
Роснефть	10598177817	13,08
Лукойл	850563255	1,05
Сургутнефтегаз	43427992940	53,60
Татнефть	2326199200	2,87
АНК «Башнефть»	147846489	0,18
Итого	81024292601	100,00

На каждую акцию выплачиваются дивиденды. Размеры дивидендных выплат зависят от финансовых результатов компании. Таким образом, от финансового состояния компаний зависит доход акционеров. На финансовую устойчивость компаний нефтегазового комплекса оказывают влияние как внутренние, так и внешние макроэкономические факторы.

Финансовая устойчивость организации характеризуется различными коэффициентами. Одним из важных коэффициентов, используемых для оценки финансовой устойчивости, является коэффициент финансовой независимости (автономии) [7]. Рассчитывается как отношение собственного капитала организации к итогу баланса.

Итак, рассмотрим влияние и взаимосвязь факторов на финансовую независимость организации нефтегазового комплекса на примере НК Роснефть.

Для оценки влияния факторов на финансовую независимость НК Роснефть нами был проведен корреляционно-ре-

грессионный анализ по данным за период с 2005 по 2015 гг., по следующим показателям:

У — коэффициент финансовой независимости (автономии);

X1 — среднегодовая цена на нефть марки Brent (\$ за баррель);

X2 — индекс РТС, на конец года, пп;

X3 — темп роста ВВП на душу населения, %;

X4 — коэффициент рентабельности основной деятельности, %;

X5 — фондоотдача;

X6 — коэффициент оборачиваемости оборотных активов.

Изучив влияние ряда показателей на коэффициент финансовой независимости (автономии) НК Роснефть, в результате применения алгоритма корреляционного анализа была получена матрица парных коэффициентов корреляции, и представлена в таблице 3.

Таблица 3. Матрица парных коэффициентов корреляции

	У	X1	X2	X3	X4	X5	X6
У	1						
X1	0,2430	1					
X2	0,7642	-0,0504	1				
X3	0,0249	0,0903	0,2392	1			
X4	0,2385	-0,3115	0,4575	0,4045	1		
X5	-0,2210	-0,4021	-0,0311	0,5594	0,0928	1	
X6	0,0456	0,3884	0,0604	0,5490	0,2457	0,2425	1

По данным таблицы 3 можно судить о тесноте связи. Наиболее тесная связь выявлена между коэффициентом финансовой независимости (автономии) и индексом РТС ($r_{yx2} = 0,7642$).

Далее рассчитаем конкретные числовые значения параметров регрессии, используя пакет Excel (таблица 4).

Таблица 4. Параметры аналитической зависимости модели

	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-Значение	Нижние 95 %	Верхние 95 %
У	0,265	0,038	6,952	0,000027	0,179	0,352
X2	0,000094	0,000027	3,554	0,006	0,000037	0,0002

Коэффициент регрессии $b = 0,000094$ показывает, что с ростом индекса РТС на 1 %, коэффициент независимости увеличивается в среднем на 0,000094 %. Данный показатель невелик, так как коэффициент финансовой независимости (автономии) изменяется от 0 до 1.

В ходе пошагового регрессионного анализа было получено уравнение парной регрессии [8], выражающее за-

висимость коэффициента финансовой независимости (автономии) от рассматриваемого фактора, которое имеет следующий вид:

$$Y = 0,265 + 0,000094X$$

Также при помощи пакета Excel была подсчитана теснота связи (табл. 5).

Таблица 5. Показатели регрессионной статистики модели

Показатели	Значение
Множественный R	0,764156837
R-квадрат	0,583935671
Нормированный R-квадрат	0,537706301
Стандартная ошибка	0,04150005
Наблюдения	11

В соответствии с данными таблицы 5 множественный коэффициент корреляции составляет 0,764. Следовательно, связь между результативным показателем — коэффициентом финансовой независимости (автономии) и факторным показателем — индексом РТС характеризуется как сильная.

Полученный коэффициент детерминации ($R^2 = 0,584$) показывает, что изменение коэффициента финансовой независимости (автономии) на 58,4 % зависит от изменения

индекса РТС. Прочие факторы, неучтенные в модели, составляют соответственно 41,6 % от общей вариации У.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что финансовая независимость компаний нефтегазового комплекса зависит от множества факторов, которые оказывают на нее прямое или косвенное воздействия. Для того чтобы компания сохраняла свою финансовую устойчивость необходимо оценивать влияние всех факторов.

Литература:

1. ПАО Газпром [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.gazprom.ru>
2. АНК Роснефть [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.rosneft.ru>
3. ПАО Лукойл [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.lukoil.ru>
4. ОАО Сургутнефтегаз [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.surgutneftegas.ru>

5. ПАО Татнефть [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.tatneft.ru>
6. ПАО АНК «Башнефть» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.bashneft.ru>
7. Снатенков А. А. Оценка инвестиционной привлекательности публичных компаний нефтегазового комплекса: монография / А. А. Снатенков, Н. М. Пахновская. — Оренбург, 2016.
8. Тимофеева Т. В., Снатенков А. А. Статистическая оценка развития валютного рынка РФ // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. 2011. Т 1. № 29—1. С.111—114.

Направления совершенствования кадровой политики ОАО «ВМТП»

Полищук Маргарита Сергеевна, студент
Владивостокский государственный университет экономики и сервиса

Дальневосточный федеральный округ (ДФО) территориально является самым большим федеральным округом России, занимающим 36,08 % площади всей страны, однако по численности населения на его долю приходится только 5 %. Уникальное геополитическое положение, в том числе наличие сухопутных границ с КНР и КНДР, а так же морских границ с Японией и США делает Дальневосточный федеральный округ перспективной инвестиционной площадкой для развития экономических и культурных связей со странами-партнерами.

Новый виток прямых инвестиций в развитие ДФО связан с введением в 2015 году Федерального закона о свободном порте Владивосток [1], портовой зоне, пользующейся особыми режимами таможенного, налогового, инвестиционного и смежного регулирования. Однако, несмотря на столь выгодное геополитическое расположение, огромную территориальную протяжённость, богатые природные ресурсы, устойчивый экономический рост — в Дальневосточном федеральном округе нет ни одного города-миллионника. Всего два города (Владивосток и Хабаровск) попадают в категорию населённых пунктов с численностью населения свыше 500 тыс. жителей. Порог в 100 тыс. жителей превысили только 8 городов ДФО (Якутск, Комсомольск-на-Амуре, Благовещенск, Южно-Сахалинск, Петропавловск-Камчатский, Усурийск, Находка, Артём). Остальные относительно населённые пункты варьируют в диапазоне от 10 тыс. до 100 тыс. человек.

Благодаря государственным мерам поддержки, в частности за счет начисления северных надбавок и районных коэффициентов — средняя зарплата, пенсия и доход населения ДФО выше среднероссийских показателей. Однако из-за высокой интенсивности и тяжести работы в особых климатических условиях районов Крайнего севера и приравненных к ним территориях, а также более высокого уровня цен, низкой обеспеченности товарной массой — в целом уровень жизни населения ДФО ниже, чем в среднем по России. В результате миграционный отток населения, в особенности молодежи и высококвалифицированных специалистов, является основной причиной демографических потерь, что существенно влияет на произво-

дительность предприятий и организаций, осуществляющих свою экономическую деятельность на территории ДФО.

Являясь частью Дальневосточного федерального округа, Приморский край оказывает значительное влияние на социально-экономическое развитие макрорегиона. Одним из инструментов реализации политики динамичного развития региона является создание Свободного порта Владивосток. Проект призван решить такие глобальные задачи, как: закрепление населения на территории Дальневосточного Региона, увеличение уровня занятости населения, а также повышения уровня социально-экономического развития. Более того, создание особых условий для предпринимательских структур может стать толчком к повышению предпринимательской активности дальневосточного региона в целом.

Однако, если стратегия развития морской отрасли определена на уровне государства, то политика ОАО «ВМТП» (Владивостокского морского торгового порта), отражающая принципы, методы, способы и технологии достижения поставленных стратегических целей — это зона ответственности нынешних руководителей организации.

За свою более чем вековую историю Владивостокский морской торговый порт сформировал приоритетные направления как внешней социальной политики, так и внутренних социальных программ.

Так, например, ОАО «ВМТП» многие десятилетия уделяло особое внимание поддержке образовательных учреждений — Муниципального образовательного учреждения школы № 6, которую и сейчас посещают в первую очередь дети портовиков, а также Морскому государственному университету им. адм. Г. И. Невельского — его выпускники в основном и работают на самых разных должностях Владивостокского морского торгового порта. Кроме того, ОАО «ВМТП» оказывает содействие и финансовую поддержку развитию физкультуры и спорта как среди компаний Владивостокского морского торгового порта, так и среди населения территории, прилегающей к предприятию: организует спартакиады и турниры по мини-футболу среди школьных команд Фрунзенского района города Владивостока [2].

Внутренняя социальная политику ОАО «ВМТП» имеет два вектора развития: во-первых, социальное партнерство профсоюза организации с профсоюзом работников водного транспорта Российской Федерации; во-вторых, социальная поддержка ветеранов, неработающих пенсионеров ОАО «ВМТП» и программа финансовой помощи в критических ситуациях [3].

Бесспорно, социальная политика является важной частью политики организации и должна полностью соответствовать концепции ее развития. Но в связи с тем, что нынешняя концепция развития организации ориентирована на наращивание конкурентных преимуществ, прежде всего, за счет усиления кадрового потенциала организации, то и вполне заметным стало смещение приоритетов с социальной политики на кадровую политику организации. В частности, значительные перемены и пересмотры «политик» произошли в 2014 году, что нашло отражение в новом коллективном договоре. Так, например, были убраны пункты оказания материальной помощи средней школе № 6 г. Владивостока, помощи работникам, нуждающимся в жилье. Отредактированы пункты материальной помощи семьям с детьми, на сегодняшний момент оказывается помощь семьям с тремя и более детьми, ранее помощь предоставлялась семьям с двумя и более детьми.

При этом, в стратегии развития 2016 года появились пункты, связанные с созданием по инициативе ОАО «ВМТП» Центра подготовки кадров для предприятий портовой отрасли Дальневосточного региона РФ и повышение эффективности расходов на обучение и профессиональное развитие персонала в 1,5 раза по сравнению с 2015 годом.

Любое профессиональное развитие можно охарактеризовать как двойственный социальный процесс: с одной стороны — это развитие личности работника, накопление и использование профессиональных знаний, умений, навыков; с другой стороны — это такое совершенствование социально-профессиональной структуры, которое позволяет оперативно реагировать на происходящие социально-экономические изменения в обществе и действительно усилить кадровый потенциал организации.

Применение программно-целевого управления в процессе профессионального развития работников позволяет: прогнозировать ежегодную потребность в профессиональной переподготовке, повышении квалификации и стажировке работников по направлениям, видам, формам и продолжительности обучения; прогнозировать ожидаемую результативность дополнительного профессионального образования; разрабатывать этапы реализации программ развития, перечень мероприятий, показатели, позволяющие оценивать ход и результаты их реализации, а также нормативы профессионального развития.

Для решения региональной проблемы привлечения и удержания молодежи, перспективным направлением дальнейшего развития кадровой политики ОАО «ВМТП» видится реализация принципа системы непрерывного обучения. Такая система включает в себя следующие уровни

профессионального образования: начальное (рабочая квалификация), среднее (квалификации рабочий, техники, мастера), высшее (инженер-технолог, работники), повышение квалификации. Система предполагает, что работник, принятый на предприятие после получения любого уровня образования имеет возможность профессионального развития или повышения профессионального уровня.

К сожалению, пропускной режим не позволяет ОАО «ВМТП» проводить открытые экскурсии на территории порта для школьников с целью повышения престижа отрасли и привлечения в вузы на обучение инженерно-техническим, морским и портовым специальностям. Но съемка профессионального рекламного ролика, отражающего всю мощь, объемы и перспективы компании вполне может стать аналогом традиционной экскурсии и оказать неоценимую помощь при проведении профориентационной работы и участия в ярмарках вакансий и Днях открытых дверей.

Однако на этом профориентационная работа не заканчивается. Профориентацию надо проводить и на уровне студентов профильных направлений подготовки. Необходимо уделять особое внимание тем студентам, которые собираются связать свою жизнь с будущей профессией, предоставлять им места практик и стажировок на предприятиях и в отделах, входящих в структуру ОАО «ВМТП», чтобы ребята почувствовали вкус к работе.

Не менее важным направлением подготовки квалифицированных кадров может стать целевое обучение. Основная задача которого — целенаправленная и заблаговременная подготовка кадрового резерва компании. Целевой набор — это один из способов поступления в вуз на бюджетное обучение. Основная особенность поступления в вуз по целевому приему заключается в том, что абитуриент подает в приемную комиссию вуза, вместе со стандартным пакетом документов, договор о целевом обучении с конкретным предприятием. При этом абитуриент не участвует в общем конкурсе, а участвует в отборе по отдельному конкурсу для «целевиков», проходит собеседование с представителем организации. Право на участие в конкурсе на целевые места имеют все абитуриенты, имеющие среднее полное образование или среднее профессиональное образование.

Преимущества целевого приема и обучения очевидны: если для работодателя целевое обучение — это гарантия получения специалистов, обладающих нужным набором знаний, практическими навыками и необходимыми профессиональными качествами, то для будущих работников — это прекрасная возможность близкого знакомства с компанией, ее требованиями, корпоративной культурой. Специалисты могут «узнать» профессию и понять, подходит ли им эта сфера деятельности и стоит ли с ней связывать свое будущее. И, разумеется, целевое обучение является и гарантией трудоустройства на предприятие. Выпускник целевой подготовки обязан отработать установленный срок на предприятии, с которым был заключен договор о целевом обучении.

Следующий шаг — построение системы адаптации и развития молодых специалистов. Приходя в организацию, молодой специалист сталкивается с огромным количеством проблем и трудностей, основная масса которых связана именно с отсутствием информации о системе работы, правил и порядков которые уже существуют в организации, а так же необходимостью «влииться» в корпоративную культуру организации.

Именно поэтому так важно создание в организации позитивной, адекватной и эффективной корпоративной культуры, которая бы характеризовалась так:

1. Сотрудники воспринимают себя как элемент системы. Такое понимание должно достигаться работниками еще в первые месяцы работы в организации.

2. Сотрудники осознанно и добровольно принимают личную ответственность за общий продукт совместной деятельности организации. То есть каждый работник выполняет свои обязательства не только потому, что это нужно и потому что в обратном случае он понесет ответственность, а потому что понимает важность своей работы, чувствую интерес к ней.

3. Сотрудники должны видеть положительную связь профессиональной деятельности и личного/ профессионального развития. Важно подчеркнуть успешность сотрудника, дать ему основания для самоуважения и уважения среди коллег

4. Сотрудник должен постоянно подтверждать свою причастность к организации через корпоративную символику, фирменные атрибуты. Особую роль в подтверждении причастности к корпоративной культуре организации играет корпоративная одежда либо её элементы; средства индивидуализации с фирменными знаками — визитки, ежедневники, бейджики, пропуска; членство в профсоюзе и т. д. [4].

Внедрение системы наставничества так же можно считать одним из путей к выходу из печальной перспективы остаться без квалифицированных работников. Среди молодежи необходима пропаганда и реклама специальностей, которые в настоящее время являются наиболее дефицитными [5].

Для процесса подготовки кадров, повышения квалификации сотрудников ОАО «ВМТП» в учебном центре предлагается тесное сотрудничество с вузами и научными организациями, включающие в себя следующие формы партнерства.

1. Осуществление научно-технического прогнозирования. Предприятие заинтересовано в ежегодной актуализации прогнозов развития портовой отрасли. С этой целью предлагается проводить мероприятия по привлечению к данной работе научно-интеллектуального потенциала вузов. Наиболее востребованными темами для осуществления совместного с вузом прогнозирования тенденций научно-технического развития портовой отрасли являются: прогнозирование приоритетов грузоотправителей и их сочетание с развитием морской портовой инфраструктуры; прогнозирование направлений развития рынка услуг морской портовой инфраструктуры; прогнозирование сценариев развития систем комплексной безопасности морской портовой инфраструктуры (в сфере обеспечения безопасности мореплавания; в сфере обеспечения антитеррористической безопасности; в сфере обеспечения экологической безопасности и охраны окружающей среды).

2. Формирование механизмов обмена научно-технической и маркетинговой информацией, а именно: совместное проведение маркетинговых исследований для выявления потребностей в проведении НИОКР по определенным направлениям деятельности организации — создание и развитие совместных электронных информационно-образовательных ресурсов (баз знаний).

3. Осуществление научно-технического сотрудничества: определение перечня потенциальных совместных проектов, соответствующих приоритетным направлениям развития ОАО «ВМТП», в которых возможно участие вузов и научных организаций. Приоритетные направления сотрудничества ОАО «ВМТП» с вузами и научными организациями в части проведения НИОКР: проектирование, строительство и эксплуатация морских портов; внедрение энергосберегающих технологий; обеспечение экологической безопасности; внедрение информационных технологий; управление знаниями.

Оптимизация процессов повышения квалификации, переподготовки кадров предполагает развитие профессиональных узкоспециализированных стандартов для работников портов в соответствии с современными реалиями.

образом смещение политики организации с социального на кадровый акцент затрагивает большой пласт работы по привлечению и удержанию именно молодого поколения для работы в портовой отрасли.

Литература:

1. Федеральный закон от 13.07.2015 № 212-ФЗ «О свободном порте Владивосток» — путь доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_182596/
2. Внешняя социальная политика ОАО «ВМТП» — путь доступа: <http://www.vmtp.ru/o-kompanii/sotsialnaya-otvetstvennost/vneshnie-sotsialnye-programmy>
3. Внутренние социальные программы ОАО «ВМТП» — путь доступа: <http://www.vmtp.ru/o-kompanii/sotsialnaya-otvetstvennost/vnutrennie-sotsialnye-programmy>
4. Якимова З.В., Супсарел И.А. Корпоративная культура: как инструмент привлечения и удержания персонала // Тезисы докладов второй региональной научно-практической конференции «Управление персоналом: как при-

влеч, удержать и мотивировать ценных сотрудников — 2011». 27 октября 2011 г. — Великий Новгород: НГУ им. Ярослава Мудрого, 2011. С. 46–50.

- Якимова З. В., Вакулич Ю. Е. Феномен кадрового дефицита: Характерные признаки, причины возникновения, последствия. Сборник докладов третьей межрегиональной научно-практической конференции «Управление персоналом: как привлечь, удержать и мотивировать ценных сотрудников» 11–12 декабря 2012 г. — Великий Новгород: НГУ им. Ярослава Мудрого, 2012. С. 133–137.

Валютный риск как экономическая категория

Посашкова Дарья Валерьевна, студент
Тольяттинский государственный университет

Риск как экономическая категория представляет собой наступление того или иного рода события, которое влечет за собой три варианта результата от экономической деятельности.

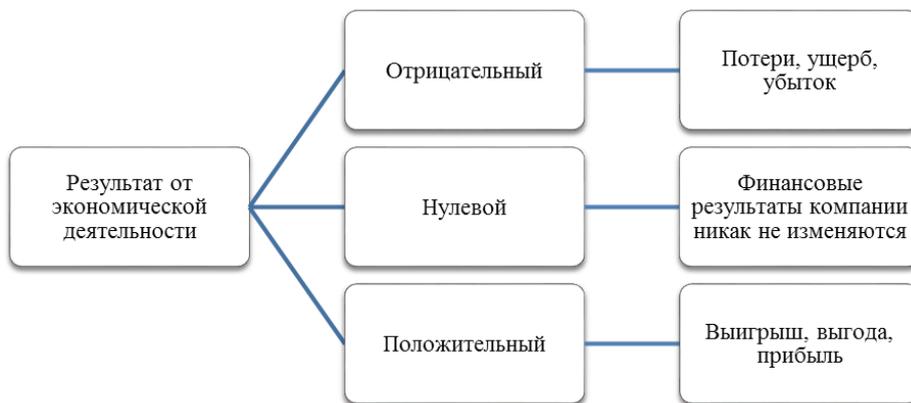


Рис. 1. Результат от экономической деятельности

С экономической точки зрения риск рассматривается в виде возможного материального ущерба, связанного с ведением хозяйственной деятельности, организационными и техническими процессами, авариями, стихийными бедствиями, банкротством, уменьшением ценности денежной единицы. Валютный риск — это риск финансовых потерь при обороте (покупке-продаже) иностранной валюты по разным курсам.

По характеру и месту возникновения валютные риски разделяют на:

Большое значение проблема валютного риска приобрела в 80-х годах и остается актуальной в настоящее время. Ее актуальность связана с резким увеличением международных торговых и финансовых операций, непрогнозируемым изменением валютного курса, увеличением объемов валютных спекуляций.

Основной причиной валютных рисков является изменение курсов валют.



Рис. 2. Виды валютных рисков

Операционный риск связан с торговыми и денежными операциями, а также с договорами по финансовому инвестированию и дивидендным платежам, которые обслуживаются в валюте. Этот риск влияет на недополучение прибыли или может повлечь за собой убытки в результате непосредственного влияния изменений обменного курса на ожидаемые потоки денежных средств.

Примером такого риска является ситуация в которой покупатель, желающий приобрести товар за рубежом вынужден менять национальную валюту на валюту закупаемой продукции, теряя на курсе обмена. С такой проблемой столкнулся крупнейший производитель легковых автомобилей ООО «АВТОВАЗ», который на фоне ослабления рубля и снижения спроса на автомобильном рынке в 2015 году получил рекордный убыток 74 миллиарда рублей. Одним из основных критериев ухудшения финансового состояния стала закупка импортных комплектующих в иностранной валюте. Повысив качество производства, предприятию соответственно пришлось повысить и себестоимость выпускаемой продукции за счет возросшего курса валюты, что негативно отразилось на прибыли компании.

Трансляционный (бухгалтерский) риск непосредственно связан с балансом предприятия, его еще называют расчетным. Источниками данного риска является возможность несоответствия между активами и пассивами, выраженными в валюте разных стран.

Например, если у российской компании имеется дочерний филиал в Германии, то у нее есть активы в иностранной валюте — евро. Если у российской компании недостаточно пассивов в евро, компенсирующих стоимость активов, то компания подвержена данному виду риска.

Трансляционный риск не связан с денежными потоками компании, его возникновение обусловлено сложением консолидационных отчетов межнациональных корпораций и их иностранных дочерних компаний или филиалов. Учесть трансляционный риск можно во время составления бухгалтерской и финансовой отчетности корпораций и их иностранных дочерних компаний или филиалов. Показа-

тели активов, пассивов и размеры прибыли, рассчитанные в отдельных национальных валютах, при складывании консолидационного отчета превращаются в ведущую валюту баланса по месту расположения материнской компании.

Экономический валютный риск связан с изменением общего экономического состояния страны, в которой размещена компания, а также стран-партнеров. Данный вид риска обусловлен необходимостью осуществления постоянных расчетов по экспортным и импортным операциям, интенсивность которых зависит от колебаний валютных курсов.

Экономический риск определяется как вероятность неблагоприятного влияния изменений обменного курса на экономическое положение компании.

Скрытые риски могут возникнуть тогда, когда компания может и не знать, что она подвергается риску.

Примером такого риска может являться поставщик, который на внутреннем рынке использует импортные ресурсы, и компания, которая пользуется услугами данного поставщика. Потребитель косвенно подвержен операционному риску, так как повышение стоимости затрат поставщика в результате обесценивания национальной валюты повлияло бы на изменение цены поставляемой продукции.

Скрытые риски также могут возникать и в том случае, если зарубежная дочерняя компания подвержена своим собственным рискам. Например, российский филиал немецкой компании экспортирует продукцию в Беларусь. Для немецкой дочерней компании существует риск потерь от изменения курса валют, таким образом, компания может понести убытки в результате неблагоприятного изменения курса евро. Соответственно поступления прибыли сократятся, отсюда возникает косвенный операционный риск, а также материнская компания столкнется с трансляционным риском, если уменьшение поступлений от филиала будет отражено в оценке стоимости активов в балансовом отчете материнской компании.

Для подтверждения актуальности изучения валютных рисков в настоящее время, рассмотрим и проанализируем диаграммы с курсами валют с 2014 года — сегодняшний день.

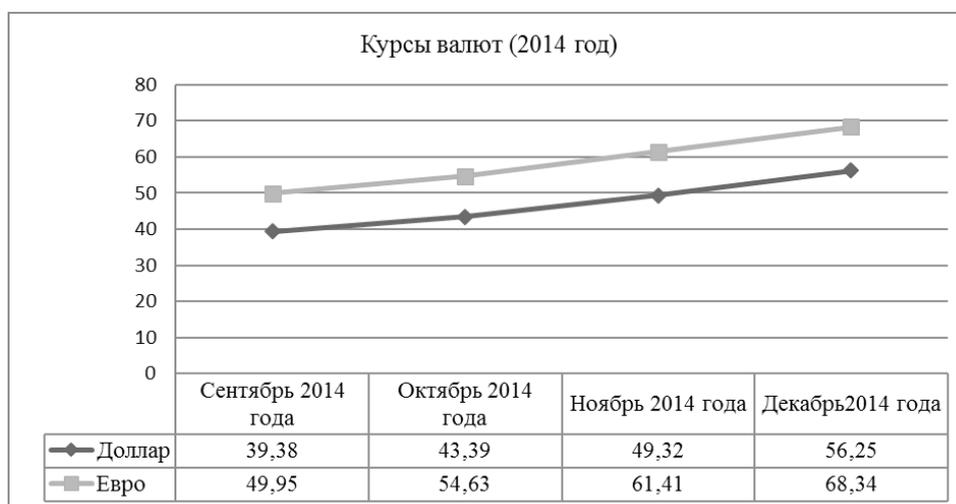


Рис. 3. Курсы валют 2014 год

Таким образом, мы видим увеличение доллара с сентября по декабрь + 16,87 пункта, евро за этот период увеличился на 18,39 пункта.

Из данных диаграмм мы видим, как происходит изменение курса иностранных валют. На 1 января 2015 года 1 доллар был равен 56,23 рубля, а евро на соответствующую дату составил 68,36 рубля, в июне текущего года данные

показатели снизились на 0,99 пункта и 6,84 пункта соответственно. В конце текущего года мы опять наблюдаем повышение доллара +17,64 пункта, и евро +18,17 пункта. В середине 2016 года опять наблюдается снижение курса данных валют по отношению к рублю. Изучив данные диаграммы, четко можно понять определение волатильности курса валют.

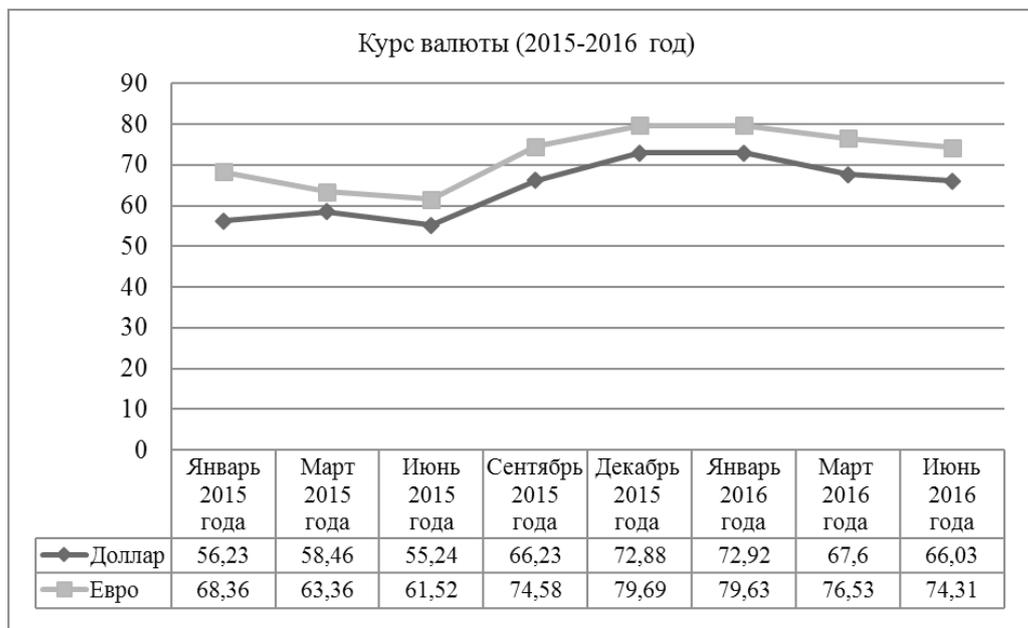


Рис. 4. Курсы валют 2015–2016 год

Таким образом, можно сделать вывод о том, что на сегодняшний день валютные риски остаются актуальной темой

для ее изучения, так как она является основополагающей для прогнозирования и формирования прибыли предприятия.

Литература:

1. Балабанов И. Т. «Риск менеджмент» — Москва.: Финстатпром, 2012 г.
2. Красавина Л. Н. «Международные валютно-кредитные и финансовые отношения» — Москва.: Финансы и статистика, 2011 г.
3. Стоянова В. К. «Финансовый менеджмент теория и практика» — Москва.: Перспектива, 2011 г.

Инновационный потенциал Узбекистана и пути его эффективного использования

Рахматов Камолиддин Уралович, преподаватель;
Янгибоев Бобур Фахриддин угли, студент
Гулистанский государственный университет (Узбекистан)

В настоящее время инновационное развитие становится наиболее важным элементом социально-экономического развития странам и регионов мирового хозяйства. Рост экономик США, ЕС, Японии, Южной Кореи, Китая, Индии во многом обусловлен развитием наукоемких отраслей, разработкой и внедрением инноваций. Без инноваций экономическая система не достигла бы устойчивого равновесия, которое будет препятствовать дальнейшему

развитию национальной экономики. В Узбекистане, как и в других государствах мирового сообщества, проводится масштабная работа по модернизации, техническому и технологическому перевооружению промышленного производства, вовлечению в этот процесс академической и отраслевой науки. Поэтому в нашей стране должен быть глубоко изучен, проанализирован, максимально использован и адаптирован успешный опыт государств, где инно-

вации обеспечивают ожидаемый экономический рост национальной экономики.

Самого серьезного внимания заслуживает работа по привлечению инвестиций, направляемых на реализацию проектов по модернизации, техническому и технологическому обновлению отраслей, структурным преобразованиям в экономике страны. В этих целях в 2015 году было привлечено и освоено инвестиций за счет всех источников финансирования в эквиваленте 15,8 миллиарда долларов США, или с ростом против 2014 года на 9,5 процента. При этом более 3,3 миллиарда долларов, или свыше 21 процента всех инвестиций – это иностранные инвестиции, из которых 73 процента составляют прямые иностранные инвестиции. [1, с. 2].

Инновации являются сложным экономическим и организационным процессом, который опирается на использование двух видов потенциала – научного (новейших технологий и техники) и интеллектуального, связанного со способностью внедрять инновации на всех стадиях производственной и коммерческой деятельности. Важным элементом этого процесса выступает его инвестиционное обеспечение – нахождение и рациональное использование финансовых средств. В каждой стране он развивается по-своему, в соответствии со спецификой экономического уклада. Но ясно одно, что эти сложные взаимосвязи должны быть отрегулированы в рамках государственной политики, направленной на создание национальной инновационной системы (НИС). НИС предполагает самое непосредственное взаимодействие общественных и государственных институтов, образовательных учреждений и бизнес-сообществ в проведении общей долгосрочной стратегии развития. Решающая роль в формировании такой стратегии и обеспечении необходимых институциональных условий для ее проведения принадлежит государству. При разработке у нас в стране концепции формирования системы коммерциализации научно-технических разработок и инноваций были определены пять основных элементов инновационной системы. [2, с. 328]. Разработка этих элементов остро необходима для более активного вовлечения науки в сферу экономического развития: нормативно-правовая база инноваций; институты финансирования инновационной деятельности; информационный комплекс; научно-образовательная база инноваций; структура трансферта технологий.

Обобщая международный опыт формирования национальной инновационной системы, можно выделить два основных типа стратегии. [3, с. 335]. Так, первый тип – это стратегия «заимствования» или модель догоняющего развития. При данном типе стратегии инвестиционная политика направлена в основном на формирование технологической базы за счет направления капитала на приобретение новейшего оборудования, техническое и технологическое переоснащение производств. Это способствует снижению себестоимости продукции, повышению уровня производства и конкурентоспособности товаров на ми-

ровом рынке. Данный тип присущ развивающимся странам. Второй тип – стратегия «наращивания» или модель повышения существующего научного потенциала с использованием собственного научно-технического потенциала. Здесь используется инвестиционная политика, направленная на поддержку и развитие собственной научной базы. Основной акцент приходится на финансирование исследований и разработок новых товаров, услуг и методов их производства. Этот тип присущ развитым странам.

Главным ориентиром для нас должно быть непрерывное технологическое и техническое обновление производства, а также постоянный поиск внутренних резервов, осуществление глубоких структурных преобразований в экономике, модернизации и диверсификации промышленности. [1, с. 3]. В Республике Узбекистан проходит активная политика, направленная на улучшение технологической базы предприятий реального сектора экономики за счет проведения повсеместной модернизации, технического и технологического переоснащения производств. Так, с 2007 года реализуются программы модернизации отраслей промышленности, направленные на обновление мощностей производства. Однако, не смотря на это, сегодня существует дефицит необходимых конкурентоспособных мощностей. Функционирующие сегодня на предприятиях производственные мощности малоэффективны и требуют больших затрат на текущее обслуживание, что не позволяет выпускать современные виды конкурентоспособной продукции.

Для оценки существующего уровня развития инновационной сферы используется такой показатель как структура затрат на технологические инновации по видам инновационной деятельности. Если в структуре затрат на технологические инновации превалирует доля приобретения машин, оборудования и программных средств, то инвестиционная политика страны придерживается заимствования технологий. Если же большую долю занимают исследования и разработки, то направленность инвестиционной политики находится в сфере создания собственных инновационных товаров за счет внутреннего потенциала. Важнейшим направлением реализации наших внутренних резервов и возможностей должно стать поэтапное увеличение глубины переработки отечественных сырьевых ресурсов минерального и растительного происхождения, которыми богата наша земля, а также расширение объемов и номенклатуры производства продукции с высокой добавленной стоимостью. [1, с. 3].

В развитых странах мира доля затрат на исследования и разработки новых продуктов, услуг и методов их производства в общем объеме затрат на технологические инновации составляет порядка 60–85 %. В странах со средним уровнем развития данный показатель достигает 50 % расходов на технологические инновации, но при этом доля затрат на приобретение машин, оборудования, программных средств является доминирующей. Такая структура затрат на технологические инновации в развитых и развивающихся странах объясняется тем, что затраты на иссле-

дования и разработки оказывают гораздо больший эффект на валовую добавленную стоимость, чем затраты на машины, оборудование и программные средства. Для анализа современного состояния финансирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), мы определили удельный вес каждого крупного источника финансирования. За период 2000–2013 годов при финансировании исследований и разработок в Узбекистане основным источником являлся государственный бюджет, доля средств которого в общей структуре повысилась с 39,6 % в 2000 году до 58,8 % на конец анализируемого периода. Также наблюдается тенденция роста объёма финансирования за счёт собственных средств организаций с 14,2 % до 19,8 % в 2013 г. Однако исследования и разработки, выполненные за счёт средств заказчиков, имеют обратную тенденцию: при росте абсолютных показателей доля их понизилась с 44,3 % в 2000 г. до 19,1 % в 2013 г. Незначительна доля средств иностранных инвесторов (0,4 и 0,9 соответственно) и внебюджетных фондов (1,5 и 1,4 соответственно) при финансировании научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. [4, с.315]. С 2002 года в нашей республике введён порядок, при ко-

тором бюджетные ассигнования для финансирования научных учреждений выделяются на основании грантового контракта научного коллектива либо с соответствующей бюджетной структурой, заключенного по результатам конкурса на выполнение конкретного исследовательского задания. Сравнительный анализ структуры распределения государственных инвестиций по направлениям государственных научно-технических программ в 2004 и 2014 гг. показал, что основная их доля приходится на прикладные исследования: они составили 68 % от общего объёма финансового обеспечения в 2004 г. и 58 % в 2014 г. Это объясняется тем, что прикладные исследования, основываясь на результатах фундаментальных наук, имеют практический результат и направлены на создание новых видов техники и технологий, позволяющих осуществить прорыв в той или иной области, что очень важно на нынешнем этапе модернизации национальной экономики. [4, с. 316].

Таким образом, главной целью инновационной политики Узбекистана является освоение результатов науки в производстве для модернизации экономики, обеспечения прогрессивных структурных преобразований, повышения конкурентоспособности продукции.

Литература:

1. Каримов И. А. Наша главная цель-несмотря на трудности, решительно идти вперёд, последовательно продолжая осуществляемые реформы, структурные преобразования в экономике, создавая ещё более широкие возможности для развития частной собственности, предпринимательства и малого бизнеса // Народное слово, № 11. 16.01.2016.
2. Алимов А. Приоритетные направления повышения инновационного потенциала Узбекистана с учетом международного опыта. Материалы VI Форума молодых ученых-экономистов (т. 1). Ташкент: IFMR, 2014. 327–333 с.
3. Костюченко А. Анализ влияния факторов инновационной деятельности на рост валовой добавленной стоимости. Материалы VI Форума молодых ученых-экономистов (т. 1). Ташкент: IFMR, 2014. 334–341 с.
4. Шадиева Д. Пути расширения вовлеченности частного сектора в финансирование инновационной деятельности. Материалы VI Форума молодых ученых-экономистов (т. 1). Ташкент: IFMR, 2014. 313–318 с.

Национальные экономические задачи прогрессивного джадидизма

Рузикулова Амина Тотлибаевна, старший преподаватель;
Хотамова Гавхар Киямовна, старший преподаватель
Навоийский государственный педагогический институт (Узбекистан)

За годы независимости проведена огромная работа по изучению великих личностей в истории узбекской государственности, различных политико-экономических процессов, прогресса просвещения и культуры на основе объективных, правдивых, исторических фактов. Глубокое и полное изучение истории не требует доказательств возможности воспитания в обществе личностей с высокой духовностью. Поэтому наш Президент Ислам Каримов подчёркивает: «Независимо от личности, если каждый член общества будет хорошо знать своё прошлое, таких людей невозможно

сбить с пути, насаждать им чуждые убеждения, уроки истории учат бдительности, укрепляют веру» [1]. Осознание народом национального достоинства имеет особое значение и занимает особое место в духовном наследии.

Можно установить, что при изучении эпохи колониализма в Туркестане, материалы периодической печати имеют большое значение. Вместе с важной исторической информацией мы получаем возможность проанализировать мнения современников и свидетелей о происходивших в их время событиях и процессах. При этом воплощение их от-

ношений к данным процессам рассматриваются не только в качестве исторических источников, но и как показатель отношений различных слоёв общества, как к объекту отражения социально-политических взглядов того времени. Эти особенности материалов печати позволяют наблюдать динамику сложных и противоречивых процессов того времени, изучать их изменения.

После того, как Туркестанский край превратился в колонию России, здесь была образована служба статистики. Некоторые буржуазные организации (биржи, банки, инвестиционные объединения) в сфере своей деятельности стали собирать информацию и объявления. Часто эта информация издавалась в форме отдельных статистических сборников. Некоторые статистические данные были недостоверными.

К использованию такой информации требовался критический подход. Например, в российском сборнике «Общая регистрация населения Российской империи в 1897 году» уровень грамотности населения Туркестанского края оценивался в 2 %. Здесь не было принято к сведению, что местное население знало арабскую письменность. Независимо от указанных выше недостатков, статистические источники Туркестанского края являются источником самой достоверной и широко применяемой информацией по социально-экономической жизни того времени [2].

В период господства России в Туркестане было поставлено на поток издание газет и журналов, строительство типографий, издание книг. В 1870 году, в одно время с газетой «Туркестанские ведомости», начал издаваться вестник «Туркестон виллоятининг газети» на узбекском языке. В начале XX века усилиями джадидов издавались такие газеты и журналы, как «Хуршид», «Тарақкий», «Тужжор», «Садой Туркистон», «Садой Фаргона», «Бухорой Шариф». В 1905 году большевик Морозов начал издавать газету под названием «Самарқанд». После февральской резолюции выпущены вестники «Хуррият», «Турк эли» и др. Объявленные на страницах печати статьи и новости дали очень много информации о различных аспектах жизни Туркестанского края.

Если деятельность джадидов была направлена на психологию объединения народа Туркистана на этапе просвещения, то она осталась основным условием защиты национальных интересов Туркестанской автономии в 1917–1918 годах. М. Бехбудий утверждал, что никто, никакая власть, не может по своему желанию предоставить народу независимость. Из истории хорошо известно, что «Свобода просто не даётся. Каждая нация и народ каждого государства свои права, религию, политику и союз берёт у других... В частности мы мусульмане, мусульмане Туркестана, хотим, чтобы ни один человек не угнетал нашу национальную веру, и мы также не имеем даже мысли о притеснении других.» [3].

Независимость приобретается в борьбе, и победа здесь связывает нас с единением, учит он. Обращаясь к узбекам, киргизам, казахам, туркменам и представителям Европы, он призывает временно отказаться от споров и конфликтов для сохранения автономии. Видно, что во взглядах джадидов

эта мысль стоит на высшей ступени, вышла из сферы просвещения на политический уровень, то есть судьба Туркестанской автономии прямо связана с единством и согласием общественности Туркестана.

Приход джадидов к выводам о создании Туркистанского государства, наблюдение за экономическим развитием края, имели большое значение. В одной из статей Убайдулло Хужаева (1915) даётся полное представление об экономическом состоянии и характере интеллигенции края. Он поставил перед собой цель дать непредвзятое, объективное представление об этом. У. Хужаев, побывав в Коканде, Андижане и Намангане, своими глазами видел сложившуюся там ситуацию. Изучение работы в области экономики привело его к печальным выводам, что все мусульмане Туркестана проживают в очень тяжёлых экономических условиях. Особенно своей нищетой выделялось население Коканда. Заводы, хлопкоочистительная промышленность находились в собственности представителей Европы. Автор зывает: «Почему мусульмане до такой степени вялые? Безынициативные и немощные?» [4]. В его видении причиной тому является непонимание ими того, что перемены возможны при усердии, активности и трудолюбии. Положение населения Андижана намного лучше. Даже Наманган, судя по словам автора статьи, имея очень слабую науку и вообще отставая в уровне развития культуры, успешно развивается, имея в собственности населения торговлю, предпринимательство, бизнес, производство. Однако в культурной жизни всех городов на авансцене стоит осознание своих национальных и культурных недостатков и появление молодёжи, старающейся проводить постепенные реформы в этой сфере. Убайдулла Хужаев показывает, что весомое влияние на молодёжь этих городов оказывает интеллигенция Ташкента. Нельзя не согласиться с мыслью, что культурная и научная нищета подталкивает их к овладению знаниями, просветительской деятельности. Он был убеждён, что огонь просветительства осветит весь Туркестан, и его искры никогда не погаснут. Джадиды считали, что будущее Туркестана связано с правовыми знаниями.

«Мир, имея экономику, миллионы денег и капитал, но не имея знаний, работает вслепую. Потому что наука обогащает экономику финансово и управляет условиями её развития. Фабрики Европы и России производят тысячи единиц оборудования и новой техники для промышленности, и всё это способствует развитию экономики. Государства Европы на сегодняшний день связывают политику и экономику. Экономика не может идти без политики» [5]. Вместе с этим он присоединяет политику к экономике, делает очень правильные выводы об очевидности невозможности развития экономики в отрыве от политики. Но эта была одна сторона экономического развития автономной власти Туркестана.

Однако он в сердцах пишет о ситуации разрозненности в сфере торговли, промышленности и земледелия. Если нация глубоко не овладеет экономическими знаниями, эта ситуация приведёт к тому, что вместо процветания нация получит бедность, нищету. Если нация глубоко не овла-

деет экономическими знаниями, то какой бы богатой она ни была, развиваться будет тяжело. С этой точки зрения показано, что каждый представитель нации должен овладеть экономическими знаниями и эти теоретические знания будут необходимы в жизнедеятельности.

Джаиды подчёркивают необходимость создания в каждом городе, каждом кишлаке, банковских товариществ и благотворительных обществ с целью социально-экономической устойчивости народов Туркестана.

Они много размышляли ещё об одном значительном вопросе национального процветания — об использовании современных технологий в народном хозяйстве.

Литература:

1. Қаримов И. А. Тарихий хотирасиз келажак йўқ. — Т.: Шарқ, 1998. — Б.9.
2. Аҳмедов Б. Ўзбекистон тарихи манбалари. — Т.: Ўқитувчи. 2001. — 307 бет
3. Бехбудий М. Баёни ҳақиқат. // Улуғ Туркистон. 1917. 12 июн.
4. Ходжаев У. Турли ўринлар. // Садои Туркистон. 1915. 2 феврал.
5. Шодмонова С. Туркистон тарихи — матбуот кўзгусида — Т. Янги нашр. 2011й. 115-бет

Развитие инвестиций на рынке жилищного строительства в Оренбургской области

Савина Антонина Мечеславовна, кандидат экономических наук, доцент;
Варламов Евгений Александрович, студент
Оренбургский государственный университет

Для каждого человека жилище является одной из фундаментальных жизненных потребностей, а уровень жизни граждан страны, региона, а также их благосостояние значительно зависят от состояния жилищной сферы. [5]

Как отрасль жилищное строительство играет большую роль в экономике регионов и страны в целом. Эта сфера производства создаёт инвестиционный климат, в развитии которого заинтересованы государственные и коммерческие структуры. [1]

Многие экономисты считают, что жилищное строительство является стимулом развития самого широкого спектра отраслей экономики в сравнении с другими приоритетами. Именно по спросу на жилье можно сказать в каком положении находится экономика. Увеличение заказов на покупку жилья — показатель выхода экономики из кризиса.

Актуальность данной проблемы заключается в том, что последствия западных санкций, а именно, прекращение поступления финансов от зарубежных банков и инвестирования в проекты, повлекло за собой повышение кредитных ставок в банках России, что повлияло на темпы строительства жилых объектов и завершение инвестиционных проектов.

Поэтому, исследование жилищного строительства в Оренбургской области и разработка определённых мер

Чулпан, останавливаясь на вопросе земледелия, то есть крестьянства, ставит вопрос: почему наши туркестанские земледельцы в своей работе не используют современную технику?

Принимая во внимание удобность современной техники, её использования, джаиды говорят об использовании этой техники в промышленности и земледелии Туркестана, необходимости научить народ, особенно молодёжь, производить такую технику, наладить в Туркестане такие же и новые производства. Также они подчеркивают необходимость обучить молодёжь Туркестана коммерции, земледелию.

по привлечению инвестиций в данную отрасль является актуальным.

На рисунке 1 отражена динамика ввода жилья в Оренбургской области на период 2005–2016 года. В январе 2016 года за счет всех источников финансирования построено 424 квартиры общей площадью 50,6 тыс. кв. метров, что составило 55,3 % к январю 2015 года. Важно учесть, что увеличение темпов ввода в эксплуатацию жилой недвижимости за период 2014–2015 годы связано с тем, что эти инвестиционные проекты были финансированы до кризиса. Все проекты, проинвестированные в 2012–2013, имели возможность реализовываться на нулевом этапе строительства, так как ипотечное кредитование имело самую низкую ставку 8–10 процентов. [2]

Соответственно, инвестиционные проекты на нулевом этапе имели возможность сверхкупаемости, хотя ввод в эксплуатацию этих проектов был произведен 2014–2015. Что касается нынешней ситуации, то новые инвестиционные проекты не могут быть начаты по причине высоких кредитных ставок. Поэтому мы и наблюдаем замедление строительства жилых объектов в 2016 году.

Ввиду прекращения кредитования российских банков зарубежными в условиях экономических санкций, не хватает денежных средств для кредитования населения

и фирм — застройщиков, которые являются главным источником финансирования жилищного строительства. В связи с этим Центральный банк начинает поднимать

ключевую ставку, которая на сегодняшний день равняется 11 %. Динамику изменения ключевой ставки ЦБ можно проследить на рисунке 2.



Рис. 1. Динамика ввода жилья в Оренбургской области на период 2005–2016 года

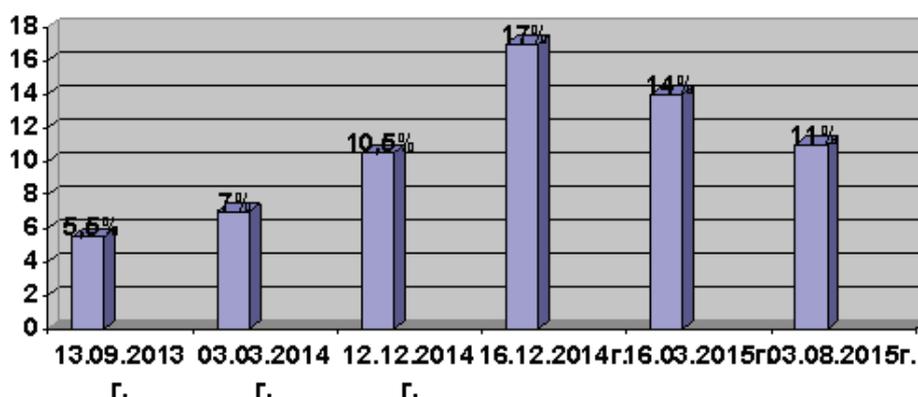


Рис. 2. Изменение ключевой ставки ЦБ за период 2014–2015 год

На выходе из других коммерческих банков денежные средства для юридических лиц предоставляются уже под 15–18 %. [4] Рост ставки на кредит приводит к замораживанию строительства, а частично и банкротству строительных организаций в связи с отсутствием возможности завершения инвестиционных проектов.

В 2015 году, по статистическим данным УФНС России по Оренбургской области, в различных процедурах банкротства находилось 492 организации и индивидуальных предпринимателя с суммой задолженности 2 млрд рублей. Указанные 492 организации представлены в таблице 1.

Таблица 1. Число организации по видам экономической деятельности, находившихся в 2015 года в различных процедурах банкротства

Виды экономической деятельности	Число организаций
сельское хозяйство	131
оптовая и розничная торговля	120
Строительство	75
обрабатывающие производства	64
операции с недвижимостью, аренда и предоставление услуг	38
транспорт и связь	28
производство и распределение электроэнергии, газа и воды.	10

Данные организации разделяются по основным видам экономической деятельности. Из организаций, находившихся в различных процедурах банкротства, 75 организаций относятся к строительной сфере, что составляет более 15 %. [3]

Ввиду банкротства предприятия и потери рабочих мест, ипотечная ставка для первичного жилья под 11–12 % и для вторичного жилья 13–14 % не может стимулировать людей на покупку жилой недвижимости.

Падение доходов населения, снижение потребительской активности, увеличение ставок на кредит, постоянное колебание цен на недвижимость, а также в первую очередь банкротство строительных организаций значительно влияет на строительство жилых объектов.

Таким образом, ситуация на рынке недвижимости кардинально меняется по сравнению с 2012–2014 годом и может повлечь за собой дальнейшее снижение темпов ввода в эксплуатацию, а частично и замораживанию строительства первичного жилья, которое мы наблюдали в 2008–2010 году. Можно обоснованно говорить о вероятности снижения жилищного строительства в регионе.

Для дальнейшего развития рынка жилой недвижимости необходима эффективная политика государства. Важно при этом определить формы государственного регулирования, которые бы устраняли неспособность рыночных механизмов обеспечить эффективное использование ресурсов, то есть «провалы рынка». Государство должно осуществлять эту деятельность самыми эффективными способами, при которых будут наблюдаться наилучшие результаты при наименьших затратах. [6]

Литература:

1. Глоба, С. Б. Регулирование регионального рынка жилой недвижимости: монография / под ред. С. Б. Глоба, Ю. А. Журавлев. — М.: ИНФРА-М; Красноярск: Сибирский федеральный университет, 2014. — 96 с. — ISBN 978–5–7638–2415–5.
2. Информация о вводе жилья в эксплуатацию [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.minstroyoren.ru/3/62/65>–15.05.2016
3. Итоги работы УФНС России по Оренбургской области по работе с задолженностью и банкротством [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://www.nalog.ru/rn56/news/activities_fts/4497153/ — 16.05.2016
4. Ключевая ставка [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.cbr.ru/> — 16.05.2016
5. Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон от 12.12.1993 г. (изм. от 21.07.2014) // Справочная правовая система Гарант. — Режим доступа: <http://base.garant.ru/doc/constitution/>–15.05.2016
6. Якобсон, Л. И. Экономика общественного сектора: учебник для вузов / Л. И. Якобсон, М. Г. Колосницына. — М.: Издательство Юрайт, 2014. — 558 с. — ISBN 978–5–9916–2581–4.

К вопросу о сущности категории «эффективность»

Садыкова Лилия Гайсаевна, кандидат экономических наук, старший преподаватель
Башкирский государственный университет

Как категория «экономическая эффективность» отражает необходимость определения результатов производственного потребления ресурсов, объёмов и качества

Основными мерами при решении проблем являются:

- 1) создание устойчивой финансовой среды строительных организаций через систему льгот и долевого участия государства в проектах юридических лиц;
- 2) предоставление кредитов под оптимальные банковские проценты с целью получения рентабельности строительными организациями;
- 3) обеспечить доступ жилья для малообеспеченных групп населения Оренбургской области путем погашения части кредита за счет бюджетных средств государства;
- 4) стимулирование развития доступных для населения систем долгосрочного кредитования строительства или приобретения жилья.

Таким образом, оживление рынка жилой недвижимости должно осуществляться в первую очередь путем совершенствования банковской системы. Для юридических лиц необходимо снизить ключевую банковскую ставку и запретить коммерческим банкам увеличивать кредиты больше чем на 2–3 процента. С целью завершения начатых проектов, необходимо также запретить банкам в одностороннем порядке повышать проценты на уже выданные кредиты. Для физических лиц, которые не имеют достаточных средств для осуществления первичного взноса, необходимо разработать новую систему финансирования с помощью средств из государственного бюджета. Рост доли государственных средств в ипотечном кредитовании физических лиц увеличило бы доступность жилья.

выпускаемой продукции и выявления для общества полезности или же убыточности производства конкретных видов продукции. Сущность эффективности производства

имеет двойственный характер: одни ученые её рассматривают с позиций экономии рабочего времени и производительности труда, другие раскрывают сущность категории «экономическая эффективность» с точки зрения проблемы ограниченности ресурсов, предельной полезности и максимизации степени удовлетворения потребностей общества.

Так, В. Добрынин, Е. Оглоблин выделяют народно-хозяйственную, региональную и коммерческую (хозрасчетную) эффективность. Эффективность народного хозяйства отражает степень удовлетворения потребностей страны в продукции сельского хозяйства и обеспеченность продуктами питания. Региональная коммерческая эффективность отражает уровень использования ресурсного потенциала региона, применение новых систем земледелия и животноводства. Коммерческая эффективность определена на уровне хозяйствующего субъекта; выделяется эффективность отдельных отраслей народного хозяйства, производства отдельных видов продукции и деятельности внутрихозяйственных структурных подразделений [4, 13].

Важной экономической категорией, характеризующей результативность деятельности различных форм хозяйствования и возможность реализации различных проектов, направленных на совершенствование их работы, является экономическая эффективность производства, её определяют как отношение полученных результатов к произведенным затратам или потреблённым ресурсам [19].

В. Добрынин считает важным критерием экономической эффективности производительность труда. По его мнению, рост производства сельскохозяйственной продукции основан на повышающейся производительности труда и рациональном использовании ресурсов [4].

Экономическая эффективность, по мнению В. Парето, — это положение, не позволяющее никому улучшить своё состояние, так как ресурсы ограничены. Ему возразили Э. Долан и Д. Линдсей. Экономическая эффективность представлена ими как надобность и преимущественность приложения потенциала субъектами при улучшающемся их положении и не наносящем вред остальным [5].

К. Макконнелл и С. Брю определяют взаимосвязь между эффективностью с использованием редких ресурсов в производственном процессе и получением впоследствии количества какого-либо продукта [9].

П. Самуэльсон отмечает, что затраты необходимо не уменьшать, а стремиться эти затраты оптимизировать, и максимизировать результаты [20].

И. Минаков, Н. Куликов, Г. Петранева, А. Булатов, А. Черняев, И. Павленко рассматривают экономическую эффективность производства как сопоставление полученного полезного эффекта (результата) как к использованным ресурсам, так и к затратам [10, 7, 14, 23].

В. Леонтьев отмечает, что имеется связь между количеством ресурсов, используемых в производстве, и полученным объёмом продукции. Он сформулировал метод «затраты-выпуск», используя при этом различные аналитические модели [8].

Мы согласны с мнением учёных, что экономическая эффективность определяется сопоставлением результатов производства с затратами, ресурсами, вовлечёнными в производственный процесс.

По мнению В. Свободина, И. Санду, М. Свободиной, Н. Резникова эффективность может быть экономической, технологической, социальной и экологической. Они считают, что важным критерием экономической эффективности является самофинансирование. Социальная эффективность заключается в уровне развития сельского общества. Технологическая эффективность заключается в применении систем земледелия и животноводства. Критериями экологической эффективности выступают предотвращение ухудшения окружающей среды, повышение экологичности сельскохозяйственного производства [24, 21, 16].

Вышеназванные виды эффективности позволят оценить перспективы развития региона с учётом климатических, социальных, демографических факторов. Повышение эффективности сельскохозяйственного производства в малых формах хозяйствования даст возможность использовать экономические, технические и организационные условия для их воспроизводства и позволит улучшить условия жизни сельского населения, обеспечит его занятость.

В. Гешель считает, что важным вопросом в оценке эффективности аграрного производства является занятость населения. Он отмечает, что специализация работников на отдельных видах работ затрудняется сезонным характером производства [2].

Основным фактором эффективности сельскохозяйственного производства является использование земельных ресурсов. В сельском хозяйстве результативность производства определяется относительно земельной площади. Возможность достижения экономической эффективности производства сельскохозяйственной продукции К. Оболенский допускает при условии высокой производительности труда при воспроизводстве продукции с единицы земельной площади [12]. Г. Полунин, В. Петров рассматривают определение эффективности использования сельскохозяйственных земель с точки зрения неоклассической теории, которая оценивает экономическую эффективность с позиции собственника земли. При этом используются три подхода: рыночный, затратный и доходный. Основными показателями экономической эффективности в данном случае выступают земельная рента и стоимость земли [15].

А. Рыбалкин и В. Нечаев считают, что сущность эффективности заключается в достижении экономии трудовых затрат при производстве необходимых обществу потребительных стоимостей [17].

И. Буробкин отмечает, что частью организационно-экономического механизма эффективного функционирования различных хозяйствующих субъектов в аграрном секторе экономики является система принципов экономических интересов, включающая общие и частные принципы. К общим принципам он относит приоритет человека, отсут-

ствие принуждения (непринуждения), законодательную защиту, государственную поддержку, социальную гарантию. Частные принципы включают профессионализм, предприимчивость, коммерческий риск, владение рыночной информацией, ресурсную обеспеченность, надежность партнерства, предпринимательскую дисциплину [1]. Считаем, что вышеобозначенные принципы можно применить и к малым формам хозяйствования.

По мнению Г. Романенко, С. Тихомирова, повышению эффективности сельскохозяйственного производства будут способствовать инновационные ресурсосберегающие технологии [22].

И. Санду, В. Свободин, В. Нечаев, М. Косолапова, В. Федоренко выделяют технологический, социальный, экономический, экологический и организационно-управленческий виды эффективности. К вышеописанным видам эффективности учёные добавили ещё один вид эффективности — организационно-управленческий, который заключается в условиях функционирования технологической, социальной, экономической, экологической подсистем и характеризуется показателями данных подсистем. Они отмечают, что целью сельскохозяйственного производства является обеспечение продовольственной безопасности страны на основе расширенного воспроизводства АПК на базе инновационной деятельности (интенсификации). Взаимосвязь воспроизводства и интенсификации характеризует эффективность. Направления повышения эффективности сельскохозяйственного производства заключены в интенсификации, определяющей рост производства продукции на основе совершенствования экономического механизма, обеспечивающего инновационное развитие агропромышленного комплекса [24].

На эффективность сельскохозяйственного производства влияют не только природные, агробиологические и технологические факторы, но и оперативный анализ и контроль затрат в хозяйствах. Считаем, что источником информации для осуществления вышеуказанных функций является бухгалтерский учёт. Организация эффективной системы учёта и контроля затрат зависит от организационно-правовой формы хозяйствующих субъектов, формы и вида хозяйствования.

И. Буробкин, А. Миндрин отмечают, что основным направлением повышения экономической эффективности производства является эффективное использование земельных ресурсов сельскохозяйственного назначения. Земля — ограниченный ресурс и различается по качеству [1]. Повышение плодородия почв является необходимым условием роста эффективности сельскохозяйственного производства [18]. Климатические и географические условия также влияют на результаты деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей, а это, в свою очередь, отражается на результативности производства.

Экономическая эффективность характеризуется двумя группами показателей: эффективность использования приращённых ресурсов и потреблённых ресурсов. Землеотдача,

фондоотдача, производительность труда, ресурсоотдача относятся к первой группе показателей. Материалоёмкость, себестоимость, трудоёмкость, уровень рентабельности — ко второй группе. Экономическая эффективность представлена абсолютными и относительными показателями. Эффективность сельскохозяйственного производства характеризуют частные и обобщающие показатели.

Совокупность природных, материальных, трудовых ресурсов представляет собой ресурсный потенциал сельскохозяйственного предприятия.

Соотношение материальных, трудовых и природных ресурсов, уровень их отдачи определяет возможности предприятия по выпуску сельскохозяйственной продукции. Между факторами существуют определённые пропорции, и нарушение этих пропорций влияет на работу предприятия. В определении потенциального объёма продукции, произведённого при имеющихся ресурсах, заключается расчёт производственного потенциала.

Сопоставив производственный потенциал с ресурсным, можно оценить эффективность использования ресурсов с учётом природно-экономических факторов, влияющих на уровень производства продукции.

Экономическую эффективность сельскохозяйственного производства характеризует рентабельность, отражающая прибыльность, доходность предприятия или отрасли. Она представлена показателями: валовой доход, чистый доход, прибыль, окупаемость затрат.

М. Фаррелл выделяет два вида эффективности: техническую и ценовую (аллокативную). Если сельскохозяйственная организация производит максимальное количество продукции при определённых затратах по заданной технологии, то она технологически эффективна. Организация обладает аллокативной эффективностью, если достигнут максимальный уровень производства продукции при имеющихся ограниченных ресурсах с применением определённых технологий. Организация считается эффективной, если обладает и технологической и аллокативной эффективностью [25].

Г. Гукасян даёт следующее определение аллокативной эффективности: «Аллокативная эффективность — один из аспектов действенности рынка, подразумевающий оптимальное размещение ограниченных ресурсов по направлениям их конечного использования, в результате чего производится именно тот набор товаров и услуг, который наилучшим образом соответствует структуре потребительского спроса. Это достигается тогда, когда уровень всех рыночных цен и прибыли соответствует реальным затратам ресурсов на производство продукции» [3].

Н. Зайцев отмечает, что «аллокативная эффективность — наиболее рациональное распределение органических ресурсов в направлении их конечного использования» [6].

В. Нечаев считает, что при анализе эффективности нужно сопоставлять не ресурсы и затраты, а изучать степень экономического потенциала сельскохозяйственного

предприятия. В составе экономического потенциала основное значение он придаёт технологии, организации и управлению производством на сельскохозяйственном предприятии. В. Нечаев отмечает, что технология — наука о наиболее экономичных методах и способах в процессах производства продукции, а организационно-управленческая функция заключается в планировании производства,

составлении рабочих заданий, координации работ и управления технологическими процессами [11].

Таким образом, эффективное функционирование малых форм хозяйствования в аграрном секторе экономики является движущим фактором развития воспроизводства на основе интенсификации и выражается в результативности их деятельности.

Литература:

1. Буробкин, И. Н. К теории экономических интересов в системе аграрных экономических интересов / И. Н. Буробкин // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. — М., 2000. — № 1.
2. Гешель, В. Теоретические аспекты оценки эффективности аграрного производства / В. Гешель // АПК: Экономика, управление. — 2014. — № 4. — С. 37–43.
3. Гукасьян, Г. М. Экономика от А до Я: Тематический справочник / Г. М. Гукасьян — М.: Инфра-М, 2007.
4. Добрынин, В. А. Проблемы повышения эффективности сельскохозяйственного производства / В. А. Добрынин. — М.: Агропромиздат, 1986. — 239 с.
5. Долан, Э. Рынок: микроэкономическая модель / Э. Долан, Д. Линдсей. — С-Пб., 1992. — 12 с.
6. Зайцев, Н. П. Краткий словарь экономиста / Н. П. Зайцев. — М.: Инфра-М. — 2007.
7. Куликов, И. Проблемы и направления развития малого бизнеса в сельском хозяйстве России / И. Куликов // АПК: Экономика, управление. — 2013. — № 2. — С. 3–9.
8. Леонтьев, В. В. Межотраслевая экономика / В. В. Леонтьев. — М., 1997. — 315 с.
9. Макконнелл, Брю С. Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика [Текст] / Макконнелл, С. Л. Брю. — Баку: изд. Азербайджан, 1992. — Т. 2. — С. 39.
10. Минаков, И. А. Экономика отраслей АПК / И. А. Минаков. — М.: КолосС, 2004. — 369 с.
11. Нечаев, В. И. Эффективность экономического и технико-технологического потенциала в растениеводстве / В. И. Нечаев, К. Э. Тюпаков, Н. Р. Сайфетдинова // Экономика сельского хозяйства России. — 2012. — № 6. — С. 70–84.
12. Оболенский, К. П. Интенсификация сельского хозяйства и её эффективность / К. П. Оболенский. — М.: Знание, 1976. — 48 с.
13. Оглоблин, Е. С. Организационно-экономические основы эффективности сельскохозяйственного производства регионального АПК / Е. С. Оглоблин, В. А. Свободин. — М., 1994. — 63 с.
14. Петранева, Г. А. Экономика сельского хозяйства / Г. А. Петранева. — М.: Альфа-М, 2012. — 287 с.
15. Полунин, Г. Экономическая эффективность сельскохозяйственного землепользования / Г. Полунин, В. Петров // АПК: Экономика, управление. — 2014. — № 9. — С. 68–73.
16. Резников, Н. А. Состояние и эффективность сельского хозяйства в переходный период / Н. А. Резников. — М.: Экономика и информатика, 1998–192 с.
17. Рыбалкин, П. Интенсификация научной деятельности в современных условиях / П. Рыбалкин, В. Нечаев, В. Ивко // АПК: экономика, управление. — 2003. — № 5. — с. 47–52.
18. Садыкова, Л. Г. Повышение эффективности сельскохозяйственного производства в малых формах хозяйствования региона / Л. Г. Садыкова // Вопросы экономики и права. — 2014. — № 6. — с. 95–98
19. Садыкова, Л. Г. Исследование факторов, определяющих эффективное функционирование малых форм хозяйствования в аграрном секторе экономики / Л. Г. Садыкова // Экономика и предпринимательство. — 2016. — № 4 (ч. 2) — с. 621–626
20. Самуэльсон, П. А. Экономика / П. А. Самуэльсон. — изд. 15-е, пер. с англ. — М., 1997. — С. 55.
21. Свободин, В. А. Системное исследование эффективности сельского хозяйства / В. А. Свободин, М. В. Свободина // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. — 1997. — № 9. — С. 8–12.
22. Тихомиров, С. А. Инновационное направление регионального развития / С. А. Тихомиров // Инновации. — 2005. — № 7. — С. 31–36.
23. Черняев, А. Оценка эффективности экономического механизма сельхозпредприятий / А. Черняев, И. Павленко // АПК: Экономика, управление. — 2013. — № 8. — С. 11–19.
24. Эффективность сельскохозяйственного производства (методические рекомендации) / И. С. Санду [и др.] — М.: ФГБНУ «Росинформагротех», 2013. — 228 с.
25. Farrell, M. J. The Measurement of Productive Efficiency // Journal of the Royal Statistical Society. Series A. General. — 1957. — № 120. — Pt. 3. — P. 253–281.

Производительность труда и ее роль в экономике

Самсонов Денис Игоревич, студент

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, филиал в г. Находке

Производительность труда — основной показатель экономической эффективности отрасли и каждого предприятия. Выявление резервов и путей повышения производительности труда должно опираться на комплексный технико-экономический анализ работы предприятия. Анализ производительности труда позволяет определить эффективность использования предприятием трудовых ресурсов и рабочего времени.

Рост производительности труда означает экономию овеществленного и живого труда и является одним из важнейших факторов повышения эффективности производства [1].

Функцией живого труда является не только создание новой стоимости, но и перенесение рабочего времени, материализованного в вещественных элементах производства, на вновь создаваемый продукт. Поэтому производительная сила живого труда характеризуется его способностью создавать новые потребительские стоимости.

Общая тенденция роста производительности труда проявляется в том, что доля живого труда в продукте уменьшается, а доля овеществленного труда (сырья, материалов) возрастает, но так, что общая сумма труда, заключающаяся в единице продукции, сокращается [3].

Изменение соотношения между затратами живого и овеществленного труда может происходить по-разному в зависимости от уровня развития производительных сил. На высшем этапе научно-технического прогресса с ростом механизации и автоматизации производства снижаются одновременно затраты и живого и овеществленного труда на единицу продукции, но затраты живого труда снижаются в большей степени, чем затраты прошлого труда, поэтому доля живого труда в продукте уменьшается, а доля прошлого — увеличивается. Отсюда, чем выше уровень механизации и автоматизации труда, тем большую роль в его экономии будет играть сокращение затрат овеществленного труда [4].

Производительность труда и стабильность экономики.

Производительность труда является показателем экономического роста, то есть показателем, обеспечивающим рост реального продукта и дохода. Увеличение общественного продукта на душу населения означает повышение уровня жизни.

Увеличение реального ВВП может осуществляться двумя способами:

- 1) путем вовлечения в производство большего объема ресурсов;
 - 2) путем более производительного их использования.
- $$\text{ВВП} = \text{число отработ. чел./час.} \times \text{производит. труда.}$$

Отсюда производительность труда — общий объем продукции, деленный на количество затраченного, на его производство труда, или реальная часовая выработка на одного занятого.

В нашей стране в последние годы показатель производительности исчез из официальной статистики, прекратилась работа по планированию повышения производительности на всех уровнях управления, начиная с организаций, перестал пропагандироваться передовой опыт в этой области.

Предприятия различной формы собственности игнорируют основной принцип рынка: возможность их преуспевания определяется более низкими затратами на выпуск продукции, по сравнению с ценой на нее [5]. Следовательно, для увеличения реализации и повышения прибыли необходимо снижение себестоимости и цены, а значит — жесткое внутрипроизводственное планирование на основе технико-экономических норм и нормативов (по видам работ, затратам труда, сырья, материалов и топливно-энергетических ресурсов, использованию производственных мощностей и удельным капитальным вложениям). Причем требуются планирование и координация масштабов и интенсивности деятельности по всем основным организационным элементам — занятость, структура кадров, технология и оборудование, продукция и рынок сбыта, которые являются важнейшими составляющими управления производительности труда.

Сейчас, к большому сожалению, эффективность труда практически никого не интересует, так как ошибочно считается, что для стабилизации экономики эта проблема не очень важна. Однако без остановки падения и последующего роста производительности труда невозможно добиться стабилизации общественного производства, не говоря уже о его росте [6]. Главной причиной сокращения производительности труда стало падение объемов производства. Важным фактором спада является кризис неплатежей. Последние возникают вследствие как низкой платежной дисциплины, так и сокращающейся платежеспособности предприятий.

Скрытая безработица и оплата труда

Наиболее просто объяснить обвальное падение производительности труда можно тем, что происходящий спад производства не сопровождается соответствующим сокращением численности занятых, а точнее — численности промышленно-производственного персонала. Происходит накопление скрытой, или латентной, безработицы. В связи с этим остановимся на факторе цены труда. По большому счету, накопление скрытой безработицы было бы невоз-

возможным, если бы не уменьшалась реальная заработная плата. Поэтому содержание излишней численности возможно только за счет уменьшения реальной заработной платы всех работников.

В рыночной экономике заработная плата — цена рабочей силы, соответствующая стоимости предметов потребления и услуг, которые обеспечивают воспроизводство рабочей силы, удовлетворяя физические и духовные потребности работника.

Тенденция снижения цены труда — реальной заработной платы работников материального производства, особенно государственных предприятий, в значительной степени препятствует росту производительности труда.

В Азербайджане заработная плата во много раз меньше, чем в Европе, а цены на многие товары достигли мирового уровня. Дешевый труд не может быть высокопроизводительным, обеспечивать экономию и рациональное использование материальных и других производственных ресурсов. Все это ведет к деградации производства, дальнейшему падению его объемов и ухудшению качества выпускаемой продукции.

Основные причины в том, что не были четко определены цели реформ — комплексное структурное преобразование экономики на федеральном, отраслевых и территориальных уровнях в увязке с непосредственными производителями-предприятиями.

Неоправданно игнорируется такой важнейший принцип социально-экономического развития и становления рыночной экономики, как рост производительности труда. А ведь именно это является основным источником развития производства, сдерживания роста цен и инфляции, критерием экономической целесообразности инновационной политики, замены живого труда овеществленным, регулятором размеров реальных доходов, условием достижения

сбалансированного платежеспособного спроса и повышения уровня жизни населения [7].

Принцип оплаты труда по его количеству и качеству. Одной из существенных причин спада производства и нынешнего состояния экономики является существенное ухудшение управления как отдельным производством, так и отраслевыми и межотраслевыми территориальными комплексами и народным хозяйством в целом.

Рост производительности труда не может быть беспредельным. Экономически разумные пределы роста производительности труда диктуются условием увеличения массы потребительных стоимостей и повышения качества продукции. Стремление к безмерному росту производительности труда за счет сокращения численности работающих может привести к снижению объема и качества выпускаемой продукции.

Основным источником удовлетворения потребностей трудящихся является оплата труда, будучи правильно организованной, она содействует вовлечению людей в производство, становится важнейшим средством материального стимулирования непрерывного роста производства, повышения его эффективности [8].

Существует ряд принципов организации оплаты труда. К их числу следует отнести принцип оплаты труда по его количеству и качеству. Это означает, что при оплате труда должны учитываться не только его продолжительность во времени, выработка и другие количественные характеристики, но и его сложность, тяжесть, ответственность, то есть качественные особенности.

Соблюдение этого принципа создает материальную заинтересованность трудящихся в повышении выработки, то есть производительности труда, а также в улучшении качественных показателей работы, что важно в условиях перехода на интенсивный путь развития.

Литература:

1. Трофимова Л. Методы обобщающей оценки эффективности хозяйственной деятельности предприятий // Аудитор. — 1996. — № 10. — С. 21–26.
2. Трофимова Л. Экономические показатели, используемые для оценки эффективности деятельности предприятия // Аудитор. — 1996. — № 9. — 22 с.
3. Фавро О. Экономика организации // Вопросы экономики. — 2000. — № 5. — С. 4–17.
4. Факторный анализ эффективности производства / Под ред. В. Ф. Паляя Х. — М.: Финансы, 1973. — 175 с.
5. Фасоляк Н. Д. Управление производственными запасами. — М.: Экономика, 1992.
6. Фасоляк Н. Д., Смирнов Н. В. Организация и планирование снабжения и сбыта в народном хозяйстве. — М. Экономика, 1999.
7. Фатхутдинов Р. А. Система менеджмента. — М.: Изд-во МГУ, 1996. — 367 с.
8. Фатхутдинов Р. А. Организация производства: учеб. для вузов / Р. А. Фатхутдинов. — М.: ИНФРА-М, 2000. — 672 с. — (Высшее образование).
9. Федотова М. Как оценить финансовую устойчивость предприятия? // Финансы. — 1995. — № 6. — С. 13–16.

Инновационные кадровые технологии в системе государственного управления

Саралинова Джамиля Сайдулаевна, кандидат экономических наук, доцент
Чеченский государственный университет

Основной приоритетной задачей в становлении государственной кадровой политики является укрепление кадрового состава органов власти, поэтому необходима активная реализация кадровых технологий с последующей их трансформацией. Применение кадровых технологий на государственной и муниципальной службе, должно осуществляться на нормативной правовой основе, что придает им легитимность. Это означает, что:

- действия руководителя и специалистов кадровых служб по применению и использованию результатов кадровых технологий строго регламентированы;
- содержание кадровых технологий должно быть доступно и понятно тем, по отношению к кому они применяются;
- кадровые технологии не должны нарушать права человека, ущемлять личное достоинство, приводить к получению и разглашению информации, не имеющей отношения к выполнению его обязанностей, в том числе, и к состоянию здоровья;
- право на применение кадровых технологий должны иметь те, кому это вменяется в обязанность, и кто обладает для этого достаточной квалификацией.

В сфере государственной и муниципальной службы нормативно-правовой основой применения кадровых технологий являются федеральные законы, законы субъектов Российской Федерации, указы Президента Российской Федерации, регулирующие вопросы прохождения государственной и муниципальной службы, конкурсного замещения вакантных должностей, оценки, увольнения служащих и ряд других. Так, в настоящее время действуют правовые и нормативные акты, которые определяют порядок конкурсного замещения должностей государственной и муниципальной службы, аттестации государственных и муниципальных служащих.

Следует отметить, что не все кадровые технологии в равной мере нормативно обеспечены. Чаще всего нормативную правовую основу имеют такие кадровые технологии, как аттестация, конкурсное замещение должностей, формирование и использование кадрового резерва.

В настоящее время практически не имеют нормативных документов или недостаточно конкретизированы правовые аспекты таких кадровых технологий, как управление карьерой, ротация кадров, проведение государственных квалификационных экзаменов (для государственных и муниципальных служащих), а также некоторые другие.

Комплексный методологический подход к изучению кадровых процессов подразумевает исследование двух основных групп кадровых технологий:

1. Традиционные кадровые технологии;
2. Инновационные кадровые технологии.

1. К традиционным кадровым технологиям относятся [Аттестация — целью проведения является определение соответствия государственного служащего его замещающей должности;

2. Должностной регламент — осуществление профессиональной служебной деятельности согласно должностному регламенту, который утверждается представителем нанимателя и является составной частью административного регламента государственного органа;

3. Квалификационный экзамен — проводится для присвоения классного чина гражданской службы по инициативе самого гражданского служащего в целях оценки знаний, навыков и умений государственного гражданского служащего конкурсной или аттестационной комиссией;

4. Резерв кадров — федеральный кадровый резерв, кадровый резерв федерального государственного органа, кадровый резерв субъекта Российской Федерации и кадровый резерв государственного органа субъекта РФ формируется на конкурсной основе для замещения должностей гражданской службы и способствует дальнейшему профессиональному росту государственного гражданского служащего;

5. Ротация — проводится для повышения эффективности деятельности на государственной гражданской службе и увеличения противодействия коррупции через назначение гражданских служащих на иные должности гражданской службы в том же или другом государственном органе.

Современные кадровые процессы также должны быть соотношены с условиями и задачами развития российского общества, но при этом должны включать инновационные формы и методы подбора кадров, формирования кадрового резерва, профессионального обучения и способов мотивации государственных служащих.

Анализируя реалии современной кадровой ситуации на государственной службе, следует отметить, что кадровые технологии должны соответствовать определенным требованиям:

- эффективность и экономичность в использовании;
- унифицированность и адаптированность к специфике государственной службы;
- стимулирование конструктивных идей;
- увеличение восприимчивости госслужащих к нововведениям.

Данным критериям могут соответствовать инновационные кадровые технологии, представляющие собой введенные в употребление новейшие или модернизированные способы взаимодействия с кадрами.

1. Кадровая инновация — конечный результат внедрения новшества, приводящий к изменению кадровой работы как объекта управления и получение экономического,

социального или другого вида эффекта. Таким образом, кадровая инновация должна обеспечивать приростный эффект [Необходимо не четкое следование заключенному контракту, а достижение большего, чем в нем предусмотрено;

2. Неотъемлемой частью деятельности является развитие творческой составляющей и инициативы госслужащих;

3. Сокращение времени принятия решений без ущерба для их качества;

4. Взаимосвязь оплаты труда с результатами деятельности;

5. Функциональное разделение и кооперация труда, работа в командах;

6. Благоприятный морально-психологический климат, снижение уровня стрессов, обеспечение высокого уровня культуры госслужащих.

Новейшим этапом в управлении кадрами также является компетентностный подход. На смену «узкой» квалификации приходит оценка кадров по их компетенции, то есть по диапазону имеющихся навыков и знаний, которые можно применять в различных областях деятельности. В настоящее время государственные служащие столкнулись с проблемой сокращения. Наиболее рациональным в данном случае является применение инновационной технологии аутплейсмента, согласно которой увольняемый получает помощь от работодателя в процессе подготовки резюме и рекомендательного письма.

Как правило, для эффективной разработки управленческих решений и последующего их применения необходим

высокий уровень компетенции госслужащих. Для этого управлением государственной службы и кадров был внедрен метод ассесмента. Суть данной технологии заключается в проведении с государственными служащими деловых игр на актуальные темы. Данный способ можно применять как для оценки компетенции уже существующих госслужащих и развитие у них мультидисциплинарного подхода к решению проблемы, так и для проведения конкурса на принятие на должность государственной службы. Также при назначении на должность стало рациональным использовать полиграф. Во многих структурах это является частью проверки по профилактике коррупции. Так, в 2014 году была использована данная технология, по результатам которой около 14 % попали в «красную зону», так как имели факторы риска коррупционной направленности [3].

Безусловно, для осуществления управления организационной структурой, ведения кадрового учета, работы с кадровым резервом и т.п. уместно использование информационных технологий. Ярким примером является открытие в интернете сайта «Федеральный портал управленческих кадров», который содержит актуальную информацию о системе государственной службы РФ, о состоянии и тенденциях развития кадрового состава госслужащих РФ.

Таким образом, кадровые технологии являются необходимым способом количественной и качественной характеристики государственных служащих, ведь множество социально-экономических проблем России могут быть решены именно путем повышения качества государственной службы.

Литература:

1. Федеральный закон от 27 июля 2004 г. № 79-ФЗ (ред. от 30.12.2015 г.) «О государственной гражданской службе Российской Федерации».
2. Инновационные технологии в управлении человеческими ресурсами. Учебное пособие. — Ростов н/Д.: Редакционно-издательский центр ЮРИФ РАНХиГС, 2012. С. 61.
3. Правительство Москвы. О подборе кадров для органов исполнительной власти столицы. Режим доступа: http://www.mos.ru/press-center/smi/index.php?id_14=12062.
4. Тартыгашева Г. В. Механизмы регулирования кадровых процессов и отклонений в органах государственной власти // Государственная служба России. М., 2001. С. 217.
5. Управление инновациями в кадровой работе. — М.: Проспект, 2012. С. 39.

Роль и значение модернизации промышленности в современных условиях развития экономики

Сатторкулов Обидкул Турдикулович, кандидат экономических наук, доцент;
Рахматов Камолиддин Уралович, преподаватель
Гулистанский государственный университет (Узбекистан)

Промышленность представляет собой тот тип производства, по образцу которого осуществляется или может осуществляться преобразование всех других отраслей

и сфер экономики. Для нее характерны относительно высокий уровень концентрации производства и труда, техники и технологии, применение гибких систем организации

и управления производством, использование наиболее квалифицированной части рабочей силы общества, соблюдение режима экономии и т. п. Промышленность оказывает заметное влияние на формирование производственных отношений, развитие и укрепление межотраслевых связей, на весь ход расширенного воспроизводства в стране. Велика роль промышленности в создании новых или дополнительных рабочих мест, повышении уровня занятости населения. Не без участия промышленности достигается сближение существенных различий между городом и деревней, приближение уровня сельской жизни к городским условиям. Благодаря промышленности ускоряются научно-технический прогресс и темпы экономического развития, улучшается благосостояние народа.

За счет кардинальных структурных преобразований можно обеспечить ускоренный рост промышленности и довести ее долю в ВВП до 40 процентов против 33,5 процента в 2015 году, а долю сельского хозяйства снизить с 16,6 до 8–10 процентов, сократить энергоемкость ВВП примерно в 2 раза в результате широкого внедрения современных энергосберегающих технологий. О реальности поставленной задачи можно судить исходя из следующих расчетов. Для того чтобы добиться роста ВВП за 2016–2030 годы в 2 раза, достаточно обеспечить среднегодовые темпы прироста на уровне 4,8 процента, тогда как за истекшие 11 лет среднегодовые темпы роста ВВП в стране составили не менее 8 процентов. [1, с. 3].

В историческом плане промышленности всегда принадлежала ведущая роль в развитии экономики, но она не всегда могла реализовать эту судьбоносную миссию в полной мере и непрерывно. Сложилось так, что наряду с сельским хозяйством в промышленности преобладают в основном отрасли первичной переработки сырья, а отрасли, выпускающие готовую продукцию, в первую очередь товары народного потребления, занимают незначительный удельный вес. Совершенно неудовлетворительно развивались такие трудоемкие прогрессивные отрасли, как электроника, приборостроение, радиотехника, производство сложной бытовой техники и многие другие, которые могли бы лучше и больше занять трудоизбыточное население республики. Неоправданное развитие получили в республике водоёмкие и вредные производства. [2, с. 24]

Последовательное претворение в жизнь рыночных принципов позволили Узбекистану не только создать новую экономику, но и приобрести новое «лицо» в мировом сообществе. В экономике произошли серьезные структурные сдвиги, созданы совершенно новые отрасли и производства. Благодаря развитию промышленности, экономика теряет свою былую сырьевую направленность и заметно становится индустриальной, наблюдается тенденция снижения экспорта сырья и рост экспорта готовой продукции с высокой добавленной стоимостью. Растет позитивное влияние промышленности на развитие экономики и благоустройства села. Одновременно растут и обновляются основные фонды и производственные мощности самой промышлен-

ности, особенно отраслей, занятых производством современных орудий и предметов труда, что способствует, с одной стороны, развитию и укреплению производственного потенциала промышленности, а с другой – росту производства как промышленных, так и непромышленных товаров и изделий, а также насыщенности ими внутреннего рынка.

Важно подчеркнуть роль промышленности в улучшении экспортных параметров экономики. Дело в том, что экономическая устойчивость и конкурентоспособность любой страны, а также ее имидж в мировом сообществе не ограничивается только достигнутым показателем общего роста или прироста промышленного производства. В условиях глобализации и развития мирохозяйственных связей особое значение имеет участие и реализация национальных продуктов на внешних рынках. Во многих случаях именно через продукцию, созданную в той или иной стране, потребительский мир создает к ней свое отношение и доверие.

Структурные преобразования, опережающее развитие высокотехнологичных отраслей и производств, нацеленных на дальнейшее повышение конкурентоспособности и укрепление позиций Узбекистана на мировых рынках, является основным приоритетным направлением не только промышленной, но и всей социально-экономической политики, начатой еще с первых дней независимости республики. Речь идет, прежде всего, о таких отраслях промышленности, которые, с одной стороны, обеспечивают диверсификацию производства и выпуск продукции, вызывающей высокий потребительский спрос, а с другой – ориентированы на использование имеющихся в стране богатых источников сырья и ресурсов. Данное условие, являющееся, по сути, основным правилом осуществления производственно-хозяйственной деятельности любого предприятия, служит ориентиром для достижения не только высокой рентабельности производства, но и сокращения импорта товаров, особенно тех, которых можно производить из собственных ресурсов и собственными силами.

Только отказ от устаревших наших производств и предприятий, продукция которых уже сейчас не вызывает никакого интереса на международном, а завтра не будет вызывать и на нашем внутреннем рынке, строительство современных предприятий и высокотехнологичных комплексов-локомотив экономического роста и одновременно последовательная реализация глубоко продуманной и взвешенной программы модернизации базовых отраслей и необходимой инфраструктуры – вот та востребованная, жизненно необходимая сегодня политика которая может и должна для нас надежный выход на мировой рынок экспорта, стабильное финансово-экономическое положение, высокий уровень и качество жизни населения страны. [3, с. 2]

Промышленность — фондосоздающая отрасль национальной экономики. Создавая машины, оборудование и прочие виды современной техники, она способствует росту фондо- и механовооруженности труда, а также повышению его производительности. Не менее важно то, что изготовление техники новых поколений в сочетании

с применением передовых технологий служит основой для организации массового производства, его комплексной механизации и автоматизации. Особая роль и воспроизводственные функции промышленности выводят её на плоскость особого внимания со стороны государства. Модернизация, диверсификация, техническое и технологическое перевооружение производства-это тот главный путь, по которому сегодня идут почти все отрасли экономики.

Программный подход-основной принцип всех преобразований, осуществляемых в стране. Программой модернизации, технического и технологического перевооружения и диверсификации производства обладают почти все отрасли экономики, особенно базовые. Эти отраслевые программы, во-первых, взаимосвязаны и являются составной частью программы модернизации и обновления промышленности, как фундамента экономики, а во-вторых, обладают последовательностью и непрерывностью осуществления. Так, в 2012–2016 годах, в соответствии с принятой Программой развития промышленности, с учетом отмеченных отраслевых программ модернизации, технического и технологического перевооружения производства, предусматривается реализация более 270 инвестиционных проектов расчетной стоимостью 6,2 млрд долларов. Они должны способствовать не только расширению объемов производства и освоению новых видов конкурентоспособной продукции, но и улучшить экономическое и финансовое состояние предприятий, повысить рентабельность отечественного промышленного производства.

Литература:

1. Каримов И. А. Наша главная цель-несмотря на трудности, решительно идти вперед, последовательно продолжая осуществляемые реформы, структурные преобразования в экономике, создавая ещё более широкие возможности для развития частной собственности, предпринимательства и малого бизнеса // Народное слово, № 11. 16.01.2016.
2. Каримов И. А. Узбекистан на пороге достижения независимости. — Т.: ИПТД «Узбекистан», 2011. — 383 с.
3. Каримов И. А. Наша главная цель-решительное продвижение по пути развития, демократического обновления и модернизации страны // Народное слово. № 237, 06.12.2014.

Государственное регулирование деятельности промышленных предприятий и его методы

Сатторкулов Обидкул Турдикулович, кандидат экономических наук, доцент;

Умаралиев Олим Раушанович, преподаватель

Гулистанский государственный университет (Узбекистан)

Государственное регулирование-это воздействие государства в лице государственных органов на экономические объекты и процессы, и участвующих в них лиц. Оно осуществляется, главным образом, с целью, чтобы придать этим процессам организованный характер, упорядочить действия экономических субъектов, обеспечить соблюдение

Осуществляя современную инновационную промышленную политику, а также претворяя в жизнь программы модернизации, технического и технологического перевооружения производства страна стремится выйти на новый уровень развития и использования производительных сил, создать конкурентоспособную и эффективно функционирующую экономику.

Сказанное позволяет сделать вывод о том, что развитие промышленности-одно из главных направлений подъема экономики, которого можно добиться более быстро и качественно путем модернизации, технического и технологического перевооружения производства. Однако в проблеме модернизации промышленного производства необходимо улавливать не только технический, но и экономический аспект. Дело в том, что даже совершенная техника или технология, не дающая при внедрении в производство достаточного эффекта, не приводящая к снижению издержек, росту производительности труда и качества продукции не имеет практического смысла. Кроме того, важно не упускать из виду то, что модернизация, техническое и технологическое перевооружение производства-это не рядовое организационно-техническое мероприятие, обходящееся предприятиям без особых усилий и затрат. Поэтому, осуществляя всецело промышленную политику, в том числе занимаясь вопросами модернизации и диверсификации производства, предприятия не должны упускать из виду большие возможности интенсивного пути развития промышленного производства.

законов, отстаивать государственные и общественные интересы. В широком смысле слова, государственное регулирование — это программирование, прогнозирование, финансирование, бюджетирование, налогообложение, кредитование, администрирование, учет и контроль за хозяйственными процессами. Государственное регулирование

имело место и в условиях плановой экономики, хотя оно во многих случаях больше походило на директивное, командное управление экономикой и всеми её отраслями. Государство присутствовало везде и во всем — от размещения производительных сил до установления заданий предприятиям по выпуску продукции.

Приобретенная республикой независимость и переход экономики на рыночные отношения в корне изменили экономическую и общественную обстановку в стране. Упор был сделан на демократизацию хозяйственной жизни, укрепление статуса частной собственности, созданной на законодательной и нравственной основе, использование природных богатств и ресурсов на общественное благо. Эти, небывалые в истории, изменения породили, особенно в начальные годы независимости республики, мнения о могуществе и всесильности рынка. Считалось даже, что все проблемы может и должен решать рынок, а присутствие государства в экономике не обязательно.

Однако, демократизация хозяйственной жизни, как известно, не отрицает централизованного руководства. Зарубежный, да и наш опыт показывает, что в условиях развития демократизации усиливаются тенденции к регулированию как экономических, так и общественных процессов. Можно ли, например, сказать, что правительства таких стран, как Англия, Япония, США, Германии и других, ослабляют управление экономикой своих стран? Полагаем, что не ослабляют. Напротив, правительства, особенно, в процессе смены, отчитываются перед своими избирателями насколько удалось им улучшить экономику и социальные условия жизни, создать новые рабочие места и сократить безработицу, обеспечить научно-технический прогресс и т. п. А все это, как правило, не обходится без государственного участия, без воздействия «сверху», со стороны государства. Государству под силу осуществить многие процессы, которые не под силу или не входят в компетенции частного бизнеса.

Усиление регулирующей роли государства — естественная реакция на утрату в прежних условиях управляемости социально-экономическими процессами, на отсутствие понятных, продуманных, обоснованных концепций и программ действий по важнейшим стратегическим, экономическим и другим вопросам развития общественной жизни. Этому благоприятствуют не только демократические процессы, укрепление и развитие негосударственного сектора, поддержка государством статуса собственности, но и возрождение инициативы, творческого отношения к делу, повышение заинтересованности трудовых коллективов в достижении высоких результатов производственной деятельности. В нынешних условиях государственное воздействие на деятельность предприятий осуществляется как прямо, через управление развитием государственного сектора и решение социальных проблем, так и косвенно, посредством правовых, экономических и других регуляторов. Важно подчеркнуть, что государственное регулирование дополняет, корректирует рыночные механизмы. Государство

путем регулирования берет на себя обеспечение правовой основы и социального климата, формирование рациональных отраслевых и межотраслевых пропорций, поддержку малого бизнеса и частного предпринимательства, развитие фундаментальных научных исследований, стимулирование технического прогресса и «ноу-хау», а также решение многих региональных проблем.

В условиях рыночных отношений сложились в основном две формы государственного регулирования производственно-экономической и хозяйственной деятельности промышленных предприятий: одна путем прямого (административного) подчинения предприятий решениям органов государственной власти, другая — посредством косвенного, опосредствованного воздействия с помощью различного рода финансово-кредитных рычагов.

Государственное регулирование деятельности промышленных предприятий и развития промышленности в целом направлено, прежде всего, на недопущение и ликвидацию имеющихся диспропорций, и осуществление глубоких структурных преобразований в экономике, обеспечение устойчивого экономического роста, интегрирование в мировую экономическую систему. Оно ежегодно пересматривает налоговую нагрузку предприятий, предоставляет им необходимые льготы и преференции, особенно тем, которые завозят в страну передовые зарубежные технику и технологии, максимально использует в производстве местные сырьевые ресурсы, участвуют в создании новых рабочих мест и повышении занятости трудоспособного населения.

Государство, непосредственно не вмешиваясь в деятельность промышленных предприятий, отмеченными и другими экономическими инструментами и рычагами, воздействуют, более того, стремится устранить сырьевую направленность экспорта, достичь расширения действующих и создания новых импортозамещающих производств, в том числе глубокой переработки сырья и производства готовой продукции с ориентацией на экспорт. Государство не только оказывает то или иное воздействие на деятельность предприятий, но и выступает основным заказчиком и потребителем промышленной продукции, а в необходимых случаях — инвестором. Например, в США, по имеющейся информации, государственное потребление, представляющее по своему содержанию, платежеспособный государственный спрос, составляет до 93 % номенклатуры товаров и услуг, производимых экономикой страны. Оно включает в себя заказы федеральных властей на военное и гражданское строительство, новую технику и технологии, стандартные и коммерческие промышленные товары и изделия, оборудование, машины и механизмы, сырьё и топливо, на разработку и производство новой и серийной военной технологии и систем вооружения, проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР). Сюда же относятся затраты на содержание государственно-хозяйственного аппарата, включая вооруженные силы страны.

Самого серьезного внимания заслуживает работа по привлечению инвестиций, направляемых на реализацию проектов по модернизации, техническому и технологическому обновлению отраслей, структурным преобразованиям в экономике страны. В этих целях в 2015 году было привлечено и освоено инвестиций за счет всех источников финансирования в эквиваленте 15,8 миллиарда долларов США, или с ростом против 2014 года на 9,5 процента. При этом более 3,3 миллиарда долларов, или свыше 21 процента всех инвестиций — это иностранные инвестиции, из которых 73 процента составляют прямые иностранные инвестиции. 67,1 процента всех инвестиций направлены на производственное строительство. Это позволило в 2015 году завершить строительство и обеспечить ввод 158 крупных производственных объектов общей стоимостью 7,4 миллиарда долларов. В их числе — строительство парогазовой установки мощностью 370 МВт на Ташкентской ТЭС, модернизация гидрогенераторов Чарвакской ГЭС, расширение производства кальцинированной соды на Кунградском содовом заводе, организация производства новых сложных удобрений в АО «Самаркандкимё» мощностью 240 тысяч тонн, тракторных прицепов, в том числе с увеличенной емкостью, компонентов для бытовой техники на базе бездействующих производственных площадей АО «Моторный завод» и другие. [1, с. 2].

Важно подчеркнуть роль государства в стимулировании производственных инноваций, без которых любые предприятия, в первую очередь промышленные не могут занять прочные позиции не только на внешнем, но и на внутреннем рынке. Она находит свое отражение в бюджете, в расходах государства на науку и образование, на выполнение перспективных и высокоэффективных НИОКР. В нынешних условиях приоритет отдается стимулированию не только реализации крупных научно-технических про-

грамм, но и научно-технической кооперации и мелкого инновационного бизнеса, благодаря которому, кроме инновационных достижений, можно формировать рынок венчурного капитала.

Определенную роль здесь играют или могут сыграть расширение практики использования налоговых льгот, предоставление выгодных условий кредитования, внедрение гибкой амортизационной политики и др. Например, в США с 1981 года действует налоговая скидка на инвестиции в НИОКР, позволяющие сокращать объем уплачиваемого с прибыли налога в размере, равном 20–25 % среднего увеличения расходов на НИОКР за предшествующий трехлетний период (налоговый кредит). Система государственного стимулирования производственных инноваций применяется и в других странах мира, в том числе и в Узбекистане. [2, с. 55].

Разновидностью налогового регулирования деятельности предприятий является амортизационное регулирование, как правило, используемое для ускорения научно-технического прогресса не только в промышленности, но и в других отраслях экономики.

Еще одной формой государственного регулирования является валютное регулирование. Девальвируя или ревальвируя национальную валюту, государство тем самым делает выгодным или невыгодным экспорт или импорт продукции. Девальвация национальной валюты делает невыгодным импорт и расширяет экспортные возможности предприятий, стимулируя тем самым деловую активность всех или большинства отечественных товаропроизводителей.

Таким образом, за годы независимости экономика стала устойчивой и конкурентоспособной, укрепились не только права и статус промышленных предприятий, но и регулирующие функции государства, прежний управленческий диктат уступил место демократии и свободе хозяйствования.

Литература:

1. Каримов И. А. Создание в 2015 году широких возможностей для развития частной собственности и частного предпринимательства путем осуществления коренных структурных преобразований в экономике страны, последовательного продолжения процессов модернизации и диверсификации — наша приоритетная задача // Народное слово, № 11. 17.01.2015.
2. Махмудов Э. Х. Промышленность Узбекистана: экономика, размещение, приоритеты развития. — Т.: Иктисодиёт, 2013. — 137 с.

Стратегическое управление персоналом и его взаимосвязь с управлением организацией

Сигида Валерия Романовна, студент;
 Кадыров Тимофей Евгеньевич, студент;
 Семенова Нина Константиновна, кандидат технических наук, доцент
 Дальневосточный федеральный университет

Данная статья нацелена на формирование представления о стратегическом управлении персоналом в контексте сравнения с другими подходами к управлению человеческими ресурсами. Рассматривается процесс взаимного влияния управления организацией и стратегического управления персоналом. В основе анализа лежат основные научные подходы к изучению этих вопросов, а также взгляды специалистов в этой области.

Ключевые слова: управление персоналом, стратегическое управление персоналом, управление организацией

Стратегии и подходы к управлению персоналом с каждым днем развиваются все больше и больше, как и организации. Этот факт приводит к тому, что создается все больше задач, которые нужно решать, и разрабатывать новые методы для их решения. Поэтому так необходимо понимать, как именно управление организации участвует в стратегическом управлении персоналом, и наоборот.

Главной отличительной чертой стратегического управления персоналом от управления нестратегического и других теорий управления человеческими ресур-

сами служит динамичный подход к персоналу, которым необходимо управлять. Управление персоналом подразумевает планирование взаимосвязанных действий, оперативное управлениями действиями по достижению определённых задач, которые уже поставлены в организации. Стратегическое управление персоналом, же показывает перспективное, стратегическое планирование; не прекращаемый контроль и организацию выполнения плана.

Схемы отличия двух подходов управления:

1. Слагаемые управления



2. Слагаемые стратегического управления



Если изучать процесс управления персоналом, в контексте стратегического управления предприятием, тогда процесс формирования стратегии будет иметь следующие этапы:

В стратегическом управлении есть пять видов стратегий фирм, в которых реализуется соответствующий вариант стратегии управления персонала.



Тип стратегии организации	Стратегия управления персоналом	Составляющие стратегии управления персоналом
<p><u>Предпринимательская стратегия</u> Обрабатываются проекты с высокими финансовыми рисками, и минимальным количеством действий. Полное удовлетворение ресурсных требований заказчика. Ядром является-быстрое предпринятое мер, не смотря на плохую проработку.</p>	<p>Поиск новых инициативных, новаторских работников. Они должны быть готовы к риску, и не боятся ответственности. Главное, чтобы не изменялись ведущие сотрудники.</p>	<p><u>Отбор и расстановка кадров:</u> новые рискованные, инициативные сотрудники. <u>Вознаграждение:</u> беспристрастное, на основе конкуренции. <u>Оценки:</u> не жесткая, исключительно строиться на результатах. <u>Развитие личности:</u> неформальное, в авторитете наставник. <u>Планирование перемещений:</u> заинтересованность служащих является главным интересом. Место подыскивается в соответствии с предпочтениями работника.</p>
<p><u>Стратегия динамического роста</u> Степень риска самая маленькая. Постоянное сравнение текущих целей и основы составление будущих. Вся политика управления организации ведется письменно, поскольку тут необходим более жесткий контроль, для будущего развития предприятия.</p>	<p>Работники должны быть официально закреплены, уметь гибко перестроиться, с изменением обстоятельств, быть проблемно –ориентированными и уметь работать, сотрудничая с остальными в различных ситуациях.</p>	<p><u>Отбор и расстановка кадров:</u> поиск гибких к ситуациям людей <u>Вознаграждение:</u> справедливость и беспристрастность. <u>Оценки:</u> в основе четкие критерии. <u>Развитие личности:</u> акцент на области деятельности и качественный уровень работы. <u>Планирование перемещений:</u> учитываются современные способы перемещения по карьерной лестнице.</p>
<p><u>Стратегии прибыльности</u> В основе лежит сохранение уже существующей прибыли. Средств тратится мало, порой даже сокращаются до полного минимума, из чего следует даже прекращение найма работников. Есть огромная система правил, организационная культура развита хорошо.</p>	<p>Основывается на количестве и качестве персонала, по времени дается мало, новые работники закрепощенные.</p>	<p><u>Отбор и расстановка кадров:</u> Очень жесткие. <u>Вознаграждение:</u> в основе заслуги, более высокие должности, и представления о справедливости. <u>Оценки:</u> ориентация на результат, узкая. <u>Развитие личности:</u> необходимы эксперты, которые будут работать с узким кругом задач.</p>
<p><u>Ликвидационная стратегия</u> Устранение возможных убытков, продвижение активов, в дальнейшем урезка работников. Не предпринимаются попытки спасения предприятия.</p>	<p>Служащие нужны на короткий срок, узкая ориентации, без приверженности к предприятию</p>	<p><u>Набор служащих:</u> -, так как вероятно сокращение кадров <u>Оплата:</u> без стимулов, основана на заслугах. <u>Оценки:</u> основана на формальных критериях, строгая. <u>Развитие личности:</u> ограничены, основаны на рабочей необходимости. <u>Продвижение:</u> продвигаются, только те, кто имеет навыки.</p>

Тип стратегии организации	Стратегия управления персоналом	Составляющие стратегии управления персоналом
<p><u>Стратегия кругооборота (циклическая)</u></p> <p>Главное- спасти предприятие! Производят меры по сокращению персонала, для выживания организации, для приобретения стабильности в дальнейшем. Моральное состояние персонала становится подавленным.</p>	<p>Работники должны иметь гибкость, постоянно развиваться и ставить большие цели на компанию, и дальние перспективы.</p>	<p><u>требуются:</u> колоритные, разносторонние работники.</p> <p><u>Вознаграждение:</u> системы стимулирование, и частая проверка знаний.</p> <p><u>Оценки:</u> по исходу-результату.</p> <p><u>Обучение:</u> тщательный отбор кандидатов, при этом очень большие возможности. <u>Планирование перемещений:</u> различное.</p>

Исходя из теории, представленной в таблице, необходимо чтобы персонал принимал участие в поиске решений, это станет важной предпосылкой успеха для реализации поставленных стратегий, неважно использовалась ли раньше на предприятии практика вовлечения служащих в процесс решения проблем.

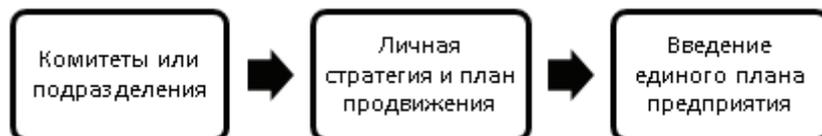
Разумеется, в этом случае придется серьёзно подойти к обучению персонала, и его высших органов, новому для них подходу работы над решениями. Это приведет к концепции изменения менеджмента, что будет способствовать не только обучению, но и воспитательной работе сотрудников. Нужно зародить интерес служащих в обсуждении и решении проблем, которые будут выходить за их обычный ареал работ. Это так же будет способствовать повышению ответственности.

В своих работах П. Друкер говорит: «Прежде всего, они должны увидеть задачу, проблемы, требующие решения. Они должны узнать миссию организации, и верить в нее, а так е должно присутствовать постоянное обучение, они должны различать не только данные им ресурсы, но и результат». Выбор какой-то определённой стратегии, или их смешение, повысит резкую необходимость переработки принципов управления персоналом.

Создавая стратегию управления персоналом, нужно брать во внимание самое главное правило: за основу совершенства системы и методов управления, необходимо закладывать человеческие ресурсы, которые используются вместе с разными составляющими системы управления персоналом.

Сформировать стратегию управления персоналом можно по двум путям:

1. Снизу-вверх:



2. Сверху-вниз:



Непосредственными составляющими процессов стратегического управления персоналом, являются:

- Техника безопасности работников организации, условия и охрана труда
- Способы и методы урегулирования взаимоотношений подчиненных в коллективе, и с вышестоящими органами
- Способы разрешения конфликтов. Как производственных, так и личных
- Установление нормированных правил этикета во взаимоотношениях в коллективе, создание корпоративного кодекса организации
- Анализ рынка труда, для предоставления информации о политике занятости в организации, благо-

даря этой политике можно выстроить грамотную систему найма и поиска персонала

- Профессиональная ориентация и адаптация персонала
- Улучшение и наращивание кадрового потенциала, посредством обучения.
- Необходимость планирования потребностей в персонале, создание новых требований для персонала, и новых потребностей.
- Введение инновационных правил для персонала, на основе системного анализа и проектов работ, которые каждый выполняет в соответствие со своей должностью.
- Усовершенствование требований, оценок персонала, и оценки их квалификации.

- Усовершенствование обучения персонала, планирование их деловой активности, введение мотивации, формирование резерва кадров — необходимо проводить эти мероприятия, что бы в будущем не было потребности в них, а они сразу являлись частью рабочего процесса.
- Новые способы управления трудовой мотивацией персонала, а именно материальные и не материальные способы стимулирования.
- Совершенствование новых способов социального развития предприятия
- Более глубокое изучение и совершенствование правовых вопросов организации.
- Разработка информационной осведомленности для все кадрой работы предприятия.
- Разработка стратегии по улучшению работы не только персонала в общем, но и малых групп и их элементов.

Из всего выше сказанного можно сделать вывод, что кадровая политика организации, является главным элементом стратегии предприятия, а ее составляющие зависят от целей стратегического менеджмента, который лежит в основе управления предприятием.

В качестве заключения следует сказать, что стратегическое управление персоналом в России и в многих других странах, чаще всего недооценивается вышестоящим руководством предприятия, из-за чего не увеличивается эффективность управления как служащими, так и фирмой в общем. Поэтому задача развития способностей персонала основывается на формировании личностных качеств каждого работника, таких как инициатива, ответственность, умение слушать и убеждать, и самое главное не оставаться равнодушным к проблемам и стратегии организации. В этом и заключается непрерывная связь стратегического управления персоналом и управления организации.

Литература:

1. Блэйк Р.Р., Мутон Д. С. Научные методы управления / Р.Р., Блэйк, Д. С. Мутон [пер. с англ. И. Ющенко]. — Киев: Высшая школа, 2013.
2. Коротков, Э.М., Солдатова, И. Ю. Основы менеджмента: Учебное пособие / Э. М. Коротков, И. Ю. Солдатова, — М.: Дашков и К, 2013.
3. Александрова, А.В., Курашова, С. А. Стратегический менеджмент: учебник / А. В. Александрова, С. А. Курашова. — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013.
4. Веснин, В. Р. Управление персоналом в схемах: Учебное пособие / В. Р. Веснин. — М.: Проспект, 2013.
5. Янкович В. С., Брагин А. А. Организационные изменения и развитие / Журнал «Экономика недвижимости» № 4, 2012 г.
6. Анохин, С. В. Современный менеджмент: стратегия на инновации // Эксперт. 2014, № 6.
7. <http://management-rus.ru/strateg/>
8. <http://center-yf.ru/data/ip/Upravlenie-personalom.php>

Молодой ученый

Международный научный журнал
Выходит два раза в месяц

№ 12 (116) / 2016

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор:

Ахметов И. Г.

Члены редакционной коллегии:

Ахметова М. Н.
Иванова Ю. В.
Каленский А. В.
Куташов В. А.
Лактионов К. С.
Сараева Н. М.
Абдрасилов Т. К.
Авдеюк О. А.
Айдаров О. Т.
Алиева Т. И.
Ахметова В. В.
Брезгин В. С.
Данилов О. Е.
Дёмин А. В.
Дядюн К. В.
Желнова К. В.
Жуйкова Т. П.
Жураев Х. О.
Игнатова М. А.
Калдыбай К. К.
Кенесов А. А.
Коварда В. В.
Комогорцев М. Г.
Котляров А. В.
Кузьмина В. М.
Кучерявенко С. А.
Лескова Е. В.
Макеева И. А.
Матвиенко Е. В.
Матроскина Т. В.
Матусевич М. С.
Мусаева У. А.
Насимов М. О.
Паридинова Б. Ж.
Прончев Г. Б.
Семахин А. М.
Сенцов А. Э.
Сенюшкин Н. С.
Титова Е. И.
Ткаченко И. Г.

Фозилов С. Ф.

Яхина А. С.

Ячнинова С. Н.

Международный редакционный совет:

Айрян З. Г. (Армения)
Арошидзе П. Л. (Грузия)
Атаев З. В. (Россия)
Ахмеденов К. М. (Казахстан)
Бидова Б. Б. (Россия)
Борисов В. В. (Украина)
Велковска Г. Ц. (Болгария)
Гайич Т. (Сербия)
Данатаров А. (Туркменистан)
Данилов А. М. (Россия)
Демидов А. А. (Россия)
Досманбетова З. Р. (Казахстан)
Ешиев А. М. (Кыргызстан)
Жолдошев С. Т. (Кыргызстан)
Игисинов Н. С. (Казахстан)
Кадыров К. Б. (Узбекистан)
Кайгородов И. Б. (Бразилия)
Каленский А. В. (Россия)
Козырева О. А. (Россия)
Колпак Е. П. (Россия)
Куташов В. А. (Россия)
Лю Цзюань (Китай)
Малес Л. В. (Украина)
Нагервадзе М. А. (Грузия)
Прокопьев Н. Я. (Россия)
Прокофьева М. А. (Казахстан)
Рахматуллин Р. Ю. (Россия)
Ребезов М. Б. (Россия)
Сорока Ю. Г. (Украина)
Узаков Г. Н. (Узбекистан)
Хоналиев Н. Х. (Таджикистан)
Хоссейни А. (Иран)
Шарипов А. К. (Казахстан)

Руководитель редакционного отдела: Кайнова Г. А.
Ответственные редакторы: Осянина Е. И., Вейса Л. Н.
Художник: Шишков Е. А.
Верстка: Бурьянов П. Я., Голубцов М. В., Майер О. В.

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.
За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.
Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов.
При перепечатке ссылка на журнал обязательна.
Материалы публикуются в авторской редакции.

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

почтовый: 420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231;
фактический: 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.
E-mail: info@moluch.ru; <http://www.moluch.ru/>

Учредитель и издатель:

ООО «Издательство Молодой ученый»

ISSN 2072-0297