

Макеевский экономико-гуманитарный институт
Ростовский институт защиты предпринимателя



ДНИ НАУКИ - 2017

Сборник научных трудов по результатам
II Международной научно-практической
Интернет-конференции

★ Экономика и право: становление, развитие, трансформация ★

Том 1

28.04.2017
г. Макеевка

Частное образовательное учреждение высшего профессионального образования
«Макеевский экономико-гуманитарный институт»

Частное образовательное учреждение высшего образования
«Ростовский институт защиты предпринимателя»
(Российская Федерация)

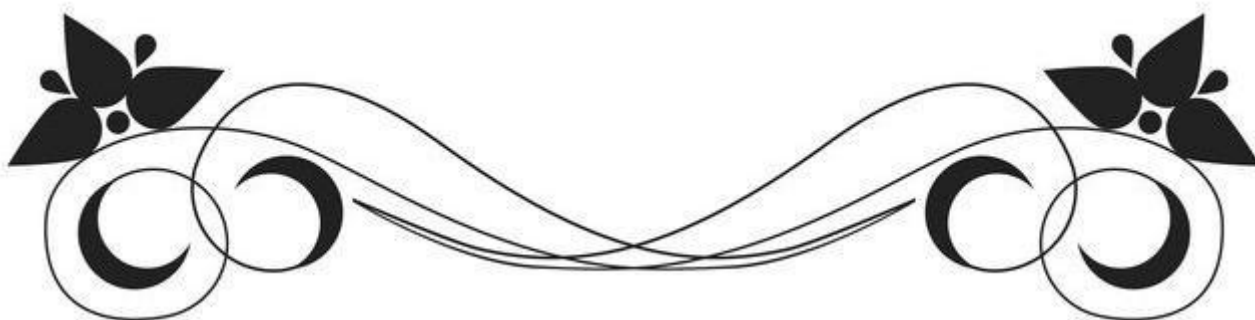


«ДНИ НАУКИ – 2017»

**СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ
II МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ
ИНТЕРНЕТ-КОНФЕРЕНЦИИ**

**«ЭКОНОМИКА И ПРАВО: СТАНОВЛЕНИЕ, РАЗВИТИЕ,
ТРАНСФОРМАЦИЯ»**

Том 1



**28 апреля 2017 г.
г. Макеевка**

УДК001
ББК65.9

Рекомендовано Ученым советом Макеевского экономико-гуманитарного института (протокол №4 от 24.04.2017 г.).

Д49 Дни науки – 2017 : Сборник научных трудов по результатам II Международной научно-практической Интернет-конференции «Экономика и право: становление, развитие, трансформация» (28 апреля 2017 г.) : в 3-х т. – Т. 1. – Макеевка : МЭГИ, 2017. – 331с.

Редакционная коллегия:

Веретенников В. И. – канд. техн. наук, профессор;
Паршина А.А. – канд. юрид. наук, доцент, член-корреспондент Петровской академии наук и искусств (Российская Федерация);
Харченко В. Н. – канд. пед. наук, профессор (Российская Федерация);
Коровина З.П. – д-р. экон. наук, профессор
Чучко Е. П. – канд. экон. наук, доцент;
Сизоненко О.А. – канд. экон. наук, доцент,
Перькова Е.А. – канд. экон. наук, доцент,
Удалых О. А. – канд. экон. наук, доцент.

В сборнике представлены результаты научных исследований участников II Международной научно-практической Интернет-конференции «Экономика и право: становление, развитие, трансформация», проводимой в рамках Республиканского научного форума «Дни науки – 2017» по направлениям: «Экономика и управление предприятиями и организациями: динамика, кризисы, трансформация», «Финансовые технологии конкурентоспособного развития на современном этапе», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит в условиях формирования и развития современных концепций управления», «Актуальные проблемы развития сложных систем: экономические, экологические, управленческие и информационные аспекты», «Современные проблемы правового регулирования общественных отношений (историко-государственный аспект, гражданско-правовой аспект, уголовно-правовой аспект)».

Работы печатаются в авторской редакции. Редакционная коллегия не несет ответственности за достоверность статистической и прочей информации, представленной в рукописях, и может не разделять взглядов авторов на те или иные вопросы.



*Уважаемые участники
научно-практического форума
«Дни науки – 2017»!*

Мы искренне рады возможности обратиться к Вам со словами приветствия и благодарности за интерес, проявленный к научным мероприятиям, организованным Макеевским экономико-гуманитарным институтом!

Проведение научных конференций – одна из традиций нашего ВУЗа, которая не нарушается вот уже 23 года. В этом году в рамках Научно-практического форума «Дни науки – 2017» Макеевским экономико-гуманитарным институтом были запланированы и проведены три масштабных мероприятия: XXIII Научно-практическая конференция студентов, аспирантов и молодых ученых, II Международная научно-практическая Интернет-конференция «Экономика и право: становление, развитие, трансформация» и II Международная научно-практическая Интернет-конференция «Гуманитарный вектор развития современного общества».

Площадка, организованная для обмена результатами научной работы, позволила объединить людей из разных стран, обменяться мнениями об актуальных проблемах экономического и социального развития, обсудить важнейшие вопросы адаптации субъектов различных уровней к современным вызовам экономико-правового и гуманитарного характера.

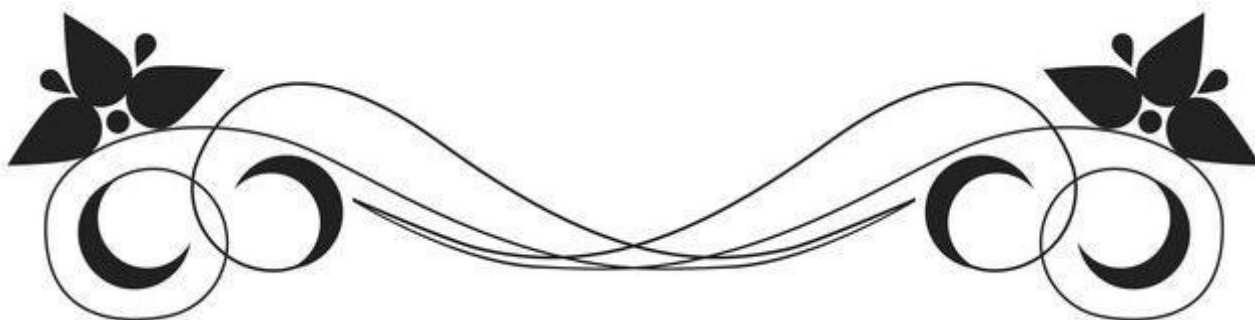
В работе форума приняли очное и заочное участие более 900 представителей высшего и среднего образования: преподаватели, студенты, школьники, аспиранты учебных заведений Донецкой Народной Республики, Луганской Народной Республики, Республики Беларусь, Казахстана, Таджикистана, Азербайджана, Узбекистана, Молдовы, Приднестровья, Российской Федерации, в том числе Дагестана, Башкортостана, Удмуртии, Татарстана, Республики Марий Эл.

Отмечая высокий уровень научных исследований, редколлегия благодарит всех участников форума за неоценимый вклад в развитие науки и практики. Особая благодарность научным руководителям начинающих исследователей. Вы, способствуя формированию интереса к научной деятельности у современной молодежи, закладываете крепкий фундамент нашего будущего. Молодой человек должен верить в силу своего знания, свой талант. Поэтому мы ежегодно проводим конференцию и даем возможность школьникам, студентам, магистрантам, аспирантам опубликовать свои исследования на бесплатной основе.

Отдельно хотелось бы высказать слова признательности ВУЗу-партнеру нашей конференции – ЧОУ ВО «Ростовский институт защиты предпринимателя» в лице ректора, проф. *Паршиной А.А.* и проректора по науке и инновационному развитию, проф. *Харченко В.Н.* за оказанное содействие.

Искренне надеемся, что проведение подобных мероприятий позволит обогатить научный поиск, приобрести новые знания, расширить круг научных связей. Желаем всем участникам форума плодотворной работы и творческого вдохновения.

С уважением,
ректор Макеевского экономико-
гуманитарного института, профессор
Виталий Иванович Веретенников



СОДЕРЖАНИЕ

Том первый

**Секция 1: Экономика и управление предприятиями и организациями:
динамика, кризисы, трансформация**

Абдуллоев А.Ж. Бухарский государственный университет ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОВОЩЕВОДСТВА ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ ПИТАНИЯ, ДИВЕРСИФИКАЦИИ, ПОВЫШЕНИЯ ДОХОДА И РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА-----	14
Аксаниченко Н.А. Санкт-Петербургский государственный университет ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СПОРТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТА В РОССИИ -----	19
Акчурина А.М., к.э.н. Вороширин В.А. Стерлитамакский филиал ФГБОУ ВО «Башкирский государственный университет» АКТУАЛЬНОСТЬ И ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ-----	23
Алешкевич И. Н., к.э.н., доц. Кизилова Т. А. Белорусский государственный экономический университет МЕХАНИЗМ НАЛОГОВОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ БИОТЕХНОЛОГИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ -----	25
Бадалов Алихан Мехман оглы, к.э.н., доц. Ленкоранский государственный университет ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КОМПЛЕКСНОГО ПОДХОДА К РЕГИОНАЛЬНОМУ РАЗВИТИЮ АЗЕРБАЙДЖАНА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ -----	29
Банзекуливахо М.Ж., доц. Полоцкий государственный университет УПРАВЛЕНИЕ АВТОМОБИЛЬНЫМИ ГРУЗОВЫМИ ПЕРЕВОЗКАМИ В МЕЖДУНАРОДНЫХ ЦЕПЯХ ПОСТАВОК -----	33
Баширова Басти Али гызы Бакинский Государственный Университет НАПРАВЛЕНИЯ ВЛИЯНИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ НА ТОВАРНЫЙ РЫНОК И ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ ОБОРОТ ПО СТРАНАМ СНГ -----	38
Богомолова Е.В., к.т.н., доц. Липецкий государственный технический университет РАЗВИТИЕ ПРОИЗВОДСТВА НЕРЖАВЕЮЩЕЙ СТАЛИ В РАМКАХ ПРОГРАММЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ -----	42
Бондарева В.И. Николаева О.Н., к.э.н., доц. Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики КОМПЛЕКС МАРКЕТИНГА КАК МЕХАНИЗМ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ВЭД В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ -----	45

Брежнева О.В. Стерлитамакский филиал ФГБОУ ВО «Башкирский государственный университет» МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ МЕХАНИЗМА ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ И РАЦИОНАЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ-----	48
Бусыгин Д.Ю., к.э.н., доц. Минский филиал Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова Данилов В.В. РДЧУСП «Стравита» МОДЕЛИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ-----	52
Быков К.Р. Кахро А.А., к.э.н., доц. Витебский государственный технологический университет ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ ПО ПРОИЗВОДСТВУ ОДЕЖДЫ В КОНТЕКСТЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ -----	57
Валевич Р.П., к.э.н., проф. Войтенко К.А. Белорусский государственный экономический университет СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ И ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА ПУТЕМ РАЗРАБОТКИ МЕТОДИКИ РАСЧЕТА ИНДЕКСА КРИЗИСА -----	63
Вахрушева Н.А., к.э.н., доц. Столярова М.Е. Стерлитамакский филиал ФГБОУ ВО «Башкирский государственный университет» ПАРАДИГМА АНАЛИЗА СОСТОЯНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО И ТЕХНИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ-----	68
Гасило Е.А., к.э.н., доц. Гончар И.Н. Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган- Барановского ПРОЦЕСС РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ -----	70
Герасименко И. Н., к.э.н., доц. Макеевский экономико-гуманитарный институт ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ-----	74
Гудкова Е.А., к.э.н., доц. Гудков С.В., к.э.н., доц. Белорусская государственная сельскохозяйственная академия РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ-----	79
Деяева Л.М., к.э.н. Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ КАЧЕСТВОМ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА -----	82

Довыдова О.Г. Глушанина Д.А. Куделко Е. В. Белорусский государственный экономический университет СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СИСТЕМ МОТИВАЦИИ ТРУДА В ОРГАНИЗАЦИЯХ-----	87
Дудина Е.В., к.э.н., доц. Борякова Е.И. Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева ПОЛИТИКА И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЦЕН ПРОДУКЦИИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ -----	90
Жеребьев Я.И., к.э.н., доц. Корнеева Е.С. Донбасская национальная академия строительства и архитектуры СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ КАК ЭТАП ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ КОМЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ -----	94
Засемчук Н.А. Белорусская государственная сельскохозяйственная академия ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ -----	97
Ибрагимова Г.М., к.э.н., доц. Гизатуллина А.У. Стерлитамакский филиал ФГБОУ ВО «Башкирский государственный университет» ПУТИ СНИЖЕНИЯ ИЗДЕЖЕК ПРОИЗВОДСТВА: ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ-----	101
Ефимов И.Ф. Ибрагимова Г.М., к.э.н., доц. Стерлитамакский филиал ФГБОУ ВО «Башкирский государственный университет» ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ-----	104
Имамвердиев Эхтибар Аскер оглы, д. ф. по экономике, доц. Азербайджанский Государственный Аграрный Университет РАЗВИТИЕ АПК И ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ АЗЕРБАЙДЖАНА-----	107
Казьмина И.В., к.э.н. Военно-воздушная академия имени профессора Н.Е. Жуковского и Ю.А. Гагарина ОСОБЕННОСТИ ПОСТРОЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ПРИНЦИПОВ «БЕРЕЖЛИВОЙ ЛОГИСТИКИ»-----	109
Карпова Е.Г., к.э.н., доц. Чудинова О.С. Филиал ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ» в г. Смоленске АНАЛИЗ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕТРАДЫ В РАМКАХ ПРОИЗВОДСТВА-----	113
Касьмова М.С. Технологический университет Таджикистана ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ И УСЛОВИЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ ОРГАНИЗАЦИЯМИ РЕСПУБЛИКИ ТАДЖИКИСТАН-----	118

Кочеткова С.Ф., к.э.н., доц. Храмова К.Ю. Стерлитамакский филиал ФГБОУ ВО «Башкирский государственный университет» УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЕКТАМИ КАК ОСНОВА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ -----	123
Кравченко Ю.А. Кинчевская К.К. Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган- Барановского СОЦИАЛЬНАЯ НАПРАВЛЕННОСТЬ РАЗВИТИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ -----	127
Кренева С.Г., к.э.н., доц. Микеладзе М.М. Марийский Государственный Университет АНАЛИЗ ТОВАРООБОРОТА ПРЕДПРИЯТИЯ -----	130
Куншин А.А. Поспелов П.А. Санкт-Петербургский горный университет К ВОПРОСУ УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ -----	134
Купревич Т.С. Белорусский государственный экономический университет ОСОБЕННОСТИ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ -----	137
Кушбак кызы Умут Ошский государственный университет МОЛОДЕЖНАЯ МИГРАЦИЯ В КЫРГЫЗСТАНЕ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ СТРАНЫ-----	140
Лизакова Р.А., к.э.н., доц. Бердин А.Ю. Гомельский государственный технический университет имени П.О.Сухого ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ PEST-АНАЛИЗА НА ПРИМЕРЕ ОАО «СТАНКОГОМЕЛЬ» -----	143
Липатова О. В., к.э.н., доц. Белорусский государственный университет транспорта МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ ОБОСНОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ АУТСОРСИНГА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЖЕЛЕЗНОЙ ДОРОГИ -----	148
Лутфуллин Ю.Р., д.э.н., проф. Батталов Р.М. Стерлитамакский филиал ФГБОУ ВО «Башкирский государственный университет» ОБ АКТУАЛЬНОСТИ АВТОМАТИЗАЦИИ ФОРМУЛЬНОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ -----	151
Лысенкова М.В., к.э.н., доц. Белорусский государственный экономический университет УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ РЕСУРСАМИ В РАМКАХ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ -----	154

Лягуская Н.В. Грудницкая Е.Н Полесский государственный университет АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ КОНСОЛИДИРОВАННОГО БЮДЖЕТА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ-----	158
Ляхова Л.С., к.э.н. Павловец А.С. Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ НА ОСНОВЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДА -----	161
Манова Н.В., к.ф.-м.н., доц. Кондрушенко К.М. Новгородский государственный университет им. Ярослава Мудрого ТЕНДЕНЦИИ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ БУДУЩЕЕ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ В РОССИИ-----	164
Меркулова А.В., к.э.н., доц. Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИННОВАЦИОННОГО МАРКЕТИНГА НА РЫНКЕ ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ-----	167
Митренкова А.В. Белорусский государственный университет транспорта МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТРАНСПОРТНЫЕ КОРИДОРЫ КАК ОСНОВА ТРАНЗИТНОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ -----	171
Молчанов Н. Н., д. э. н., проф. Рыбакова Ю.В. Санкт-Петербургский Государственный Университет КОНЦЕПЦИЯ СОВМЕСТНОГО СОЗДАНИЯ ЦЕННОСТИ ПРИ ВНЕДРЕНИЕ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ ПРОДУКЦИИ НА РЫНОК -----	177
Морозова В.В. Новак М.А., к.э.н., доц. Липецкий государственный технический университет СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ -----	179
Николаева О.Н., к.гос.упр., доц. Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики УЛУЧШЕНИЕ УСЛОВИЙ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СТРАНЫ-----	183
Нугаев Ф.Ш. Шагивалеева А.З. Асфандиярова И.С. Казанский федеральный университет КЛАСТЕРИЗАЦИЯ РЕГИОНОВ РОССИИ С УЧЕТОМ ФАКТОРОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА -----	187

Орлянский Д.Н. Николаева О.Н., к.гос.упр., доц. Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики ДИАГНОСТИКА И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ-----	191
Пенез Р. В. Яковлева Е. Н, к.э.н. Донецкая Академия внутренних дел МВД ДНР МЕЖДУНАРОДНАЯ ИНЖИНИРИНГОВАЯ ПОЛИТИКА В ДНР-----	194
Петракович А.В., к.э.н., доц. Белорусская государственная сельскохозяйственная академия ПРОВЕРКА КОНТРАГЕНТА КАК ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА К УПРАВЛЕНИЮ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ -----	198
Погобалова Е.В. Луганский колледж строительства, экономики и права СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ЛУГАНСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ -----	202
Погорелая Т. А., к.э.н., доц. Муратов А. С. Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф.Горбачева РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В КУЗБАССЕ-----	205
Подгорнова Н.А., к.э.н., доц. Орлова К.О. Спирюкова А.В. Рязанский государственный радиотехнический университет ОЦЕНКА УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ-----	208
Подсухина О. В. Гайсина З.А. Евразийский Национальный университет им. Л.Н.Гумилёва МЕТОДЫ СТАТИСТИЧЕСКОГО ИЗУЧЕНИЯ РЫНКОВ -----	212
Полянский В.В., к.э.н. Макеевский экономико-гуманитарный институт ОРГАНИЗАЦИЯ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ-----	214
Пономарева С.В., к.э.н., доц. Киселев М.С. Белозеров Т.А. Пермский национальный исследовательский политехнический университет ИННОВАЦИИ В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКЕ РОССИИ-----	216
Попова И.В. Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ ЛУГАНСКОГО РЕГИОНА --	221

Романюк Е.В., к.э.н., доц. Исмаилова Э.Р. Институт экономики и управления (структурное подразделение) ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского» СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ГОСТЕПРИИМСТВА В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ -----	224
Руденок А.Ю., к.э.н. Донбасская национальная академия строительства и архитектуры ПОЛИТИКА УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРЕДПРИЯТИИ -----	227
Сактаганова Г.С. Евразийский Национальный университет имени Л.Н.Гумилева Грибинча Д.Г. Туран-Астана университет МЕТОДОЛОГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ -----	231
Селюков М.В., к.э.н., доц. Безгодкова Л.С. НИУ «БелГУ» РАЗВИТИЕ ТАМОЖЕННОГО КОНТРОЛЯ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ РФ -----	237
Смирнов С.Н., к. т. н., доц. Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА -----	241
Ткачева А.В., к.э.н., доц. Макеевский экономико-гуманитарный институт СОВРЕМЕННЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ: ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ, ПРАКТИКА ВНЕДРЕНИЯ -----	245
Трухинова О.Л. Волжский государственный университет водного транспорта СТРУКТУРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ СУДОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ -----	249
Тулепбекова А.А., PhD Институт экономических исследований РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ ТУРИЗМА: ПОТРЕБНОСТИ В ЗНАНИЯХ -----	253
Угринов Д.А. Пономарева С.В., к.э.н., доц. Шабурин М.С. Пермский национальный исследовательский политехнический университет ИНВЕСТИЦИИ В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКЕ: ПРОБЛЕМЫ И ИХ РЕШЕНИЯ -----	256
Удалых О.А., к.э.н., доц. Макеевский экономико-гуманитарный институт ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ ПОТЕНЦИАЛА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ -----	261

Умаркулов К.М., к.э.н. Наманганский государственный университет СОЗДАНИЕ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ ПРОДУКЦИИ - ОСНОВА ОРГАНИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ -----	264
Урузбаева Н.А., д.э.н., проф. Ибраева Н.Т. Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева ДИАГНОСТИКА СИСТЕМЫ ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТА В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СФЕРЕ-----	268
Федорова Л.А., д.э.н., проф. Стенищева А.А. Федорова Л.А. Рязанский государственный радиотехнический университет КАДРОВЫЙ АУДИТ: АНАЛИЗ КАДРОВОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ НА СООТВЕТСТВИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ СТАНДАРТАМ -----	272
Федюк Р.С., к.т.н. Коробицкий А.А. Батаршин В.О. Дальневосточный федеральный университет СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ-----	275
Филиппович Е.С., к.э.н., доц. Корневская М.С. Белорусский Государственный Экономический университет СОКРАЩЕНИЕ ОБЪЕМОВ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ, АДМИНИСТРИРУЕМОЙ НАЛОГОВЫМИ ОРГАНАМИ-----	280
Фроленкова Г. В. Белорусский государственный университет транспорта МАРКЕТИНГ ПАССАЖИРСКИХ ПЕРЕВОЗОК-----	283
Фроленкова Е. О. Белорусский государственный университет транспорта ERP-СИСТЕМЫ, КАК СОВРЕМЕННЫЕ СИСТЕМЫ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ -----	288
Хмельницкий Б.В. Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики УПРАВЛЕНИЕ КАДРОВОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ-----	293
Чернорук С.В. Полесский государственный университет ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ В БАНКАХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ -----	298
Шарафутдинова И. Р. Хусаинова Р. И. Казанский (Приволжский) федеральный университет ФОРМИРОВАНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СРЕДСТВ РЕЗЕРВНОГО ФОНДА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ -----	302

Шоломицкая М.М. Белорусский государственный экономический университет МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ВЫБОРУ СПОСОБА ОХРАНЫ ПРОМЫШЛЕННОЙ СОБСТВЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ -----	308
Щетинская Я.В., к.э.н., доц. Донецкий национальный университет СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БИЗНЕСА КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ -----	314
Юзефальчик И.В. Белорусский государственный экономический университет ПРОИЗВОДНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ И ВОЗМОЖНОСТИ ИХ ПРИМЕНЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ -----	317
Ягнюк И.М., к.э.н., доц. Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СУЩНОСТИ И ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КЛАСТЕРОВ-----	320
Ярёменко О.В. Заболоцкий Р.А. Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МАРКЕТИНГА В РЕГИОНЕ-----	325
Zhuk N. L. Wissenschaftliche Betreuerin: Hochschullehrerin L.N. Seliuzhytskaya_Staatliche Universität Polessje PERSPEKTIVEN UND PROBLEMEN DES BEITRITTS DER REPUBLIK BELARUS ZUR WELTHANDELSORGANISATION-----	328

**Секция 1: Экономика и управление предприятиями и организациями:
динамика, кризисы, трансформация**

Абдуллоев А.Ж.

Бухарский государственный университет

**ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОВОЩЕВОДСТВА ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ
ПИТАНИЯ, ДИВЕРСИФИКАЦИИ, ПОВЫШЕНИЯ ДОХОДА И
РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА**

После обретения независимости в 1991 году, все республики Центральной Азии и Кавказа направили усилия на обеспечение продовольственной безопасности. Аграрные реформы открыли путь для развития фермерства и предпринимательской деятельности в каждой стране. Для благоприятного развития сельскохозяйственного сектора и науки был принят ряд законов по селекции, семеноводству, карантину и охране сортов растений. Целью государственных программ в каждой стране является продовольственная безопасность, устойчивое развитие сельского хозяйства и наращивание потенциала.

Консультативная Группа Международных Сельскохозяйственных Исследований (КГМСХИ) разработала Программу для устойчивого развития сельского хозяйства в регионе Центральной Азии и Кавказа (ЦАК), в реализации которой принимают участие национальные сельскохозяйственные исследовательские системы региона (НАРС) и международные исследовательские центры.

Регион Центральной Азии и Кавказа (ЦАК) географически расположен 39–48° с.ш. И 43–75° в.д., в котором находятся восемь стран: Азербайджан, Армения, Грузия, Казахстан, Кыргызстан, Таджикистан, Туркменистан и Узбекистан.

Численность населения в регионе ЦАК в 2013 году составила около 81 млн.чел., из них более 29 млн.чел. (36 % населения) проживает в Узбекистане (Faostat, 2016). И изменение климата влечет за собой повышение температуры в регионе, которая может привести к крупным экологическим, экономическим и социальным проблемам.

Генетические ресурсы овощных культур. Генетические ресурсы растений для питания и сельского хозяйства имеют важное значение для продовольственной безопасности и экономического развития стран.

Согласно теории Н.И. Вавилова Центральная Азия является первичным или вторичным центром происхождения 10 видов овощных культур, и Западная Азия, включая Кавказ, является центром происхождения 17 овощных культур.

Как неотъемлемый компонент сельскохозяйственного биологического разнообразия эти ресурсы имеют решающее значение для устойчивого

сельскохозяйственного производства и обеспечения средств к существованию населения, которое зависит от сельского хозяйства. В регионе увеличилось научное понимание управлением генетического разнообразия. Хотя этот подход сохранения и использования генетических ресурсов растений становится все более распространенным в национальных программах, однако, необходимы дальнейшие усилия для развития.

Производство овощей. В настоящее время в регионе ЦАК выращивается более 40 видов местных и интродуцированных видов овощных культур. По данным ФАО (Faostat, 2016) в 2013 году общая площадь под овощными культурами в регионе составила 802,5 тыс. га. И в сравнении с 2006 годом увеличилась на 15 %. С 2006 по 2013 г.г. посевные площади овощей увеличились в Туркменистане, Узбекистане, Казахстане, Кыргызстане, Таджикистане и Армении. За этот же период площади под овощными культурами сократилась в Азербайджане и Грузии (табл. 1).

Валовое производство овощей в республиках Центральной Азии и Южного Кавказа значительно возросло с 12 млн. 294 тыс. т. в 2006 году до 22 млн. 092 тыс.т. в 2013 году, что составило 44,4 %. Узбекистан (243,2 тыс.га) и Казахстан (216,4 тыс. га) являются самыми крупными производителями овощей в регионе. Общее производство овощей за период 2006- 2013 г.г. увеличилось во всех странах региона. Средняя урожайность овощей в регионе увеличилась с 18,9 т/га. в 2006 году до 23,9 т/га. в 2013 году. Однако, такая урожайность остается все же еще ниже потенциальной при выращивании овощей на орошаемых землях.

За период 2006-2013 г.г. урожайность возросла от 2 до 8 т/га. во многих странах, за исключением Кыргызстана и Туркменистана. В Узбекистане было отмечено почти вдвое повышение урожайности овощей.

По данным ФАО (Faostat, 2016) в 2013 году Узбекистан входил в десятку стран - крупных производителей овощей. В мире наибольшие площади под овощами имеют Китай- 583.3 тыс.га, Индия- 121.0 тыс.га, США - 34.3 тыс.га, Россия - 15.5 тыс.га, Япония- 11.3 тыс.га, Южная Корея - 10.4 тыс.га, Узбекистан - 10.0 тыс.га.

Овощи имеют важное значение для здорового питания; так как они обеспечивают человека жизненно важными витаминами, аминокислотами, макро и микроэлементами, антиоксидантами и другими полезными веществами. Среднегодовое потребление овощей на душу населения в Узбекистане составило 346 кг/чел/год (Faostat, 2016).

Наблюдается увеличение потребления фруктов и овощей. В регионе оно увеличилось с 2, 22 % в 1990 году до 3, 33 % в 2007 году (ADB, 2012). По данным ФАО (Faostat, 2012), самое большее потребление овощей (грамм на душу населения в день) наблюдается в Армении (754.19), и наименьшее - в Грузии (156.24).

Во многих азиатских странах 25-50 % урожая плодовых и овощных культур теряется из-за проблем во время сбора урожая, транспортировки, распределения и хранения. Сокращение этих послеуборочных потерь позволит увеличить общий объем производства (ADB, 2007). По данным Международного Фонда Сельскохозяйственного Развития сокращение таких потерь может быть эквивалентно увеличению производства на 15-25 % (Economist, 2011).

Таблица 1 - Производство овощей в странах Центральной Азии и Кавказа

Страна	Площадь, га		Производство, т		Урожайность, т/га	
	2006	2013	2006	2013	2006	2013
Азербайджан	116,049	104,765	1,639,599	1,669,693	13.3	15.9
Армения	29,178	30,686	914,984	1,084,181	31.3	35.3
Грузия	30,400	25,000	217,500	271,200	7.1	10.8
Казахстан	154,200	216,390	2,757,055	4,954,990	17.8	22.8
Кыргызстан	48,361	62,384	859,244	1,077,480	17.7	17.2
Таджикистан	44,910	66,760	977,853	1,985,900	21.7	29.7
Туркменистан	40,804	53,376	814,000	1,006,588	19.9	18.8
Узбекистан	218,690	243,156	5,023,942	10,042,155	22.9	41.2
Всего	682,592	802,517	12,290,107	22,092,187	18.9	23.9

Источник: FAOSTAT, 2016

Консервирование пищевых продуктов является обычной практикой в регионе. Небольшие хозяйства по-прежнему используют старые технологии для сохранения продукции. Переработка овощной продукции осуществляется практически во всех республиках региона, однако статистические данные не опубликованы. В связи с внедрением нового технологического оборудования переработка овощной и плодовой продукции в регионе постепенно развивается.

Наиболее популярные виды овощей (капуста, томат, арбуз, огурец, лук, морковь) занимают большую часть площадей в регионе. Однако, только 15 % от общего объема производства овощей в регионе приходится на период с ноября по март (Ali et al., 2006).

Семеноводство. С распадом организации по производству семян «Сортсеменовощ», в 1991 году, производство семян овощных культур снизилось во всем регионе. Большинство стран еще не создали эффективную семеноводческую систему. Семена суперэлиты и элиты районированных сортов производят в научно-исследовательских институтах, которые являются оригинаторами; а продажа семян проводится на основе запросов фермеров. То количество овощных семян, которое производится в настоящее время в Центральной Азии и на Кавказе недостаточно для поддержки сектора овощеводства в регионе.

Экспорт и импорт. Экспорт овощей из стран в регионе увеличился с 771,2 тыс. Т. в 2005 году до 840,5 тыс. Т. в 2007 году. Экспорт увеличился в Азербайджане, Казахстане, Кыргызстане, Таджикистане, Грузии и Туркменистане. Импорт свежих и переработанных овощей возрос в регионе с 138,7 тыс.т. в 2005 году до 273,2 тыс.т. в 2010 году. Импорт в

Таджикистане и Кыргызстане возрос в 1,2 - 1,5 раза; в Армении, Грузии и Узбекистане - в 2,2-2,6 раза; в Азербайджане и Туркменистане - в 2,8 - 2,9 раза; и в Кыргызстане - в 3,2 раза (Faostat. 2012).

Доля экспорта к импорту (3:1) показывает, что сектор овощеводства постепенно развивается, и экспортируется больше овощей. Однако, страны по-прежнему зависят от импорта именно тех овощей, которые пользуются высоким спросом на внутреннем рынке. Имеются возможности для удовлетворения спроса и дальнейшего увеличения круглогодичного производства овощей и переработки посредством внедрения новых сортов и технологий выращивания в открытом и защищенном грунте. Все эти мероприятия будут содействовать созданию рабочих мест, получению доходов и улучшению поставки питательных овощей.

Сотрудничество. В регионе осуществляются совместные международные проекты, способствующие развитию сельского хозяйства.

Региональная Сеть по Исследованиям и Развитию Систем Овощеводства (CACVEG) была создана в августе 2005 года. Она объединяет восемь стран Центральной Азии и Южного Кавказа.

Основной деятельностью сети являются совместные исследования национальных партнеров с Всемирным Центром Овощеводства по приоритетным направлениям овощеводства.

Проблемы и перспективы развития овощеводства. В Центральной Азии и Южном Кавказе имеется потенциал для развития овощеводства. Существующие в настоящее время проблемы постепенно решаются путем издания постановлений и других правовых актов, а также в результате активной деятельности самих производителей.

Внедрение инновационных технологий будет способствовать повышению производительности сельского хозяйства и увеличению доходов фермеров. С ростом спроса на безопасные пищевые продукты, следует больше практиковать в фермерских хозяйствах методы органического земледелия.

Высокое содержание питательных веществ, отсутствие вредных веществ и другие показатели должны быть ориентиром для сертификации продукции овощей и переработанной овощной продукции для реализации как внутри страны, так и для экспорта.

Спад крупномасштабного производства семян в государственных хозяйствах привел к нехватке качественных семян. Регион нуждается в инвестициях в семеноводческий сектор для производства достаточного количества семян хорошего качества (суперэлиты и элитных семян) и другого посадочного материала районированных сортов.

Следует продолжить меры по укреплению и поддержке генетического разнообразия местных культур, включая их сохранение в природе, фермерских хозяйствах, а также в генбанках путем среднего долгосрочного хранения и документирования гермоплазмы. Следует обеспечить более

широкий доступ к информации по генетическим ресурсам растений в системах сельскохозяйственного производства. Путем селекции необходимо создание новых сортов, которые будут более адаптированы биотическим и абиотическим факторам среды. Важным направлением является развитие зимнего овощеводства с использованием низкзатратных теплиц и пленочных укрытий.

Национальные научно-исследовательские программы должны продолжать разработку эффективной системы, способствующей укреплению связей науки и производства. Необходимо продолжить развитие исследований по генетике, селекции, семеноводству, биотехнологии, географическим информационным системам и другим важным научным направлениям.

Для повышения эффективности сельского хозяйства должны разрабатываться информационно-коммуникационные технологии для служб оказания консультативных услуг фермерам, распространения и совершенствования рынка информационных систем.

Республики Центральной Азии и Южного Кавказа постепенно осуществляют переход рыночной экономике. В целом, с увеличением производства овощей в регионе, оно становится все более диверсифицированным; шире внедряются новые технологии, наращивание потенциала представляет собой непрерывный процесс, и исследования более тесно связаны с производством.

В последующем, странам предстоит реализовать более устойчивую сельскохозяйственную политику для решения региональных проблем, связанных с ростом населения и влиянием изменения климата на производство сельскохозяйственной продукции для достижения продовольственной безопасности.

Список литературы:

1. ADB. 2007. Asian Water Development Outlook: Achievement of Water Security for Asia. Mandaluyong City, Philippines, Asian Development Bank, 66 p.
2. ADB. 2012. Food Security and Poverty in Asia and the Pacific: Key Challenges and Policy Issues. Mandaluyong City, Philippines: Asian Development Bank, 33 p.<http://www.adb.org/publications/ancient-culturemodern-economy-adb-projects-uzbekistan-ru>
3. Ali M, Mavlyanova R, Wu M, Farooq U, Lin L, Kuo CG. 2006. Setting Research and Development Priorities for Market-oriented Vegetable Production Systems in Central Asia and the Caucasus. Proceedings, Increasing Market-oriented Vegetable Production in Central Asia and the Caucasus through Collaborative Research and Development. 25-27 April 2005. Tashkent. Uzbekistan. p.105-137.
4. Economist. 2011. Waste not, Want not. Special Report: Feeding the World. 24 February, 2011.

5. Faostat. 2012, 2016

Аксаниченко Н.А.
Санкт-Петербургский государственный университет

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СПОРТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТА В РОССИИ

В современных рыночных условиях, когда происходит активная коммерциализация спортивной деятельности, необходимо задуматься о становлении спортивной отрасли как экономической категории. Для нашей страны этот вопрос является крайне актуальным. В скором будущем Россия примет у себя Чемпионат мира FIFA 2018 и другие крупные спортивные мероприятия. И разумеется, основной целью нашей страны является максимально достойно и качественно провести такие крупные и важные для всего мира спортивные события, так как их значимость настолько велика, что охватывает экономическую, социальную и политическую сферы деятельности нашей страны.

В настоящее время спортивный менеджмент становится все более актуальным потому, что, как и многие другие явления в современном мире, спорт имеет непосредственное отношение к бизнесу, и, следовательно, нуждается в эффективном управлении. В то же время управление спортом в России является не только частью бизнеса. Так же как и сам спорт, спортивный менеджмент является социальным явлением, и в него вовлечены не только профессионалы, для которых спорт является основным источником дохода и сферой деятельности, но также существует огромная категория любителей, для которых спорт является хобби, а спортивный менеджмент повышает эффективность их занятий.

Под менеджментом мы понимаем систему научно обоснованного целенаправленного воздействия управленческих работников на персонал организации и организацию в целом для достижения поставленных целей, обеспечения роста эффективности, конкурентоспособности, устойчивости развития организации [1]. Менеджмент в спорте представляет собой самостоятельный вид профессиональной деятельности, направленной на достижение целей и реализацию поставленных задач в рамках деятельности спортивной организации, которая функционирует в условиях рынка путем рационального использования материальных, трудовых и информационных ресурсов. Иными словами, менеджмент в спорте - это теория и практика (знания, умения, навыки) эффективного управления организациями спортивной отрасли (клубами, федерациями, лигами, ассоциациями и др.) и организациями межотраслевых комплексов предприятий - спортивной индустрии, спортивной медицины, спортивного образования [2].

У спортивного менеджмента в России очень хорошие перспективы. Во-первых, есть приличный календарь международных соревнований до 2020 года. Помимо упомянутого выше Чемпионата мира FIFA 2018, это ежегодный этап «Формулы-1» в Сочи (Гран-при России), контракт по которому недавно был продлен до 2025 года, Всемирная зимняя Универсиада 2019 года в Красноярске и игры Чемпионата Европы по футболу 2020 года. Есть программа строительства спортивных сооружений под перечисленные соревнования, что позволит проводить турниры и чемпионаты на более качественном уровне. Во-вторых, российские клубы различных видов спорта успешно выступают на международных клубных мероприятиях, выстраивают систему управления по западному образцу. В-третьих, разработана федеральная целевая программа развития спорта в России до 2020 года, созданная в соответствии со Стратегией развития физической культуры и спорта в Российской Федерации на период до 2020 года [3]. Все эти перспективы должны дать хорошие возможности для развития спортивного менеджмента в России.

Негативное влияние на перспективы развития спортивного менеджмента в России оказал продолжающийся допинговый скандал в российском спорте. Громкий скандал вокруг организованной допинговой системы, толчком к которому стали результаты следствия Всемирного антидопингового агентства, дискредитировал страну. Тень недоверия легла как на самих российских спортсменов, так и на спортивных управленцев высшего уровня. Также были отменены некоторые международные соревнования в России, некоторые до сих пор находятся под угрозой отмены. Например, из-за допингового скандала в биатлонной сборной отменили этап Кубка мира 2017 года, который должен был пройти в марте в Тюмени, а также Чемпионат мира среди молодежи и юниоров 2017 года в Острове, подготовка к которым в тот момент была уже почти завершена. Также Тюмень лишили права проведения Чемпионата мира по биатлону 2021 года. Все это негативно сказывается на престиже Российской Федерации как спортивной державе. Для нивелирования последствий данного скандала в России была разработана система по борьбе с допингом.

Положительно на имидже России сказывается то, что страна уже имеет опыт успешного проведения крупных спортивных событий. Среди них можно отметить Олимпийские и Паралимпийские игры 2014 года в городе Сочи, Всемирную летнюю Универсиаду 2013 года в Казани, Чемпионат мира по хоккею с шайбой 2016 года в Москве и Санкт-Петербурге, Чемпионат мира ФИНА по водным видам спорта 2015 года в Казани, Гран-при России (этап «Формулы-1» в Сочи), Чемпионат мира по легкой атлетике 2013 года в Москве и многие другие. Все эти мероприятия дали огромный толчок для развития спорта в России и спортивного менеджмента в том числе [4].

Проведение данных мероприятий позволило привнести в Россию зарубежный опыт организации и проведения спортивных событий. В ходе подготовки были задействованы одни из лучших иностранных специалистов.

По сравнению с западным спортивным менеджментом, особенно американским, – спортивный менеджмент в России находится в начальной стадии развития. Но в этом есть и свои плюсы – возможность избежать уже известные ошибки, использование и адаптация под себя огромного опыта, накопленного на Западе. Происходит обмен не только опытом в области подготовки спортсменов, но и опытом в сфере управления.

До этого в России существовала проблема нехватки грамотных профессиональных спортивных менеджеров, отсутствовала система образования по данному направлению. Часто руководящие посты в спортивных организациях занимают бывшие спортсмены, у которых нет специальной подготовки в сфере управления и необходимого опыта. Современному российскому спорту жизненно необходимы не только яркие спортсмены и тренеры, но и профессиональные менеджеры, агенты, маркетологи и экономисты, способные рационально и успешно управлять коллективом и вести всю финансово-хозяйственную деятельность.

Сейчас же все большую популярность набирают образовательные программы «Спортивный менеджмент», «Спортивный маркетинг». На сегодняшний день в России выстроена система подготовки менеджерских кадров для индустрии спорта как на уровне специализированных спортивных ВУЗов, так и экономических, как в Москве и Санкт-Петербурге, так и в регионах. Например, на высоком уровне идет переподготовка и повышение квалификации спортивных менеджеров в Российском Международном Олимпийском Университете в Сочи [4].

Развитие организационно-управленческого, кадрового обеспечения физкультурно-спортивной деятельности является одной из целей Стратегии развития физической культуры и спорта в Российской Федерации на период до 2020 года.

Основными направлениями развития организационно-управленческого, кадрового, научно-методического, медико-биологического и антидопингового обеспечения физкультурно-спортивной деятельности являются:

- 1) совершенствование системы управления сферой физической культуры и спорта на всех уровнях;
- 2) улучшение кадрового обеспечения сферы физической культуры и спорта;
- 3) создание научно-методической базы, повышение эффективности медико-биологического и антидопингового обеспечения в сфере физической культуры и спорта.

Также в Стратегии перечислены мероприятия, которые будут осуществляться для решения задач кадрового обеспечения развития физической культуры и спорта. Среди них можно выделить:

- формирование государственного заказа на подготовку специалистов в области физической культуры и спорта (в список которых входят не только тренеры, врачи, но и спортивные менеджеры);

- совершенствование перечня специальностей и направлений профессиональной подготовки в соответствии с запросами сферы физической культуры и спорта;
- оптимизация структуры сети образовательных учреждений сферы физической культуры и спорта, в том числе на основе создания современных университетских комплексов;
- разработка системы мер по подготовке кадров обслуживающего и технического персонала, а также персонала по подготовке и проведению спортивных мероприятий разного уровня, в том числе с учетом проведения XXII Олимпийских зимних игр и XI Паралимпийских зимних игр 2014 года в г. Сочи и XXVII Всемирной летней универсиады 2013 года в г. Казани [5].

Данные мероприятия будут способствовать дальнейшему развитию спортивного менеджмента в России и его выходу на новые уровни, обеспечению в долгосрочной перспективе стабильности и конкурентоспособности сферы физической культуры и спорта, что в свою очередь будет способствовать сбалансированному развитию общества и и поддержанию высокого уровня здоровья граждан.

Список литературы:

1. Современный менеджмент: учебник/ Ю.А. Маленков; СПбГУ, экон. факультет. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2010. – 439 с. – с. 10
2. Алтухов, С.А. Что такое «спортивный менеджмент»? // С.А. Алтухов// Информационно-образовательный портал «SportDiplom» Центра спортивного менеджмента МГУ имени М.В. Ломоносова. – 2016. URL:<http://www.sportdiplom.ru/page/chto-takoe-sportivnyy-menedzhment> (Дата обращения: 20.04.2017)
3. Федеральная целевая программа «Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2016-2020 годы» URL: http://www.minsport.gov.ru/p30_21012015.pdf (Дата обращения: 21.04.2017)
4. Интервью директор центра спортивного менеджмента МФПУ «Синергия» Валерия Гореликова // Официальный сайт Информационно-аналитического портала «Бизнес России и СНГ». 2015. URL:
5. http://portalbisinfo.ru/publ/sportivnyj_menedzhment_v_rossii_variandy_razvitiya/1-1-0-94 (Дата обращения: 21.04.2017)
6. Стратегия развития физической культуры и спорта в Российской Федерации на период до 2020 года. URL: <https://www.minsport.gov.ru/activities/federal-programs/2/26363/> (Дата обращения: 21.04.2017)

Акчурина А.М., к.э.н.

Вороширин В.А.

Стерлитамакский филиал ФГБОУ ВО «Башкирский государственный университет»

АКТУАЛЬНОСТЬ И ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

Государственные финансы играют определяющую роль в становлении и развитии государства, а также в формировании бюджетов, как федерального, так и уровня субъектов федерации. А также в формировании внебюджетных фондов, финансы государственных унитарных предприятий и государственных учреждений. Дальнейшее направление развития финансового контроля определяет финансовая политика государства.

Тема финансов, в частности финансового контроля, особенно актуальна в настоящее время, ввиду экономического кризиса, геополитической и нестабильной политической ситуации в мире. На любом этапе государству необходимо мобилизовать все усилия и развить эффективную систему функционирования государственного финансового контроля. Недостатки лежат, прежде всего, в отсутствии организации эффективного процесса, ответственности государственных контролирующих органов и неэффективности самих мер.

Серьезным недостатком для эффективной реализации государственного финансового контроля – достаточно громоздкая структура органов государственного финансового контроля. Задачи органов государственного финансового контроля недостаточно конкретны, границы их ответственности размыты, а деятельность координируется слабо.

Государственный финансовый контроль играет важную роль не только в обеспечении успешного решения задач бюджетной реформы, но и в обеспечении экономической безопасности государства. Имеющиеся проблемы в борьбе с коррупцией свидетельствуют о недостатках в организации государственного финансового контроля.

Вопросы создания единой системы финансового контроля и единых критериев оценки эффективности использования государственных средств также имеют актуальность. Сейчас существует три критерия: результативность, действенность и экономичность, но этого не достаточно, чтобы оценивать такую крупную и значимую систему как государственный финансовый контроль. Эффективность всегда должна определяться как качественно, так и количественно, так как всегда есть риск, что оценка станет субъективной.

Критерий результативности определяется как отношение общего объема выявленных нарушений к общему объему проверенных средств. Под результативностью понимается величина, которая отражает степень достижения поставленных целей. При расчете критерия результативности

необходимо анализировать абсолютные и относительные значения, а также рассматривать критерий в динамике за прошедшие года.

Существует дополнительный показатель – коэффициент реализуемости контроля и определяется как отношение количества представлений и предписаний к количеству актов проверки.

Критерий экономичности является отношением достигнутого результата к затратам на содержание отдела внутреннего государственного финансового контроля.

Критерий действенности показывает степень исполнения проверенными организациями решений по устранению нарушений. Критерий действенности определяется отношением количества исполненных представлений и предписаний к их общему количеству предложенных к исполнению.

Существует дополнительный показатель, который отражает интенсивность деятельности в расчете на одного государственного гражданского служащего органов внутреннего финансового контроля.

Коэффициент интенсивности определяется отношением количества проверенных объектов или объема проверенных средств к средней численности органов государственного финансового контроля.

Таким образом, посредством использования данных критериев и показателей есть возможность определить эффективность и результативность государственного финансового контроля. Можно определить не только деятельность самого органа государственного финансового контроля, но и выполнение им своих функций и полномочий. Данная методика дает сквозную оценку и применима на разных уровнях управления органа финансового контроля. Также преимуществом методики в количественном выражении, что позволяет оценивать деятельность органов государственного финансового контроля в динамике.

Список литературы:

1. Богославский Е.А. Значение финансового контроля в системе общего государственного контроля // Право. – 2015. – №3 – С. 46-49.
2. Горбунова И. Е. Проблемы развития государственного финансового контроля в России и пути совершенствования его организации // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы междунар. науч. конф. – 2014. – № 9. – С. 67-69
3. Личутина Е.А. К вопросу о государственном финансовом контроле // Научный альманах. – 2015. – №7. – С. 130-132.

**Алешкевич И. Н., к.э.н., доц.
Кизилова Т. А.**

Белорусский государственный экономический университет

МЕХАНИЗМ НАЛОГОВОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ БИОТЕХНОЛОГИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Биотехнологии наряду с информационными и нанотехнологиями являются одним из основных условий инновационного развития страны и обеспечивают решение важнейших проблем медицины, сельского хозяйства, экологии. По рекомендации правительства ученые разработали концепцию, а также план реализации биотехнологической отрасли. Чтобы курировать выполнение плана, создан научно-производственный кластер - Государственное научно-производственное объединение "Химический синтез и биотехнологии". В общем мировом объеме Беларусь занимает 0,015% по вкладу в рынок биотехнологий, то в масштабах нашей страны биотехнологии составляют 1,1% от ВВП. В Беларуси выпуск биотехнологий на душу населения составляет \$84,3, тогда как в США - \$227, в странах ЕС - \$157, в Китае - \$9,7, в России - \$4,1[1].

Налоговое стимулирование представляет собой комплекс мер по предоставлению налоговых льгот и преимуществ субъектам экономических отношений, создающих благоприятные условия для осуществления ими инновационной деятельности.

Более конкретным представляется процессный подход к налоговому стимулированию, в соответствии с которым налоговое стимулирование представляет собой целенаправленное воздействие государства с помощью налоговых мер на деятельность субъектов хозяйствования, направленное на повышение заинтересованности и создании благоприятных условий для осуществления ими общественно полезной или иной поощряемой государством деятельности.

Налоговое стимулирование как процесс включает в себя ряд последовательных этапов:

- ✓ Определение необходимости налогового стимулирования
- ✓ Разработка механизма налогового стимулирования
- ✓ Внедрение налоговых стимулов
- ✓ Оценка результатов налогового стимулирования
- ✓ Оценка необходимости корректировки механизма налогового стимулирования

Отправным моментом при введении (совершенствовании) мер налогового стимулирования отрасли (вида деятельности) является принятие обоснованного решения о необходимости налогового стимулирования.

Нами разработан следующий алгоритм принятия решения о необходимости введения (совершенствования) мер налогового стимулирования отрасли (вида деятельности), который представлен на рисунке 1.

Важнейшим этапом в рамках данного алгоритма является оценка системы показателей функционирования отрасли. В оценке могут использоваться значения показателей, которые являются наиболее значимыми для отрасли, вида деятельности и определены в рамках государственных программ и доводимых плановых заданий. Целесообразно дополнить данные показатели более общими, которые позволят в целом определить инновационную активность предприятий отрасли, их конкурентоспособность на международном рынке, текущий уровень налоговой поддержки отрасли.

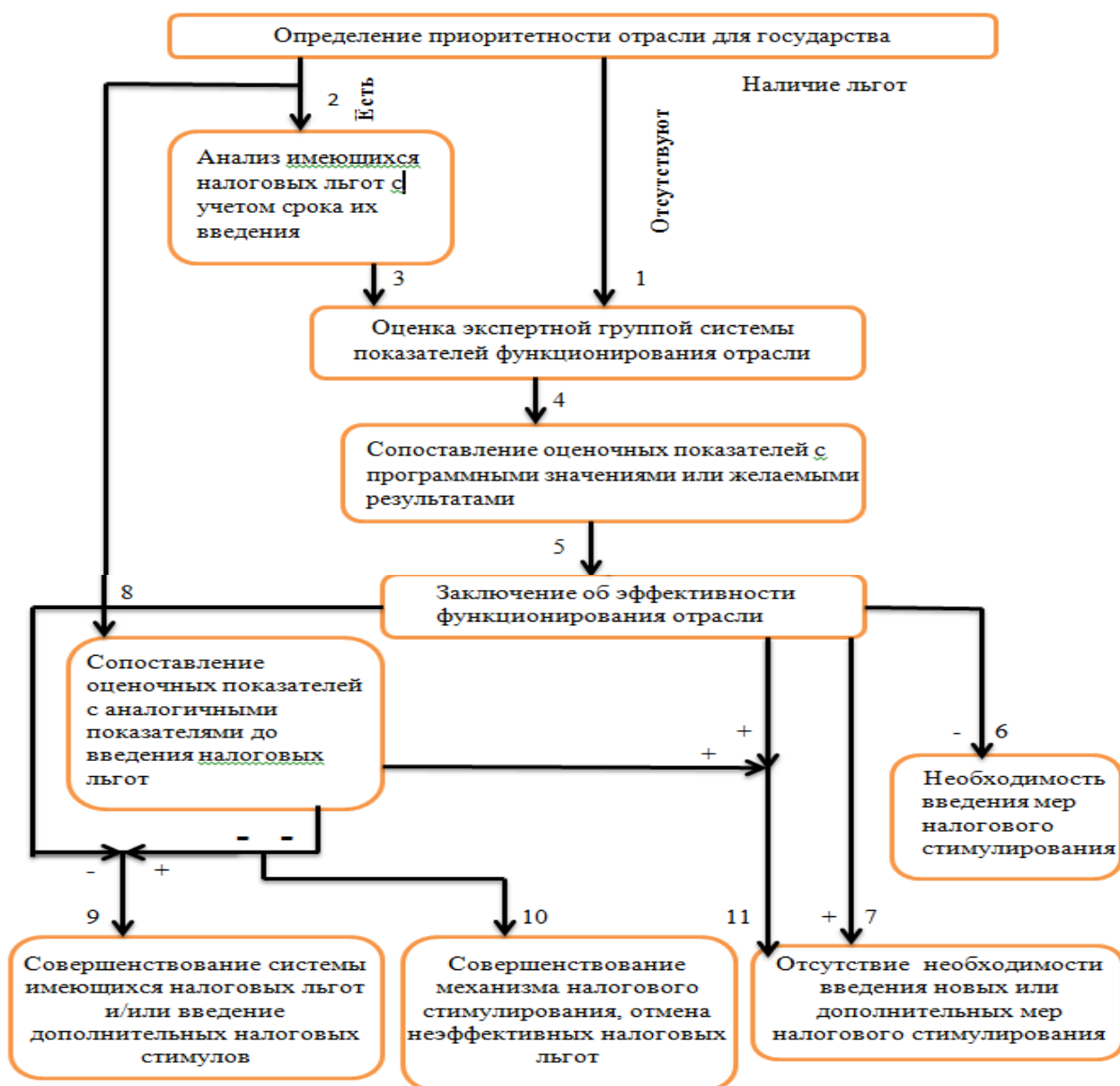


Рис. 1. Механизм налогового стимулирования биотехнологий

В связи с тем, что одним из важнейших направлений налогового стимулирования является стимулирование научно-технической и инновационной деятельности, считаем необходимым использовать в оценке показатель наукоемкости продукции. Он отражает величину затрат на исследования и разработки, приходящиеся на единицу продукции. Величина данного показателя имеет большое значение, в частности для наукоемких и высокотехнологичных видов деятельности.

Для оценки фактических результатов научно-технической и инновационной деятельности предлагаем воспользоваться показателем – удельный вес отгруженной инновационной продукции.

Для анализа может быть также использован показатель рентабельности (рентабельность продукции, рентабельность инвестиций), характеризующие эффективность производственной деятельности, инвестиционную привлекательность отрасли. Показатели рентабельности позволяют оценить возможность финансирования предприятиями научно-технической и инновационной деятельности за счет собственных средств. Низкие показатели рентабельности могут быть предпосылками низкой инновационной активности предприятий в виду отсутствия источников собственных средств.

При определении целесообразности налогового стимулирования необходимо учитывать также текущую налоговую нагрузку, сопоставлять ее с налоговой нагрузкой на другие отрасли и виды деятельности для определения степени государственной поддержки в виде уже предоставленных налоговых льгот.

Данная система оценки может быть дополнена и иными показателями, характеризующими эффективность функционирования отрасли и ее специфические особенности.

В 2016 – 2020 годах на финансирование Государственной программы «Наукоемкие технологии и техника» выделено 484,995 млн. рублей, из которых 160,91 млн. рублей отводится на биотехнологии, что составляет 33,18% от общего объема финансирования, в том числе из них: 56,74% - средства республиканского бюджета; 43,25% - собственные средства организации. [2]

На следующем этапе оценочные показатели сравниваются с программными значениями, могут сопоставляться в результате деятельности отрасли других государств, после чего составляется заключение об эффективности функционирования отрасли (отдельных видов деятельности).

Если налоговые льготы были введены относительно недавно, следует руководствоваться в первую очередь показателями, которые наиболее быстро реагируют на изменения в налоговом механизме, например, увеличение затрат на исследования и разработки, инвестиции в основной капитал организации.

Связь 9 на рисунке отражает ситуацию, при которой произошли положительные изменения оценочных показателей после введения налоговых льгот, однако они не достигли необходимого уровня прогнозных значений. В этом случае возникает необходимость совершенствования механизма

предоставления льгот либо введение дополнительных мер налогового стимулирования. Надо учитывать также продолжительность действия имеющихся льгот, так как эффект от внедрения определенных налоговых стимулов проявляется через несколько лет.

В случае если налоговые льготы не оказали положительного результата на показатели деятельности, на которые они были направлены, необходимо принять решение об отмене неэффективных налоговых льгот и введении новых методов налогового стимулирования (связь 10 на рисунке).

Предоставление налоговых льгот связано с потерей дохода в настоящем ради получения более высоких доходов в будущем. В связи с этим необходимо учитывать текущие финансовые возможности государства по предоставлению налоговых льгот с учетом временного лага в получении ожидаемых доходов. Таким образом, выбор инструмента налогового стимулирования должен исходить из возможности государства нести определенные бюджетные потери во время временного лага. В условиях недостаточности источников финансирования бюджета при низкой среднесрочной эффективности налоговых льгот и затруднении в привлечении дешевых средств финансирования дефицита бюджета при выборе альтернативных инструментов налогового стимулирования необходимо исходить из наименьших бюджетных потерь. Использование дорогих средств финансирования дефицита бюджета, вызванного введением налоговых льгот, обоснованно, если применение льготы приводит к приросту бюджетных доходов, позволяющих покрыть расходы государства на привлечение заемных источников. Это своего рода точка окупаемости налоговых льгот для государства, после которой оно начнет получать прибыль. В то же время необходимо учитывать определенную степень риска, так как инвестиции не всегда приводят к росту конкурентоспособности и увеличению продаж, а инвестиции не всегда заканчиваются коммерциализацией и получением прибыли.

Возрастающий интерес к налоговым стимулам как к инструменту активизации инновационных и инвестиционных процессов в экономике и в то же время недостаточный опыт его практической реализации обуславливают необходимость системного подхода к налоговому стимулированию, предполагающего разработку принципов налогового стимулирования, определение его основных этапов и механизма реализации.

При этом успешная реализация налогового стимулирования нацелена на:

- Предоставление налоговых льгот приоритетным видам деятельности, обеспечивающим достижение социально-экономических задач государства на основе комплексной экономической оценки целесообразности мер налогового стимулирования;
- Разработку и внедрение эффективного механизма налогового стимулирования, включающего выбор методов и инструментов, заключающих в себе наибольший стимулирующий потенциал; разработку системы

показателей для выбора и обоснования инструмента налогового стимулирования, методики оценки эффективности налоговых стимулов;

- Эффективное внедрение и своевременную корректировку механизма налогового стимулирования с учетом оценок экономической, бюджетной и социальной эффективности налоговых льгот.

Выполнение данных задач будет способствовать достижению целей налоговой политики, создаст предпосылки для дальнейшего развития инновационной и научно-технической деятельности.

Список литературы:

1. Беларусь попытается сделать ставку на инновационные биотехнологии // Новостной портал TUT.BY [Электронный ресурс]. – 2017. – Режим доступа: <https://news.tut.by/economics/459897.html> Дата доступа: 04.04.2017.

2. Государственная программа «Наукоемкие технологии и техника» на 2016 – 2020 годы: Постановление Совета Министров Республики Беларусь, 21.04.2016. – № 327 // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2002. – Дата доступа: 04.04.2017.

Бадалов Алихан Мехман оглы, к.э.н., доц.
Ленкоранский государственный университет

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КОМПЛЕКСНОГО ПОДХОДА К РЕГИОНАЛЬНОМУ РАЗВИТИЮ АЗЕРБАЙДЖАНА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

На современном этапе глобализация является главной тенденцией в мировом развитии. Глобализация должна помогать стабильному развитию государств, обеспечению стабилизации систем управления и целостности, предотвращению дискриминации в экономических отношениях и повышению благосостояния народов. Безусловно, приоритетность международного права и норм, эволюционный характер изменений, взаимное доверие и верность к общечеловеческим ценностям, учет национальной особенности каждого государства должны быть определяющими направлениями этого процесса.

Экономическая глобализация – это объединение национальных экономических систем в единую экономическую систему, их взаимозависимость и либерализация всех экономических отношений между государствами. Есть мнения о том, что должны ликвидироваться все финансовые, экономические и информационные границы, должно создаваться нормальное условие для свободной экономики, свободной конкуренции и для максимальной экономической независимости. Сущность глобализации, в основном, заключается в этом. Она определяет более усовершенствованную форму применения идеи экономической интеграции.

Участие в международных и региональных проектах глобальной мировой экономики для Азербайджана стратегический фактор: - капитал, прибыль, источник стабильности. Для всестороннего развития экономики страны одна из значимых задач является внедрение современных прогрессивных технологий в предприятиях, работающих на вверенном местном сырье.

Глобализация перед Азербайджанской Республикой тоже открывает очень широкие перспективы. Реализация «Контракта века», подписанный в 1994 году, проектов нефтепровода «Баку-Тбилиси-Джейхан», газопровода «Баку-Тбилиси-Арзрум», железной дороги «Баку-Тбилиси-Карс», участие нашей страны в восстановлении исторического Шелкового пути, как реальное жизненное событие и наглядный показатель интеграции Азербайджана в мировое экономическое пространство.

Глобализация определяет главную цель и обязанности общества, в том числе, отдельных лиц.

В условиях глобализации одна из главных задач, стоящей перед Азербайджанской Республикой, - добиться социально - экономического развития регионов. Основная цель в этом направлении - обеспечить устойчивый экономический рост в регионах. Решение проблемы занятости трудоспособного населения в регионах, рост технику – экономического уровня производства, повышение конкурентоспособность обслуживания и произведенного продукта, повышение жизненного уровня населения и ликвидация социального неравенства считается самым важным элементом. Первая Государственная Программа (2004-2008 гг.), первый год Второй Государственной Программы (2009- 2013 гг.), в том числе, другие программы успешно претворены в жизнь, противоречия и недостатки, присущие переходному периоду, ликвидированы, завершён переход всех отраслей экономики в рыночные отношения и обеспечено развитие, самое главное, переходный период завершился. Устойчиво развиваются регионы, восстанавливается социальная инфраструктуры. Для ликвидации зависимости национальной экономики от нефтяного фактора за счет развития не нефтяного сектора, проведенные мероприятия считаются основными факторами, обуславливающими экономические успехи нашей страны. Наша Республика по экономическим регионам среди бывших союзных республик, с точки зрения существующих резких социально – экономических различий, имеет плохой результат. Искоренение этих резких различий между регионами, с рациональным использованием ресурсов и природных ресурсов, развивать сельское хозяйство, перерабатывающую промышленность, инфраструктурные области, туризм, повысить уровень занятости и с целью улучшения благосостояния народа была претворена в жизнь Государственная Программа по социально – экономическому развитию регионов. На основе этого направления создание инфраструктуры для развития регионов, рациональное использование местных ресурсов, для поступления инвестиций в регионы были предприняты определенные мероприятия.

С целью бесперебойного обеспечения населения в течение года свежими овощами и фруктами для продления срока хранения и импорта этих продуктов в соответствии с Государственной Программой в городе Баку, Губе – Хачмазе, Шеки – Закатале, Гендже – Газахе, Лянкяран – Астаре и в экономическом районе «Аран» принимаются широкомастабные мероприятия, построены оптовые базы и анбары – холодильники в 35 городах и районах республики, в том числе, со стороны ООО «Агролизинг» в 21 районах с общим объемом 44,9 тыс. тонн, со стороны Национального Фонда Помощи Владельцам Министерства Экономического Развития построено 27 хранилищ с годовой производительностью 200 тысячи тонн.

В настоящее время в регионах Республики с переработкой овощей и фруктов занимаются 80 предприятий. Мощность существующих перерабатывающих предприятий дает возможность производить консервов овощей и фруктов на 750 миллионов условных банок в году. По производству консервов овощей и фруктов Азербайджан полностью обеспечивает себя. 70% произведенных продуктов экспортируются в страны СНГ и Европы.

В 30 –и винных заводах Республики производится виноградное вино.

Азербайджанское правительство в регионах проводит мероприятия для развития аграрных перерабатывающих предприятий. Продукты некоторых предприятий способны выдержать конкуренцию на международных рынках. Например, коньяк, который производит фирма «Товуз – Балтия», на выставке во Франции получил золотую медаль. На выставках в Москве и в Испании азербайджанское вино, коньяк и консервные продукты получили самую высокую оценку. Другой пример, гранатные соки фирм «Мири – Пак» и «Саф» на выставках «Фоод Экспо», проведенные в разных годах в Москве, получали золотые медали, на той же выставке вина завода «Гендже шераб -2» получили золотую медаль за качество и за дизайн, а вина Бакинского шампанского завода получили золотые медали в Италии.

В Габалинском районе консервный и орехоперерабатывающий заводы компании «Гилан Холдинг», консервный завод «Гафгаз» компании «Азерсун Холдинг», в Губа – Хачмазском регионе, Огузский консервный завод и Гегчайский завод по переработке граната оснащены самыми прогрессивными технологиями. Завод по переработке ореха единственное предприятие, которое получило сертификат «БАКФЕМ ООО ИСО 9001 и 2000». В регионах республики развиваются предприятия по переработке продуктов граната, соки фейхоа, облепихового масла, ореха. Продукты чая, которые производятся на фабрике «Сун Теа» на 3-ем Всемирном Фестивале, который проходил в Москве в мае 2006 года, где принимали участие около 60 предприятий из 52 стран мира, добились рекордных показателей. Продукты, которые она производит, получили 4 золотых, 5 серебряных и 4 бронзовых медалей.

В регионах Азербайджанской Республики с рациональным использованием экономического потенциала аграрной области, имеются очень

большие инвестиционные возможности. По нашему мнению, принципы управления этими процессами могут быть нижеследующими:

- общее изучение инвестиционной потребности аграрной области;
- определение конкурентоспособных отраслей аграрного производства;
- разработка стратегического планирования производства продуктов сельского хозяйства;
- разработка и внедрение специальных инвестиционных проектов производственные отрасли сельского хозяйства, которые создают основу возрождения региональной экономики;
- производство экологически чистых продуктов сельского хозяйства, разработка и проведение мероприятий по их доставке на мировые рынки.
- с учетом региональных особенностей достижения динамического роста инвестиционного вложения по расширению научно – технической базы аграрной области и т.д.

Наша страна, имеющая достаточные финансовые ресурсы, начала модернизировать аграрную область, характерную для регионов в нынешнем условии. Как основное условие развития, модернизация не только составной элемент аграрной области, но, так же, служит реформированию внутренней гармонии. Потому, что по сравнению с другими отраслями аграрный сектор делает социально – экономический подход более необходимым. По этому, модернизация внедряется на социально – экономической основе. Одна из основных задач модернизации аграрной области является еще более усовершенствовать ее структуру. Несомненно, при этом имеется ввиду расширение структурализации в производственно – коммерческом направлении. Так как хозяйственные субъекты, производящие сельскохозяйственные продукты, для претворения в жизнь коммерческой деятельности, с экономической точки зрения должны быть свободными. В то же время, для полной реализации этого процесса следует развивать и рыночные структуры тоже. Мировая практика показывает, что сельское хозяйство должно развиваться на основе многофункциональной концепции. Основная сущность этой концепции заключается в том, что сельское хозяйство должно производить не только продовольственные продукты и сырье для промышленности, в том числе, в общем, должно создавать товары общественного значения. В основные направления концепции можно включить нижеследующие:

- сохранение продовольственной безопасности максимум за счет внутреннего потенциала;
- постоянно охранять экологическую сферу и обеспечить равновесие;
- создание рыночной среды, присущую крупным, средним и мелким хозяйственным типам;
- расширение системы страхования в сельском хозяйстве и ее служение модернизации.

Претворение в жизнь этих вопросов преднамеренно и последовательно в регионах страны, рационально используя экономический потенциал, будет способствовать комплексному развитию регионов.

Банзекуливахо М.Ж., доц.
Полоцкий государственный университет

УПРАВЛЕНИЕ АВТОМОБИЛЬНЫМИ ГРУЗОВЫМИ ПЕРЕВОЗКАМИ В МЕЖДУНАРОДНЫХ ЦЕПЯХ ПОСТАВОК

Интеграция национальных экономик стран является перспективным направлением выживания в сегодняшних условиях глобализации. Именно межгосударственные объединения на экономической основе, к которым можно отнести Европейский союз (ЕС), Евразийский экономический союз (ЕАЭС) и многие другие призваны объединить усилия для достижения общих целей. Создание ЕС преследовало цель содействия сбалансированному и длительному экономическому прогрессу. Это осуществляется посредством создания пространства без внутренних границ, усиления экономического и социального взаимодействия, образования экономического и валютного союза и в перспективе единой валюты и др. ЕАЭС создан в целях всесторонней модернизации, кооперации и повышения конкурентоспособности национальных экономик и создания условий для стабильного развития в интересах повышения жизненного уровня населения государств-членов. В ЕАЭС обеспечивается свобода движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы, а также проведение скоординированной, согласованной или единой политики в отраслях экономики.

Перевозка грузов автомобильным транспортом сегодня пользуется популярностью, как на внутреннем, так и на международном рынках, ввиду своей экономичности, гибкости и скорости доставки. К дополнительным существенным преимуществам пользования данным видом транспорта можно отнести доставку грузов «от двери до двери», срочность выполнения заказов, высокая скорость перемещения грузов, простота информирования клиента о местонахождении его груза в режиме реального времени, индивидуализация маршрутов доставки, дозагрузка автомобиля на пути его следования и др. [1].

Управление международными автомобильными грузовыми перевозками – это совокупность отдельных видов деятельности, направленных на упорядочение и координацию всех элементов данного вида перевозок в интересах решения стоящих перед организацией задач. Оно решает две основные задачи – тактическую и стратегическую. Тактическая задача заключается в поддержании устойчивости, гармоничности взаимодействия и работоспособности всех элементов автомобильных грузовых перевозок в международных цепях поставок. Стратегическая задача обеспечивает развитие

и совершенствование управления автомобильными грузовыми перевозками в международных цепях поставок деятельности организации [2].

В Республике Беларусь утверждена Государственная программа развития транспортного комплекса Республики Беларусь на 2016–2020 годы, целью которой является удовлетворение потребностей населения и национальной экономики в транспортных услугах. Программой предусмотрено увеличение грузооборота транспорта до 106,8% в 2020 году по отношению к 2015 году [3].

В качестве объекта исследования системы управления автомобильными грузовыми перевозками в международных цепях поставок принята государственная автотранспортная организация Республики Беларусь, одним из основных видов деятельности которой являются грузовые перевозки, которые она подразделяет на внутренние (для обслуживания субъектов хозяйствования внутри страны) и международные перевозки (для обслуживания внешнего рынка). Для расширения внутренних и международных перевозок в организации производится крупномасштабная модернизация подвижного состава. Это направление позволяет увеличивать приток иностранной валюты и обновлять основные средства организации. Организация поставила перед собой стратегическую цель дальнейшего развития и наращивания грузовых транспортных услуг, обеспечивающих платежеспособный спрос. Достижение данной цели намечается обеспечить, главным образом, за счёт наращивания развития и наращивания объёмов международных грузоперевозок, повышения эффективности и конкурентоспособности организации, совершенствования средств и методов контроля за техническим состоянием грузовых автотранспортных средств международного сообщения.

В результате анализа деятельности организации в области управления международными автомобильными грузоперевозками, был выделен ряд недостатков и проблемных мест. Для оптимизации управления автомобильными грузовыми перевозками в международных цепях поставок были предложены мероприятия по устранению выявленных недостатков, которые базируются на принципах и методах логистики.

Основными мероприятиями по совершенствованию управления автомобильными грузовыми перевозками в международных цепях поставок организации являются:

- оптимизация функциональных обязанностей персонала, занимающегося международными грузоперевозками и маркетингом грузового транспорта;
- внедрение в организацию электронного документооборота;
- расширение географии оказания услуг международных автогрузоперевозок.

Рассмотрим данные мероприятия более подробно.

Оптимизация функциональных обязанностей персонала, занимающегося международными грузоперевозками и маркетингом грузового транспорта. Поводом для предложения данного мероприятия является дублирование некоторых функций персонала организации, таких как приём заказов от

экспедиторов, работа с документацией (составление отчетов, сбор отработанных разрешений на перевозку, сбор СМР-накладных и т.п.), расчёт заработной платы и расхода топлива по отработанным путевым листам, внесение данных по путевым листам в специализированную программу и др.

Кроме того, среди персонала организации отсутствуют функции экспедирования, поиска новых клиентов, работы с базой данных имеющихся клиентов, маркетингового анализа и поиска новых рынков для продвижения услуг по международным грузовым автоперевозкам, что снижает возможность наращивания объёмов предоставления услуг по международным грузовым автоперевозкам.

Для устранения данных недостатков, предложена оптимизированная модель распределения функциональных обязанностей персонала, занимающегося международными грузоперевозками и маркетингом грузового транспорта (рисунок 1).

В результате оптимизации функциональных обязанностей персонала, будут устранены все дублирующие функции, и появится чёткое разделение сфер деятельности каждого работника, что приведёт к эффективному освоению международного рынка грузоперевозок.

Внедрение в организацию электронного документооборота. Документооборот – это движение документов внутри организации от момента их создания или получения до момента принятия к учёту. Автоматизация документооборота направлена на оптимизацию контроля над документопотоками, создание единой рабочей области коммуникации между сотрудниками, организацию централизованного размещения шаблонов документов, снижение объёмов ручного ввода и дублирования информации, формирование простой и отлаженной системы согласования документов, повышение продуктивности рабочего процесса. Преимуществом постановки системы электронного документооборота является её быстрая окупаемость за счёт уменьшения затрат на копирование, расходные материалы, оборудования, персонала, сокращения времени на этапах поиска и согласования документов. В итоге значительно сокращаются сроки принятия управленческих решений.

Поэтому в результате анализа работы персонала по управлению международными грузовыми автоперевозками маркетингом грузового транспорта было предложено внедрение в организацию программы электронного документооборота. Современный рынок предлагает множество таких программных продуктов, поэтому после внимательного изучения рынка наиболее распространенных в Республике Беларусь систем электронного документооборота, предпочтение получила система ЕВФРАТ. Важным критерием её выбора явилось наличие представительства в Республике Беларусь, которое непосредственно занимается реализацией, установкой и поддержкой данной системы.



Рис. 1. Оптимизированная модель функциональных обязанностей персонала по управлению международными грузовыми автоперевозками и маркетингом грузового транспорта

Источник: собственная разработка

Расширение географии оказания услуг международных автогрузоперевозок. Проанализировав географию международных грузовых автоперевозок, было предложено организации в первую очередь наращивать объёмы в направлении Российской Федерации, Казахстана, Армении и Киргизстана с последующим выходом за их пределы. Данная география международных грузоперевозок весьма привлекательна, так как вместе с

Республикой Беларусь, все названные страны образуют Евразийский экономический союз (ЕАЭС), в котором, среди прочих, имеет место свободное перемещение услуг, и получение специальных разрешительных документов на перевозку грузов, либо не нужно, либо не столь проблематично, по сравнению с третьими странами.

Поэтому, для расширения географии международных грузоперевозок, организации рекомендуется следующее:

- более детально работать с Министерством транспорта и коммуникаций Республики Беларусь в отношении получения разрешений на осуществление международных грузовых автоперевозок;

- провести глубокий анализ рынков стран ЕАЭС, а также рынков таких стран, как Монголия, Китай и других отдаленных стран, так как рентабельность данных перевозок будет значительно выше, чем на коротких маршрутах;

- внедрение эффективных программы маршрутизации для облегчения расчёта длинных маршрутов и просчёта затрат на перевозку грузов.

Внедрение предложенных мероприятий по совершенствованию управления автомобильными грузовыми перевозками в международных цепях поставок будет способствовать оптимизации данного направления деятельности организации, что приведёт к завоеванию новых рынков услуг международных грузоперевозок с минимальными логистическими издержками. Это будет надёжным механизмом для развития внешнеторгового сотрудничества, приносящего стране иностранную валюту.

Список литературы:

1. Соколова К.В. Обеспечение безотказности и безопасности движения как принцип надежности в цепях поставок // Логистические системы в глобальной экономике [Электронный ресурс]: материалы VI междунар. науч.-практ. конф. (14–15 марта. 2016 г., Красноярск): электрон. сб. / Сиб. гос. аэрокосмич. ун-т. – Красноярск, 2016. – С. 538-542. URL: <http://www.sibsau.ru/index.php/nauka-i-innovatsii/nauchnye-meropriyatiya/konferentsii-sibgau/logisticheskie-sistemy-v-globalnoj-ekonomike> (дата обращения: 26.03.2017).

2. Банзекуливахо М.Ж., Вовк А.Г. Транспортно-экспедиционная деятельность организаций в международной логистике // Сучасний менеджмент: проблеми та перспективи. Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених. 18 березня 2014 року, м. Харків. С.152-153.

3. Об утверждении Государственной программы развития транспортного комплекса Республики Беларусь на 2016–2020 годы: Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 28 апреля 2016 г. № 345 (в ред. Постановления Совета Министров Республики Беларусь от 12 января 2017 г. № 22 (Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. URL: <http://www.pravo.by/document/?guid=3871&p0=C21600345> (дата обращения: 26.03.2017).

Баширова Басти Али гызы
Бакинский Государственный Университет

НАПРАВЛЕНИЯ ВЛИЯНИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ НА ТОВАРНЫЙ РЫНОК И ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ ОБОРОТ ПО СТРАНАМ СНГ

В современных экономических условиях наличие единой хозяйственной системы, отчетливо повысили глобальные проблемы. Несмотря на то, что в результате глобального финансово-экономического кризиса, в развитых странах мира, произошедшие в острые политические и экономические ситуации, в Азербайджане экономическая стабильность, экономический рост и динамичное развитие, и в 2016 году продолжалось. Процесс решения тенденций, возникающие, как правило, в динамике развития внешнеторгового оборота страны можно сказать, что в целом опирается на происходящих перемен в структуре импорта и экспорта товаров. Торговля товарами и услугами позволяет расширить производство в стране, и способствует повысить увеличивать доходы страны.

В современных экономических условиях экономический подъем в Азербайджане смог направить внимание стран мира, а также самых рейтинговых ведущих организаций в мире в нашу страну. Результат динамичного экономического роста в нашей стране, в последние времена как пример, использование названия нашей республики одной из самых передовых стран. С этой точки зрения как подтверждение наших мнений мы можем показать итоговые отчеты Всемирного Давосского Экономического Форума 2014-2015 года.

Товарный рынок метод выражения реализация всех видов товаров. Ежедневно или долгосрочно на все вкусы покупателей, очень разнообразные товары, передается пространство отражающий имя товарный рынок. То есть товарный рынок, отражает в себе экономическое пространство, различных производственных предприятий и фирм (корпораций), производящих каждый вид товаров и услуг. Товарный рынок можно классифицировать различным и многочисленным признакам. В зависимости от выбранной цели исследования любой из признаков может быть использован.

С этой точки зрения, считаем, что один из самых важных признаков товарного рынка, считается определенное охватываемое его круг территорий. Потому что во время исследования внутреннего рынка, изучается и анализируется в рамках мирового рынка и соответствующих территориальных групп.

Каждое государство для широкого вторичного воспроизводства в стране, пытается создать благоприятную внешнею среду [2]. Одним из самых главных факторов которые влияют на товарный рынок, внешняя торговля. Анализируя 2015 год по воздействию внешней торговли, увидим взаимного сотрудничество

страны, 165 странами в области торговли. В этот период по стране сальдо внешней торговли является положительное 2204 млн. \$, в том числе объем внешнеторгового оборота и 20646 млн. \$, здесь объем импорта 9221 млн. \$, объем экспорта, а 11425 млн. \$.

В течение этого периода объем товарооборота с государствами СНГ достигли 2486,45 миллионов \$-ов. Можно наблюдать в период анализа, объем товарооборота нашей страны со странами ГУАМ достигли 771,08 млн. \$.

В 2015 году объем торгового оборота нашей страны со странами Европейского Союза составила 9695 миллионов \$, которые составляют долю республики по обороту внешней торговле 47%, в том числе в экспорте около 60%. Начиная с периода обретения независимости нашей страны и после вхождения крупных инвестиций нефтяной сектор, во внешнеторговом обороте страны, роль стран Европейского Союза начал иметь исключительное значение. Так как ввод в строй трубопровода Баку-Тбилиси-Джейхан еще более ускорило этот процесс. Азербайджан присоединился к Обобщенной Системе Преференций где и Европейский Союз. Подключение к этой системе позволил и нашей стране беспошлинной торговли или с низкими пошлинами вход товаров Азербайджанского происхождения на рынки Европейского Союза.

В 2015 году объем товарооборота нашей страны со странами ОИС составили 3190 млн. \$, что и в этом направлении доля по стране составил, в товарообороте внешней торговли 15%, в том числе в экспорте - 14%.

Можно увидеть, за период анализа объем товарооборота нашей страны составили, с США 1185 млн. \$, с ФРГ 1.914 млн. \$, с Исламской Республикой Иран 124 млн. \$, с Российской Федерацией, 1.855 млн. \$, с Турецкой Республики, 1.476 млн. \$. В течение этого периода в доле товарооборота внешней торговли нашей страны составляют, США 5,74%, ФРГ 9,27%, Исламская Республика Иран, 0,60%, Российская Федерация 8,98%, Турецкая Республика 7,15%.

За этот период развитие не сырьевых отраслей стало причиной, реального роста темпа ВВП, в том числе 54.4 млрд. манатов, что составил 1.1%. А объем по ВВП на душу населения в стране составил, 5703.7 манатов или 5558.7 \$.

На современном этапе улучшение, социального благосостояния и доходов, населения в нашей стране, тесным образом взаимосвязаны успехами в сфере торговли. Так что, в нашей стране, повышение доходов населения, привело к увеличению оборота розничного товарооборота и услуг. Это положительное явление по республике, в размере оборота розничной торговли, начиная с 2003 года продолжает динамично показывать себя.

Мировой товарооборот всех государств мира, устанавливаются суммой объема экспорта и, как правило, отражается в долларах США. Объемы мирового экспорта и импорта по объему должны быть равны, потому что, экспортируемые товары одной страной, другими странами импортируются. Но на самом деле по значению стоимость за мировой импорт больше, чем от

мирового экспорта, что также связано с расчетом экспортных операций на основе цены FOB (Free on Board): на борту судна) а, импортных операций на основании цены, CIF (Cost, Insurance, Freight): Товар, цена, страхование и фрахт). В качестве объектов международной торговли продуктов человеческого труда, - товаров и услуг различают [3]. В теориях международной торговли, пытаются отвечать в основном следующие три вопроса:

– по сравнению с консервативной экономикой, какие доходы приносит внешняя торговля, экономическому району, стране, городу, и почему эти субъекты привлекаются, для внешней торговли?

– как определить, в каком ассортименте товары импортировались в страну или экспортировались из страны. Как определить, основы внешней торговли, конкретной страны?

– как сформировались разница приходной цены с расходной ценой, или уровень внешней торговли экономического района, страны, города?

На рынке в значительной степени принимает участие производитель и ставит свои цены. Поэтому они не влияют на цены общего уровня. Потому что, произвольный производитель не может выносить на рынок сколько хочет товаров и диктовать свои условия [1].

Обретение независимости нашей страны, оказали большое влияние на рост экономической, а также торговых связей, нашей республики со странами СНГ, региона, и мира. Проводимые в стране масштабные реформы и мероприятий осуществляемых в области внешнеторговой деятельности, стало причиной превращения внешней торговли главных направлений экономики страны, и диверсификации внешних торговых связей в этом направлении.

В этой связи следует отметить, что развитие либеральной экономики, частного сектора, предпринимательской деятельности в нашей республике, роль в истории государственности то, что у нас авторитет страны и географические условия способствовали количественному и качественному повышению зарубежных торговых связей.

В современных экономических условиях на региональном и международном рынках наряду с повышением интересов на производимую продукцию в нашей стране, также и постепенно растет количество стран купивших эти товары, производимых в нашей стране. Это можно увидеть более четко в следующей таблице по странам региона и мира, связанные оборотом внешней торговле (табл. 1).

Как в большинстве стран, и в нашей стране, структура внешней торговли, подвергается изменениям. В этом отношении для нашей страны состав ее торговых партнеров изменился. Проведя сравнение с предыдущими годами, то мы увидим, что в настоящее время число торговых партнеров страны, около 150-и. В то время как число торговых партнеров страны, в 1997 году был 84, а в 1999 году - 121.

Во время анализа становится ясно, что в предыдущие годы партнеры нашей основной торговли, были страны СНГ, то в нынешних экономических

условиях в этом направлении преобладают страны Европейского Союза. Среди стран СНГ, с нашей страной, большой торговый оборот, имеет северный сосед Российская Федерация. Доля Российской Федерации в нашем торговом обороте составляет 50%. по сравнению со странами СНГ преимущество Российской Федерации с большим отрывом, обладание этой страны, большим рынком для продуктов сельского хозяйства нашей республики.

Таблица 1 - Внешнеторговый оборот по странам мира, в том числе по странам СНГ

Страны	2010	2011	2012	2013	2014
Всего	27 960 821,8	36 326 867,0	33 560 854,4	34 687 919,3	31 016 306,5
Содружества Независимых Государств - Всего:	4 034 980,5	5 477 900,0	3 630 005,0	4 062 880,9	2 921 244,1
в том числе:					
Беларусь	119 760,4	731 310,8	79 719,4	102 031,4	99 032,7
Казахстан	338 144,3	275 589,3	393 427,4	370 997,6	250 895,6
Кыргызстан	41 547,7	22 074,7	28 917,6	14 528,0	27 502,9
Молдова	6 102,1	8 119,5	9 037,6	4 205,7	5 501,4
Узбекистан	32 634,1	72 436,8	19 550,8	21 447,9	61 512,2
Российской Федерации	1 918 560,5	2 828 452,0	2 338 254,6	2 583 022,8	1 954 751,7
Таджикистан	9 437,2	15 985,6	44 149,7	13 805,9	2 824,7
Туркменистан	214 596,4	56 835,2	91 629,8	88 152,4	51 201,2
Украина	1 354 197,8	1 467 096,1	625 318,1	864 689,2	468 021,7
Другие страны - Всего:	23 925 841,3	30 848 967,0	29 930 849,4	30 625 038,4	28 095 062,4

Примечание: составлено по материалам интернет-сайта Государственного Комитета по Статистике Азербайджана (режим доступа: www.azstat.org) и Министерства Экономического Развития (режим доступа: www.economy.gov.az-э ссылка)

Ранее существовавшие торговые связи, нашей республики с нашим северным соседом, составляет исключительности роста в этом обороте. Наша страна ведёт мероприятия по свободной торговле из стран СНГ с Россией, Казахстан, Украина, Молдова, Беларусь, Кыргызстан, Узбекистан, Туркменистан и Таджикистан.

В нашей стране осуществленные по всем областям реформы, параллельно с многими факторами, правильное определение маркетинга внутреннего рынка окажет позитивное влияние на необходимое повышение в направлении объема внешнего товарооборота.

Сотрудничество со странами мира открывает большие возможности, для достижения много разветвлённого развития, национальной экономики нашей страны. Именно поэтому формирования национальной экономики Азербайджана в направлении, развитие торговых связей, со странами мира

имеет большое значение. Начиная с 2003 года, меняющийся в позитивном направлении индекс показатель конкуренции по годам, на внутреннем рынке в нашей стране, продукции выпускаемые в области новых производств, постепенно вытесняют продающиеся аналогичные зарубежные товары. В нашей стране даже в некоторых случаях, эти продукции выпущенные в новых производственных областях, направлены на экспорт. Это важное для нашей страны положительное явление в составе внешнеторгового оборота. В конечном итоге этот процесс создает условия для сокращения зависимости внутреннего рынка от импорта. Новая нефтяная стратегия в нашей стране, в рамках увеличения добычи нефти и газа, и будет способствовать повышению экспорта, выпускаемой продукции новых областей производства, в этом направлении.

Список литературы:

1. Аллахвердиев и др. Государственное регулирование национальной экономики. – Баку : АГЭУ, 2012. – 508 с.
2. Ломакин В.К. Мировая экономика / В.К. Ломакин; пер. с русского. – Баку : Издательство Экономический Университет, 2013. – 625 с.
3. Трухачев В.И. Международная торговля : учебное пособие. – Баку : Экономический Университет, 2012. – 484 с.
4. Государственный Комитет по статистике Азербайджана. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.azstat.org
5. Министерство Экономического Развития Азербайджана. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.economy.gov.az

Богомолова Е.В., к.т.н., доц.
Липецкий государственный технический университет

РАЗВИТИЕ ПРОИЗВОДСТВА НЕРЖАВЕЮЩЕЙ СТАЛИ В РАМКАХ ПРОГРАММЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

В 2015 г. мировое производство нержавеющей стали незначительно сократилось по сравнению с предыдущим 2014 и составило 41,55 млн. т. В 2016 мировое производство данного вида продукции достигло 45,5 млн тонн, что на 9,5 больше, чем в 2015 г. При этом немногим большим половиной всего мирового производства нержавеющей стали приходится на Китай. Вырос выпуск нержавеющей стали и на Тайване (на 10%), в то же время в таких странах, как Япония и Южная Корея, он снизился. В США выплавка стали увеличилась более чем на 4 % [1, с.70].

Российский рынок нержавеющей стали характеризуется значительной зависимостью от импорта продукции. Около 68% нержавеющей продукции, применяемой в Российской Федерации, приходит из-за рубежа. Динамика

изменения доли импортной продукции имеет тренд к увеличению: в 2006-2009 гг. – 56-59%.

В 2015 г. доля плоского холоднокатаного проката импортного происхождения составляет 96,5% от потребности отечественных потребителей, доля плоского горячекатаного проката составила 63,8 %, доля сортового проката – 37,8%, доля бесшовных труб – 41 %, примерно в этих пределах находится и доля сварных труб [2, с.45].

В увеличении доли отечественной продукции заинтересованы как российские трейдеры, так и конечные потребители. Причиной этого является нестабильность курса рубля и длительность срока доставки продукции от зарубежного производителя, что повышает уровень риска ведения операционной деятельности компаний.

Стремясь к снижению зависимости российского рынка от импорта Правительство РФ в лице Министерства промышленности и торговли издало приказ от 31.03.2015 № 652 об утверждении плана мероприятий по импортозамещению в черной металлургии. Для сегмента производства нержавеющей стали эта программа имеет следующие параметры (табл. 1) [2, с.45].

Таблица 1 – Программа импортозамещения в отрасли нержавеющей проката

Технологическое направление	Доля импорта в потреблении 2014 г., %	Максимальная плановая доля импорта в потреблении к 2020 г., %
Нержавеющий сортовой прокат	33	18
Нержавеющий листовой прокат	86	49
Нержавеющие бесшовные трубы, в том числе трубы холоднодеформированные нержавеющей жаропрочные для КВД и трубы для АЭС, бесшовные тонкостенные трубы	100	10
Нержавеющие электросварные трубы	47	13

Анализ результатов производства нержавеющей стали показал, что в сегменте сварных нержавеющей труб российские производители с 2009 г. по 2015 г. увеличили выпуск продукции с 3,3 тыс. т. До 19,7 тыс. т., обеспечивая около 60 % потребности в данном виде труб в Российской Федерации.

ТМК-Инокс расширяет присутствие на российском рынке нержавеющей труб, увеличивая свою долю с 13% рынка в 2013 г. до 17% в 2015г. В 2010-2015 гг. ТМК-Инокс совместно с Российской корпорацией нанотехнологий РОСНАНО осуществляло модернизацию производства, в рамках которого были обновлены производственные мощности с применением инновационных технологий, соответствующих лучшим мировым практикам. Результатом этого стала возможность проводить холодную прокатку труб на станах пятого

поколения, термическую обработку труб в среде особо чистого водорода, высокопроизводительную обработку поверхности механическим и электрохимическим методами, осуществлять неразрушающий контроль геометрических параметров и дефектоскопию. Мощности компании позволяют выпускать в год десять тысяч тонн холоднодеформированных труб, двадцать тысяч тонн горячедеформированных труб, семь тысяч тонн электросварных труб.

Группой ЧТПЗ проведено обновление комплекса оборудования для производства нержавеющей труб в апреле 2016 г. на Первоуральском новотрубном заводе в трубоволоочильном цехе №7 введен стан холодной прокатки труб, который осуществляет непрерывную прокатку, что позволяет получать трубы специального назначения с высокой точностью по диаметру и толщине. Ввод этого стана позволяет получать продукцию, являющуюся альтернативной продукции Сентрависа. Трубы, выпускаемые на этом оборудовании, будут использоваться в атомном машиностроении и оборонной промышленности.

Нержавеющие трубы большого диаметра (от 630 мм), используемые в нефтехимической промышленности, освоены на мощностях Трубопрома, таким образом, отечественный потребитель, нуждающийся в этой продукции, обеспечены на 65% продукцией, выпущенной на активах российских предприятий. Проблема производства нержавеющей труб большого диаметра связана с дефицитом качественного горячекатаного листа достаточной ширины (не менее 2000мм) на отечественных предприятиях.

Компания Techno Tube, которая также производит трубы, готова выйти на зарубежные рынки. Компания располагает шестью трубосварочными станами TG и двумя линиями лазерной сварки, на предприятии действует лаборатория, проводящая весь цикл испытаний, а процесс сварки сертифицирован по европейским стандартам [1, с.47].

В 2016 г. Ижсталь (входит в Мечел) удвоила выплавку нержавеющей стали до 16,5 тысяч тонн, Выплавка непрерывно литой нержавеющей заготовки увеличился в три раза, слитков – почти в два раза. Из непрерывнолитой нержавеющей заготовки и слитков из нержавеющей стали на Ижстали изготавливают продукцию, как для внешних потребителей, так и для предприятий Мечела.

В феврале 2017 г. Челябинский металлургический комбинат (входит в Мечел) завершил плановый ремонт комплекса оборудования по производству качественной и нержавеющей стали. Обновлены все три агрегата комплекса.

На комбинате Красный Октябрь в течение 2016 г. осуществлялось техническое перевооружение. В результате в 2016 г. предприятие реализовало рекордное количество сортового проката – 36, 81 тысяч тонн [2, с.72].

По мнению профессионального сообщества, план по импортозамещению в части нержавеющей стали, о котором говорилось выше, может быть выполнен частично лишь по некоторым позициям (сортовой прокат, трубы). Имеющиеся

на российских предприятиях значительные неиспользуемые мощности по выпуску нержавеющей стали не могут конкурировать по ценам и качеству с импортной продукцией. Для исправления ситуации необходимо строительство нового интегрированного завода мощностью более одного миллиона тонн в год с объемом инвестиций в пределах двух миллиардов долларов.

Наличие крупного и эффективного российского производителя способствовало бы росту потребления нержавеющей стали в России. В настоящее время в нашу страну импортируется много готовой продукции, в том числе потребительского назначения, из этого металла. При наличии внутреннего источника нержавеющей стали производство потребительских товаров может быть частично перенесено в Россию. Спрос может быть расширен за счет строительной отрасли.

Список литературы:

1. Хазанов, Л. Все просто и так непросто /Л. Хазанов // *Металлоснабжение и сбыт.* – 2017. – № 3. – С. 70-72
2. Игнатенко, Т. Нержавеющая сталь России: потенциал велик, возможности малы / Т. Игнатенко // *Металлоснабжение и сбыт.* – 2016. – № 5. – С. 44-53.

Бондарева В.И.

Николаева О.Н., к.э.н., доц.

Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики

КОМПЛЕКС МАРКЕТИНГА КАК МЕХАНИЗМ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ВЭД В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Постановка проблемы. В условиях высокой конкуренции и нестабильной экономической ситуации в Донецкой Народной Республике, следует акцентировать внимание на том, что предприятия должны не только иметь весомые конкурентные преимущества для эффективной деятельности, но и использовать механизмы обеспечения финансовой устойчивости, планировать условия для дальнейшего роста, а также осуществлять ответные действия на изменения внешней среды. Поэтому следует уделить особое внимание адаптации данной концепции к типу организации и возможностям ее применения в современных условиях развития ВЭД.

Цель исследования. Провести анализ понятия «комплекс маркетинга» и определить степень его влияния на деятельность предприятия в условиях осуществления ВЭД.

Основное изложение материала. Конкуренция, как основополагающая характеристика современного этапа развития международных отношений,

является ключевым элементом хозяйственной и внешнеэкономической деятельности предприятия.

Предприятие может использовать любые конкурентные преимущества и сильные стороны своей политики для завоевания ниши на рынке. Однако достичь поставленных предприятием целей в условиях современных вызовов можно только используя комплексный маркетинговый подход. Следует отметить, что большинство ошибок, которые предприятия совершают, при выходе на внешний рынок – это неумение пользоваться преимуществами комплекса маркетинга, и недооценка степени его влияния на ВЭД предприятия и его структуру. Одним из механизмов, который может служить базовой установкой при выходе на внешний рынок – эффективный комплекс маркетинга [1]. При осуществлении ВЭД, нужно предварительно оценить мощности предприятия, а также выявить потребности потенциального рынка.

В качестве основы любой маркетинговой деятельности фирмы выступает комплекс маркетинга. Согласно Ф. Котлеру, комплекс маркетинга – это набор поддающихся контролю переменных факторов маркетинга, совокупность которых фирма использует в стремлении вызвать желательную ответную реакцию со стороны целевого рынка [3].

Также, комплекс маркетинга можно определить как систему рыночных отношений и потоков информации, которые объединяют предприятие с рынками сбыта. Свойство комплекса маркетинга – взаимное увязывание между собой определенных параметров, определяющих устойчивость положения компании на рынке.

Комплекс маркетинга используется не только производственными предприятиями, но также торговыми организациями, организациями сферы услуг, а также отдельными физическими лицами [3,5]. Изменение внешней маркетинговой среды и расширение международных связей между субъектами ВЭД является главной мотивацией для развития данной модели и находит отражение в эволюции концепций управления маркетингом.

Таблица 1 – Эволюция концепций управления маркетингом

Название модели	Описание
1. Модель 4P или классическая (Джером Маккарти)	цена, товар, продвижение, распределение + (концепции 5P, 6P, 7P, 9P).
2. Модель 4C (К. Бруннер)	концепция, себестоимость, канал и коммуникация.
3. Модель 4V (Ву Цзиньмин)	дифференциация, многофункциональность, добавленная стоимость и резонанс.
4. Модель 4R (Д.Шульц)	релевантность, реакция, отношение, вознаграждение, прибыль.

Расширение комплекса маркетинга справедливо только тогда, когда это происходит из осознания главенствующей роли других, определенных показателей в структуре маркетинга компании [2]. Задача предприятия в

данном случае заключаются в анализе внешних рынков и осуществлении своей внешнеэкономической деятельности с учетом современных тенденций и условий их функционирования, а также обобщение и использование международной практики ВЭД.

В ходе изучения особенностей функционирования предприятий в современных условиях, можно выделить следующие проблемы комплекса маркетинга и предложить рекомендации для формирования эффективного комплекса маркетинга в современных условиях.

Таблица 2 – Проблемы комплекса маркетинга

Проблема	Элемент комплекса маркетинга	Мероприятие или способ решения
Однотипность товара, неизвестные компании и избытие торговых брендов	Товар	<ul style="list-style-type: none"> – Акцент предприятий-производителей на уникальности товара; – Соблюдение требований качества и технических характеристик товара; – Анализ ассортиментного ряда продукции; – Усиление сильных сторон предприятия в качестве преимуществ перед конкурентами; – Правильная упаковка и маркировка продукта; – Успешное позиционирование товаров на рынке.
Колебания и рост цен	Цена	<ul style="list-style-type: none"> – Анализ ППС и валютных курсов; – Гибкость, стабильность ценовой политики предприятия; – Использование акций, скидок и других мероприятий, стимулирующих спрос.
Не налаженная сбытовая политика и проблемы с доставкой продукции	Распределение / Сбыт	<ul style="list-style-type: none"> – Внутренняя реорганизация предприятия, его организационной структуры и подбор персонала; – Мотивация персонала предприятия; – Соответствие структуры сбыта реальным требованиям рынка; – Наличие явных конкурентных преимуществ и сильных сторон;
Отсутствие рекламных кампаний, коммуникаций и послепродажного обслуживания	Продвижение / Коммуникации	<ul style="list-style-type: none"> – Использование диверсифицированной рекламы; – Мероприятия по напоминанию о предприятии и его товаре; – Послепродажное обслуживание; – Развитие технологии взаимодействия с клиентами; – Обязательное поддержание обратной связи с покупателем.

Вывод. Таким образом, комплекс маркетинга может стать ключевым фактором успеха при выходе на внешний рынок или при осуществлении ВЭД предприятия. Современный маркетинг требует от субъекта ВЭД больших усилий, чем создание товара, назначение цены и обеспечение доступности продукции для целевых потребителей. Комплекс маркетинга должен быть направлен, прежде всего, на потребителя, поэтому его правильная формулировка позволят позиционировать субъект ВЭД с привлекательной стороны.

Список литературы:

1. Котлер Ф. Маркетинг/ Ф. Котлер, Келлер К.Л., СПб.: Питер, 2007.
2. Котляров И.Д. Комплекс маркетинга: Попытка критического анализа / И.Д. Котляров.– Электронный научный журнал: Современные исследования социальных проблем, № 4., 2012.
3. Секерин, В.Д. Основы маркетинга: Учебное пособие / В.Д. Секерин. - М.: КноРус, 2013. - 232 с.

Брежнева О.В.

Стерлитамакский филиал ФГБОУ ВО «Башкирский государственный университет»

МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ МЕХАНИЗМА ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ И РАЦИОНАЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ

Основным источником доходности предприятия, и как следствия региона, то есть возможности получить прибыль и прироста капитала, является наличие, правильное управление, контроль и рациональное использование активов, в том числе материальных [2, 67]. Задачи управления материальными активами социально – экономических подсистем заключаются в учете региональных и отраслевых особенностей. Управление стратегическим экономическим развитием – приоритетная задача. На первом этапе, необходимо провести оценку обеспеченности предприятия материальными активами, анализ их структуры, динамики и состава. Структуру и динамику определяют путем составления аналитических таблиц по видам основных средств [4, с 156]. Данные позволяют изучить долю поступления и выбытия, степень изношенности и заменяемости. Оценка реальности плана обеспечения и материально – технического снабжения предприятия и контроль управления материальными активами на предприятии является частью политики управления материальными активами, она и направлена на решение следующих основных вопросов определения оптимальности объема

производимой для продажи партии товаров и определения минимального объема материальных активов, в части запасов материалов и сырья.

Для определения оптимальной партии готовой продукции существует формула партии заказа Модель экономического обоснования размера заказа Уилсона [1, с. 67]:

$$EOQ = \frac{\sqrt{2 * Z_{разм} * Пг}}{\sqrt{Z_{хран}}}, \quad (1)$$

где EOQ – оптимальная партия продукции, руб.;

Z_{разм} – Затраты по размещению и выполнению одного заказа, руб.;

Z_{хран} – затраты по хранению единицы производственных запасов, руб.;

Пг – годовая потребность в запасах, ед.

Исследование и контроль бесперебойности производства и формирования запасов, как части материальных активов предприятия. Анализ бесперебойного осуществления производственной деятельности проводится с учетом возможностей субъекта и спроса на рынке, и определения необходимого объема финансовых средств, авансируемых в формирование запасов товарно – материальных ценностей [5,347с.]. Для этого определяют потребности в отдельных видах сырья и запасов. При определении потребностей сырье и запасы распределяют на две группы:

- сырье и материалы, необходимые для производства продукции;
- готовая продукция, для бесперебойного процесса поставки покупателям.

Первая группа «запасы сырья и материалов» определяют по трем видам [3, с. 93]:

1. Текущие и технологические - необходимые для текущего производственного процесса, которые равномерно потребляются для производства;

2. Сезонные запасы, использование которых обусловлено отраслевыми особенностями;

3. Страховые запасы.

На большинстве предприятий существует только один вид запасов – текущие [5, с. 348]. Для определения средств на авансирование запасов товарно–материальных ценностей существует формула объема финансовых средств:

$$ФСз = СР * Нз – Кз, \quad (2)$$

где ФСз – объем финансовых средств, авансируемых в запасы;

СР – среднечасовой объем расхода запасов в сумме;

Нз – норматив хранения запасов, в днях;

Кз – средняя сумма кредиторской задолженности по расчетам за приобретенные товарно–материальные ценности.

Расчет производится по каждому виду сырья, в результате чего определяется сумма финансовых средств, которая потребуется для вложения в формирование необходимого объема запасов.

На данном этапе оптимизация и минимизация затрат занимает приоритетное место, и является очень важной для решения в процессе определения норм их расхода. Необходимо определить необходимый минимальный и в то же время оптимальный размер затрат на сырье и материалы, необходимых для бесперебойной работы подсистемы. Чем выше размер партии поставки, тем ниже относительный размер текущих затрат по размещению заказа, доставке товаров и их приемке.

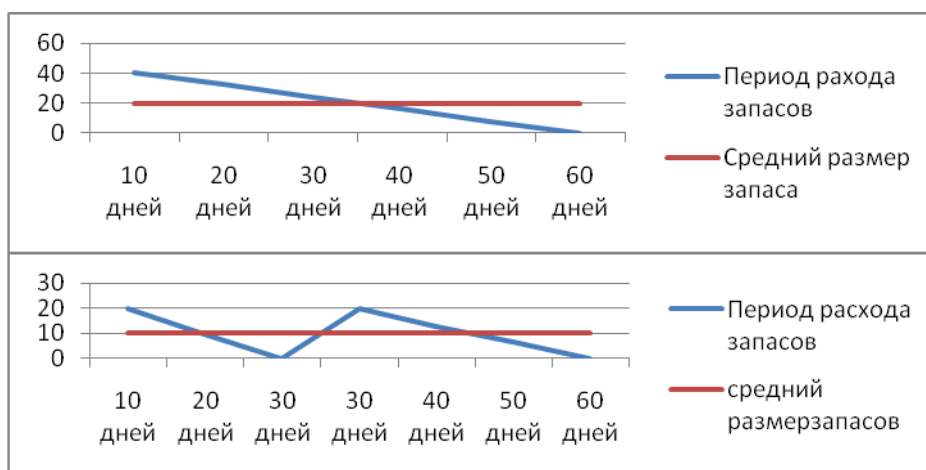


Рис.1. Зависимость между размером партии поставки и средним размером запаса

Однако высокий размер партии поставки определяет высокий средний размер запаса – если закупать сырье один раз в два месяца, то средний размер его запаса составит 30 дней, а если размер партии поставки сократить вдвое, то есть закупать сырье один раз в месяц, то средний размер его запаса составит 15 дней [4, 348 с.]. В таком случае размер текущих затрат по хранению уменьшится (Рисунок 1). Необходимо определить необходимую партию поставки, при минимальных текущих затратах на их обслуживание [4, 360 с.]:

$$NP1 + NP2 = \min \quad (3)$$

$$OP_{пп} = \frac{\sqrt{2 \cdot 3г \cdot T31}}{\sqrt{T32}}, \quad (4)$$

где $OP_{пп}$ – оптимальный размер партии поставки;

$3г$ – необходимый объем закупки товаров за год;

$NP1$ – размер текущих затрат по размещению заказа;

$NP2$ – размер текущих затрат по хранению единицы запасов.

Далее необходимо определить изменение объема производства и выпуску продукции, с использованием детерминированного факторного анализа и

изучить, как изменение факторов отражается на резервах роста объема производства. На увеличение результативного показателя влияет величина увеличения затрат сырья и материалов на производство, уменьшение потерь от отходов и некондиции, и сокращение норм расхода на единицу производства:

$$\uparrow \text{ОП} = \frac{(\text{Он} - \text{Ок}) + \text{Зi} - \text{От}}{\text{Нрi}}, \quad (5)$$

где $\uparrow \text{ОП}$ – резервы роста объема выпуска;

Он – остатки сырья и материалов на начало;

Ок – остатки сырья и материалов на конец;

Зi – заготовленное сырья и материалов;

От – отходы сверх плана;

Нрi – нормативный расход сырья на единицу продукции.

Так же необходимо исследование текущего положения предприятия. Оперативный анализ текущего положения заключается в изучении темпов роста, обновления, анализа показателей эффективности, с использованием методов и приемов экономического анализа, статистики, табличных и графических способов. Анализ структуры, включая учет отраслевых особенностей подсистемы, позволит сформировать оптимальное соотношение. Оптимизация объема и состава материальных активов заключается в изучении ассортимента, объема производства, позволит определить возможности увеличения объема выпуска, реализации продукции хозяйствующего субъекта экономики, повысить технический уровень предприятия, проанализировать ассортиментный состав производимой продукции. Оптимизация объемов запаса заключается в определении минимальной величины материальных активов для непрерывного производственного процесса, то есть норм расхода материалов для производства единицы продукции [1, с. 68]. К основным мероприятиям следующего этапа можно отнести разработку оптимальной амортизационной политики, учитывающей интенсивность обновления основных фондов социально – экономических подсистем. В качестве мероприятий обновления могут послужить полная или же частичная замена производственных фондов предприятия. На данном этапе определяют стоимость обновления по группам материальных активов. На этапе анализа обеспечения эффективного и интенсивного использования материальных активов подсистем определяются показатели рентабельности, фондоотдачи, фондоемкости, частных и общих показателей эффективности использования материалов и прочее [4, с. 168]. Затем проводится оценка факторов, влияющих на оборачиваемость и резервы ускорения оборачиваемости вложенных средств материальные активы и их оптимизация. Материальные активы подсистем обеспечивают непрерывный бесперебойный процесс работы предприятия. В случае нехватки материальных активов, это может привести к нарушению ритмичной работы предприятия со всеми вытекающими из этого проблемами. На этапе разработки мероприятий по повышению эффективности использования материальных активов и контроль за их исполнением является очень важным, так как повышение отдачи уже накопленного потенциала дает

возможность экономить собственные финансовые ресурсы [1, с. 57]. Далее необходимо провести поиск источников финансирования или инвестирование в материальные активы подсистем. Величина материальных активов в первую очередь свидетельствует о финансовой устойчивости, а затраты и расходы демонстрируют их недостаточность, в свою очередь это отражается на продолжительности цикла хозяйственной деятельности и финансовых показателях, сроках производства. В настоящее время нет отдельной методики механизма комплексной оценки именно материальных активов, предложенная схема позволит изучить эффективность их использования. Одной из базовых категорий экономической теории выступает потенциал, определяющий состояние и возможности развития хозяйственных систем различного их уровня [6, с. 3]. Для развития, оздоровления и движения социально – экономических подсистем необходимо применение действенных и инновационных методов и систем регулирования материальных активов, которые позволят развиваться и расширять возможности в целом, что в свою очередь это позволит улучшить экологическую обстановку, повысит экономические и социальные, демографические факторы.

Список литературы:

1. Акчурина А.М., Мартиросян Г.В. Финансовый менеджмент: Учебное пособие для студентов экономического факультета. – Стерлитамак: СФ БашГУ, 2014. –140 с.
2. Брежнева О.В. Развитие экономических подсистем // Теория и практика современной науки: электронный научно-практический журнал. – 2015. – №5(5). – С. 66-70.
3. Брежнева О.В. Управленческий анализ в отраслях: учеб. пособие. – Стерлитамак : РИО СФ БашГУ, 2014. – 174 с.
4. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности : учеб. – 2-е изд., испр. и доп. – Минск: РИГТО, 2012. – 367 с.
5. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент: теория и практика : учебник. – 6-е издание. – М. : Изд-во «Перспектива», 2010. – 656 с.
6. Щуков В.Н. Основы национальной и региональной экономики: учебное пособие. – М. : Издательство «Русайнс», 2015. – 192 с.

Бусыгин Д.Ю., к.э.н., доц.

Минский филиал Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова

Данилов В.В.

РДЧУСП «Стравита»

МОДЕЛИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

В современных условиях при обеспечении конкурентоспособности бизнеса все большую роль приобретают нематериальные активы. Существует

достаточно много гипотез говорящих о том, что финансовый кризис был вызван переоценкой финансовых активов и, следовательно, стоимости самих компаний. И согласно этим теориям американская экономика не подкрепленная реальными активами должна рухнуть. Однако это не происходит и не произойдет в ближайшее время. Хотя рыночная стоимость ведущих американских компаний во много раз превышает их балансовую стоимость, но наш взгляд они все еще до конца не дооценены. Увеличение их рыночной стоимости в первую очередь происходит за счет включения стоимости интеллектуальной собственности бизнеса и гудвилла. Однако не полностью учитывается управленческий потенциал компании (системы управления, системы принятия решений, формы организации и стимулирования труда, организационные структуры управления и т. п.), который сегодня является важнейшим фактором обеспечения конкурентоспособности компании на долгосрочной основе. И если интеллектуальная собственность хоть как-то поддается количественной оценке, то оценка управленческого потенциала остается сложной и слабо проработанной проблемой. А в повышении конкурентоспособности компании роль управленческого потенциала неуклонно возрастает. Именно американские компании сегодня и обладают самым мощным управленческим потенциалом в мире. Поэтому крах американской экономики гораздо менее предсказуем, чем в тех обществах, где присутствует безграмотное руководство на всех уровнях управления в государстве и бизнесе.

Значимость управленческого потенциала в современных условиях для повышения конкурентоспособности компаний обуславливает рост роли аттестации и оценки персонала. Оценка труда отдельного специалиста или структурного подразделения в достижение общих результатов деятельности компании требует применения специальных процедур и методов оценки. В науке управления выделяют два подхода к оценке персонала: традиционный и современный. Традиционный подход ориентирован на результат проделанной работы, проверку соответствия работника занимаемой должности и в основном преследует такие цели как продвижение сотрудника по службе или его перемещение в другой отдел; оценку вклада каждого сотрудника или отдела в достижение целей компании; принятие решений, связанных с уровнем оплаты труда; проверку решений, связанных с обучением и развитием персонала. Традиционный подход также обычно классифицируют на отечественный, носящий более формальный характер и обосновывающий те или иные кадровые решения как пост-фактум и зарубежный, рассматривающий систему оценки и аттестации персонала в рамках управления по целям. Однако опыт применения традиционной системы оценки персонала во многих случаях оказывался малоэффективным или вообще неудачным. Если же рассматривать современный подход, ориентированный на развитие компании, то он включает в себя такие три основные черты как постановку целей и нормативов по контролю за их реализацией, оценку проделанной работы, улучшение работы, развитие компании и оценку вклада в это развитие каждого работника в

отдельности. Т. е. мотивация и работа сотрудника могут быть улучшены только в том случае, если сотрудник четко понимает, что конкретно необходимо достигнуть.

При организации современной оценки персонала, руководство кадровой службы должно четко представлять: 1) определение аттестации и оценки персонала; 2) общие и специфические, основные и вспомогательные цели аттестации и оценки персонала; 3) технические и организационные возможности компании. Аттестация и оценка персонала – это в первую очередь управленческая технология, направленная на достижение целей компании и на реализацию ее стратегии, а также на повышение эффективности деятельности организации по основным функциям управления. Однако возникают проблемы – с помощью каких критериев и показателей необходимо оценивать эффективность управления?

Подходом, позволяющим увязать главные цели и стратегию развития компании с конкретными задачами, поставленными перед ее структурными подразделениями; установить соответствие между стратегическими целями и показателями, позволяющими контролировать процесс их достижения; между показателями стратегического характера и оценки текущей деятельности; создать предпосылки для разработки плана действий по достижению поставленных целей; установить систему причинно-следственных связей между разнородными группами пользователей и мероприятий плана действий; повысить информативность структурных подразделений и работников компании в вопросах стратегии развития ее бизнеса и создать более эффективный механизм обратной связи между высшим и более низкими уровнями управления позволяет технология ССП (система сбалансированных показателей). Основное назначение системы сбалансированных показателей: 1) создание системы управления на базе реализации стратегических планов; 2) осуществление контроля реализации стратегии посредством разработанной системы показателей комплексной оценки эффективности производства и операций; 3) увязка финансовых и нефинансовых критериев оценки результатов бизнеса и реализации стратегии его развития; 4) мониторинг и реагирование на изменения внешней среды и внутренних условий бизнеса; 5) оценка эффективности инвестиционного проекта с учетом стратегии развития бизнеса; 6) увязка целей бизнеса и оценки деятельности различных категорий персонала на различных уровнях управления.

Предлагаемые варианты ССП в конечном итоге предполагают расчет интегральных показателей как неких усредненных значений. В лучшем случае они учитывают веса показателя, т. е. расчет производится по формуле средней арифметической взвешенной. Но такой подход в принципе не дает учитывать внутренние взаимосвязи. Показатели не могут существовать обособленно. Между ними зачастую существует тесная корреляционная связь, которая при таком подходе расчета интегральных показателей полностью игнорируется. Показатели, по которым оценивается деятельность персонала, могут быть не

только обеспечивающими друг друга, но и вызывать прямые противоречия: улучшение одного может оборачиваться ухудшением другого. Т. е. то, что является положительным в деятельности сбытовых подразделений (рост объемов продаж), может ухудшать результаты при оценке деятельности финансистов компании (снижаются показатели ликвидности, финансовая устойчивость). Простейший пример: достижение такой цели как прирост общего объема продаж может привести соответственно к увеличению дебиторской задолженности. Очевидно, необходимо применение более сложных методов обработки информации, чем подсчет групповых итогов и расчет средних значений.

Поэтому представляется целесообразным для оценки персонала (человеческого капитала) использовать теорию нечетких множеств, которая представляет собой современный аппарат формализации различных видов неопределенностей, возникающих при моделировании широчайшего класса объектов любой природы [1]. Необходимость на практике принимать решения в условиях неполной и нечеткой информации делает теорию нечетких множеств стратегическим инструментом управления сложными системами. Впервые термин «нечеткие множества» предложил американский ученый Л. Заде в 1965 г., который в терминах теории нечетких множеств определил понятие лингвистической переменной, а также разработал аппарат для описания неопределенностей и нечеткостей процессов интеллектуальной деятельности человека. Тогда модель оценки человеческого капитала можем представить следующим образом. [2]

Формализуем данную модель.

Первый этап. С помощью ССП получаем характеристику сотрудника в виде системы показателей, сформированных по четырем блокам.

Выделим в каждом блоке ряд целевых показателей, наиболее точно характеризующие степень достижения цели оцениваемого сотрудника в соответствии со стратегией развития компании:

(a1, a2, a3,...,an)

(b1,b2,b3,...,bk)

(c1, c2, c3,...,cl)

(d1, d2, d3,...,dm)

Например, для сотрудника в компании по продажам различных товаров в финансовом блоке это может быть уровень продаж, в клиентском – увеличение числа клиентов, в процессном – количество жалоб на обслуживание, перспективы обучения – прохождение курсов повышения квалификации и т.д.

Данные показатели будут оценены количественно экспертным путем в баллах.

Второй этап. Дадим количественную оценку полученных показателей используя теорию нечетких множеств.

В каждом блоке сформирована система показателей (факторов). Для каждого отдельного блока (группы факторов) проведем следующие преобразования.

Для некоторого показателя (фактора) X будем применять лингвистическую переменную «Уровень фактора» с терм-множеством значений от 1 до s . Каждому фактору поставим в соответствие свой нечеткий классификатор (каждому уровню фактора из терм-множества значений будем ставить в соответствие нечеткое число), который будем считать s -уровневым с функциями принадлежности $\mu_{fj}(x)$, где f – номер фактора X_f , выбранного для оценки; j – номер уровня функции принадлежности ($j=1, \dots, s$), x – количественные значения фактора X_f (полученные экспертным путем оценки-баллы).

Для определения функций принадлежности и их носителей используем метод экспертных оценок. По каждому фактору группа экспертов (число устанавливается заранее) определяет из предложенных промежутков количественных значений качественных факторов полуинтервалы, соответствующие определенному значению лингвистической переменной.

На основании полученных оценок построим соответствующие функции принадлежности и их графики.

На основании графиков функций принадлежности определяем узловые точки и отрезки принадлежности для всех факторов.

Для определения стоимостной оценки воспользуемся данными полученными на первом этапе. Привлеченные эксперты, согласно полученным отрезкам принадлежности и узловым точкам задают эмпирическую экспертную оценку каждому фактору. На основании такой оценки, используя полученные функции принадлежности рассчитаем теоретические значения каждого из факторов для каждого из экспертов.

Теоретическую экспертную оценку, соответствующую данной эмпирической экспертной оценке можем определить по следующей формуле:

$$X_{fm}^h = \sum_{j=1}^s X_{fj}^h \cdot \mu_{fj}(X_{fj}^h)$$

где X_{fj}^h – эмпирическая экспертная оценка f -го фактора h -м экспертом.

Таким образом, при расчете теоретической экспертной оценки, используя математический аппарат теории нечетких множеств мы можем учитывать при оценке сотрудника мнение всех экспертов.

Для определения усредненной теоретической экспертной оценки после нахождения всех теоретических экспертных оценок по каждому фактору будем использовать робастные методы оценки, применяемые в многомерном статистическом анализе. В частности можно воспользоваться формулами Пуанкаре, Винзора, Хубера. Формула Пуанкаре используется по усеченной совокупности данных. Формула Винзора и Хубера применяются с использованием модифицированных данных.

Определяем общую агрегированную оценку по всем факторам с учетом их веса:

$$G_q = \sum_{f=1}^v p_f \cdot \overline{X}_f,$$

где p_f - коэффициент значимости f-фактора, G_q - агрегированная оценка по q-группе факторов.

Методика определения весовых коэффициентов зависит от представления исходных данных. В зависимости от исходных данных предпочтительнее использовать системы весов Фишберна или Поспелова.

На основании полученных агрегированных оценок G_q , $q=1,2,3,4$ определяем усредненную оценку \overline{G} , характеризующую определенного сотрудника.

Третий этап. Определение стоимостного показателя.

Для получения стоимостного показателя рассчитанную агрегированную оценку необходимо умножить на коэффициент пересчета. В частности, для разработки коэффициента пересчета один из факторов выражается в стоимостном выражении (например – стоимость образования) и определяется пропорциональное отношение отрезков принадлежности. Однако, в рамках концепции управления, ориентированной на стоимость капитала, нами представляется целесообразным разработать методику базирующейся на расчете средневзвешенной цены инвестируемого капитала.

Список литературы:

- 1 Конышева, Л. К. Основы теории нечетких множеств: Учебное пособие / Л. К. Конышева, Д. М. Назаров – СПб.: Питер, 2011. – 192 с.
- 2 Бусыгин, Д.Ю. Модель оценки человеческого капитала / Д.Я. Доброхотов, А.Н. Демянов, Д.Ю. Бусыгин, В.В. Данилов // Современные инновационные технологии и проблемы устойчивого развития общества: сб. материалов VIII междунар. науч.-практич. конф., Минск, 14 мая 2015 г. / Минский филиал МЭСИ / сост. Кривцов В.Н., Горбачёв Н.Н. – Минск: «Ковчег», 2015. - 254 с.: ил. – С. 210-211.

Быков К.Р.

Кахро А.А., к.э.н., доц.

Витебский государственный технологический университет

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ ПО ПРОИЗВОДСТВУ ОДЕЖДЫ В КОНТЕКСТЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ

В современных сложных условиях экономического и инновационного развития, в рамках социально ориентированной рыночной экономики Беларуси,

проблема эффективности деятельности и экономической устойчивости занимают центральное место в экономической политике страны. Восстановление сбалансированного экономического роста для повышения уровня и качества жизни населения страны является главным приоритетом [1].

Эффективная экономическая политика заключается во взаимосогласованном, синхронизированном развитии экономического потенциала на микро- и макроуровнях. Коммерческие организации выбирая путь развития, отличающийся от экономической политики государства, означает отклонение от макроэкономической стратегии, и при определенных условиях функционирование таких субъектов хозяйствования для макроэкономической системы может стать проблематичным. К таким условиям в Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. относятся: неконкурентоспособность выпускаемой продукции или услуг, экологическая безопасность производства, наличие неэффективных производств, высокая степень износа активной части основных средств, отсутствие новой продукции и др. Названные обстоятельства в конечном счете могут привести к банкротству таких организаций [2]. Обобщая изложенное, приоритетом для организации является выявление и оценка факторов *эффективности деятельности (ЭД)* в контексте экономической устойчивости.

Обычная (текущая) деятельность – это основная сфера деятельности, направленная на удовлетворение общественных потребностей, достижение основных целей. Обычная деятельность организации складывается из двух составляющих – производственной и хозяйственной. *Производственная деятельность* всегда связана с формированием расходов в производственной сфере. *Хозяйственная деятельность* непосредственно связана с обеспечением производства ресурсами (материальными и трудовыми), продажей продукции и товаров, получением доходов от выполнения работ, оказания услуг [3].

В экономическом контексте *эффективность* – сравнение результатов хозяйственной деятельности с затраченными ресурсами: трудовыми, материальными, природными и др. ***Эффективность деятельности организации*** характеризует соотношение результатов к средствам, затраченным на их получение. *Эффективность хозяйственной деятельности* дает оценку эффективности использования ресурсного потенциала организации и характеризуется как частными, так и обобщающими показателями.

В настоящее время в экономической литературе не существует единых подходов к выделению *видов эффективности* и их единой классификации, что затрудняет систематизацию показателей, последовательность их оценки, выбор оптимального критерия эффективности. Ряд ученых экономистов эффективность классифицируют по видам на *экономическую* и *социальную*.

Экономическая эффективность включает в себя экономические аспекты эффективности: производственную, финансовую, маркетинговую и др. Экономическая и социальная эффективность взаимодействуют и

обуславливают друг друга. Повышение экономической эффективности лежит в основе *экономической устойчивости*, определяемая нами как важнейшая подсистема устойчивости организации, характеризующая экономический аспект деятельности, обладающая способностью к сохранению сбалансированности производственно-экономических параметров всех составляющих в процессе своего развития под воздействием факторов внешней и внутренней среды [4].

Таким образом, экономическая и социальная эффективность зависят от того, насколько результативны и сбалансированы процессы производства и распределения, каждый из которых можно охарактеризовать показателями соответствующих видов эффективности.

Важным моментом в экономических и социальных исследованиях является определение *критериев* оценки эффективности. Критерий и показатель тесно взаимосвязаны: научно обоснованный выбор критерия в значительной степени обуславливает правильный выбор системы показателей. В нашем исследовании критерием экономической и социальной эффективности является *максимизация результативности (эффекта)*, характеризующая правильность и уровень достижения поставленных целей.

В последнее время наметилась тенденция увеличения числа показателей для оценки эффективности деятельности коммерческой организации. Они зачастую являются пустыми и бесполезными, создают, так называемый, «информационный шум» и не облегчают, а затрудняют принятие правильных управленческих решений. Примером может послужить исследование Попова В.Б. и Кадырова Э.Ш., в статье которых отмечается: «Все модели прогнозирования банкротства, разработанные зарубежными и российскими авторами, включают в себя несколько (от двух до семи) ключевых показателей, характеризующих финансовое состояние коммерческой организации. На их основе рассчитывается комплексный показатель вероятности банкротства с весовыми коэффициентами у индикаторов» [5]. На наш взгляд, необходимо оптимизировать число показателей для оценки эффективности деятельности и проводить ее с помощью ключевого критерия, который наиболее точно отражает суть эффективности и обладающий обобщающими характеристиками результативности работы организации.

Информационной базой для исследования эффективности деятельности коммерческих организаций по производству одежды (швейных изделий) послужили материалы концерна «Беллегпром» «Об итогах социально-экономического развития отрасли за 2013-2015 гг.». Путем предварительного исчисления качественных и относительных показателей были определены ключевые показатели экономической и социальной эффективности, характеризующие экономические и социальные аспекты ЭД организаций:

1. Запасы готовой продукции на складах в % к среднемесячному объему производства – *показатель производственной эффективности (Э_п)*;
2. Производительность труда – *показатель трудовой эффективности (Э_т)*;

3. Рентабельность продаж – показатель финансовой эффективности (\mathcal{E}_Φ).

По мнению авторов статьи, интерес для проведения исследования по перечисленным выше показателям заключается в том, что они носят директивный характер, утвержденные постановлением и протоколом заседания Совета Министров Республики Беларусь в 2014 году.

На основе существующих методик оценки эффективности деятельности организации [3], была предпринята попытка расширить исследование с помощью экономико-математических методов: линейной алгебры и прикладной математической статистики [6-7].

По решению матричных характеристических уравнений были получены собственные значения (коэффициенты весомости) для перечисленных выше показателей. По эконометрическим расчетам, построены интегральные показатели – $I_{ЭД}(ПО)$, характеризующие эффективность деятельности коммерческих организаций концерна по производству одежды за 2013-2015 гг.:

$$I_{ЭД}(ПО-2013) = 0,50\mathcal{E}_\Phi + 0,30\mathcal{E}_\Pi + 0,20\mathcal{E}_T \quad (1)$$

$$I_{ЭД}(ПО-2014) = 0,45\mathcal{E}_T + 0,32\mathcal{E}_\Pi + 0,23\mathcal{E}_\Phi \quad (2)$$

$$I_{ЭД}(ПО-2015) = 0,51\mathcal{E}_\Pi + 0,28\mathcal{E}_\Phi + 0,21\mathcal{E}_T \quad (3)$$

По представленным моделям (1-3) отмечается неустойчивая тенденция в размещении главных факторов (показателей) эффективности, характеризующие эффективность деятельности производства одежды. На первом месте в 33% случаях на результат $I_{ЭД}(ПО)$ оказывали все выделенные нами показатели финансовой, трудовой и производственной эффективности. Их вклад в среднем за три года составил 48,7%. На второй позиции в 66% случаях размещался показатель производственной эффективности, вклад которого за два года не превышал 32%. На третьем месте в 66% случаях размещался показатель трудовой эффективности, его вклад в $I_{ЭД}(ПО)$ за два года не превысил 21%.

Таким образом, в динамике по представленным выше моделям $I_{ЭД}(ПО)$ наблюдается неустойчивое положение финансовой эффективности, в среднем за три года ее вклад составил 33,7%. Результаты расчета стандартизированных значений $I_{ЭД}(ПО)$ организаций и их группировка за исследуемый период представлены в таблице 1.

В таблице 1 приведены стандартизированные (нормированные) значения интегрального показателя (коэффициента) эффективности деятельности организаций по производству одежды, основанного на исчислении трех ключевых (директивных) показателей. Для сопоставимости исходные показатели, измеренные в различных единицах, приводят к единой шкале измерения из интервала $[0, 1]$, чтобы преобразованный показатель имел смысл.

Организации с отрицательным стандартизированным значением $I_{ЭД}(ПО)$ имеют низкий уровень эффективности деятельности, а с положительным

знаком высокий уровень. Размах $I_{Эд(по)}$ от самой неблагополучной организации до самой успешной в 2015 г. снизился на 42% или на 1,506 по сравнению с предыдущим годом, таблица 2.

Таблица 1 – Сводные результаты оценки эффективности деятельности и группировки организаций производства одежды за 2013-2015 гг.

Организации по виду экономической деятельности	$I_{Эд(по-2013)}$	№ группы	$I_{Эд(по-2014)}$	№ группы	$I_{Эд(по-2015)}$	№ группы
СВ. Производство одежды	-0,138	3	-0,060	3	-0,146	2
1. ЗАО «ФГУ Людмила»	1,054	1	0,825	2	0,792	1
2. ОАО «Элема»	-0,057	3	0,057	3	-0,399	3
3. ОАО «Коминтерн»	1,006	1	0,163	2	-0,150	2
4. ОАО «Знамя индустриализации»	-0,421	4	0,050	3	-0,436	3
5. ОАО «Славянка»	-0,760	4	-0,005	3	0,513	1
6. ЗАО «Вяснянка»	-0,255	3	-1,335	4	-1,284	4
7. ОАО «БШФ»	0,509	2	-0,233	3	0,755	1
8. ОАО «БелКредо»	-0,076	3	0,515	2	0,519	1
9. СП ЗАО «Милавица»	0,400	2	1,867	1	0,742	1
10. ОАО «Элод»	-0,828	4	-0,477	3	0,404	1
11. ЗАО ОПТФ «Світанак»	-0,086	3	0,035	3	-0,267	3
12. ОАО «Швейная фирма «Лона»	-0,760	4	0,252	2	-0,892	4
13. ОАО «МШФ «Надэкс»	-0,009	3	-0,083	3	-0,067	2
14. ЗАО «Калинка», г. Солигорск	0,212	2	-0,043	3	0,183	2
15. ОАО «Центр Моды»	-0,766	4	-1,715	4	-1,083	4
16. ОАО «Жлобинская ШФ»	-0,494	4	-0,194	3	-0,139	2
17. ОАО «ШФ «Юнона», г. Молодечно	0,297	2	-0,321	3	0,166	2
18. ОАО «Дзержинская ШФ «Элиз»	-0,047	3	-0,122	3	0,048	2
19. ОАО «Верас»	0,835	1	0,408	2	0,424	1
20. ОАО «Мотекс»	0,835	1	0,373	2	0,608	1
Среднее значение $I_{Эд}$ по концерну	-0,452	4	0,045	3	-0,290	3

Источник: собственная разработка авторов на основе данных концерна «Беллегпром».

Таблица 2 – Размах $I_{Эд(по)}$ за 2013-2015 гг.

Год	Размах $I_{Эд(по)}$	Изменение, (\pm)	Темп роста, %
2013 г.	1,054 – (-0,828) = 1,882	-	100,0
2014 г.	1,867 – (-1,715) = 3,582	1,700	190,3
2015 г.	0,792 – (-1,284) = 2,076	-1,506	57,96

Источник: собственная разработка авторов.

Полученные результаты таблицы 2 свидетельствует о снижении в динамике диспропорции между организациями производства одежды, что является положительным моментом, так как ряд их входящих в концерн взаимосвязаны в производстве конечной продукции на основе кооперации и специализации. Анализ размаха по каждому году показал, что более-менее однородная совокупность по $I_{Эд(по)}$ наблюдалась в 2013 г., т.е. максимальное количество входящих в группу организаций по группировки всей совокупности составляло 6 организаций, а минимальное количество 4 организации.

Неоднородная совокупность по $I_{ЭД(ПО)}$ наблюдалась в 2014 г., здесь соотношение составило 1 к 11 организаций в группах.

На основе вышеизложенного анализа нормированных показателей за три года получили общую оценку эффективности деятельности коммерческих организаций концерна по производству одежды, относящиеся по ОКЭД Беларуси к подсекции СВ. Высокий уровень эффективности деятельности за исследуемый период наблюдался в таких организациях как: ЗАО «ФГУ Людмила» (0,890); СП ЗАО «Милавица» (1,003); ОАО «Верас» (0,556) и ОАО «Мотекс» (0,605). Средний нормированный уровень $I_{ЭД(ПО)}$ у них составил 0,7635. Низкий уровень $I_{ЭД(ПО)}$ наблюдался в организациях: ЗАО «Вяснянка» (-0,958); ОАО «Швейная фирма «Лона» (-0,467); и ОАО «Центр моды» (-1,188). Средний нормированный уровень $I_{ЭД(ПО)}$ по ним составил (-0,871).

Исследование позволило определить болевые точки в работе организаций по повышению их эффективности деятельности. Это и большие запасы готовой продукции на складах, и убыточность продаж. Организациям необходимо проводить мероприятия по улучшению экономической эффективности.

Список литературы:

1. Программа деятельности Правительства Республики Беларусь на 2016 — 2020 годы [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.government.by/upload/docs/file2ec10bfe983709b3.PDF>.
2. Лапченко, Е.Н. Экономическая безопасность предприятия и риски: учеб. пособие / Е.Н. Лапченко, А.А. Быков; под ред. А.А. Быкова. – Минск : Амалфея, Мисанта, 2012. – 184 с.
3. Мерзликина, Е.М. Оценка эффективности деятельности организации: Монография / Е.М. Мерзликина. – Москва : МГУП, 2004. – 93 с.
4. Быков, К.Р. Исследование экономической устойчивости организации: теоретический аспект / К.Р. Быков // Экономика и управление. — 2016. — № 4. — С. 35–38.
5. Попов В.Б. Анализ моделей прогнозирования вероятности банкротства предприятий / Попов В.Б., Кадыров Э.Ш. [электронный ресурс]. Режим доступа: http://nbuv.gov.ua/UJRN/UZTNU_econ_2014_27%2866%29_1_16.
6. Поттосина, С.А. Экономико-математические модели и методы: учеб. пособие / С.А. Поттосина, В.А. Журавлев. – Минск : БГУИР, 2003. – 94 с.
7. Ниворожкина, Л.И. Многомерные статистические методы в экономике: учебник / Л.И. Ниворожкина, С.В. Арженовский. – Москва : РИОР: ИНФРА-М, 2017. – 203 с.

**Валевич Р.П., к.э.н., проф.
Войтенко К.А.**

Белорусский государственный экономический университет

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ И ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА ПУТЕМ РАЗРАБОТКИ МЕТОДИКИ РАСЧЕТА ИНДЕКСА КРИЗИСА

В условиях продолжающегося экономического кризиса успешность предпринимательской деятельности во многом обусловлена надежностью используемого механизма хозяйствования и, прежде всего, методов прогнозирования экономических явлений.

На данный момент не существует универсальных методов прогнозирования экономических показателей. Чаще всего приходится опираться на экспертные оценки, чем на прогнозы, построенные на основе каких-либо моделей. В отличие от кризиса, который имеет циклический характер, условия неопределенности в экономике существуют практически всегда. Поэтому методы прогнозирования все время требуют совершенствования качественной составляющей, способной учитывать цикличность развития кризисов.

Нами обосновано, что этим целям будет содействовать расчет индекса кризиса. Над этой проблемой – поиска корректирующего показателя влияния кризиса на прогнозы и их исполнение думают многие исследователи, среди них: Д.О. Афанасьев, С.Н. Бобылев, Н.Б. Болдырева, С.Н. Гриняев, Е.Т. Гурвич, С.М. Дробышевский, Н.Д. Кремлев, А.Ю. Кнобель, И.В. Прилепский, А.А. Палий, Я.В. Сергиенко, С.Ф. Сутырин, П.В. Трунин, Е.А. Фёдорова, А.А. Фомин, А.А. Френкель.

Нами предпринята попытка разработки методики расчета показателя (индекса кризиса), целью которого является упрощение и уточнение расчетов, полученных с помощью различных методов прогнозирования.

Большое количество исследований экономических нестабильностей и кризисов показало, что они могут иметь общие элементы и проявляться в виде определенных кризисных явлений. Поэтому на первом этапе нами были выявлены показатели, которые могут являться индикаторами кризисных явлений. Для этого был проведен анализ характеристик кризиса исходя из утверждений различных ученых.

Вторым этапом был произведен отбор и группировка показателей, которые отражают проявления кризисных явлений и могут быть индикаторами. При определении набора показателей принималось во внимание, то, что они должны отражать изменения различных процессов, протекающих в социально-экономической сфере. Логика отбора показателей представлена ниже.

Кризисное явление по снижению объемов и темпов роста промышленного производства характеризуется индексом промышленного производства.

Снижение реальных доходов населения приводит к уменьшению спроса на отечественные потребительские товары (пищевые продукты, текстильные и швейные изделия.), поэтому целесообразным является включение соответствующих показателей.

Снижение инвестиций – это явление, которое не только характеризует кризисные явления, но и является их причиной. Поэтому данное явление описано большим количеством показателей. В данную группу показателей были включены такие показатели, как «Инвестиции в основной капитал», «Основные фонды в экономике (первоначальная стоимость на конец года)», показатель «Степень износа основных фондов организаций» и показатель «Темп изменения объема иностранных инвестиций, поступивших в реальный сектор экономики Республики Беларусь», «Число организаций, выполняющих исследования и разработки».

Снижение ВВП характеризует показатель «Валовый внутренний продукт». Этот показатель характеризует экономический потенциал страны, а его динамика - экстенсивный рост или падение. Не менее важным является показатель «Валовый внутренний продукт на душу населения», который фактически выражает уровень экономического развития общества.

Снижение доходов населения, ставок заработной платы измеряется показателями: «Среднедушевые денежные доходы населения», «Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата», «Реальные располагаемые денежные доходы населения», «Денежные доходы населения». В относительном выражении целесообразно включить показатель «Реальные располагаемые денежные доходы населения, в процентах к предыдущему году».

Снижение объемов и темпов роста строительства представлены показателями: «Объем работ, выполненных по виду экономической деятельности "Строительство"», «Ввод в действие жилых домов», «Число организаций строительства». Показатель «Ввод в действие жилых домов», в данном случае отражает проблемы не только в сфере строительства, но и отражает проблемы в социальной сфере: сокращение строительства социальных объектов, возникновение проблем на рынке недвижимости.

Влияние кризисных явлений сказывается на решении проблем социальной сферы, к показателям, характеризующим это влияние относятся: «Потребительские расходы в среднем на душу населения (в месяц)». Снижение потребительских расходов является следствием не только снижения доходов населения (показатель учтен в другой группе), но и их ожиданиями. «Численность населения с доходами ниже величины прожиточного минимума», «Доля населения с доходами ниже величины прожиточного минимума», динамика данного показателя измеряет масштаб низкодоходности населения, т.е. долю населения, имеющего доходы ниже величины прожиточного минимума (в процентах к обследованному населению).

Снижение экспорта, импорта, объемов торговли, сокращение объемов потребительского кредитования. Ситуацию в торговле отражают такие показатели как: «Розничный товарооборот», «Розничный товарооборот на душу населения», «Индекс физического объема розничного товарооборота», «Доля в товарообороте товаров отечественного производства», «Доля в товарообороте товаров иностранного производства», «Темп изменения объема внешней торговли», «Темп изменения импорта», «Темп изменения экспорта». В период кризиса сокращаются объемы потребительского кредитования, поэтому целесообразно включить такой показатель, как «Доля потребительских кредитов в общем объеме кредитов, выданных физическим лицам».

Ухудшение общей социально-экономической ситуации, вызванной кризисом, побуждает инвесторов выводить свои капиталы из неэффективного экономического сектора. Поэтому в общую систему показателей нами включен показатель «Валовое накопление основного капитала в текущих рыночных ценах».

Кризисные явления, проявляющиеся в снижении капитализации, получении убытка предприятиями и снижении рентабельности можно охарактеризовать через следующие показатели: «Чистая прибыль», «Число предприятий и организаций на конец года» и «Удельный вес убыточных организаций».

На третьем этапе, с целью исследования цикличности проявления кризисных явлений были выделены пять сопоставимых этапов: 2006-2008, 2008-2010, 2010-2013, 2013-2015 гг.

На четвертом этапе из всех групп показателей были отобраны те, рост которых характеризовал отсутствие кризисных явлений (индекс больше 1) и наличие кризисных явлений (когда индекс меньше 1).

На пятом этапе показатели были разделены на 2 группы: показатели, отражающие экономический потенциал (ресурсы экономики) и результат (критерий состояния экономики).

Для осуществления расчета индекса кризиса были отобраны и сгруппированы показатели, которые представлены в таблице 1. Группа показателей экономического потенциала была разделена на 4 подгруппы: трудовой потенциал, материальный производственный потенциал, финансовый потенциал и инвестиционный потенциал, в связи с тем, что кризис напрямую связан не только со снижением показателей, которые являются индикаторами развития состояния экономики, но и со снижением, так называемого экономического потенциала (ресурсов).

На шестом этапе по всем показателям были рассчитаны индексы изменений за соответствующие периоды. Расчет индексов происходил следующим образом:

1. были рассчитаны индексы изменения показателей по каждому году за период с 2006 по 2016.

Таблица 1 – Совокупность отобранных показателей для расчета индекса кризиса

Экономический потенциал (ресурсы экономики)		Результат
1	2	3
Трудовой потенциал	Среднегодовая численность, занятых в экономике	ВВП на душу населения
	Среднедушевые денежные доходы	Розничный товарооборот на душу населения в сопоставимых ценах
	2	3
	Денежные доходы населения	Розничный товарооборот в сопоставимых ценах
	Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата	Потребительские расходы в среднем на душу населения
	Производительность труда	
	Потребительские расходы в среднем на душу населения	Темп изменения объема внешней торговли
Материальный производственный потенциал	Инвестиции в основной капитал	Доля в товарообороте товаров отечественного производства
	Основные фонды в экономике первоначальная стоимость на конец года	Доля потребительских кредитов в общем объеме кредитов, выданных физическим лицам
	Валовое накопление основного капитала	Реальные располагаемые денежные доходы населения
	Число предприятий и организаций на конец года	Инвестиции в основной капитал
	Индекс промышленного производства	Объем подрядных работ по виду деятельности «Строительство»
	Индекс производства пищевых продуктов, включая напитки, и табака	Ввод в действие жилых домов
	Производство текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха	
	Объем подрядных работ по виду деятельности «Строительство»	
	Ввод в действие жилых домов	
	Число организаций строительства	
	ВВП	
Финансовый потенциал	Чистая прибыль	
	Количество прибыльных организаций	
	Удельный вес прибыльных организаций	
Инвестиционный потенциал	Инвестиции в основной капитал	
	Иностранные инвестиции	

Продолжение табл. 1

	Число организаций, выполнявших исследования и разработки	
	Чистая прибыль	
	Удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации в общем числе организаций	
	Удельный вес отгруженной инновационной продукции (работ, услуг) в общем объеме отгруженной продукции (работ, услуг)	

2. были рассчитаны индексы соотношений: $I_{2008/2006}$, $I_{2010/2008}$, $I_{2012/2010}$, $I_{2014/2012}$ и $I_{2016/2014}$.

3. по каждой группе и по каждому периоду был рассчитан интегральный индекс по формуле

$$I = \sqrt[n]{I_1 * I_2 * \dots * I_n}, \quad (1)$$

где I_n – соответствующий индекс из анализируемой группы.

4. из всех интегральных индексов: трудового потенциала, материально производственного потенциала, финансового потенциала и инвестиционного потенциала рассчитывается сводный индекс по формуле 1.

На основании рассчитанных интегральных индексов по каждой группе показателей был рассчитан сводный индекс (таблица 2).

Таблица 2 – Расчет сводного индекса кризиса

	$I_{2008/2006}$	$I_{2010/2008}$	$I_{2012/2010}$	$I_{2014/2012}$	$I_{2016/2014}$
Индекс трудового потенциала	1,0201508	0,9667567	1,4244886	0,6902851	0,8808335
Индекс материального потенциала	1,0553738	0,9806019	1,0210675	0,8770648	0,9529081
Индекс финансового потенциала	1,1365953	0,8734385	1,1543323	0,8127708	1,1916452
Индекс инвестиционного потенциала	0,9204761	1,0070937	1,0001921	0,8160933	1,0455114
Индекс результата	1,0007376	0,9910522	1,0665762	0,8759154	0,8892673
Сводный индекс	1,0302017	0,955604	1,138366	0,796053	1,011242

Таким образом, в данной работе продемонстрирована возможность качественного совершенствования методов прогнозирования в условиях экономического кризиса путем разработки методики расчета индекса кризиса для разных периодов исследования.

Список литературы:

1. Национальный статистический комитет Республики Беларусь (официальный сайт). / Белстат. – Минск, 2017. [Электронный ресурс]. – URL: <http://belstat.gov.by>.

**Вахрушева Н.А., к.э.н., доц.
Столярова М.Е.**

Стерлитамакский филиал ФГБОУ ВО «Башкирский государственный университет»

ПАРАДИГМА АНАЛИЗА СОСТОЯНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО И ТЕХНИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Анализ экономического и технического потенциала предприятия представляет собой комплекс мероприятий по изучению состава и структуры средств, участвующих в основной деятельности, имеющих материально-вещественную форму и взаимодействующих с технологией производства, а также выявлению резервов повышения эффективности их использования.

Формирование анализа как науки предъявило требования к изучению и получению информации, характеризующей технико-экономический потенциал предприятия и источников его формирования как по стране в целом, так и в отдельных секторах и регионах. Наряду с традиционными, считает Чурюмов О.О, требования современного бухгалтерского учета и анализа для выявления резервов повышения эффективности их использования определяют заслуженного внимания к исследованию качественного состояния их материального и технического обеспечения, прежде всего технического уровня оборудования [1].

С учетом вышесказанного, необходимо проводить анализ комплексно. При этом необходимо учитывать не только обеспеченность основными средствами, но и их возраст, соответствие технологическому процессу. При этом технологический процесс должен быть увязан с новейшими техническими разработками. Комплексность представляет собой анализ движения средств, соответствие состава их требуемому производству, соответствие качественно новым техническим характеристикам. Анализ использования средств труда должен проводиться на всех уровнях материального производства, обеспечивая нормальную фондовооруженность и фондоотдачу. Для этого необходимо составлять структурно-логические схемы, определяющие основные факторы, влияющие на изменение эффективности использования основных средств. На основе этих схем строить функциональную взаимосвязь факторов и затем строить факторную модель. На основе модели проводить анализ влияния факторов и выявлять «узкие места» в стратегии развития инвестиционной политики организации.

Данный анализ опирается на классификацию ее основных фондов в соответствии с их назначением, ролью в процессе научного производства, сферой применения и т. п. В настоящее время действует классификатор основных средств, регламентируемый Налоговым Кодексом Российской Федерации, который обеспечивает необходимую их дифференциацию применительно к специфике промышленного производства. Кроме того, для

развития НИОКР в статистике предусматриваются дополнительные группировки основных фондов науки.

Важную роль в развитии технико-экономического потенциала имеет внедрение результатов инновационных проектов, которые позволят осуществлять производство конкурентоспособной продукции. Автор Беликов И.П. предлагает выделить для проведения НИОКР в составе основных средств основное и вспомогательное оборудование, которое служит для освоения производства, но в то же время, служащее для осуществления обслуживающих функций. Подвергаться обновлению и пригодное для осуществления НИОКР должно быть основное оборудование. Кроме того, должны быть созданы специальные экспериментальные образцы для проведения опытов. Для проведения экспериментов требуется автоматизировать обработку результатов исследования и научной информации. Для обновления технологического производства необходимо использовать инновационные объекты специального оборудования. К вспомогательному оборудованию для проведения НИОКР можно отнести различные приборы автоматизации, измерительной техники, а также применяющиеся при этом регулирующие приборы и лабораторное оборудование общего назначения [2].

Мы согласны с автором, так как оборудованию для исследований нуждается ускоренном обновлении. Поэтому подобная классификация оборудования организаций дополняется другими группировками, например, по стоимости, возрасту, степени износа, уровню автоматизации.

В соответствии с вышесказанным, мы предлагаем типовую классификацию основных средств пополнить следующим видами: промышленный образец, оборудование для НИОКР, вспомогательное оборудование. Такая классификация позволит направлять усилия предприятия в повышении технического потенциала в русло инновационного развития, так как имеющееся оборудование для проведения НИОКР и классифицированное по условиям применения дает возможность проводить эксперименты в процессе осуществления основной деятельности.

По нашему мнению, парадигма методических основ анализа состояния экономического и технического потенциала состоит в том, что первоначально анализ обходился состоянием и составом основных фондов. Затем исследование дополнилось эффективностью использования капитала предприятия. На сегодняшний день показатель фондоотдачи должен исследовать наряду с показателями НИОКР и эффективность их реализации. Для этого необходимо ввести в состав основных средств понятия: промышленный образец, оборудование для НИОКР, вспомогательное оборудование для НИОКР. Это объясняется тем, что снижение фондоотдачи на момент внедрения инвестиций не является обоснованием снижения эффективности деятельности организации. Необходимо учитывать и движение основного капитала, а также эффективность использования источников их формирования. Если инвестиции в материально-техническую базу отдадут

эффект, то нет целесообразности свидетельствовать о снижении эффективности их использования при снижении фондоотдачи.

Список литературы:

1. Чурюмов О.О. Эффективность использования основных средств / О.О. Чурюмов. - М. : Лаборатория книги, 2010. - 65 с. - ISBN 978-5-905835-25-4; [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=96890>
2. Беликова, И.П. Исследование инновационных возможностей предприятия : учебник / И.П. Беликова ; Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования Ставропольский государственный аграрный университет. - Ставрополь : Ставропольский государственный аграрный университет, 2014. - 239 с. : табл., ил. - Библиогр. в кн. ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=438685>
3. Жевора Ю.И. Оптимизация инновационной производственной инфраструктуры технического сервиса машин : учебное пособие / Ю.И. Жевора, Н.П. Доронина ; Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования Ставропольский государственный аграрный университет. - Ставрополь : Агрус, 2015. - 216 с. : табл., граф., схем. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-9596-1116-3 ; [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=438704>
4. Стрелкова, Л.В. Экономика и организация инноваций. Теория и практика: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлениям «Экономика» и «Менеджмент» / Л.В. Стрелкова, Ю.А. Макушева. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : Юнити-Дана, 2015. - 235 с. : табл., схем. - Библиогр. в кн.. - ISBN 978-5-238-02451-6 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=446572>

Гасило Е.А., к.э.н., доц.

Гончар И.Н.

Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского

ПРОЦЕСС РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ

На сегодняшний день правильно разработанные стратегии, входящие в стратегический портфель предприятия выступают важнейшими факторами достижения предприятием его долгосрочных целей. Выбор и обоснование стратегий позволяет поддерживать эффективное функционирование предприятия в долгосрочной перспективе, расширять свою деятельность, вовремя распознавать и преодолевать негативные влияния со стороны внешней и внутренней среды для предприятия. Именно разработка обоснованной стратегии развития предприятия поможет решить ряд проблем возникающих

перед каждым предприятием, среди которых можно выделить: завоевание и удержание доли рынка, освоение рыночной ниши, поддержание конкурентоспособности предприятия, удовлетворение потребностей потребителей и т.п. Потенциальная и реальная эффективность выбора и реализации стратегии зависит не только от информационного, ресурсного, технического обеспечения, но и от формализации и реализации этапов процесса разработки стратегий предприятия.

Перед тем как перейти к более детальному рассмотрению этапов процесса разработки стратегии, целесообразно охарактеризовать сущность понятий стратегия и стратегический набор.

Стратегия – это обобщенная модель стратегического поведения предприятия, которая определяет план и направление управленческих действий, направленных на приведение предприятия к желаемой бизнес-позиции и достижения его стратегических целей.[1]

Другими словами, основной задачей стратегии является раскрытие основных направлений и путей достижения желаемых целей.

Стратегический набор – это система стратегий разного типа, которые разрабатывает предприятие на определенный временной отрезок, отображает специфику функционирования и развития предприятия, а так же уровень его претензий на место и роль во внешней среде. [2]

В широком смысле разработка стратегии включает в себя большой спектр вопросов, касающихся выбора стратегического направления, изучения влияния различного рода факторов на предприятие, анализ стратегических альтернатив, определение стратегических ориентиров.

В узком смысле под разработкой стратегии понимается генерация стратегических альтернатив, их оценка и выбор оптимальной стратегии для предприятия.[1]

Идеальной программы разработки стратегии не существует, так как каждое предприятие неповторимо и уникально, а следовательно, и набор стратегий для предприятия является его собственной формулой достижения поставленных целей. Однако, можно выделить основные этапы процесса разработки стратегий для предприятия. Следует упомянуть, что различные ученые выделяют разное количество этапов, предлагают различные модели процесса разработки стратегии, однако, все они имеют общие структурные элементы и единые цели, согласно этому был разработан циклический процесс разработки стратегий, ключевые этапы которого представлены на рисунке 1.

Определение миссии и целей предприятия. Миссия и цели являются ключевыми компонентами в стратегическом планировании. В миссии отображена главная цель предприятия его ценности и ориентиры. Каждый работник предприятия должен знать и понимать миссию своего предприятия, это влияет на качество его работы и на эффективность общей деятельности предприятия. Цели предприятия разрабатываются и корректируются в зависимости от достижимости, от долгосрочности, от перспектив и

возможностей предприятия. Главный критерий разработки цели это ее реалистичность, цели должны разрабатываться на основе возможностей предприятия и корректироваться в ходе его деятельности.

Анализ окружающей среды. Данный этап предполагает исследование макро-, микросреды и непосредственного окружения предприятия.

Своевременный анализ существующих условий функционирования предприятия позволит обнаружить скрытые возможности и развивать их, а так же скрытые угрозы и предотвратить или снизить их негативное воздействие.

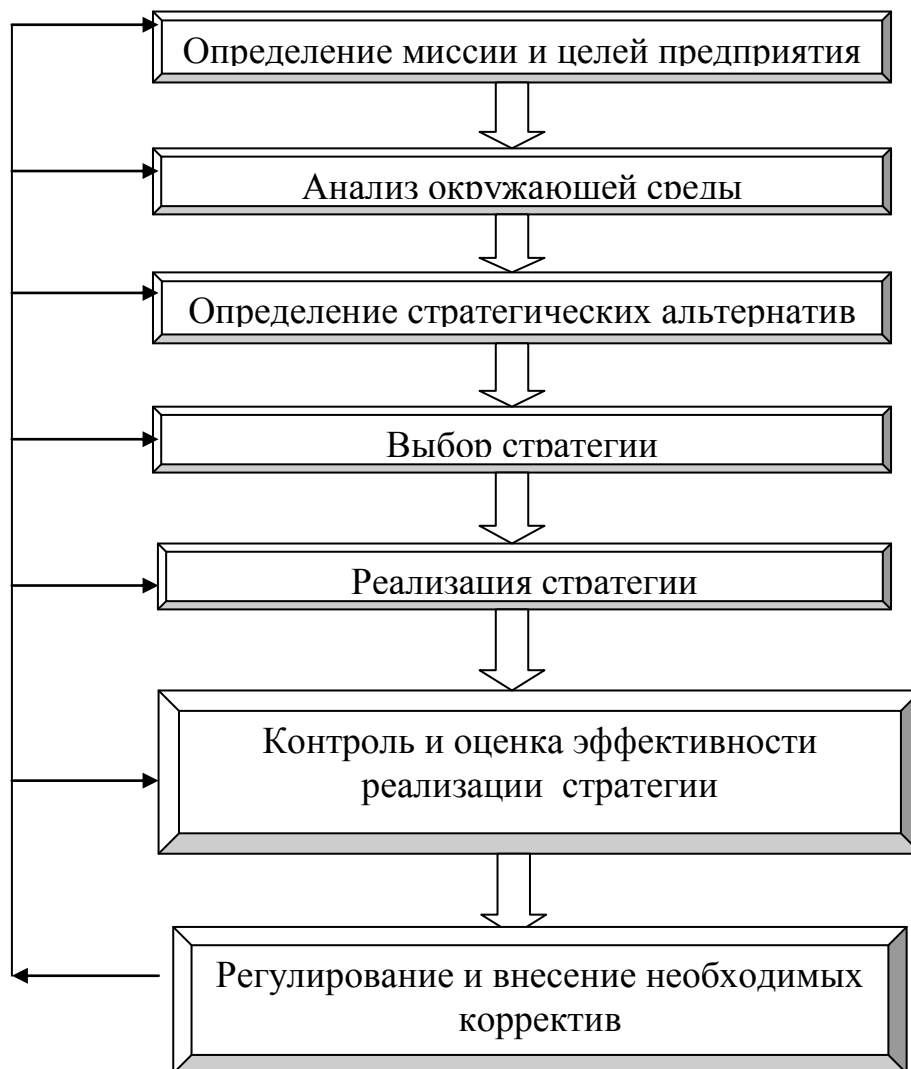


Рис. 1. Этапы процесса разработки стратегии предприятия.

Исследование макросреды, как одной из составляющих внешней среды, предполагает анализ влияния и оценку степени влияния на предприятия PEST факторов, а именно политико-правовых, экономических, социально-демографических, технико-технологических факторов.

Исследования микросреды, как одной из составляющих внешней среды, предполагает анализ таких компонентов как покупатели, конкуренты, поставщики, контактные аудитории, посредники.

Анализ и оценка влияния непосредственного окружения заключается в тщательном анализе внутренних составляющих, анализ проводится по таким компонентам: организация управления, маркетинг, финансы, технология, персонал, организационная культура и имидж, исследования и разработки.

Определение стратегических альтернатив. На данном этапе проводится определение основной проблемы, которую нужно решить предприятию в определенной сфере деятельности; определение существующих альтернативных вариантов решения проблемы (стратегий); оценка уже разработанных стратегических вариантов, для того чтобы определить их надежность, осуществимость, приемлемость для предприятия и потенциальную эффективность.

Стратегические альтернативы – это набор различных стратегий, позволяющих достичь стратегические цели организации, во всем их многообразии.

Выбор стратегии. Наиболее оптимальная стратегия определяется по высшей оценке стратегии по факторам стратегического выбора, и высшим показателям эффективности стратегии. Выбор стратегии является важнейшим этапом, так как определяется стратегия, которая и будет определять деятельность предприятия. Существует множество методов, в том числе и матричных, позволяющих выбрать стратегию, например матрица БКГ, SWOT-матрица, матрица Томпсона – Стрикленда, матрица М. Портера, И. Ансоффа. Использование матричных методов анализа призвано определить и обосновать стратегии разных уровней (корпоративного, функционального, бизнес уровня).

Реализация стратегии. Процесс реализации стратегии состоит из двух ключевых компонентов: стратегические изменения во всех внутренних переменных предприятия; управление стратегическими изменениями.

Стратегические изменения – это определенные изменения в деятельности и поведении предприятия, вызванные определенной стратегией, стратегическим направлением развития. Проведение таких изменений способствует успешной реализации выбранной стратегии, стратегического курса. Стратегические изменения бывают различных видов: радикальные, умеренные, обычные изменения. Виды изменений зависят от того, насколько изменился стратегический курс предприятия и в какой сфере произошли изменения.

Контроль и оценка эффективности реализации стратегии. Контроль и оценка эффективности реализации стратегии обеспечивают устойчивую обратную связь между ходом процесса достижения целей и собственно целями, стоящими перед организацией.

Необходимость проведения стратегического контроля обусловлена правильностью выбора стратегии, а так же обеспечения соответствия стратегии целям предприятия.

Контроль, как правило, проводится в несколько этапов:

I. Определение параметров контроля.

II. Определение целей и периодов, за которые указанные цели должны быть достигнуты.

III. Оценка результатов (сопоставление плана с фактом).

IV. Оценка эффективности реализации стратегии (оценка степени достижения целей, сравнение затрат и результатов, оценка организационного, социального и других эффектов реализации стратегии для предприятия).

Регулирование и внесение необходимых корректив. Данный этап позволяет определить потребность регулирования процессов определения целей, альтернативных вариантов стратегий, анализа возможностей предприятия, хода реализации стратегий, контроля и оценки эффективности их реализации с целью обеспечения повышения эффективности деятельности предприятия на основе совершенствования процесса разработки стратегии предприятия.

Таким образом, можно сделать вывод, что непосредственно процесс разработки стратегий предприятия является важнейшим элементом стратегического планирования. Правильно выбранная стратегия позволит предприятию повысить производительность, скорректировать свою деятельность согласно выбранным направлениям развития, оставаться конкурентоспособным в условиях жесткой конкурентной борьбы, определить пути совершенствования своей деятельности и продукции или услуги, привлечь новых потребителей, завоевать рынок и т.п.

Процесс разработки стратегий предприятия является сложным включает в себя ряд этапов, последовательная реализация которых позволит сформировать стратегический портфель, который будет по всем параметрам идеально подходить исследуемому предприятию. То есть можно утверждать, что правильно организованный процесс реализации стратегий поможет предприятию развиваться и совершенствоваться в современных условиях.

Список литературы:

1. Балабанова Л.В. Стратегия и тактика управления предприятием: учеб. пособие / Л.В. Балабанова, И.С. Фоломкина. – Донецк : [ДонНУЕТ], 2009. – 421 с.

2. Шершньева З.Е. Стратегическое управление: учеб. пособ./ З.Е.Шершньева, С.В. Оборская. – К.: КНЭУ, 1999. – 384 с.

Герасименко И. Н., к.э.н., доц.

Макеевский экономико-гуманитарный институт

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Поиск резервов для систематического снижения затрат является необходимым условием функционирования предприятия в рыночных условиях, учитывая высокий уровень конкуренции и экономического риска.

В настоящее время процессы управления затратами на предприятиях в большинстве случаев не обладают необходимым уровнем системности, гибкости, динамичности. На фоне значительного интереса к внедрению современных методов управления затратами имеется ряд проблем теоретико-методологического и методического характера, наличие которых в значительной степени объясняется трудностями при выборе и реализации методов управления затратами, недостаточной разработанностью критериев оценки эффективности управления затратами производства. Все это определяет перспективные направления развития теории и практики управления затратами.

Проблемам управления затратами посвящено много работ, в которых исследованы вопросы учета, оценки эффективности использования затрат и их прогнозирования, формирования стратегии и тактики снижения. Несмотря на значительные достижения в теории и практике управления затратами, существует круг вопросов, недостаточная разработка которых снижает его эффективность на отечественных предприятиях, теоретические работы по созданию систем управления затратами отстают от потребностей практики. В большинстве работ управление затратами рассматривается, как правило, с точки зрения организации бухгалтерского и управленческого учета и решения учетных задач.

В теоретическом плане остаются дискуссионными вопросы, касающиеся содержания системы управления затратами на производство продукции. Не нашли должного отражения в специальной литературе многие важные методические аспекты определения детерминант выбора инструментария управления затратами.

Большой научный и практический интерес в настоящее время представляет изучение проблемных аспектов рассматриваемой темы в контексте решения задач повышения конкурентоспособности предприятий, взаимосвязей вопросов управления затратами и стратегических целей субъектов хозяйствования. Указанные обстоятельства обусловили актуальность темы и основные направления исследования.

Система управления затратами любого предприятия сложна и создана для сбора, анализа и переработки информации с целью получения максимального конечного результата (минимизации затрат) при определенных ограничениях, например, наличия ресурсов. Она включает такие организационные мероприятия как поиск и выявление факторов экономии ресурсов, нормирование, планирование затрат по видам, учет и анализ, стимулирование экономии ресурсов и снижения затрат.

Система управления затратами – это совокупность взаимосвязанных элементов, методов и механизмов, которые действуют в пределах функциональных обязанностей и образуют определенную целостность, с помощью которых решаются четко поставленные цели, реализуются тактические и стратегические планы. Она определяет порядок, последовательность и

регламентацию деятельности по организации, планированию, регулированию, мотивации, учету, контролю и анализу затрат [5].

При формировании системы управления затратами в первую очередь необходимо правильно определить задачи, которые отвечают целям предприятия, а именно:

- подготовка информационной базы, которая дает возможность оценивать затраты во время выбора и принятия управленческих решений;
- анализ и выявление альтернативных путей достижения цели;
- выявление внутренних неиспользованных резервов снижения затрат и разработка предложений относительно их мобилизации;
- подготовка предложений относительно разработки оптимальных управленческих решений, направленных на повышение экономической эффективности деятельности предприятия;
- корректировка плановых показателей в соответствии с изменениями рыночной конъюнктуры и влиянием внешних факторов;
- планомерное совершенствование организации и технологии производства;
- стимулирование и мотивация работников к снижению затрат.

Кроме того, эффективная система управления затратами должна основываться на соблюдении определенных принципов. Основными принципами формирования системы управления затратами являются:

Принцип системности рассматривает управление затратами как совокупность элементов, структур, заданий, взаимодействующих между собой с целью их использования для повышения эффективности функционирования предприятия;

Принцип непрерывности предусматривает постоянный поиск, передачу, обработку и анализ информации для управления затратами на всех стадиях жизненного цикла носителя расходов;

Принцип последовательности основывается на определенном порядке проведения анализа образования затрат предприятия;

Принцип целенаправленности требует конкретной направленности функционирования системы, исходя из потребностей приоритетных направлений развития предприятия;

Принцип динамизма учитывает изменения условий хозяйствования и закономерности формирования затрат;

Принцип целостности и единства базируется на неразрывной связи управления затратами с выполнением других функций управления производственно-хозяйственной деятельностью предприятия;

Принцип комплексности обеспечивает взаимосвязь отдельных элементов подсистем с задачами системы в целом.

В зависимости от временного отрезка принимаемых решений и степени их влияния на дальнейшую деятельность предприятия выделяют стратегическую и оперативную систему управления затратами. Эти системы ставят перед собой

различные цели и используют разные методы (концепции) управления затратами.

Стратегическое управление затратами направлено на удовлетворение запросов потребителей, фокусируя внимание на поведении затрат на каждом этапе создания цепочки стоимости, тем самым создавая возможности получения конкурентных преимуществ по затратам [3]. На этом уровне используются следующие концепции управления затратами:

Концепция цепочки ценностей (Value chain analysis) предполагает анализ затрат, находящихся вне сферы прямого влияния предприятия, вмешательство в работу поставщиков для получения определенных преимуществ по собственным затратам.

ЛСС-анализ обеспечивает определение затрат по этапам всего жизненного цикла продукции. Обеспечивает стратегическое видение структуры затрат и ее сопоставление со структурой доходов.

Концепция альтернативных затрат заключается в сравнении альтернативных расходов и принятии решения с выбором правильного целесообразного варианта [4].

Таргет-костинг применяется на стадии проектирования новых видов продукции. Целевая себестоимость определяется как разница между ожидаемой рыночной ценой и желаемой прибылью.

При стратегическом позиционировании (Strategic positioning analysis) используют два способа развития конкурентного преимущества: лидерство по затратам (низкая себестоимость по сравнению с конкурентами) и дифференциация продукции (получение конкурентных преимуществ за счет создания новой уникальной продукции, появления известного бренда).

Бенчмаркинг затрат – это способ оценки управления затратами на предприятии в сравнении эталонным предприятием для определения своего места на конкурентном рынке.

Оперативное управление затратами направлено на внутрихозяйственную деятельность предприятия и рациональное использование производственного потенциала. Здесь применяют такие концепции управления затратами:

Директ-костинг – себестоимость рассматривается только в части переменных затрат. Постоянные затраты учитываются на отдельном счете, не калькулируются, а списываются на убытки отчетного периода.

Стандарт-кост – основана на установлении норм затрат труда, рабочего времени, материалов, топливно-энергетических ресурсов и других расходов, связанных с производством продукции. Затраты по этим нормам относят на продукцию, а фактические отклонения затрат списываются в конце отчетного периода на финансовые результаты.

АВС-клькулирование – вид функционального анализа затрат, позволяющий выявить причинно-следственные связи между уровнем затрат и методами организации и ведения бизнеса.

Кайзен-костинг – это процесс постепенного снижения затрат на этапе производства продукции до запланированного уровня.

Абсорпшн-костинг – это метод полного распределения или поглощения затрат, когда все производственные затраты распределяются между реализованной продукцией и остатками на складе, то есть часть затрат списывается на запасы.

Рассмотрев сущность и характерные черты концепций управления затратами предприятия, следует отметить, что каждая из них имеет свои преимущества и недостатки. Управленческому персоналу при формировании или усовершенствовании системы управления затратами нужно выбрать оптимальную из них, которая позволит достигнуть наилучших результатов.

В настоящее время системы управления затратами, применяемые на отечественных предприятиях, в целом не соответствуют новым экономическим условиям, поскольку используются в основном для определения себестоимости, и в незначительной мере служат для оперативного планирования и контроля, а также для принятия управленческих решений. Очевидно, что предприятиям жизненно необходимо внедрение эффективной системы управления затратами, которая создаст основу высоких темпов развития предприятия, достижения необходимых конечных результатов его хозяйственной деятельности и постоянного роста его рыночной стоимости.

Вместе с тем следует учитывать, что эффективность деятельности предприятия определяет необходимость органической интеграции сформированной системы управления затратами с другими функциональными системами управления и общей системой управления предприятием.

Список литературы:

1. Ибрагимова, Г. М. Система управления затратами предприятия в России в современных условиях / Г. М. Ибрагимова, А.М.Акчурина. // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 6.; URL: <https://science-education.ru/ru/article/view?id=16460> (дата обращения: 01.04.2017).
2. Лабзунов, П. Функции управления затратами на промышленных предприятиях / П. Лабзунов // Проблемы теории и практики управления. – 2004. – № 2. – С. 118-122.
3. Мазаева, П. С. Управление затратами предприятия на стратегическом и оперативном уровне / П. С. Мазаева, Е. А. Боргарт // Приволжский научный вестник. – 2015. – № 9. – С. 35-40.
4. Никитина, Н. Система управления затратами и её роль в финансовом менеджменте / Н. Никитина, Л. Парамонова // Проблемы теории и практики управления. 2006. – № 4. – С. 51-56.
5. Славников, Д. В. Аналитические инструменты управления затратами в системе контроллинга / Д. В. Славников. – Мн. : РЕГИСТР, 2007. – 160 с.

Гудкова Е.А., к.э.н., доц.

Гудков С.В., к.э.н., доц.

Белорусская государственная сельскохозяйственная академия

РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В современных условиях функционирования рыночной экономики многих стран малый и средний бизнес получили существенное развитие. В европейских странах доля малого и среднего бизнеса в ВВП составляет свыше 40%, и на таких предприятиях работает половина экономически активного населения. Малому и среднему бизнесу, как новаторской системе развития резервов экономики отдают предпочтение и оказывают государственную поддержку многие страны. Важно отметить, что и в Республике Беларусь малый и средний бизнес получает свое признание. В 2009 г. доля только малого бизнеса в ВВП страны составила 11,6%. Кроме того, данными субъектами было уплачено почти 19% всех налоговых поступлений в бюджет страны при одновременном их финансировании из бюджета в размере менее 1%. Благодаря эффективно проводимой государственной политики, направленной на поддержку и развитие малого и среднего предпринимательства, показатели деятельности данных субъектов хозяйствования улучшились в несколько раз. Среди первоочередных мер со стороны государства, направленных на развитие малого и среднего предпринимательства, явилось издание таких нормативно-правовых документов, как Директива Президента Республики Беларусь №4 «О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь» от 31 декабря 2010 г., Закон Республики Беларусь «О поддержке малого и среднего предпринимательства» от 01.07.2010 г. № 148-З и Государственная программа поддержки малого предпринимательства в Республике Беларусь.

Основные показатели экономического развития субъектов малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь приведены в таблице 1.

Рассматривая динамику развития малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь, следует отметить, что основные показатели их деятельности за последние пять лет изменяются с каждым годом по-разному. Так, малый и средний бизнес в 2015 г. в целом по Республике Беларусь сработал на уровне 2011 г., что отражается в доле ВВП, который составил в 2015 г. 21,1 %. Но данный показатель был достигнут за счет роста в 2015 г. количества субъектов малого и среднего бизнеса, почти на 30 % по сравнению с 2011 г. Отдельно необходимо отметить ежегодное снижение доли ВВП, произведенного данными субъектами за период с 2012 г. до 2015 г., которая снизилась с 23,6 % до 21,1%. В 2015 г. доля ВВП, произведенного микроорганизациями составила 5,2 %, малыми организациями – 9,0 %, средними – 6,9 %.

Таблица 1 – Основные показатели экономического развития субъектов малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь (на конец года)

Показатели	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ВВП, производимый субъектами малого и среднего предпринимательства (МСП), в % к ВВП страны	17,3	18,0	18,8	19,8	21,2	23,6	21,9	21,7	21,1
– в т.ч. субъектами МП	10,5	11,2	11,4	12,3	14,5	15,1	14,9	14,8	14,2
из них микроорганизации	н/д	н/д	3,9	4,3	5,0	6,1	6,0	5,8	5,2
малыми организациями	н/д	н/д	7,5	8,0	9,5	9,0	8,9	9,0	9,0
– субъектами СП	6,8	6,8	7,4	7,5	6,7	8,5	7,0	6,9	6,9
Количество действующих организаций, единиц	н/д	65521	71 514	76 999	80 209	85 154	111112	114208	107441
– в т.ч. микроорганизации	41709	62675	56 597	62 633	65 959	70 904	96 858	99 368	92 684
– малые организации			12 144	11 613	11 646	11 708	11 831	12 424	12 363
– средние организации	н/д	2846	2 773	2 753	2 604	2 542	2 423	2 416	2 394
Рентабельность реализованной продукции (товаров, работ, услуг), %	10,5	14,3	12,0	13,3	11,5	11,6	8,3	7,7	8,2
– в т.ч. субъектов МП	11,7	16,7	13,5	15,7	12,5	10,8	8,9	7,9	8,4
– субъектов СП	8,4	9,9	8,9	8,8	10,5	12,2	6,8	7,0	7,9
Удельный вес убыточных организаций, %	22,7	21,1	22,7	20,4	19,9	18,3	20,4	21,7	26,6
– в т.ч. субъектов МП	24,0	21,8	23,4	21,0	20,3	18,6	20,6	22,0	26,3
– субъектов СП	6,5	5,4	7,5	6,6	6,1	6,5	13,3	18,8	29,5

Согласно результатам исследований установлено, что деятельность малого и среднего предпринимательства была в 2015 г. менее эффективной, чем в прошлых годах, особенно по сравнению с 2010 г., 2011 г., 2012 г., что подтверждается показателями полученной прибыли, рентабельности и долей убыточных организаций. Даже не смотря на значительный рост объемов

производства продукции (работ, услуг) и выручки от ее реализации данные относительные показатели имели тенденцию к снижению. Так, рентабельность реализованной продукции (работ, услуг) субъектами малого и среднего предпринимательства в 2015 г. составила 8,2 %, в 2014 г. – 7,7 %, в 2013 г. – 8,3 %. При этом чистая прибыль уменьшилась более, чем в 2 раза. Таким образом, данные показатели указывают на наличие конкретных серьезных проблем долгосрочного характера, возникших в деятельности субъектов малого и среднего белорусского предпринимательства, и главную роль в которых сыграл мировой экономический кризис.

Анализируя результаты исследования необходимо отметить, что вклад в экономику страны малого и среднего предпринимательства очевиден и имеет тенденцию дальнейшего развития. Кроме того, не следует забывать, что в основном данные субъекты хозяйствования находятся полностью на самофинансировании и самообеспечении. Поэтому развитию малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь уделяется особое внимание, особенно эффективности проводимой в стране политике государственного регулирования и поддержки данных субъектов хозяйствования. Так в 2016 г. была разработана и реализуется Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016-2020 гг., в которой определено, что развитие белорусской экономики должно базироваться на активности не только крупных государственных предприятий, но и на деятельности средних и малых предпринимателей. Основной задачей в сфере предпринимательства является создание условий для его динамичного развития, а именно:

- расширение форм государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства;
- повышение эффективности бюджетно-налоговой и денежно-кредитной политики;
- введение административной (а при повторном совершении – уголовной) ответственности за вмешательство должностных лиц правоохранительных (контролирующих, надзорных) органов в законную деятельность субъектов хозяйствования;
- существенное снижение финансовых санкций за незначительные нарушения;
- радикальное упрощение и сокращение числа видов и форм отчетности;
- внедрение системы оценки последствий принятия нормативных правовых актов в сфере предпринимательской деятельности;
- сокращение количества лицензируемых видов деятельности;
- введение института налоговых консультантов в целях качественного предоставления соответствующих услуг

Результатом решения поставленных задач станет рост доли субъектов малого и среднего предпринимательства в общем объеме валовой добавленной стоимости с 28,7 % в 2014 г. до 40 % в 2020 г.

Данные положения Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016-2020 гг. демонстрируют позитивное отношение государства к предпринимательству, формируют благоприятный климат и среду для его эффективного развития в современных экономических условиях.

Деяева Л.М., к.э.н.

Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ КАЧЕСТВОМ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА

Предприятия малого бизнеса - это субъекты предпринимательской деятельности с небольшим количеством сотрудников и, как правило, с упрощенной системой налогообложения.

Традиционно считается, что менеджмент качества необходим для больших предприятий с развитой организационной структурой, сложными бизнес-процессами. Малые предприятия недостаточно масштабны, чтобы внедрять принципы и методы управления качеством, а доходы их не настолько велики, чтобы содержать сотрудников, занимающихся вопросами управления качеством.

Тем не менее, общая тенденция глобализации бизнеса, повсеместное внедрение и скачкообразные смены поколений информационных технологий, бурный рост электронного бизнеса требуют инновационных подходов к управлению качеством. Малые предприятия должны стремиться к постоянному совершенствованию качества выпускаемой продукции, определению запросов потребителей, быстрому реагированию на конъюнктуру рынка; анализировать эффективность бизнес-процессов.

Серьезной проблемой является недостаточно развитая организационно-правовая инфраструктура поддержки малых предприятий, которая должна быть комплексной и эффективной. Под организационно-правовым воздействием на предпринимательскую деятельность понимают спектр действий органов государственной власти, специализированных учреждений и организаций, должностных лиц указанных органов, наделенных определенной компетенцией в отношении субъектов предпринимательства, в том числе малого, основанные на действующем законодательстве [1, с. 194].

К традиционным критериям организационно-правового воздействия на предпринимательство относятся: повышение экономической эффективности производственной деятельности, создание новых рабочих мест, рост самозанятости населения.

Мировой опыт свидетельствует, что выполнение малым предпринимательством существенной экономической и социальной роли

возможно лишь в условиях взвешенной государственной политики и всесторонней поддержки этого сектора экономики. На этапе становления малые предприятия нуждаются в серьезной государственной поддержке: закреплении налоговых льгот, упрощении бухгалтерского учета и отчетности, содействии и помощи со стороны кредитных учреждений и неправительственных организаций, союзов, ассоциаций.

Развитие малого и среднего бизнеса является одним из условий перехода Донецкой Народной Республики к полноценным рыночным отношениям, устойчивому развитию экономики, а также обеспечению стабильности в экономической и социальной сферах.

В целях оказания государственной поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства Министерство экономического развития Донецкой Народной Республики осуществляет следующую деятельность:

- обеспечивает реализацию государственной политики в сфере развития малого и среднего бизнеса, институтов предпринимательства и регуляторной политики;

- разрабатывает программы поддержки и развития среднего и малого предпринимательства в Донецкой Народной Республике, принимает участие в разработке проектов национальных программ содействия развитию среднего и малого предпринимательства и организует их выполнение;

- координирует работу по разработке целевых, местных, региональных программ поддержки и развития среднего и малого предпринимательства в городах и районах Донецкой Народной Республики и осуществляет мониторинг их реализации;

- содействует развитию инфраструктуры поддержки предпринимательства в Донецкой Народной Республике, деятельности объединений субъектов среднего и малого предпринимательства и функционированию центров по выдаче разрешительных документов на ведение предпринимательской деятельности в пределах своей компетенции [2].

Роль инноваций в малом бизнесе чрезвычайно велика, так как поиск инновационных возможностей - это главный фактор выживания в условиях конкуренции и достижения успеха. Главная предпосылка инновационной стратегии состоит в том, что выпускаемая продукция, технологии, рынки и каналы распределения устаревают, поэтому необходима постоянная диагностика производственно-хозяйственной деятельности предприятия, качества продукции, рынков сбыта с целью дальнейшего обновления и расширения.

Основой конкурентного преимущества любого предприятия становится качество продукции. При этом необходимо помнить, что в настоящее время понятие «качество» включает в себя не только соответствие всех характеристик продукции требованиям потребителя, но и способность предпринимателя стабильно и своевременно производить эту продукцию,

обеспечивая надлежащее послепродажное обслуживание, а также предвосхищая возможные будущие ожидания потребителя.

На сегодняшний день большая часть проблем любого предприятия лежит в организационной и управленческой сфере. Часто встречается такая ситуация, особенно характерная для сферы малого бизнеса, когда предприятие, имея прекрасно отлаженную технологию и квалифицированный персонал, не может обеспечить качественный выпуск продукции и постоянно теряет завоеванный с таким трудом сегмент рынка.

В связи с этим возникает осознанная необходимость пересмотра действующих методов управления и обеспечение системности подхода к проблеме качества.

Исследования показывают, что на малых предприятиях довольно редко применяются системы управления качеством. Объясняется это отсутствием доступной информации и консультационной поддержки по вопросам управления качеством. Предприниматели относятся к системе управления качеством как к способу получения сертификатов для повышения собственной конкурентоспособности при участии в тендерах или для улучшения делового имиджа фирмы. Подавляющее большинство предпринимателей убеждено, что качество – это просто проверка готовой продукции контролером. Отсутствие заинтересованности во внедрении систем управления качеством объясняется убежденностью многих предпринимателей в том, что методы управления качеством должны применяться на больших предприятиях, а малым фирмам это не нужно. И поэтому предприятия предпочитают расходовать финансовые ресурсы на модернизацию оборудования, внедрение новых технологий, а не на систему управления качеством [3, с. 80].

В условиях постоянной конкуренции одним из самых весомых аргументов в борьбе за потребителя является высокое качество производимой продукции. Для достижения этой цели в организации должна проводиться систематическая работа, направленная на рост удовлетворенности потребителя, посредством выполнения всех его требований. Эта работа может быть определена как система менеджмента качества. Сегодня предприятия, не продвинутое в области менеджмента качества, не могут рассчитывать на серьезный успех в бизнесе, конкурентной борьбе за рынки сбыта продукции, реализации товаров и услуг.

Концепция «Всеобщего (тотального) управления качеством» (*Total Quality Management – TQM*) предусматривает всестороннее, целенаправленное и хорошо скоординированное применение систем и методов управления качеством во всех сферах деятельности от исследований и разработок до послепродажного обслуживания при участии руководства и служащих всех уровней [4, с.67].

Идеология концепции выражена в восьми принципах менеджмента качества, которые являются основой практической реализации концепции в стандартах ISO серии 9000 и моделях делового совершенства:

удовлетворенность потребителей, процессный подход, постоянное улучшение, роль руководства, вовлечение персонала, системный подход к управлению, метод принятия решений, основанный на фактах, взаимовыгодные отношения с поставщиками.

Управление процессами в соответствии с TQM подразумевает вовлечение в процесс планирования деятельности предприятия всех работников, что одновременно будет способствовать эффективности деятельности предприятия и повышению у персонала степени ответственности.

Для всеобщего управления качеством на предприятиях необходимо руководство не только производственными, но и маркетинговыми, информационными, логистическими, организационно-экономическими, трудовыми, инновационными и другими процессами, т. е. применение системного комплексного подхода.

Системы менеджмента включают в себя подсистемы топ менеджмента, лидерства и стратегии развития предприятия, управления, в том числе персоналом, обеспечения качества.

Основные принципы концепции TQM представлены в международном стандарте ИСО 9004:2000, который является методическим пособием по разработке и применению систем качества.

Концепция TQM нацелена на постоянное совершенствование деятельности организации, в том числе в направлении улучшения качества. Для этого мировой теорией и практикой менеджмента разработаны специальные инструменты, которые могут быть адаптированы к использованию вместе с этой концепцией.

«Бережливое производства» - это логистическая концепция менеджмента, которая базируется на оптимизации бизнес-процессов, ориентирована на выявление потребностей рынка и создание максимальной ценности для клиента при минимальных затратах финансовых, материальных, и трудовых ресурсов с учетом мотивации каждого работника. Целью такого производства является гарантия своевременной поставки заказчикам продукции высокого качества при минимальной стоимости. В основу концепции бережливого производства положен переход от функциональной к процессной организации.

Наиболее популярными инструментами и методами «бережливого производства» являются: картирование потока создания ценности (*Value Stream Mapping*), вытягивающее поточное производство, канбан - сигнальная карточка, кайдзен - непрерывное совершенствование, система 5S - технология создания эффективного рабочего места, система SMED (*Single Minute Exchange of Dies*) - быстрая переналадка оборудования, система TPM (*Total Productive Maintenance*) - всеобщий уход за оборудованием, система JIT (*Just-In-Time*) - точно вовремя, визуализация, U-образные ячейки.

Мероприятия, лежащие в основе системы 5S - сортировка, рациональное расположение, уборка, стандартизация и совершенствование представляют собой базовые правила управления малым предприятием. Система 5S - это

система организации рабочего места, которая позволяет значительно повысить управляемость операционной зоны, улучшить корпоративную культуру, повысить производительность труда и сохранить время и в целом повысить эффективность деятельности малого предприятия. Это первый шаг на пути создания бережливого предприятия и применения других инструментов системы менеджмента качества.

В настоящее время в Донецкой Народной Республике промышленные предприятия находятся в начале пути по овладению концепцией TQM. Для дальнейшего совершенствования и внедрения системы менеджмента качества требуется:

- разработка концепции внедрения международного стандарта ИСО серии 9000 в практику малых предприятий с учетом реальных условий;
- создание механизма внедрения стандартов ИСО 9001 на предприятиях малого бизнеса;
- развитие консалтинга в области TQM.

В качестве консалтинговой поддержки продвижения инновационных инструментов и методов внедрения систем менеджмента качества на малых предприятиях важно разработать учебные программы, организовать проведение соответствующих курсов и тренингов на базе государственных учреждений, консалтинговых фирм; развивать частные бизнес-школы и бизнес-инкубаторы.

Для оказания финансовой помощи предприятиям малого бизнеса целесообразно разработать государственные и специальные кредитные программы содействия предпринимателям, создать кредитные союзы, разработать лизинговые схемы приобретения оборудования. Лизинг оборудования - это финансовый инструмент бизнеса, который дает возможность малому предприятию развиваться даже при отсутствии необходимых финансовых ресурсов.

Обеспечение необходимых условий для развития малого бизнеса является приоритетной задачей и будет способствовать финансовой стабильности, трудовой занятости и пополнению бюджета городов, районов и Республики в целом.

Список литературы

1. Ободец Р.В. Инфраструктурное обеспечение экономического развития региона: методология, теория, практика : монография / Р.В. Ободец. – Донецк: ВИК, 2015.- 284 с.
2. Малый и средний бизнес. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: mer.govdnr.ru/?catid=0&id=9
3. Кулик Н.М., Волкова А.А. Инновационный подход к управлению качеством на малом предприятии легкой промышленности. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://seanewdim.com/index.html>

4. Коровкина Ю.В. Особенности применения процессного подхода для совершенствования системы управления компании // Менеджмент в России и за рубежом. –2010. – № 5. – С. 100-105.

**Довыдова О.Г.
Глушанина Д.А.
Куделко Е. В.**

Белорусский государственный экономический университет

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СИСТЕМ МОТИВАЦИИ ТРУДА В ОРГАНИЗАЦИЯХ

Заработная плата является главным фактором стимулирования труда, повышения его производительности, эффективности. Построение нанимателем четко организованной, прозрачной системы мотивации и стимулирования труда во многом будет способствовать привлечению высококвалифицированных кадров в организацию, способных достичь поставленных перед организацией целей для её эффективного функционирования.

Способы мотивации труда работников можно разделить на две группы – финансовые и нефинансовые. К первой группе относятся заработная плата и все иные выплаты со стороны нанимателя (премии, бонусы, дополнительные вознаграждения и т.д.). Под нефинансовыми способами мотивации труда подразумеваются все методы, не касающиеся оплаты труда (режим труда и отдыха, техническая оснащенность рабочего места и многое другое). Финансовое стимулирование труда работника подразумевает, прежде всего, внедрение в организации гибкой системы оплаты труда. Основным критерием оплаты при такой системе является производительность труда конкретного работника [3].

Мотивация труда относится к числу проблем, решению которых в мировой практике всегда уделялось большое внимание. Поэтому при формировании систем мотивации труда необходимо использование уже накопленного мировой практикой опыта. Исходя из этого, предлагаем сравнить две характерные мировые модели мотивации труда: американскую и французскую и соответственно модель, применяемую в Беларуси, и выбрать наиболее эффективные методы мотивации труда.

Американская модель мотивации труда построена на всемерном поощрении предпринимательской активности и обогащения наиболее активной части населения.

В США широко применяются коллективные системы премирования. Так, при применении системы «Скенлон» между администрацией и работниками предприятия заранее определяется норматив доли заработной платы в общей стоимости условно чистой продукции. В случае прибыльной работы предприятия и образования экономии заработной платы за счет достигнутой

экономии создается премиальный фонд, который распределяется следующим образом: 25% направляется в резервный фонд для покрытия возможного перерасхода фонда заработной платы. Из оставшейся суммы 25% направляется на премирование администрации предприятия, 75% — на премирование рабочих. Премии выплачиваются ежемесячно по результатам прошедшего месяца пропорционально трудовому участию работника на базе основной заработной платы. В конце года резервный фонд полностью распределяется между работниками предприятия. Использование этой системы компанией «Мидленд-Росс» позволило на том же оборудовании повысить производительность труда на 16%, сократить текучесть кадров с 36 до 2,6%, вдвое снизить количество нарушителей трудовой дисциплины.

На некоторых американских предприятиях применяется новая система оплаты труда, при которой повышение оплаты труда зависит не столько от выработки, сколько от роста квалификации и числа освоенных профессий. После завершения обучения по одной специальности рабочему присваивается некоторое число баллов. Он может получить прибавку к зарплате, набрав соответствующую сумму баллов. Основные преимущества, выявленные в процессе внедрения оплаты труда в зависимости от уровня квалификации, сводятся к следующему: рост удовлетворенности трудом, устранение промежуточных уровней управления. При этом заметно улучшаются внутрипроизводственные отношения, повышается качество работы.

Французская модель мотивации труда характеризуется большим разнообразием экономических инструментов.

Во французской модели представляет интерес методика оценки труда при помощи критериев. На предприятиях применяется балльная оценка эффективности труда работника (от 0 до 120 баллов) по шести показателям: профессиональные знания, производительность труда, качество работы, соблюдение правил техники безопасности, этика производства, инициативность. Персонал предприятия при этом делится на 5 категорий. К высшей — первой — относят работников, набравших от 100 до 120 баллов; ко второй — набравших от 76 до 99 баллов и т.д. Преимущество французской модели мотивации труда состоит в том, что она оказывает сильное стимулирующее воздействие на эффективность и качество труда, служит фактором саморегулирования размера фонда оплаты труда. При возникновении временных трудностей фонд оплаты труда автоматически сокращается, в результате чего предприятие безболезненно реагирует на конъюнктурные изменения [2].

Теперь проанализируем мотивацию труда в Республике Беларусь:

Конкурентоспособность белорусских компаний сегодня возможна лишь за счет качественных составляющих деятельности, например, вследствие устойчивого роста производительности труда. Это, в свою очередь, достигается путем формирования и оптимизации системы мотивации персонала организации.

Наиболее эффективным способом достижения высоких экономических результатов любым предприятием является снижение материало- и энергоемкости производства, внедрение новых технологий и повышение инновационности. Однако это долгосрочный, труднореализуемый и затратный процесс, требующий модернизации и технологического обновления, что зачастую недоступно большинству предприятий в необходимых масштабах. В этой связи особенно существенным для роста прибыли является то, насколько эффективно организация использует свои расходы на ФОТ. Важным инструментом является сравнение показателей роста производительности труда и зарплаты.

В целом в экономике оптимальным считается такое соотношение, когда на 1% роста производительности труда приходится не более 0,8% роста зарплаты. В Беларуси в отношении подавляющего большинства всех компаний государственного сектора и определенной доли частных компаний наблюдаются некоторые отрицательные тенденции: например, по данным Национального статистического комитета, в 2013 году рост реальной заработной платы (+21,5% к уровню 2012 года) существенно опережал увеличение производительности труда по валовому внутреннему продукту (+2,6% к уровню 2012 года). Данная ситуация приводит к инфляционным процессам в экономике, а также негативным социально-экономическим последствиям для белорусского рынка труда. Более того, зачастую опережающий рост зарплаты обеспечивается за счет снижения прибыльности отечественных предприятий, которые в условиях жесткой конкуренции вынуждены уменьшать свою рентабельность, чтобы компенсировать рост затрат на ФОТ и оставаться конкурентоспособными по цене.

На основе опыта большинства компаний-лидеров можно сделать вывод, что одним из наиболее эффективных механизмов совершенствования системы мотивации является внедрение дифференцированной оплаты труда на основе грейдов и КРІ.

Система грейдов строится на расположении всех (отдельных) профессий и должностей работников организации по соответствующим грейдам в зависимости от сложности и напряженности труда, его условий, уровня квалификации работников. Грейды и КРІ требуют особого внимания к своей разработке и достаточно сложны для внедрения. Как правило, для эффективной системы мотивации (на основе грейдов и КРІ) важны предварительный комплексный анализ ситуации в компании, наличие цели и стратегии, а также четкого плана проекта [1].

Подводя итоги, можно сделать вывод, что все системы мотивации труда имеют обоснованное применение, имеют как положительные, так и отрицательные стороны, они, в первую очередь, выполняют мотивирующую функцию, что положительно сказывается на эффективности функционирования организации, однако наиболее удачной системой можно считать американскую модель мотивации, так как распределение норматива доли заработной платы в

общей стоимости условно чистой продукции стимулирует развитие инновационной продукции и обновление основных производственных фондов. При подсчёте по этой методике значительно повышается показатель эффективности функционирования предприятия и производительности труда, а значит условно чистая продукция является показателем чистого богатства предприятия.

Сегодня конкурентоспособность компании в значительной степени определяет система мотивации персонала, призванная установить организационные структуры и формы работы, которые позволяют достичь высокого уровня результативности и лояльности сотрудников, а также наиболее продуктивно использовать их трудовой потенциал. Только на пересечении трех составляющих — новые технологии, оптимальные методы организации производства и труда, квалифицированный и мотивированный персонал — можно заложить фундамент для высокой эффективности компании.

Таким образом, наша научная работа ещё раз подтверждает тот факт, что роль трудовых ресурсов в развитии промышленных предприятий велика.

Список литературы:

1. Жуковская, О.Г. Как усовершенствовать систему мотивации персонала / О.Г. Жуковская // Бизнес-аналитик компании «Business Tools» для журнала «Финансовый директор» / Аспект: главный тренинговый портал Беларуси [Электронный ресурс]. – Минск, 2016. - Режим доступа: <http://ta-aspect.by/Kak-usovershenstvovat-sistemu-motivacii-personala>. - Дата доступа: 17.03.2017.
2. Козаченко, А.В. Зарубежный опыт мотивации труда // Элитариум: центр дистанционного образования [Электронный ресурс]. - Санкт-Петербург, 2016. – Режим доступа: <http://www.ipnpou.ru/print/008997/>. – Дата доступа: 17.03.2017.
3. Штейнер, А.И. Способы мотивации и стимулирования труда работников // Информационно-правовая система нормативка.by [Электронный ресурс]. – Минск, 2016. – Режим доступа: <https://normativka.by/social/28-11-2013/>. – Дата доступа: 17.03.2017.

**Дудина Е.В., к.э.н., доц.
Борякова Е.И.**

Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева

ПОЛИТИКА И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЦЕН ПРОДУКЦИИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В условиях рыночной экономики предприятия сталкиваются с необходимостью самостоятельной политики регулирования цен, товаров, распределение продукции, организация рекламных мероприятий, сотрудниками

и так далее. В последние годы наблюдается возрастание роли цены на продукцию и изменение отношения к ней. Процесс разработки ценовой политики является одним из наиболее сложных и важных разделов менеджмента на основе исследования рынка и анализа финансовых результатов деятельности предприятия. Эффективная ценовая политика на предприятиях должна соответствовать тенденциям рынка и достижениям лучших результатов с учетом имеющихся ресурсов.

Вместе с тем, ценовая политика многих фирм, особенно в России, часто не квалифицированные. Наиболее распространенные ошибки: ценообразование чрезмерно ориентировано на издержки; цены на продукцию слабо приспособлены к изменению рыночной ситуации; цены на продукцию недостаточно структурирована по различным вариантам товара и сегментам рынка и другие.

Ценообразование является одним из самых сложных и важных разделов менеджмента. Таким образом, ошибочные решения при установлении цен на продукцию может ухудшить показатели финансово-хозяйственной деятельности предприятия, но и за пределами допустимых значений, что может привести предприятие к банкротству.

Правильная цена для продуктов дает компании ряд преимуществ:

во-первых, в отличие от большинства методов, применяемых по стимулированию спроса, использование цены не требует дополнительных денежных расходов, как это имеет место при проведении рекламных мероприятий, индивидуализации продукта, продвижении и т. д.;

во-вторых, потребители находят привлекательность товаров, выраженную в цене, легче, чем на основе рекламы, и т. д.;

в-третьих, даже когда такие стимулы как организация персональных продаж и рекламы являются основными, цена на продукцию может использоваться как мощное средство их поддержания [1,3].

Компания должна продавать свои товары по цене, которая является приемлемой для потребителя, а не на той, которая кажется более привлекательной. Таким образом, цена товара является наиболее сложным элементом рыночной экономики - она связывает спрос и предложение. Это мобильный, постоянно меняющийся механизм, который гибко адаптируется к рыночным движениям. Уровень цен на продукцию зависит от конкурентоспособности и положения товаров на рынке.

Ценовая политика предприятия предусматривает как необходимость установления на товары (услуги) цены на продукты, так и варьирование ими в зависимости от положения на рынке, чтобы обеспечить запланированный объем прибыли и решать проблемы в соответствии с целями ценовой политики [2, 6]. Выделяют следующие цели ценовой политики:

- обеспечение существования предприятия на рынках - для обеспечения сбыта своих товаров предприятия вынуждены устанавливать низкие цены на товары в надежде на благоприятный ответ от клиентов, и до тех пор, пока цена

покрывает затраты на производство может продолжаться снижение цен;

- максимализация прибыли, увеличение трафика и роста продаж;
- стабилизация цен, прибыльности и рыночной позиции,
- оптимальное увеличение сбыта;
- "снятие сливок" или лидерство качества.

Указанные цели ценовой политики соотносятся друг с другом, хотя и не всегда одинаково. На разных этапах предприятие может иметь различные приоритеты для различных целей. Ценовая политика предприятия формируется в рамках общей экономической стратегии и отражены в стратегии ценообразования. Ценовая политика предприятия является основой для разработки стратегии ценообразования, т.е. позволяет определить уровень, направление, скорость и периодичность изменения цен на продукцию в соответствии с рыночной деятельностью предприятия на конкретном этапе его деятельности.

Сложностью формирования ценовой политики в первую очередь является тот факт, что ценовая категория является условно-патогенной, которая определяет целый ряд факторов, действующих с разной силой в различных направлениях и в разные периоды времени. Таких факторов много, и в основном они не контролируются предприятием. Многие из них можно разделить на внешние и внутренние.

К внутренним факторам относятся: спрос на продукцию, издержки, распределение товаров, и другие.

К внешним факторам относятся: тип рынка, на котором работает компания, государственное регулирование цен, ценовая конкуренция, участники каналов товаропродвижения, потребителей и других факторов (инфляция, налоги) [5, 6].

Так, например, ценовая конкуренция определяет максимальную цену, которая определяется спросом, а минимальная издержками, на установление предприятием среднего диапазона цен влияют цены конкурентов и их рыночные реакции. Если товар аналогичен товарам основного конкурента, она вынуждена будет назначать цену, близкую к цене товара конкурента.

Ценовая конкуренция воздействует на цену товара через такие факторы, как отраслевые особенности производства; жизненный цикл продукта; продукта; канал сбыта, имидж предприятия; объем поставок; взаимоотношения между продавцом и покупателем; условия платежа.

Таким образом, участники товаропродвигающих каналов для увеличения продаж и прибыли стремятся установить больший контроль за ценами. Это необходимо, чтобы достигнуть согласия всех участников канала сбыта в решениях по ценам, производителю необходимо обеспечить соответствующую долю прибыли каждому участнику для покрытия его расходов и доходов; предоставить гарантии оптовой и розничной торговле в получении продукции по самым низким ценам; предложить конкретные соглашения, в том числе скидки с цены на определенный период или бесплатную партию товаров для

стимулирования закупок оптовой и розничной торговли [4, 6].

Ценовая стратегия – это основа ценовой политики и основа стратегического развития предприятия, это специальная методология и набор практических правил для формирования рыночных цен.

Выбор ценовой стратегии предприятия определяется структурой затрат, мотивами покупателей на рынке, а также ранее завоеванной позицией на рынке и репутацией у клиентов. Решения по ценам должны приниматься в тесной увязке с решениями по объемам производства, управлению затратами, дизайну и конструкции продукции, ее рекламе и методам сбыта. Разработка ценовой политики и стратегии предприятия осуществляется в три этапа.

Важным шагом является определение перечня потенциальных существующих и потенциальных конкурентов, деятельность которых может в наибольшей степени повлиять на прибыльность продаж компании по продукции и установить уровень договорных цен на продукцию существующими конкурентами, и оценить, насколько эти цены отличаются от цен реальных сделок, включая анализ преимуществ и недостатков существующих в производстве и сбыте продуктов конкурентов, например с точки зрения репутации у покупателей, качества продукции, ассортимента и т.д. [7].

Сегментарный анализ рынка, дает возможность дифференцировать цены на продукцию, производимую компанией, для того, чтобы учесть различия между сегментами рынка по чувствительности покупателей к уровню цен продукции и по уровню затрат предприятия для наиболее адекватного удовлетворения требований покупателей из различных сегментов.

Анализ конкуренции дает оценку (прогнозирование) возможного отношения конкурентов к предложенным изменениям цен на продукцию и тех конкретных мер, которые они могут предпринять в ответ.

Поэтому, принимая во внимание и изучение всех факторов, влияющих на ценовую политику предприятия, каждой компании, в соответствии с его целями и конкретными мероприятиями, следует разработать оптимальную ценовую политику.

Список литературы:

1. Герасименко, В. В. Ценообразование [Текст]: учеб. пособие для вузов по напр. "Экономика" - М.: Инфра-М, 2007. - 419 с.
2. Годин, А. М. Маркетинг [Текст]: учебник для вузов - М.: Дашков и К, 2007. - 756 с.
3. Желтякова, И.А. Цены и ценообразование. Краткий курс [Текст]: учебное пособие - СПб. : Питер, 2006. - 176 с.
4. Лихачева, О.Н. Долгосрочная и краткосрочная финансовая политика предприятия [Текст]: учеб. пособие для вузов по спец. "Финансы и кредит" - М.: Вузов. учеб., 2007. - 287 с.
5. Лихачева, О. Н. Финансовое планирование на предприятии [Текст]: учеб пособие - М.: ЗАО «ТК Велби», 2007. - 264 с.

6. Тарасевич, В.М. Ценовая политика предприятия [Текст]: учеб. для вузов - СПб.: Питер, 2006. - 272 с.

7. Цены и ценообразование [Текст]: учеб. для экон. спец. вузов / под ред. Е. К. Васильевой - 4-е изд. - СПб.: Питер, 2007. - 560 с.

**Жеребьев Я.И., к.э.н., доц.
Корнеева Е.С.**

Донбасская национальная академия строительства и архитектуры

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ КАК ЭТАП ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ КОМЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Стратегический анализ является одним из первых и важных этапов при выборе эффективной стратегии, позволяющим дать оценку собственным ресурсам организации и её возможностям применительно к состоянию и потребностям внешней среды. На его основе происходит определение стратегических ориентиров при принятии долгосрочных управленческих решений, качество которых в значительной степени зависит от качества их аналитического обоснования [1, с. 211].

Критический мониторинг данных о работе организаций, позволяет выделить следующие направления стратегического анализа, используемый инструментарий и методы аналитического исследования:

- отождествление процессов стратегического анализа и формулирования стратегии;
- аналитическое обоснование создания и использования эффективной стратегии;
- стратегический анализ используется как средство оценки и контроля исполнения стратегического плана;
- аналитические процедуры определения параметров компании и стратегии развития компании;
- аналитическое обоснование стратегического выбора;
- средство принятия стратегических управленческих решений и т.п. [2, с. 43].

Многообразие формулировок сути и предмета стратегического анализа является неминуемым ввиду того, что суть и предмет, как правило, объемнее, чем самые точные их определения. При этом ни одно из определений не может быть достаточно исчерпывающим. На сегодняшний день стратегический анализ является системным и многофункциональным процессом изучения разных сфер деятельности организаций с целью оценивания их социально-экономической эффективности и разработки соответствующих стратегических планов, направленных на повышение конкурентоспособности предприятия.

Предмет стратегического анализа – это те самые стратегические решения, которые направлены на повышение социально-экономической эффективности и рост в перспективе рыночной стоимости организации в условиях влияния внешних и внутренних факторов [3, с. 400].

Выделение и реализация главных компонент в разрезе основополагающих факторов позволит создать основу разработки практических положений процессов стратегического анализа на предприятиях.

Логическое подтверждение организации проведения стратегического анализа ставит вопрос об эффективности выполняемых расчетно-аналитических процедур с точки зрения организационного, информационного, методологического, методического и программно-технического обеспечения стратегического анализа деятельности предприятия.

Организационное подтверждение этого анализа предполагает определение роли и места анализа в системе стратегического управления фирмой; порядка, сроков, периодичности проведения и представления результатов; исполнителей (субъектов анализа), пользователей результатов [4, с. 13].

Методологическое подтверждение стратегического анализа предполагает выбор основных направлений и способов получения, обработки и интерпретации данных, как общих, так и специфичных, с учетом специфичности предметной области исследования функционирования организаций во внешней деловой среде.

Методическое обоснование стратегического анализа фирмы предполагает разработку и использование соответствующих итеративных алгоритмов, технологий реализации расчетно-аналитических процедур, выбора базовых показателей и решения вопросов подготовки результатов анализа.

Автоматизация методик стратегического анализа осуществляется на базе соответствующего программно-технического обеспечения, представленного комплексом инжиниринговых компьютерных программ и баз данных [3, с. 53].

В результате организация получает доступ к лучшим практикам стратегического анализа, прогнозирования и контроля. Группа консультантов анализирует бизнес клиента, разрабатывает модели развития и инструменты их практической реализации, проводит совместно с сотрудниками клиента их внедрение, отслеживает результаты.

С одной стороны, стратегический анализ и прогноз необходимы для любого бизнеса, с другой стороны, текущая деятельность не требует постоянной корректировки стратегии предприятия. Следовательно, создавать в каждой компании службу стратегического анализа и развития, действующую на постоянной основе, не всегда целесообразно с точки зрения ее содержания или квалификации.

По результатам стратегического анализа принимаются управленческие решения, направленные на следующее:

достижение поставленных стратегических целей и задач в деятельности организации;

укрепление существующей конкурентной позиции и дальнейшее развитие конкурентных преимуществ организации;

достижение высоких финансовых результатов деятельности и максимизацию прибыли предприятия;

обеспечение прироста размера собственности и наращивание ресурсного потенциала организации;

обеспечение динамичного развития и экономического роста организации в течение длительного периода времени [5, с. 13].

Подводя итог, можно утверждать, что стратегический анализ позволяет следующее:

- предусматривает реализацию расчётно-аналитических процедур: поиска, оценки и отбора стратегических альтернатив с определением результатов реализации и оценкой эффективности принятой в организации стратегии;

- присутствует на всех этапах стратегического управления организацией;

- помогает достижению установленных стратегических целей и задач в деятельности организации;

- способствует достижению высоких финансовых результатов деятельности предприятия и оптимизации прибыли;

- позволяет достичь укрепления существующей конкурентной позиции на рынке и дальнейшее развитие конкурентных преимуществ организации;

- содействует приросту величины собственности и наращиванию ресурсного потенциала организации.

Практическое использование программных продуктов при проведении стратегического анализа позволяет сделать его более оперативным, эффективным и результативным.

Список литературы:

1. Василенко Ж.А. Теория менеджмента [Текст]: учеб. пособие /Ж.А. Василенко, Е.Е. Торгаян - Р/нД.: РГСУ, 2013. – 386 с.

2. Афилов Э.А. Планирование на предприятии [Текст]: учеб. пособие /Э.А. Афилов - М.: Новое знание: ИНФРА-М, 2015. – 495 с.

3. Гавриленко О.Г. Управління якістю в будівництві [Текст]: учеб. пособие /О.Г. Гавриленко, О.В. Долгальова, А.М. Югов, Я.І. Жеребйов. - Донецьк: Вид-во «Ноулідж» (донецьке відділення), 2010. – 420 с.

4. Дорофиенко В.В. Стратегическое управление [Текст]: учеб. пособие /В.В. Дорофиенко, Я.И. Жеребьев, В.М. Лобас. - Макеевка: Дон ГАСА, 2000. – 205 с.

5. Головка Т.В., Сагова С.В. Стратегічний аналіз [Текст]: учеб. пособие /Т.В. Головка, С.В. Сагова. – К.: КНЕУ, 2002. – 218 с.

Засемчук Н.А.

Белорусская государственная сельскохозяйственная академия

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В 2016 году сельскохозяйственными организациями республики произведено продукции в сопоставимых ценах в 1,7 раза выше уровня 2005 года. Наблюдается положительная динамика отрасли и в начале 2017 года.

Высокий уровень и оптимистичные темпы развития производства обусловлены в том числе и действующими в Беларуси мерами бюджетной поддержки. Однако в целом положительную картину портят долги профильных предприятий, а также очень высокий для страны уровень дотаций отрасли. Хронические проблемы ряда сельскохозяйственных организаций вынуждают вырабатывать новые подходы в функционировании АПК.

Успехи появились не на пустом месте. Они стали логичным результатом предпринятых государством усилий по развитию направления. Помощь производителям оказывалась в довольно существенном размере – в период с 2011 по 2015 годы на финансирование госпрограмм АПК через различные источники направлено 410 трлн. Br, или 43,8 млрд. USD. Государственные программы развития села, действовавшие с 2005 по 2015 год, имели исключительное значение в решении продовольственной проблемы и позволили существенно повысить уровень самообеспечения страны основными видами сельскохозяйственных и продовольственных товаров, а также сформировать экспортный потенциал.

Бюджетная поддержка формируется с учетом собственного экономического и финансового потенциала отрасли. За период с 2005 года выручка сельскохозяйственных организаций в среднем за год прирастала на 8-10 трлн.Br. В условиях более высоких темпов увеличения объемов продаж (а этого требуют поручения Главы государства по выходу сельскохозяйственных организаций на самофинансирование) доля бюджетного финансирования к выручке будет объективно снижаться. Отметим, что в 2016 году она составила около 15% от самостоятельно заработанного предприятиями.

Кроме того, шаги по развитию бюджетной поддержки призваны усилить ее целевой характер и результативность без значительного увеличения размера выделяемых средств. В 2014 году по итогам деятельности межведомственной рабочей группы обеспечена подготовка и принятие четырех указов Президента Беларуси, направленных на решение первоочередных вопросов в АПК. В их числе – Указ от 17 июля 2014 года № 347 «О государственной аграрной политике», который определил новые подходы по оказанию государственной поддержки путем прямых и косвенных мер [1].

Прямые меры поддержки оказываются за счет средств республиканского либо местных бюджетов. Начиная с 2015 года, данные средства

сконцентрированы на финансировании общегосударственных расходов, прямых выплат сельхозтоваропроизводителям, удешевлении процентов по банковским кредитам.

Общегосударственные расходы идут на создание базовых условий и инфраструктуры для ведения сельскохозяйственного производства (мелиорацию, известкование, страхование сельскохозяйственных культур и прочее).

Прямые выплаты сельхозтоваропроизводителям осуществляются из местных бюджетов в виде надбавок за реализованную продукцию (молоко, крупный рогатый скот, треста льна-долгунца) и субсидий на осуществление текущей деятельности. Выплата надбавок ставит целью финансово стимулировать предприятия увеличивать объемы реализации продукции. В дальнейшем данный вариант помощи станет основным. На его базе введен механизм поддержки организаций в неблагоприятных для производства регионах путем увеличения (от 1 до 10%) размера надбавок за реализованные сельскохозяйственные товары. Перечень таких районов утвержден Правительством и включает 62 единицы.

Кроме того, предусмотрено удешевление процентов по банковским кредитам, привлекаемым на реализацию государственных программ и мероприятий в агропромышленном комплексе. В отличие от иных коммерческих организаций, снижение стоимости заемных денег для сельскохозяйственных производителей будет осуществляться не в форме возмещения из бюджета фактически уплаченных ими процентов, а путем их компенсации непосредственно банкам. Принятое решение позволяет сразу привлекать кредиты по низким (удешевленным) ставкам, значительно экономя собственные оборотные средства.

Всего на компенсацию части процентов в 2016 году планировалось направить 41,1% консолидированного бюджета на агропромышленный комплекс. Значительность размера таких расходов объясняется преобладанием в структуре кредитования в период до 2014 года долгосрочных инвестиционных займов на строительство, реконструкцию и техническое переоснащение производственных объектов.

Косвенные меры поддержки включают в себя применение особого (льготного) режима налогообложения в отрасли, предоставление государственных гарантий по кредитам, регулирование цен на продукцию, обеспечение поставок сельскохозяйственных товаров для государственных нужд. Помимо прочего, данные шаги дадут возможность задействовать в производстве льготные финансовые ресурсы. Так, для оплаты продукции растениеводства, поставляемой для республиканских государственных нужд, банками (ОАО «АСБ Беларусбанк» и ОАО «Белагропромбанк») организациям хлебопродуктов и другим заготовителям выданы льготные кредиты сроком до года.

Уровень государственной поддержки, меры и инструменты субсидирования сельского хозяйства будут сохранены вплоть до 2020 года. В 2016 году принято постановление Совета Министров Республики Беларусь от 11.03.2016 г. № 196, которым утверждена Государственная программа развития аграрного бизнеса на 2016-2020 годы[2]. Бюджетное финансирование в рамках госпрограммы сформировано исходя из лимитов на весь период ее реализации, что обеспечит финансовый механизм реализации мероприятий всех подпрограмм. Также в рамках программы предусмотрено предоставление льготного кредитования со стороны коммерческих банков и ОАО «Банк развития Республики Беларусь». Данные ресурсы направляются на строительство, реконструкцию, капитальный ремонт, модернизацию и техническое переоснащение производственных объектов агропромышленного комплекса. Компенсация части процентов банков должна осуществляться из республиканского бюджета в течение всего периода кредитования.

Таким образом, страна делает достаточно много для АПК. Однако значительная часть предприятий, даже с учетом поддержки, все равно испытывает серьезные финансовые затруднения. За последние два десятка лет многомиллиардные (в долларах) вливания в сектор так и не смогли сделать его прибыльным. Агропромышленный комплекс выживает в основном за счет накопления долгов. Это бремя в итоге ложится на местные бюджеты, вынужденные выплачивать за организации взятые кредиты. По данным Белстата, в январе-апреле 2016 года убыточными в Беларуси были 25,2% сельхозпредприятий. Несмотря на незначительный рост выручки, прибыль от реализации продукции обвалилась на 52,4%, рентабельность продаж упала с 4,9% до 2,2%. Без дополнительной помощи результаты отрасли были бы совсем печальными, количество убыточных организаций могло увеличиться до 73,7% от общего количества. При этом суммарная задолженность АПК достигла 117901 млрд.Вг. Ее размер в 4,2 раза превышает выручку от реализации продукции, товаров, услуг. Кредиторская задолженность достигла 61833,5 млрд.Вг, в том числе просроченная – 19563,3 млрд. Вг.

По словам премьер-министра, постоянная государственная поддержка убыточных организаций, в том числе путем предоставления льготных кредитов, не приводит к финансовому оздоровлению, а, скорее, приучает к неисполнению обязательств и тем самым – к обременению их дополнительными долгами. В результате появляется цепочка неплатежей, затягивающая в себя сельхозпроизводителей, переработку, бюджет и банки.

Чтобы разорвать порочный круг, Правительством подготовлены документы, предусматривающие системные, постоянно действующие меры по финансовому оздоровлению сельхозорганизаций. В рамках новых подходов ключевым документом можно назвать Указ Президента Беларуси № 253 «О мерах по финансовому оздоровлению сельскохозяйственных организаций», предусматривающий направление части сельхозпредприятий на досудебное оздоровление, иных – вовсе на банкротство [3]. Среди мер досудебного

оздоровления предусмотрена рассрочка погашения обязательств проблемных сельхозпредприятий (пени, штрафы за нарушения по платежам в фонд социальной защиты населения – на 5 лет; задолженность по возврату бюджетных ссуд и займов – на 3 года; по налогам и сборам – на 3 года; по платежам за электроэнергию, газ, тепловую энергию – по 31 декабря 2018 года). При этом высвобожденные средства должны быть направлены на пополнение оборотных ресурсов. Кроме того, оздоравливаемым предприятиям и их инвесторам указом разрешено обратиться к контрагентам, юрлицам с предложениями о предоставлении на срок до 5 лет отсрочки и рассрочки исполнения обязательств.

Отметим, что помимо данного указа, есть и ряд иных инициатив по исправлению ситуации в АПК. Так, Президентом Республики Беларусь 14 июля 2016 года подписан Указ № 268 «О создании и деятельности открытого акционерного общества «Агентство по управлению активами» [4]. В соответствии с Указом ОАО «Агентство по управлению активами» представляет собой специализированное ОАО по работе с проблемными долгами сельхозорганизаций – кредитополучателей, обладающее полномочиями по участию в досудебном оздоровлении предприятий либо процедуре их экономической несостоятельности (банкротства). Для этих целей Агентство на основании договоров уступки требования активов приобретает у банков и Банка развития проблемные кредиты сельхозорганизаций.

Безусловно, предусмотренный Указом № 268 механизм разрешения проблемных долгов сельскохозяйственных организаций является многоступенчатым, достаточно сложным и требующим привлечения значительных бюджетных средств. Эффективность применения инструмента зависит от всех участников схемы на каждом этапе ее реализации: начиная от составления бизнес-планов сельскохозяйственных организаций и заканчивая непосредственной работой Агентства с проблемными активами.

Таким образом, следует отметить, что в нашей стране аграрному сектору оказывается существенная поддержка. Выработанные подходы должны иметь системный и долгосрочный характер, способствовать сокращению проблемных организаций, создавать условия для эффективной экономики.

Список литературы:

1. О государственной аграрной политике [Электронный ресурс] : Указ Президента Республики Беларусь, 17 июля 2014 г., № 347 // Бизнес-инфо : аналит. правовая система / ООО «Профессиональные правовые системы». – Минск, 2016.

2. О государственной программе развития аграрного бизнеса в Республике Беларусь на 2016 - 2020 годы [Электронный ресурс] : Постановление Совета Министров Республики Беларусь, 11 марта 2016 г., № 196 // Бизнес-инфо : аналит. правовая система / ООО «Профессиональные правовые системы». – Минск, 2016.

3. О мерах по финансовому оздоровлению сельскохозяйственных организаций [Электронный ресурс] : Указ Президента Республики Беларусь, 4 июля 2016 г., № 253 // Бизнес-инфо : аналит. правовая система / ООО «Профессиональные правовые системы». – Минск, 2016.

4. О создании и деятельности открытого акционерного общества «Агентство по управлению активами» [Электронный ресурс] : Указ Президента Республики Беларусь, 14 июля 2016 г., № 268 // Бизнес-инфо : аналит. правовая система / ООО «Профессиональные правовые системы». – Минск, 2016.

**Ибрагимова Г.М., к.э.н., доц.
Гизатуллина А.У.**

Стерлитамакский филиал ФГБОУ ВО «Башкирский государственный университет»

ПУТИ СНИЖЕНИЯ ИЗДЕРЖЕК ПРОИЗВОДСТВА: ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ

Издержки представляют собой расходы, которые несет предприятие при производстве продукции. Чтобы снизить издержки, для начала следует провести их анализ, а затем выбирать способы их снижения. Следует принимать во внимание и то, что при анализе следует понять, как уменьшение величины издержек скажется на результатах деятельности предприятия.

В экономической литературе и в практической деятельности употребляются такие понятия, как резервы, источники, факторы и пути снижения издержек производства. Резервы или источники снижения издержек производства представляют собой неиспользованные возможности. Они подразделяются на зависящие и не зависящие от предприятия. Внутрипроизводственные резервы выявляются в процессе контроля и анализа.

Резервы снижения издержек производства могут быть реализованы через определённые мероприятия, обуславливающие это снижение. Эти мероприятия определяются факторами, способствующими их снижению. Особенностью резервов снижения издержек производства является их синтетический характер, поскольку в них отражается использование всех ресурсов производства – трудовых, материальных и финансовых.

Пути или направления снижения издержек производства рассматриваются с точки зрения способов достижения оптимального сочетания уменьшающихся издержек и повышающегося качества. Этого можно достичь тремя основными путями: техническими, организационными и экономическими.

На современном этапе для отечественных производителей, находящихся в жестких конкурентных условиях с зарубежными актуальна проблема снижения издержек производства. Для того, чтобы их снизить необходимо выявить резервы снижения.

Основными источниками резервов снижения издержек производства являются:

- 1) увеличение объема производства за счет более полного использования производственной мощности предприятия;
- 2) сокращение издержек производства за счет повышения уровня производительности труда, экономного использования сырья, материалов, электроэнергии, топлива, оборудования, сокращения непроизводительных расходов, производственного брака и т.д. [2].

Снижение издержек является достаточно актуальным вопросом в деятельности любой организации. Данный процесс является основным средством повышения прибыльности предприятия. В настоящее время, когда финансовые кризисы являются частым явлением, у предприятий возникают проблемы. Снижение деловой активности влечет за собой спад производства. В такой ситуации предприятию необходимо искать пути разрешения возникших проблем, а для начала выяснить, в каком направлении следует действовать и какие мероприятия проводить.

В современных условиях можно выделить ряд путей, которые направлены на процесс уменьшения издержек. Самым главным из них является использование достижений НТП. Переход к новым методам способствует улучшению технологии производства с помощью применения различных новшеств. Реализация этого направления заключается, с одной стороны, в более полном использовании производственной мощности предприятия, увеличении коэффициента использования сырья и материалов, в том числе топливно-энергетических ресурсов, а с другой стороны, в создании машин, оборудования с улучшенными техническими характеристиками, в разработке более экономически выгодных технологических процессов. Колоссальное влияние также оказывает интенсивное внедрение механизации и автоматизации производства.

Другим основным направлением снижения издержек (как указывалось выше) является совершенствование организации производства труда. Улучшение процесса организации производственного процесса, а также условий труда, минимизирует потери предприятия. Предприятие экономит на обучении и переквалификации персонала, тем самым, сокращая издержки. Данное направление тесно связано с предыдущим. То есть, применяя новые технологии, автоматизируя процессы производства, предприятие меньше тратится на живом труде, так как обучению и повышению квалификации персонала уделяется достаточно времени и средств. С другой стороны, рациональная организация трудового процесса, правильное стимулирование персонала приводит к повышению производительности труда. В этом случае необходимо учитывать разницу между ручным трудом и машинным и сделать выбор в пользу того варианта, в котором организация понесла бы меньшие убытки [2].

Существует достаточное количество путей снижения издержек. Но для

эффективности необходимо использовать это всё в комплексе. Для этого предприятию нужно разработать план мероприятий, направленных на снижение затрат. При этом должно учитываться то, что руководство должно анализировать текущую ситуацию организации при разработке мероприятия, так как это может отразиться на других сферах деятельности организации.

Также одним из актуальных направлений снижения издержек производства является рациональное использование ресурсов, как сырьевых, так и материальных. Здесь также существует взаимосвязь с применением новых технологий. Внедряя новейшее оборудование, предприятие экономит на многом. Оно будет стараться применять технологии, уменьшающие отходы и снижающие объемы потребления энергетических ресурсов, сырья, внедрять программы по повышению качества, возвращать в производство обрезки, остатки, некондиционные товары и т.п. [1].

Пути снижения издержек производства могут основываться на мероприятиях в области улучшения использования основных фондов. В частности, это может быть реализация ненужных машин, зданий и оборудования. Сдача недвижимости или иного имущества в аренду. Повышение загрузки производственных мощностей. Замена оборудования на более экономичное или производительное, ускоренная амортизация, оптимизация ремонтных процессов, обслуживания.

Важную роль также играют размеры организации. То есть, должно быть правильное соотношение площади и численности рабочего персонала и объемами изготавливаемой продукции. Оптимизация данного пункта существенным образом скажется на производительности предприятия и уменьшении издержек производства [3].

Таким образом, у организаций существует выбор, какой из вышеперечисленных путей применить касательно своей компании. Они должны четко определить, в каком направлении вести собственную деятельность по сокращению издержек. Руководству фирм необходимо рационально осуществлять меры и разрабатывать мероприятия, которые привели бы к уменьшению затрат, эффективному использованию ресурсов предприятия и, в конечном счете, росту производительности.

Список литературы:

1. Бухалков М.И. Внутрифирменное планирование // ИНФРА-М, 2013. – С. 234-236.
2. Трубачева С.И. Современные методы повышения производительности труда и снижения издержек производства // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. – №2. – 2012. – С. 19-20.
3. Продиус И.П., Щекина Е.Ю. Организационные мероприятия, направленные на снижение издержек производства на предприятиях // Экономика: реалии времени. – №1. – 2014. – С. 43-45.

Ефимов И.Ф.
Ибрагимова Г.М., к.э.н., доц.
Стерлитамакский филиал ФГБОУ ВО «Башкирский государственный университет»

ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ

При рыночной экономике деятельность предприятия зависит от множества факторов. Например, финансовая нестабильность и повышенные требования покупателей к качеству выпускаемой продукции сказываются на деятельности предприятия. Поэтому предприятие должно оперативно и эффективно реагировать на перемены ситуации на рынке и на основе этого принимать оптимальные решения по части планирования и управления собственной прибылью [5].

Наиглавнейшей задачей любого предприятия является получение прибыли. Предприятие получает прибыль только в том случае, если производимая им продукция или услуга удовлетворяет потребности покупателей. Выходит, что прибыль выступает не только целью производства, но она еще свидетельствует о результатах деятельности предприятия, потому как успех деятельности любого предприятия зависит от эффективного управления прибылью.

Многие экономисты в своих исследованиях показывают управление прибылью как процесс принятия соответствующих управленческих решений, не показывая того, что к процессу управления прибылью нужно относиться как к системе.

Если смотреть на управление прибылью с точки зрения системного подхода, то окажется что это сложная многоуровневая система. Она включает в себя такие подсистемы, как планирование, анализ, прогнозирование и контроль над прибылью [1].

В свою очередь данные подсистемы имеют свои цели и задачи. Но и они находятся под влиянием других подсистем таких, как объемы прибыли, которые формируются на первом этапе и определяют пути его распределения.

От величины получаемой прибыли предприятием зависит количество задач экономического, технического и социального характера, которые она сможет решить, распределив денежные средства по определенным направлениям использования. В свою очередь эффективность использования оказывает влияние на дальнейшие возможности по увеличению прибыли на этапе его формирования. При изучении процесса управления прибылью на основе системного подхода предполагается исследование не только способов организации подсистем в единое целое, но и воздействие процессов функционирования системы в целом на отдельные ее звенья.

Основной целью управления прибылью является гарантированное увеличение прибыли собственников предприятия, как в текущем периоде, так и

на будущее. Эта цель должна одновременно совмещать как интересы собственников, так и интересы персонала предприятия и государства.

Стратегическое направление системы управления прибылью определяется обзором многообещающих ориентиров деятельности предприятия на основе анализа, оценивания и прогнозирования ситуации рыночной среды, определения степени получаемой прибыли и возможностей управления ею для ее дальнейшей оптимизации. Одним из главных элементов управления прибылью является создание альтернатив при решении тактических и стратегических задач, а также право моделирования альтернативных вариантов в представлении интегрированности управления прибылью с общей системой управления предприятием.

Система управления прибылью создается внутри предприятия, указывая на те или иные управленческие решения. Требованиями устава, системой нормативов и требований предприятия регламентируется несколько аспектов по созданию, распределению и использованию прибыли.

Также прибыль осуществляет ряд функций: оценочную, стимулирующую и фискальную.

Функция оценки заключается в следующем: прибыль оценивает эффективность хозяйственной деятельности предприятия. Впрочем, в таком случае для анализа хозяйственной деятельности организации недостаточно использование только лишь показателя прибыли, нужен комплекс показателей, так как невозможно будет представить всю полноту картины при изучении всех аспектов эффективности. Прибыль показывает лишь итоговый результат хозяйственной деятельности организации.

Стимулирующая функция выражается при финансировании производственной деятельности и поощрения персонала предприятия в денежном эквиваленте. Любой предприниматель должен понимать, что рост доходов происходит лишь тогда, когда часть прибыли будет вкладываться в развитие фирмы.

Фискальная функция означает, что прибыль предприятия является главным источником отчислений в бюджет государства и внебюджетные фонды. В виде налогов эти отчисления поступают в бюджет государства, которые в конечном итоге финансируют основные функции, выполняемых государством [1].

Теперь рассмотрим методы управления прибылью на предприятии. Существуют три метода:

1. Экономические методы (побуждения).
2. Организационно-распорядительные методы (принуждения).
3. Социально-психологические методы (убеждения).

Экономические методы управления прибылью показывают, как система мероприятий направляет деятельность предприятия в нужное для общества русло с помощью экономических рычагов и стимулов, тем самым оказывая косвенное влияние и на производство. Такая система методов управления

прибылью использует все экономические рычаги: налоги, ценовая политика, экономическое стимулирование и др. Данные рычаги должны использоваться комплексно и системно для полного охватывания объекта управления.

Организационно-распорядительные методы управления прибылью организации базируется на правах и ответственности людей. Данная функция предполагает использование власти руководителей и ответственности подчиненных. В эти методы входят разные способы влияния субъекта на объект с помощью воздействия силы и власти – законов, инструкций, распоряжений, приказов и т.д. Они указывают на права и обязанности каждого руководителя и подчиненного. Чтобы система работала наиболее эффективно, нужно выполнение двух условий: ответственность и согласованность прав на каждом уровне управления.

Социально-психологические методы управления прибылью на предприятии базируются на основе нравственных ценностей общества и на отношении к личности. Объектами управления с помощью данных методов выступают: порядок организации труда, личностные качества персонала организации; наличие и использование информационного обеспечения; порядок подбора, подготовки и переподготовки штатных единиц; система стимулирования работников к эффективному выполнению труда; сплоченность коллектива.

При применении данных методов оценке подлежит социально-психологический климат в коллективе и его воздействие на отдельных работников. Для этого используют различного рода анкетирования, психологические тесты, наблюдения и прочее [2].

Таким образом, следует отметить, что прибыль является главной целью любой организации. На основе оптимального распределения используемых факторов производства и нахождения им правильного применения и формируется прибыль, которая является результатом предпринимательской деятельности. На эффективность управления прибылью на предприятии влияет множество факторов, которые зависят как от самого предприятия в целом, так и от окружающей среды.

Список литературы:

1. Голов Р.С. Экономика и управление на предприятии [Текст]: учебник / Р. С. Голов, А. П. Агарков, В. Ю. Теплышев, Е. А. Ерохина. – М.: Дашков и К, 2013. – 400 с.
2. Лобан Л.А. Экономика предприятия [Текст]: учебное пособие / Л.А. Лобан. – М.: Современная школа, 2014. – 432 с.
3. Конобеева О.Е. Особенности формирования собственных ресурсов муниципальных предприятий / О.Е. Конобеева, Е.Е. Конобеева // Инновационный Вестник Регион. – 2011. – №2 (24). – 18-23 с.
4. Ковалева а. М. Финансы в управлении предприятием [Текст]: учебное пособие / А.М.Ковалева. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 384с.

5. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: [Текст]: учебное пособие / Г. В. Савицкая. - М.: Новое знание, 2013. – 688 с.
6. Фридман А. М. Финансы организации (предприятия) [Текст]: учебник / А. М. Фридман. – М.: Дашков и К, 2015. – 488 с.

Имамвердиев Эхтибар Аскер оглы, д. ф. по экономике, доц.
Азербайджанский Государственный Аграрный Университет

РАЗВИТИЕ АПК И ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ АЗЕРБАЙДЖАНА

Развитие аграрного сектора является одним из стратегических целей экономики Азербайджана. Это, в первую очередь, насыщение внутреннего рынка качественной сельскохозяйственной продукцией, возможности экспорта и валютных доходов, новые рабочие места и возможность дополнительных доходов для работников села. Все это должно осуществляется организациями агробизнеса, которые в настоящее время еще не полностью выполняют свои функции. Во, вторую и немаловажную очередь, это обеспечение продовольственной безопасности.

Эти вопросы постоянно находятся в центре внимания. Приведем некоторые цифры, которые характеризуют продовольственную безопасность и самообеспеченность по некоторым основным продовольственным продуктам:

1. По говядине – самообеспеченность на уровне 94% (присутствует 5% зарубежный компонент);
2. По баранине – самообеспеченность на уровне 99% (присутствует 2% зарубежный компонент);
3. По молоку и молочным продуктам – самообеспеченность на уровне 88% (присутствует 10% зарубежный компонент).
4. По яйцам – самообеспеченность на уровне 99% (присутствует 65% зарубежный компонент) [1, с.4].

Если страна обеспечивает себя на уровне выше 80% любой продукцией, то по этой продукции в основном обеспечивается продовольственная безопасность [2, с.28].

По перечисленным выше позициям продовольственная безопасность достигнута. Относительно зарубежного компонента, то есть завозимых из за рубежа компонентов, не очень хороши дела по молоку и молочным продуктам, совсем плохи дела по производству яиц (65%). Сюда входит импортируемая кукуруза, соя, подсолнечник и лекарства. Первые три позиции успешно можно решить и без импорта.

Такое же, не очень хорошее состояние дел по производству растительного масла: самообеспеченность 48% и 80% зарубежного компонента [1, с. 4]. Считаем, что хотя эта продукция производится в Азербайджане считать

местным это производство нельзя. Таким образом для бизнес структур и в производстве яиц и растительного масла поле деятельности есть. Здесь разговор идет и о замене зарубежного компонента местным производством (замена импорта), и об увеличении объема производства, и о повышении качества выпускаемой продукции. Заменяемая продукция должна быть высококачественной и конкурентоспособной. При таком положении дел можно будет и экспортировать данную продукцию.

По сливочному маслу самообеспеченность на уровне 76%. Присутствует 10% - ый зарубежный компонент, связанный с упаковкой продукции [1, с.4]. Считаем, что упаковка это не такая уж сложная проблема и наши бизнесмены за короткое время решать эту проблему и сэкономят валюту.

Более сложно обстоят дела с самообеспеченностью по зерну всего 53%. Из них 20 % зарубежного компонента. Для увеличения производства зерна в республике создаются крупные хозяйства, для них выделяются земельные площади, льготные кредиты. Считаем, что для стимулирования бизнес структур в этой области нужно внедрить американский опыт госзаказа и установления твердых цен на закупаемое зерно.

Более лучшее положение по самообеспеченности по ячменю – 102%. По кукурузе самообеспеченность в размере 76% [1, с.4]. И по этой позиции есть хорошее поле деятельности для сельхозпроизводителей. Обеспеченность соей составляет всего 4%. Хотя в Азербайджане имеют все условия для полного обеспечения этой продукцией.

Очень хорошее состояние дел в самообеспеченности фруктами и ягодами – 122% [1, с. 4]. Это один из основных экспортных статей экономики аграрного сектора. Повышение качества продукции, быстрая поставка товаров, хорошая организация приема, хранения и переработки - все это задача для бизнес структур в этой области.

По основным позициям овощеводства самообеспеченность на высоком уровне: в среднем 96% , по картофелю - 86%, помидорам - 120%, огурцам – 105%. Здесь бизнес структуры должны работать в области экспорта продукции, ее рекламы, нахождения зарубежных рынков и т. д.

Самообеспеченность по чайному листу составляет 45%. Из них 50% зарубежный компонент [1, с.4]. То есть, 50% пакетированного в Азербайджане чая импортируется. За последние годы в Азербайджане увеличены плантации чая. В предстоящие годы, согласно Дорожной карте развития сельского хозяйства будет резко увеличено производство чайного листа и значительно улучшится самообеспеченность по этой позиции.

Самообеспеченность по соли составляет 100%. Здесь также вопросы экспорта продукции должны быть в поле зрения бизнес структур.

Азербайджан полностью обеспечивает себя сахаром и сахаросодержащей продукцией (115%). Однако присутствует 73% зарубежный компонент [1, с.4]. Мы завозим и по дорогой цене сахарный тростник. Замена сахарного тростника сахарной свеклой позволит полностью решить и эту проблему. Эта

задача и ее решение позволит бизнес структурам заработать дополнительные средства.

По самообеспеченности медом очень высокий показатель 97% [1, с.4]. Бизнес структурам следует решить вопросы упаковки, рекламы и экспорта в этой области.

По макаронной продукции- самообеспеченность всего 38%. Из них 95% зарубежное сырье [1, с.4].

Производство макаронного сырья, привлечение и использование зарубежной техники и технологии позволит бизнес структурам в этой области обеспечить внутренний рынок высококачественной макаронной продукцией. В дальнейшем возможен и экспорт данной продукции.

Таким образом, за последние годы в Азербайджане значительно улучшены показатели самообеспеченности в сельскохозяйственной продукции и обеспечении продовольственной безопасности страны. Анализ вышеуказанных материалов свидетельствует о том, что бизнес структурам в этой области предстоит решить немало проблем.

Список литературы:

1. Газета «Азербайджан», №21, 31.01.2017, стр. 1-5.
2. Программа продовольственной безопасности Азербайджанской Республики. – Баку, 2001.
3. Сельское хозяйство Азербайджана, статистический сборник.

Казьмина И.В., к.э.н.

Военно-воздушная академия имени профессора Н.Е. Жуковского и Ю.А. Гагарина

ОСОБЕННОСТИ ПОСТРОЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ПРИНЦИПОВ «БЕРЕЖЛИВОЙ ЛОГИСТИКИ

В настоящее время среди наиболее востребованных стратегических методологий управления является система бережливого производства, активно осваиваемая на отечественных промышленных предприятиях. Среди них предприятия ОАК, РУС АЛ, «Группа ГАЗ», «Пермские моторы», «Камкабель», «Мотовилихинские заводы», Самарский, Нижнетагильский и Западно-Сибирский металлургические комбинаты, «Авиационные редуктора и трансмиссии». Эксперты прогнозируют, что уже в ближайшие два года их число возрастет на порядок. Однако добиться успешного внедрения системы бережливого производства чрезвычайно трудно. Причина кроется в критически важном аспекте системы — в отсутствии бережливого управления и его важнейшей составляющей, бережливой логистики. Бережливая логистика

является составной частью концепции бережливого производства, базирующейся на развитие способности предприятия систематически повышать производительность труда, снижать себестоимость продукции, уменьшать сроки поставок, снижать прочие издержки и потери производства. Синтез логистики и концепции бережливого производства позволил создать вытягивающую систему, объединяющую все предприятия, задействованные в потоке создания ценности, в которой происходит частичное пополнение запасов небольшими партиями.

Принципы бережливой технологии распространяются на сферы материально-технического снабжения, управления складами, запасами и транспортом в рамках предприятий, а затем и на управление внешними по отношению к заводам потоками. Бережливая логистика использует принцип совокупной логистической стоимости, что позволяет: сократить запасы по всей цепи; снизить затраты на транспортировку и хранение; наладить сотрудничество [1].

Кроме того, бережливая логистика используя принцип совокупной логистической стоимости, позволяет наладить логистическое сотрудничество персонала, от профессиональных и управленческих компетенций которого зависит успешность внедрения бережливых технологий.

Бережливая логистика требует четкой координации деятельности всех категорий персонала, участвующих в потоке создания ценности — основных и вспомогательных производственных рабочих, обслуживающего и управленческого персонала. Организация трудовой деятельности предполагает соединение в едином производственном процессе во времени и пространстве — предметов, средств труда и исполнителей, таким образом, чтобы в результате получился требуемый на рынке продукт, требуемого качества и в требуемые сроки. Бережливая логистика руководствуется практически теми же требованиями: нужного продукта, требуемого качества, в необходимом количестве, в нужное время, в нужном месте, нужному потребителю с требуемым уровнем затрат.

На рис. 1 представлены ключевые аспекты построения бережливой логистической системы на предприятиях.

Внедрение принципов бережливого производства в логистические цепочки включает в себя три составляющие: уменьшение оборотных средств, оптимизацию продуктивности, улучшение внутренних параметров качества и надежности. Проектирование бережливой логистической системы необходимо осуществлять по следующим направлениям [2,4]:

1. Создание компактной логистической цепочки. Оптимизация потока товаров и информации через логистическую цепочку. Размещение операционных элементов предприятия и склада таким образом, чтобы имелась возможность упорядочить входящие и исходящие потоки.

2. Уменьшение запасов запчастей на рабочих местах. Для поддержания гибкого графика производства некоторое количество запчастей следует держать на складе, недалеко от места производства.



Рис. 1. Ключевые особенности построения бережливой логистической системы

3. Сбалансирование получения и отправки товаров. Если регулировать входящие потоки материалов и исходящие потоки товаров в соответствии с потребностями потребителей, можно сократить объем материалов, находящихся одновременно в логистической цепочке, снизив, таким образом, расходы.

4. Уменьшение капитальных расходов, путем контроля за потоками пустых контейнеров. Логистическая операция по возврату пустых контейнеров может быть весьма сложной, а потому ее следует взять под особый контроль, чтобы гарантировать их надежную доставку.

5. Оптимизация транспортных маршрутов. Используя, такие концепции как разделение потоков на малые и большие партии, прямая поставка с конвейера на погрузочную платформу и комбинирование циклов, можно избежать расточительных внутренних транспортных процессов и оптимизировать использование имеющихся в наличии ресурсов.

6. Оптимизация доставки. Использование метода «Канбан» позволит пополнять запасы с учетом потребления.

7. Стандартизация складских процессов, а именно таких операций как выборка, упаковка и размещение товара на месте хранения. Стандартизация помогает складским работникам более аккуратно и эффективно справляться с операциями вне четырех стен, например, с транспортировкой.

8. Использование визуальных средств управления информационным потоком. Визуальные средства являются важной частью системы отслеживания физического потока материалов на предприятии или на складе. Если любой работник может увидеть текущее состояние производства, он может более эффективно реагировать на спады и подъемы.

Таким образом, эффективное фокусирование на указанных ключевых компонентах по всей цепочке поставок, позволяет бережливому производителю достичь своей цели минимизации уровней запасов, сглаживания потока сырья, повышения гибкости и, наконец, сокращения затрат [2,5].

Список литературы:

1. Казьмина И.В., Смольянинова И.В., Щеголева Т.В. Роль реинжиниринга в системе совершенствования организации производства// Инновационная наука. – 2016. – № 4-1. – С. 173-174.

2. Казьмина И.В. Анализ угроз экономической безопасности предприятия и содержания организационно-технических мероприятий по ее обеспечению// Территория науки. – 2014. – № 4. – С. 77-86.

3. Казьмина И.В. Особенности формирования механизма обеспечения экономической безопасности предприятий с информационными технологиями // Вестник воронежского государственного технического университета. –2014. – Т.10. – № 5. – С. 120-124.

4. Маслова И.В. К вопросу о методике организации реинжиниринга производственных процессов //Современные наукоемкие технологии. – 2005. – №11. – С. 47.

5. Казьмина И.В. Создание и особенности функционирования региональных инновационных систем // Территория науки. –2014. –№ 6. – С. 57-65.

Карпова Е.Г., к.э.н., доц.
Чудинова О.С.

Филиал ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ» в г. Смоленске

АНАЛИЗ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕТРАДЫ В РАМКАХ ПРОИЗВОДСТВА

Цель статьи: проанализировать функционирование экономической тетрады в рамках производства.

В соответствии с целью сформулированы и решены следующие задачи:

1. Ввести модель передачи пространственно-временных ресурсов (рис.1).
2. Рассмотреть понятия прямого и обратного циклов производства при краткосрочных инвестициях, в ходе чего дать интерпретацию стрелок циклов; выявить способы оценки рентабельности проекта за счет цепи обратной связи.
3. Ввести условие экономической безубыточности работы предприятия рамках предложенной модели; ввести оценочные коэффициенты рентабельности производственного проекта.
4. Оценить цикличность производства при долгосрочных вложениях, используя разработанную модель с рядом допущений.
5. Ввести понятия общего, планового частного и фактического частного сроков; ввести понятие общего и частного пространства.

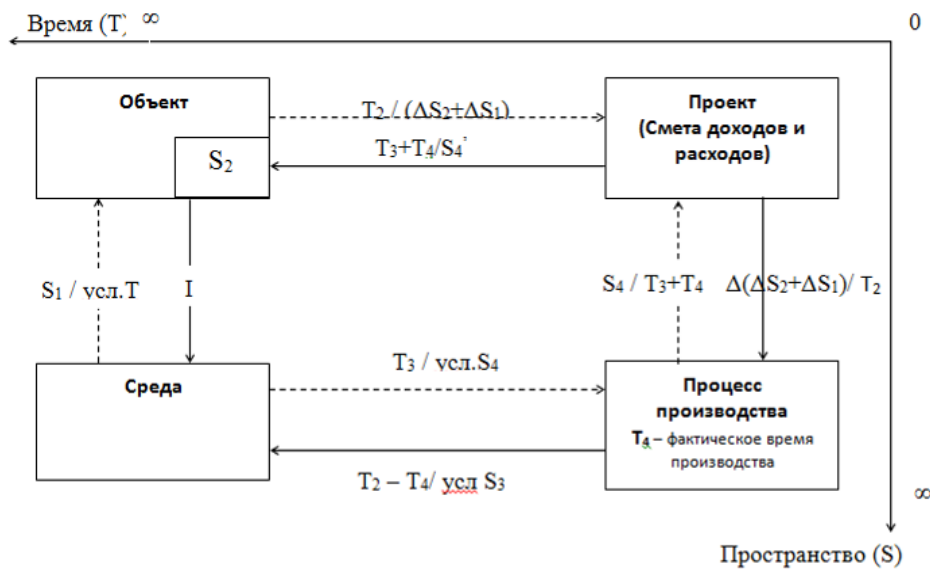


Рис.1. Модель передачи пространственно-временных ресурсов прямого и обратного циклов

Проанализируем процесс передачи пространственных и временных ресурсов в рассматриваемой экономической тетраде (теория экономических систем Г. Клейнера [1]), в рамках производственного цикла предприятия.

Прямой цикл – цикл, включающий реализацию вложенных ресурсов в виде производственного процесса. Среда передает объекту пространственный ресурс $S_1/\text{усл.} T$. Передача ресурса происходит в рамках условного времени. В качестве

пространственного ресурса выступают инвестиции, права на определенный технологический процесс.

В рассматриваемой схеме будем считать, что объект направляет на цели проекта лишь часть средовых пространственных ресурсов. Таким образом, пространственный ресурс распадается на 2 части: ресурс объекта ($S_1 - \Delta S_1$) – это средства, используемые объектом в своих целях; ресурс, транслируемый проекту ΔS_1 – это выделение средств на реализацию проекта.

Также введем допущение, что объект имеет собственный пространственный ресурс S_2 , часть которого так же может быть передана проектной системе. На основании вышесказанного введем следующие понятия: S_1 – объем пространственного ресурса, полученного объектом от среды; ΔS_1 – часть пространственного ресурса, переданного объектом проекту; ΔS_2 – часть собственного пространственного ресурса объекта, переданная проекту; $(\Delta S_1 + \Delta S_2)$ – объединение средового и собственного пространственных ресурсов объекта;

Среда выступает не только как инвесторы, но и научно-исследовательские компании, которые характеризуют интересующий предприятие технологический процесс, НТП, научно-техническое обеспечение. Это можно рассматривать как пространственный ресурс S_1 . Объект получает от среды общую временную идею на производство аналогичного товара по сводным данным и актуальность проектируемого процесса, которая формирует возможный диапазон времени сбыта – усл. T_1 . Полученный объектом временной ресурс трансформируется в зависимости от технологического оборудования, которым располагает предприятие, и производственных факторов, на основе чего происходит планирование времени получения прибыли T_2 . При планировании происходит оседание теоретической части средового пространственного ресурса у объектной среды. $T_2 / (\Delta S_2 + \Delta S_1)$ – планирование получения прибыли к определенному моменту с учетом количества переданного пространственного ресурса и технологического процесса.

Таким образом, объект перерабатывает объем инвестиций, собственных средств, производит их объединение и реализует планирование. От объекта происходит передача плановых временных установок на получение прибыли с учетом возможностей технологического процесса в рамках предприятия, а так же осуществляется плановое финансирование и снабжение производства средствами, как полученными от среды, так и собственными.

Проект ограничен во временных рамках, которые устанавливает объект, и лимитирован по ресурсной составляющей наличием возможных для использования средств предприятия, полученных от объекта. Проект осуществляет переработку пространственного ресурса, заключающуюся в распределении денежных средств на нужды производства и обслуживание технологического процесса, таким образом, проект располагает только сырьевой частью объектного пространственного ресурса, который может дальше сообщить следующему компоненту тетрады.

Проект передает процессу пространственный ресурс и временные рамки, полученные от объекта. Процессная среда осуществляет производство продукции (S_3) и транслирует ограниченный пространственный ресурс средовой составляющей тетрады с плановыми установками по времени реализации $T_2' = T_{реализ}$. Процесс осуществляет передачу среде ресурса использования времени в виде ограничений по длительности реализации готовой продукции, выступающей в качестве пространственного ресурса.

После этого запускается обратный цикл – распределение пространственного ресурса с реализации продукции, в ходе которого получаем ответ на использование вложенных ресурсов. Среда осуществляет распределение и обмен полученных пространственных и временных данных, посылая в качестве ответа процессу фактические значения по ресурсу времени получения прибыли за товар. T_3 – объем временного ресурса, полученного процессом от среды (фактическое время на реализацию). Среда транслирует процессной составляющей тетрады фактическое время реализации T_3 и возвращает пространственный ресурс в виде денежных средств, вырученных с продажи товара (усл S_4).

Процесс трансформирует временной ресурс и транслирует проекту пространственный ресурс в виде выручки с продажи товара (S_4). Трансформация процессной составляющей тетрады заключается в суммировании временного ресурса среды (в виде информации о затраченном времени на реализацию) и своего собственного временной ресурс (в виде фактического времени производства).

Проект осуществляет переработку пространственного ресурса. На выходе Проект сообщает Объекту по обратной связи временной ресурс в виде фактического времени, затраченного на полный цикл производства. $T_3 + T_4 / S_4$ – время получения фактической прибыли (S_4) с реализации процесса производства (1 цикл), а так же чистую прибыль с продаж продукции предприятия с конкретного проекта.

Таким образом, за счет канала обратной связи можно анализировать эффективность распределения временных и пространственных ресурсов между системами экономической тетрады, и на основе этого вносить корректировки в планирование производственного процесса.

Условия экономической безубыточности работы предприятия.

Сравнение временного и пространственного ресурса в цепях прямого и обратного цикла позволяет проанализировать рентабельность инвестиций в проект, определить ее порог. Наибольший интерес представляет сравнение 2-х пространственных ресурсов: S_4 – полученной прибыли от реализации товара и $\Delta S_1 + \Delta S_2$ – средств, затраченных на реализацию проекта.

При равенстве показателей передачи по прямому и обратному циклу выручка от реализации произведенных товаров равна затратам на их производство – $S_4 = \Delta S_1 + \Delta S_2$. Функционируя в таких условиях, предприятие не имеет прибыли, но и не несет убытков, а при производстве и реализации каждой

дополнительной единицы продукции начнет получать прибыль. Такое условие функционирования тетрады можно назвать точкой безубыточности.

При условии $S_4 > \Delta S_1 + \Delta S_2$ предприятие получает прибыль. Данное состояние можно считать благоприятным функционирование тетрады. Чем больше отличие данных пространственных показателей, тем выше прибыль.

При условии $S_4 < \Delta S_1 + \Delta S_2$ предприятие несет убытки от реализации проекта, а, следовательно, необходимы корректировки в производственном процессе.

Сравнение временных и пространственных ресурсов плановых и фактических происходит на этапе оценки прибыли. В связи с этим можно ввести оценочные коэффициенты, которые будут характеризовать технологический процесс: $K_t = T_2 - T_3 + T_4$ и $K_p = S_4 - (\Delta S_2 + \Delta S_1)$. При $K_p = 1$ имеем точку безубыточности, при $K_p > 1$ – получение прибыли; $K_p < 1$ – нерентабельный проект.

Рассмотренный на рис.1 производственный цикл предполагает краткосрочные инвестиции. На сегодняшний же день выделяют долгосрочные и краткосрочные вложения. Инвестициями на короткие сроки пользуются для получения быстрой прибыли от проектов. Долгосрочные инвестиции – это вложения, срок которых составляет, как правило, от 3 до 5 лет. Для применения рассмотренной нами модели технологического процесса в рамках долгосрочных вложений необходимо ввести в нее некоторые корректировки и уточнения. Если инвестиции долгосрочные, то за один цикл при сравнении плановых и фактических показателей получим отрицательные коэффициенты. Полная же окупаемость затрат и получение прибыли предприятием наступит через определенное количество циклов.

Исходя из вышесказанного, для корректной работы и анализа процесса производства по предложенной модели могут быть введены два варианта допущений. Совокупность допущений по временному ресурсу. Устанавливаем проекту определенные рамки T_2 . А циклов производства и реализации может быть несколько. То есть процессы передачи временных и пространственных ресурсов между проектом и процессом, а так же процессом и средой разбивается на конечное число кругов N .

$$K_t = T_2 - \sum_N (T_3 + T_4)$$

Для данных установок введем понятия общего срока и частного. Общий срок – плановое время получения прибыли с производственного процесса (T_2). Фактически этот срок установлен для одного цикла. Частный срок плановый – плановое время на процесс производства и реализации (ΔT_2). Частный срок фактический – это срок производства часть продукции и ее реализации, время определенного отчетного периода ($T_3 + T_4$). Фактически частный срок много меньше общего и представляет собой его N -ю часть.

Исходя из допущений, когда объектной средой установлен срок общий, а проектом – частный, то имеем долгосрочные инвестиции. Когда все сроки

частные, то имеется единичное выделение средств на реализацию проекта, либо просто рассмотрение и анализ конкретного цикла производства.

Совокупность допущений по пространственному ресурсу. Объект сообщает проектной системе весь необходимый для реализации процесса производства пространственный ресурс $\Delta S_2 + \Delta S_1$ – общий пространственный ресурс. Она в свое время осуществляет дифференцирование полученного ресурса на части, которые транслируются процессной системе в момент истечения частного срока – частный пространственный ресурс. Для упрощения логики условно будем считать, что пространственный ресурс объекта дифференцируется на равные части $((\Delta S_2 + \Delta S_1)/N)$. К этому времени проектная составляющая тетрады получает фактический показатель с реализации части объектного пространственного ресурса, который сообщается объекту (ΔS_4). Таким образом, идет накопление прибыли, за счет чего инвестиции окупаются по частям.

$$K_p = [\sum_N \Delta S_4] - (\Delta S_2 + \Delta S_1)$$

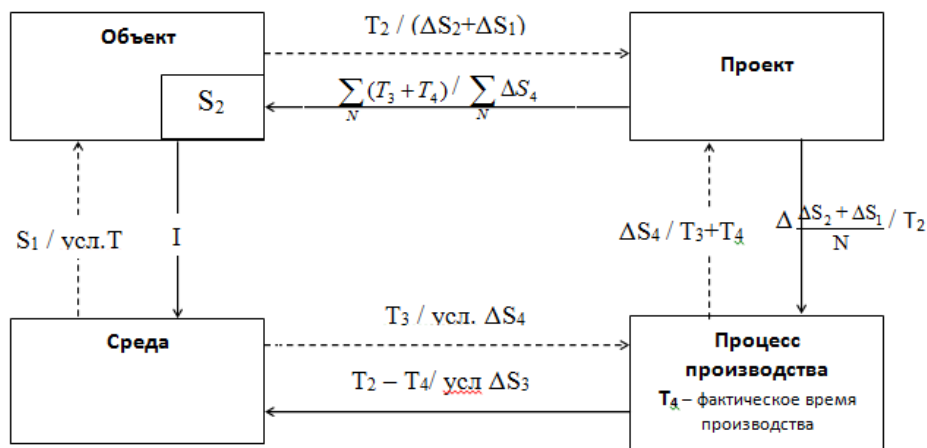


Рис. 2. Модель долгосрочных инвестиций

Формула NPV для оценки инвестиционных потоков

$$NPV = \sum_{n=0}^N \frac{(\Delta S_4) - \left(\frac{\Delta S_2 + \Delta S_1}{N} \right)}{(1 + R)^n},$$

где N – количество временных периодов,

$(\Delta S_4) - ((\Delta S_2 + \Delta S_1)/N)$ – денежный поток,

R – стоимость капитала (ставка дисконтирования).

Разработана модель анализа производственного цикла в рамках одного предприятия на основе теории экономических систем Г. Клейнера[1], показывающая передачу временных и пространственных ресурсов между четырьмя средами тетрады. Разработанная модель позволяет рассмотреть цикличность производства, планировать как краткосрочные вложения, так и долгосрочные инвестиции, оценивать их рентабельность за счет введенного

условия экономической безубыточности работы предприятия и введенных оценочных коэффициентов.

Список литературы:

1. Клейнер Г.Б. Ресурсная теория системной организации экономики [Текст] / Г. Б. Клейнер // Российский журнал менеджмента. – 2011. - № 3. – С. 3-28.

Касимова М.С.

Технологический университет Таджикистана

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ И УСЛОВИЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ ОРГАНИЗАЦИЯМИ РЕСПУБЛИКИ ТАДЖИКИСТАН

На сегодняшний день инвестиции играют одну из важнейших ролей в развитии любой страны. Инвестиции могут осуществляться как компаниями резидентами страны, так и иностранными компаниями. Необходимо отметить, что с точки зрения анализа и оценки инвестиционного климата страны, важно учитывать как внутренние инвестиции, так и иностранные. Большинство стран мира находятся в состоянии постоянной борьбы за привлечение именно зарубежных инвестиций. Так, рост объема иностранных капиталовложений приводит к повышению уровня занятости, росту уровня производительности труда и конкурентоспособности отечественных компаний, передаче управленческих навыков и знаний, технологий и ноу-хау иностранных высокотехнологичных предприятий.

Текущая ситуация в сфере инвестиционной деятельности в Республике Таджикистан с 2001 года и по сегодняшний день правительством **Республики Таджикистан** на законодательном уровне было проведено и проводится различные реформы, которые направлены на создание благоприятной инвестиционной среды в наиболее приоритетных сферах экономики. Среди принятых Правительством РТ мер по улучшению инвестиционного климата особое место занимает формирование и реализация нормативно- правовой базы, включающей Законов РТ «Об инвестициях», «О свободных экономических зонах», Национальной Стратегии развития РТ до 2015г. В Национальной стратегии развития на период до 2015 г. назначены приоритетные отрасли для инвестирования, в частности добыча и обработка драгоценных металлов и камней, гидроэнергетика, полиметаллических руд, развитие телекоммуникаций и инфраструктуры, переработка хлопка и сельскохозяйственной продукции и т.д. Следует отметить, что внедрение принципа «единого окна» для регистрации бизнеса, сокращение необходимого числа документов, в частности лицензий и разрешений, сокращение количества инспекционных служб и регламентация проверок, совершенствование

процедуры банкротства и защиты миноритарных акционеров находятся в числе тех реформ по улучшению среды для ведения бизнеса, которые были по достоинству оценены на международном уровне. Помимо этого в настоящее время Правительством РТ разрабатывается документ под названием «Среднесрочная стратегия развития Таджикистана», которая также будет охватывать основные направления развития на период с 2014 по 2017 годы, а также принята программы государственной поддержки предпринимательства в Республике Таджикистан на 2012 - 2020 годы. Таким образом, ситуация в Таджикистане значительно улучшилась по сравнению с предыдущими годами в части предсказуемости инвестиционного климата. Однако, несмотря на это, Таджикистан все еще сталкивается с рядом проблем, препятствующих созданию устойчивого инвестиционного климата и повышению рейтинга привлекательности страны, способного поддерживать долгосрочный, устойчивый экономический рост.

Оценка инвестиционного климата в РТ. В докладе Всемирного банка «Ведение бизнеса» приводится сравнение мировых экономических структур по показателю легкости ведения бизнеса и по реформам частного сектора. В нем ранжированы 183 страны на основе 10 показателей регулирования бизнеса. Хотя ранг Республики Таджикистан повышается с каждым годом, страна продолжает оставаться в конце списка по большинству показателей Всемирного банка. В 2013 году она занимает 141 место в списке из 189 стран, что улучшает показатель 2012 года на 4 пункта. Следует отметить, что благодаря широкой модернизации правовой базы рейтинг по защите иностранных инвесторов в 2013 году значительно улучшился (22-ое место). По показателю регистрация бизнеса рейтинг страны существенно улучшился в 2013 году, благодаря проведенной реформе по внедрению системы «Единого окна» по регистрации юридических лиц с 137 место до 77 среди 189 стран мира, что улучшило показатели страны на 60 пунктов.

Всемирный Банк определил следующие наиболее существенные препятствия на пути привлечения инвестиций в Таджикистане:

- отсутствие четко определенной политики в области законодательства;
- ограниченный доступ к официальной информации (включая законы и нормативно- правовые акты);
- дискреционное поведение некоторых государственных служащих;
- недостаточная защита прав инвесторов через судебную систему.

Одной из важнейших проблем в Республике Таджикистан является нехватка инвестиций при наличии устаревших мощностей, созданных еще в эпоху СССР. Необходим значительный объем финансовых ресурсов, которые компании не в состоянии сформировать за счет внутренних источников. В этой связи роль и значение фондового рынка в привлечении иностранных инвестиций и развитии экономики в целом трудно переоценить. Однако до последнего времени его роль как эффективного механизма привлечения денежных средств на цели инвестиций и стимулирования роста производства

была незначительной. В июне 2013 года была зарегистрирована новая Фондовая биржа в РТ, которая является коммерческой структурой, и ее регистрация является первым шагом к созданию организованного рынка ценных бумаг в РТ.

Новая фондовая биржа может приблизить страну к цивилизованной структуре экономики, принятой во всем мире, если будет проведена соответствующая подготовительная работа и максимальное содействие государство в этом. Следует обеспечить условия для формирования брокерских контор, появления профессиональных участников рынка ценных бумаг, запуска процедуры листинга, повышения рейтинга.

Таким образом, для того чтобы обеспечить приток инвестиций в реальный сектор экономики и предотвратить возникновение кризисов, необходимо исследование механизма функционирования фондового рынка в трансформирующейся экономике, факторов, детерминирующих его эффективность и разработка мер государственного воздействия, способствующих развитию фондового рынка в РТ. Таким образом, можно рекомендовать разработку долгосрочной стратегии развития рынка ценных бумаг с учетом действия фундаментальных факторов, влияющих на фондовые рынки и ценообразования на фондовые активы.

Одним из популярных механизмов привлечения иностранных инвестиций является IPO (Initial public offering). Развитие таджикского первичного рынка является важным направлением усилий по привлечению инвестиций в Таджикистан. На данный момент в силу недостаточного развития финансового рынка и понимания процедуры IPO, предприятия в стране не используют этот инструмент для привлечения инвестиций, хотя в последние несколько лет таджикские компании начинают рассматривать возможность выхода на иностранные фондовые рынки с помощью IPO. Например, при осуществлении IPO таджикские компании могут выбрать одну из следующих фондовых бирж: LSE (Лондонская фондовая биржа) - Великобритания, LSE-AIM (Альтернативный Инвестиционный Рынок) - Великобритания, NASDAQ (Национальная ассоциация автоматического котирувания дилеров ценных бумаг) - США, NYSE (Нью-йоркская фондовая биржа) - США, РТС (Российская торговая система) - Россия; ММВБ (Московская Межбанковская Валютная Биржа) - Россия и т.д.

Специалисты и аналитики также выделяют следующие основные недостатки и препятствия для создания таджикского рынка IPO:

1. Недостаточное развитие отечественного фондового рынка. По сравнению с другими фондовыми рынками стран СНГ, таджикский фондовый рынок достаточно молодой и функционирует менее успешно. Необходимо создать эффективную инфраструктуру, которая будет способствовать развитию фондового рынка.

2. Слабое развитие таджикских институциональных инвесторов, в частности паевых, пенсионных и страховых фондов. Это связано с

существующим нормативным запретом на инвестирование средств институциональных фондов. Следовательно, необходимо способствовать развитию институциональных инвесторов.

3. Незрелость законодательства о рынке ценных бумаг. Например, за рубежом, не существует регистрации ценных бумаг государственным органом по отношению к закрытым эмитентам. Кроме того, регистрируется лишь проспект ценных бумаг, в котором раскрываются сведения о компании и о ценных бумагах, а регистрация выпусков бумаг отсутствует, что позволяет регулятору концентрироваться только на публичных эмитентах и облегчает использование фондового рынка как источника финансирования компании. Для развития рынка акционерного капитала в РТ, следует усовершенствовать законодательство в этой области.

В большинстве случаев IPO гарантирует компаниям-эмитентам значительные преимущества. В первую очередь они заключаются в том, что привлекаемое финансирование не надо возвращать, как в случае с кредитами или облигациями. Кроме того, IPO — это возможность обеспечить доверие инвесторов к компаниям, а также определение реальной рыночной стоимости бизнеса и перспектива его дальнейшего роста, поскольку листинг на фондовой бирже может обеспечить рост стоимости бизнеса. Наконец, IPO позволяет четко определить цели и стратегии компании на ближайшие несколько лет, в соответствии с мировыми тенденциями и ожиданиями иностранных инвесторов. Конечно, практические аспекты первичного размещения акций для Таджикистана еще не раскрыты, тем не менее, очевидно, что IPO имеет множество преимуществ на микро-уровне, в том числе создание имиджа компании для иностранных инвесторов и кредиторов, повышение капитализации и рыночной стоимости компании. На макро-уровне, преимущество IPO состоит в стабилизации экономики страны и ее связей с иностранными инвесторами.

Несмотря на то, что в стране проводится большая работа по развитию фондового рынка, принятию мер по дальнейшему его совершенствованию с учетом современных задач экономики, международной практики и собственного приобретенного опыта, предстоит еще многое сделать для решения обозначенных проблем и дальнейшего развития этого важнейшего сегмента экономики. В результате исследования были выработаны следующие практические рекомендации для решения внутренних и внешних недостатков и проблем, по отношению к эмитенту, а также препятствующие созданию таджикского рынка первичных размещений ценных бумаг:

1. Необходимо создать систему отчетности и раскрытию макро- и микроэкономической информации о состоянии рынка ценных бумаг страны.

2. Создать государственную долгосрочную концепцию и политики действий в области создания рынка ценных бумаг и его текущего регулирования (выбрать модель развития фондового рынка, на примере российского и казахстанского фондового рынка).

3. Повысить надежность функционирования биржевой торговой системы, обеспечить снижение рисков и затрат участников. Сформировать интегрированную инфраструктуру рынка ценных бумаг, которая будет отвечать международным стандартам.

4. Разработать собственные подходы к организации фондового рынка, созданию его инфраструктуры, соответствующей направлениям и темпам проводимых в стране рыночных преобразований.

5. Провести анализ инвестиционной привлекательности и обеспечить улучшение инвестиционного рейтинга страны, используя услуги и критерии авторитетных международных рейтинговых агентств (Moody's, Standard&Poor's, Fitch ratings и т.д.).

6. Сформировать правовые основы развития новых инструментов финансового рынка.

7. Развить институты рынка ценных бумаг, а также инструменты и формы инвестирования частного капитала в экономику и стимулировать инвестиционную активность.

8. Совершенствовать государственную политику на финансовом рынке.

Таким образом, основной вывод состоит в том, что от эффективности инвестиционной политики зависит улучшение инвестиционного климата. Привлечение инвестиций в экономику страны является жизненно важным средством развития любого государства. Таджикистану остро необходимо быстрое и существенное улучшение инвестиционного климата. В то же время характер необходимых изменений таков, что многие из них требуют значительного времени.

Быстро и кардинально изменить ситуацию практически невозможно. Перед РТ стоит сложная задача: привлечь в страну иностранный капитал, не лишая его собственных стимулов и направляя его мерами экономического регулирования на достижение общественных целей.

Список литературы:

1. Давыдова Л.В. Идентификация и анализ рисков в системе проектного финансирования / Л.В. Давыдова, И.В. Ильин // Финансы и кредит. -2011.- №25.-С. 32-36.

2. Ежегодный доклад Всемирного Банка «Ведение бизнеса» за 2013 год.

3. Котляров М. А. Институциональный подход в системе регулирования финансового рынка / М.А. Котляров, О.В. Лонтатидзе // Финансы и кредит. - 2011.-№27.-С. 52-57.

4. Харсеева, А. В. Понятие и сущность инвестиций : проблема определения термина Текст. / А. В. Харсеева // Теория и практика общественного развития-2010. -№ 1 С. 213-224.

5. Шор Д.М. Рынок ценных бумаг: Учебное пособие / Волгоград: Волгоградское научное изд-во, 2012. - 312 с.

6. Сайт Государственного комитета по инвестициям и управлению государственным имуществом Республики Таджикистан. Tajikistan_Investment_opportunities_RU.pdf

7. Сайт Агентство по статистике при президенте Республики Таджикистан <http://www.stat.tj/ru/>

8. Сайт Всемирного Банка <http://www.worldbank.org>

**Кочеткова С.Ф., к.э.н., доц.
Храмова К.Ю.**

Стерлитамакский филиал ФГБОУ ВО «Башкирский государственный университет»

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЕКТАМИ КАК ОСНОВА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

Управление инновационной деятельностью тесно связано с управлением проектами, которое широко развито в зарубежных странах. Такое управление синхронизируется с понятием проектного управления (Project Management).

Инновационная деятельность представляет собой долгосрочное инвестирование в изменения. Изменения эти могут осуществляться в различных формах. Основное их свойство – не иметь аналогов в современной экономике. При этом в качестве инвесторов могут выступать различные организации и компании. Основу такого инвестирования составляет рассмотрение любого целевого изменения действующей системы как проекта - инвестирования в реальные активы, реализация которого связана с затратой времени и средств. А процесс этих инноваций, осуществляемых по определенным правилам в рамках установленного бюджета и временных ограничений, - это управление инновациями. Так как производимые изменения систем, как правило, носят характер инновационных преобразований, то речь в данном случае идет об «инновационных проектах» и «управлении инновационными проектами».

На современном этапе развития отечественной экономики основа развития инновационной деятельности сопряжена с применением автоматизированных технологий как в управленческой, так и в производственной деятельности. Соответственно достижение такой цели взаимосвязано с мотивацией персонала для достижения целей организации. Такая концепция нашла отражение в развитии состава нематериальных активов и как часть этих активов состав персонала, отвечающего за научно-исследовательских и опытно-конструкторские работы., представляющих собой комплекс взаимосвязанных мероприятий, направленных на достижение конкретных социально-экономических целей [1].

Международный опыт целевого подхода в управлении инновационными проектами разнообразен и включает как научную, так и инновационную сферы. В рамках программно-целевой организация управления постоянно совершенствуется технология управления проектами, возникают новые методы, организационно-экономические формы и их разновидности, в наибольшей мере отвечающие успешному решению тех или иных задач социально-экономического и технико-экономического развития.

Мы согласны с авторами Анискиным Ю.П., Лукьяновым А.И., которые рассматривают инновационный проект как комплексное понятие, включающее:

- форму целевого управления инновационной деятельностью;
- процесс осуществления инноваций;
- комплект определенных документов.

Так как инновационный проект должен быть представлен в форме проекта, то мы предполагаем его представление в виде сложной системы, которая имеет под собой подсистемы. Этими подсистемами являются: исполнители, ресурсы и их взаимодействие. Как форма взаимодействия инновационной деятельностью инновационный проект представляет собой сложную систему взаимообусловленных и взаимосвязанных по ресурсам, срокам и исполнителям мероприятий, нацеленных на решение конкретных задач на приоритетных направлениях развития науки и техники [2].

Инновации осуществляются в процессе исследований, которые включают такие процессы, как фундаментальные исследования, опытно-конструкторские работы, реализацию и сбыт. Таким образом, как процесс осуществления инноваций инновационный проект - это процесс реализации инновационных исследований, выполняемых в определенной последовательности научных, технологических, производственных, организационных, финансовых и коммерческих мероприятий, приводящих к инновациям.

Третья форма рассмотрения инновационного проекта - это комплект технической, организационно-плановой и расчетно-финансовой документации, необходимой для реализации целей проекта.

На основании вышеизложенного сформулируем общее определение рассматриваемого понятия. Управление инновационными проектами - это сложная система, включающая целевую установку и определение задач для реализации общей цели. Решение задач предопределяет достижения взаимоувязанных целей и реализации программ обеспечения эффективного решения конкретной научно-технической, технологической или производственной задачи (проблемы), выраженной в конкретных количественных и качественных показателях и приводящей к инновации. Реализация проекта включает комплекс научно-исследовательских, опытно-конструкторских, производственных, организационных, финансовых, коммерческих и других мероприятий, увязанных по ресурсам, срокам и исполнителям. Организационная суть инновационного проекта представляется

комплексом технической, организационно-плановой и расчетно-финансовой документации, необходимой для реализации целей проекта.

Таким образом, структуру инновационного проекта можно представить в виде схемы, представленной на рис. 1.



Рис. 1. Структура инновационного проекта

По нашему мнению, к числу основных задач, возлагаемых на инновационные проекты, относятся:

- комплексный, системный подход к достижению определенных целей по программе развития;
- непрерывное сквозное управление процессами создания освоения производства и потребления инноваций;
- обоснованный выбор путей наиболее эффективной реализации целей проекта;
- сбалансированность ресурсов, необходимых для реализации инновационного проекта;

– межведомственная координация и эффективное управление сложным комплексом работ по проекту.

Мы согласны с авторами Роговой Е.М. и Ткаченко Е.А., что многообразие возможных целей и задач научно-технического и социально-экономического развития предопределяет определенное количество видов инновационных проектов [3]:

– по уровню решения - федеральные, президентские, региональные, отраслевые, отдельного предприятия;

– по характеру целей проекта - конечные по достигаемым результатам и промежуточные, связанные с достижением промежуточных результатов при решении сложных проблем;

– по виду потребности - ориентированные на существующие потребности или на создание новых потребностей;

– по типу инновации - создание нового продукта, нового метода, нового рынка, нового источника сырья, новой структуры управления;

– по периоду реализации - долгосрочные (более 5 лет), среднесрочные (от 3 до 5 лет), краткосрочные (менее 3 лет).

Список литературы:

1. Беликова, И.П. Исследование инновационных возможностей предприятия : учебник / И.П. Беликова ; Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования Ставропольский государственный аграрный университет. - Ставрополь : Ставропольский государственный аграрный университет, 2014. - 239 с. : табл., ил. - Библиогр. в кн. ; То же [Электронный ресурс]. - URL: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=438685](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=438685)

2. Жевора Ю.И. Оптимизация инновационной производственной инфраструктуры технического сервиса машин : учебное пособие / Ю.И. Жевора, Н.П. Доронина ; Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования Ставропольский государственный аграрный университет. - Ставрополь : Агрус, 2015. - 216 с. : табл., граф., схем. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-9596-1116-3 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=438704](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=438704)

3. Стрелкова, Л.В. Экономика и организация инноваций. Теория и практика: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлениям «Экономика» и «Менеджмент» / Л.В. Стрелкова, Ю.А. Макушева. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : Юнити-Дана, 2015. - 235 с. : табл., схем. - Библиогр. в кн.. - ISBN 978-5-238-02451-6 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=446572](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=446572)

**Кравченко Ю.А.
Кинчевская К.К.**

Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского

СОЦИАЛЬНАЯ НАПРАВЛЕННОСТЬ РАЗВИТИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Коммерческая деятельность - деятельность, направленная на совершение процессов купли-продажи товаров и услуг и получение прибыли посредством удовлетворения потребностей потребителей. [1]

В современном обществе особую роль занимает товарно-денежные отношения, ведь каждый товар, производимый предприятиями, проходит стадию обмена. Продавцы и покупатели товара заключают сделки купли-продажи, осуществляют сбыт и закупки товаров, оказывают посреднические и другие услуги. Каждый человек, так или иначе, принимает участие в этих процессах, поэтому актуальность данной темы очевидна.

Рынок - необходимый элемент экономики на различных этапах развития любой цивилизации. Ведь именно рынок создает условия для постоянного взаимодействия производства и потребления, что дает толчок к развитию экономики в целом. [2] Коммерческая деятельность оказывает значительное влияние на увеличение ассортимента продукции, улучшению качества товаров, введению инноваций и т.д., так как именно на рынке одной из составляющих является конкуренция, которая способствует активизации предпринимательской деятельности.

На сегодняшний день мы видим множество реклам, акций различных предприятий, работающих в ДНР, которые борются за расположение к себе внимания потребителя. Благодаря этому ассортимент предлагаемой продукции постоянно растет, что положительно сказывается на развитии общества. Ведь предприятия, чувствуя конкуренцию, пытаются создать более выгодные условия приобретения, чем у конкурентов. Так, за период четырех месяцев — с 1 марта по июнь — значительно увеличилось расширение ассортимента на полках магазинов. Если мы возьмем аналитику по торговым сетям, то здесь прирост составляет 36% и ассортимент товаров увеличился с 7 тысяч до 11 тысяч (рис.1).

Правительство ДНР активно поддерживает развитие коммерческой деятельности. Так, в Донецке состоялось торжественное подписание меморандума о сотрудничестве между Народным Советом Донецкой Народной Республики и Союзом предпринимателей ДНР. Цель подписание данного документа — это совершенствование законотворческого процесса в Республике и отображение интересов профессионального сообщества предпринимателей [3].

Предметом особого внимания государственных органов управления являются вопросы повышения качества продукции. Предприятия, которые не соблюдают технологические требования к производству товаров, продукции, санитарные правила и нормы, будут вытесняться с потребительского рынка. Для этого создается необходимая нормативно-правовая база.

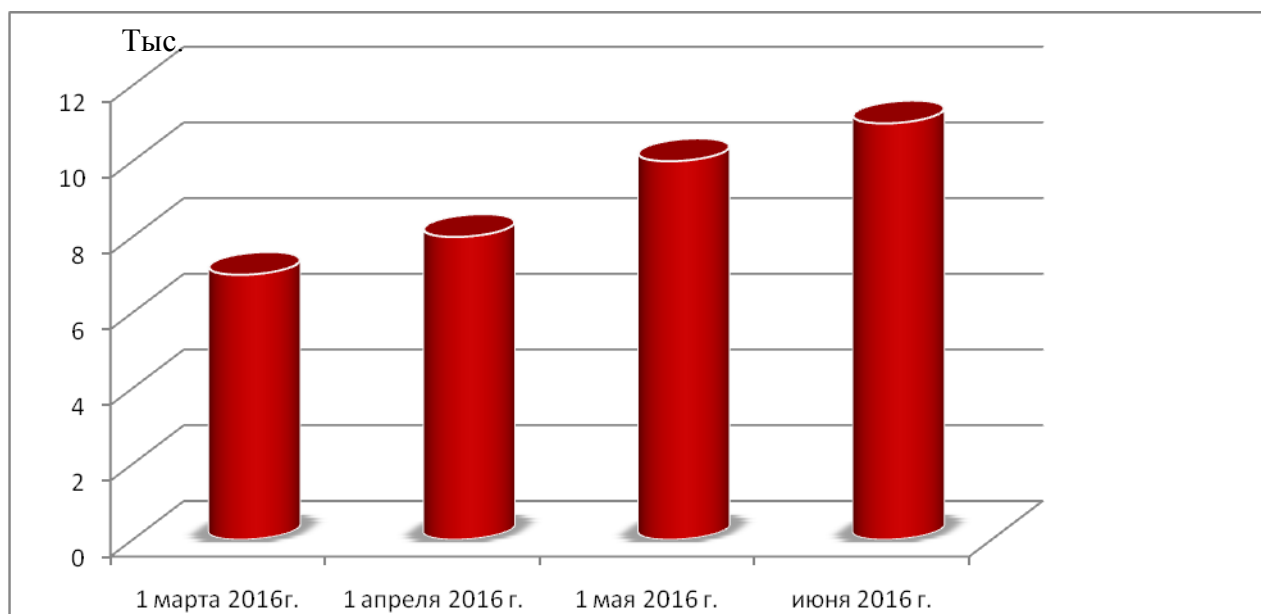


Рис.1. Динамика ассортимента продукции в магазинах ДНР

На современном этапе коммерческая работа предприятий способствует расширению сферы внешнеэкономической деятельности ДНР, что также положительно сказывается на развитии общества. Пример, этому рабочая встреча делегации Народного совета ДНР с коллегами из Народного собрания Республики Абхазия.

Министерство экономического развития ДНР регулярно проводит семинары для предприятий и физических лиц-предпринимателей по вопросам осуществления внешнеэкономической деятельности. При необходимости, количество проводимых семинаров может быть увеличено [4].

Сотрудниками Департамент ВЭД, регулирования торговли и сферы услуг дают разъяснения о возможных способах расчета по внешнеэкономическим операциям, налогообложению, проводятся консультации по правилам таможенного оформления грузов.

Значительная роль в развитии общества ДНР принадлежит социальной направленности коммерческой деятельности, которая проявляется в создании рабочих мест, обеспечении высокого уровня социальных гарантий, весомая доля пополнения бюджета государства за счет налогов от коммерческой деятельности.

Так, за период 2014-2016 гг. количество предприятий в ДНР возросло почти на 7600, что видно на рис 2.

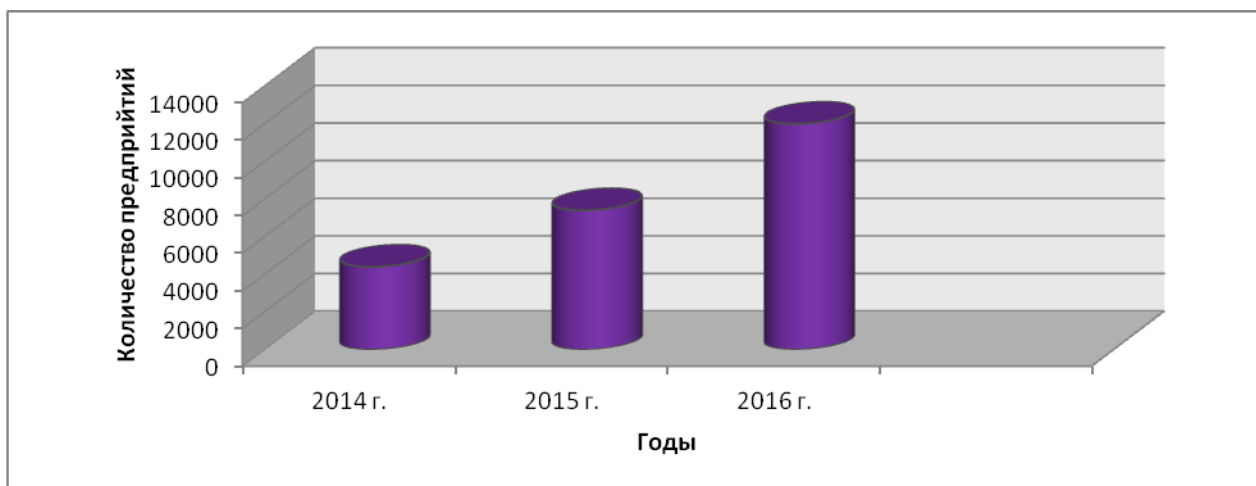


Рис.2. Динамика количества предприятий ДНР 2014-2016 гг.

Увеличение количества предприятий вызвало положительную тенденцию изменения рабочих мест (рис.3).

Из данного рисунка видно, что количество рабочих мест увеличилось с 194 тыс. в 2014г. до 239 тыс. в 2016 г. Как говорилось ранее этому способствовало увеличение количества предприятий. В целом только в течение 2015 около 3 тыс. увеличили число рабочих мест [5]. Также пресс-служба Республиканского центра занятости сообщает, что работодатели Донецкой Народной Республики за период с июня по октябрь 2015 года создали для жителей дополнительные временные рабочие места.

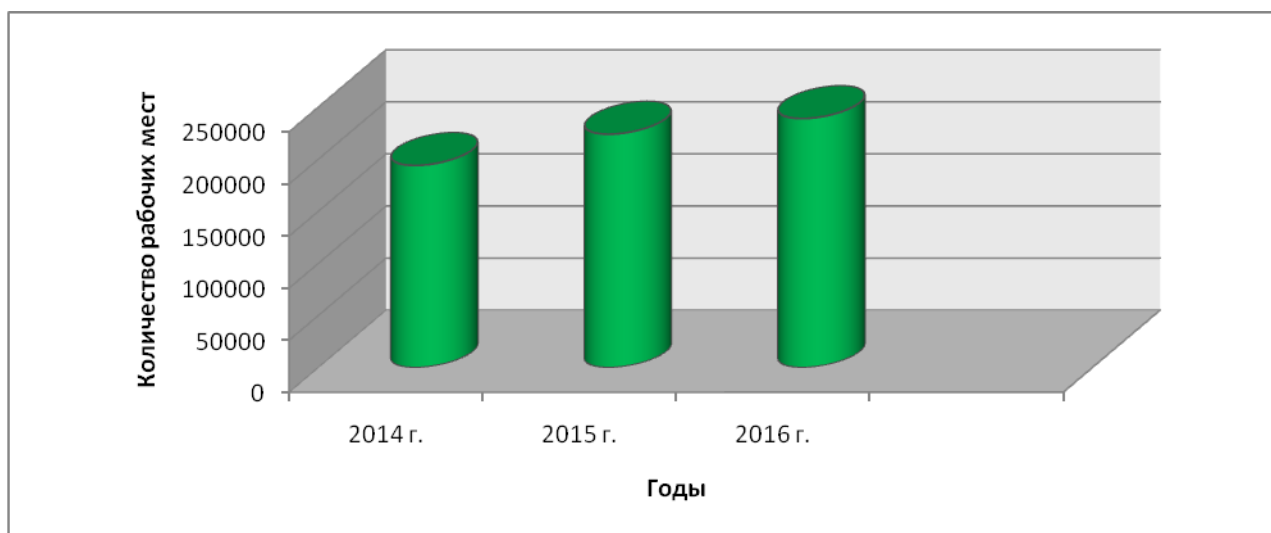


Рис. 3. Динамика рабочих мест в ДНР за период 2014-2016 гг.

При содействии министерства экономического развития ДНР предприятия Республики помогают нуждающимся жителям молодого государства.

Примером служит организованная благотворительная акция «Республика добра», которая проходит благодаря предпринимателям, которые

инициировали эту программу. В данной акции активное участие принимает предприятие «Колбико», подключилось и предприятие «Мост» [4].

На сегодняшний день акцией охвачено уже более 6 000 жителей Республики, а кроме того, к проекту подключились еще четыре предприятия: «Наш тепличный», ФЛП Фролова, «Востокморепродукт» и «ТОР» [4].

Каждый из них, по возможности выделил продовольственные товары или одежду. Акция важна для жителей ДНР, ведь многие оказались в тяжелых жизненных ситуациях.

Благотворительная акция «Республика Добра» будет бессрочной и при содействии министерства экономического развития ДНР, предприятий-участников и администраций городов и районов в рамках данного мероприятия будет оказана помощь всем гражданам республики из социально-незащищенных слоев, а также пострадавших или до сих пор страдающих от военных действий.

Таким образом, подытожив все вышеизложенное, нужно отметить, что при исследовании коммерческой деятельности в ДНР, удалось выявить значительную ее роль в развитии общества, которая заключается:

- в активизации предпринимательской деятельности (улучшение качества и повышение ассортимента товаров, введение новых технологий и т.д.);
- в расширении сферы внешнеэкономической деятельности ДНР;
- в социальной направленности коммерческой деятельности предприятий ДНР.

Список литературы:

1. Осипова Л.В. Синяева И.М. Основы коммерческой деятельности. – М.: ЮНИТИ, 2008.
2. Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность: учебник. – М.: ИНФРА-М, 2010.
3. News Agency NOVOROSSIA TODAY. Развитие предпринимательства ДНР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://novorossia.today/razvitie-predprinimatelstva-dnr/>
4. Официальный сайт Министерства экономического развития ДНР [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://mer.govdnr.ru/>
5. ДОНЕЦКОЕ АГЕНТСТВО НОВОСТЕЙ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://dan-news.info/>

**Кренева С.Г., к.э.н., доц.
Микеладзе М.М.**

Марийский Государственный Университет

АНАЛИЗ ТОВАРООБОРОТА ПРЕДПРИЯТИЯ

Что такое товарооборот? Товарооборот определяют к одним из важных показателей при разработке экономического плана предприятия. Это

количественный показатель, который дает характеристику объёма продаж. Его можно отнести к общему анализу хозяйственной деятельности. Товарооборот влияет как на производство, так и на потребление, а также на все количественные и качественные показатели работы предприятий. Что показывают данные товарооборота предприятия? В первую очередь задействуют такие показатели, как доходы, прибыль, рентабельность, фонд оплаты труда, численность торговых работников, финансовое состояние предприятий и т.д. Также большую роль играет выполнение, невыполнение и перевыполнение планов товарооборота. Что касается розничных продаж, то по определению это процесс обмена денег на товар и услуги. Как правило, это продажа потребительских товаров, юридическим лицам и их обособленным подразделениям. Собственно, сама же продажа товаров осуществляется такими путями, безналичный и наличный расчёт или кредитные карточки. Розничный товарооборот представляет собой процесс по следующей схеме: происходит обращение за потребительскими товарами, далее товары переходят в личное потребление, где осуществляется их обмен на денежные доходы. Если уточнять роль и значение товарооборота как экономического показателя, то товарооборот является объёмным показателем, характеризующим масштабы деятельности предприятия. И самое основное, что дает предприятию товарооборот, это основные показатели, на основании которых можно проанализировать эффективность деятельности предприятия (товарооборачиваемость, рентабельность, уровень издержек и др.). В товарообороте принято считать главным показателем динамику продаж. Конечно, данный показатель может меняться в зависимости от разных факторов, особенно социальных. Рассмотрим основные факторы, которые влияют на развитие товарооборота предприятия:

1. Внутренние:
 - а. организация труда;
 - б. производительность труда;
 - в. трудовые факторы;
 - г. оборудование;
 - д. торговая площадь.
2. Внешние:
 - а. денежная политика;
 - б. стабильность;
 - в. инфляция;
 - г. спрос и предложение.

Когда встает вопрос о проведении экономического анализа, то в итоге получается изучить состояние выполнения планов товарооборота, ритмичность и сезонность реализации товаров, изучить состав товарооборота по формам, видам, методам продажи, ассортиментной структуре, выявить основные тенденции и закономерности в реализации товаров, проанализировать и дать оценку влияния отдельных факторов на объем, состав и структуру

товарооборота. Чтобы провести анализ товарооборота предприятия, его объемов и динамики, нужно пройти по следующим этапам, которые будут рассмотрены в данной работе.

Первый этап анализа товарооборота предприятия предполагает определение общего объема товарооборота. Объем определяется в стоимостном размере, а по некоторым товарным группам и видам товаров и в натуральном размере. Вторым этапом является анализ динамики общего товарооборота на протяжении определенного аналитического периода (например, еженедельно, ежемесячно, поквартально, за год или за 5 лет). Для исследования изменений в динамике необходимо построить динамический ряд товарооборота. Основываясь на построенный динамический ряд можно вычислить абсолютные изменения в объеме реализации товаров, а так же темпы роста и прироста, если рассматривать предыдущий и базовый периоды. Далее следует анализ товарной структуры товарооборота предприятия за отчетный период и в динамике. Это позволяет определить развитие объема продаж по отдельным товарным группам. На этом этапе можно проанализировать темпы роста и прироста, абсолютный объем изменения объема товарооборота по отдельным товарным группам, определить вес отдельных видов товаров. Информация, которая используется на данном этапе, может четко дать объективную и субъективную оценку в причинах изменения ассортимента продукции и объема реализации товаров. Что дает изучение ассортимента товаров? Это позволяет производить перемещение товарных групп по степени их значимости, а также оценивать положительное или негативное влияние динамики отдельных видов товаров на общий объем товарооборота предприятия. Далее следует этап анализа форм и методов торговли. Исследование проводится за отчетный период и в динамике. Здесь идет полный контроль по реализации товаров населению и потребителям, а также способов оплаты. Здесь же сразу проводится анализ объемов реализации товаров поквартально и помесечно, также исследуется сезонность товаров. Для того, чтобы провести анализ рассчитывают показатели в динамике и в отчетном периоде, которые характеризуют реализацию товаров. Чем выше показатель, тем печальнее является процесс реализации товаров на данном предприятии. В заключении, конечным этапом является анализ товарооборота предприятия, который заключается в исследовании общего финансового состояния предприятия. Определяется падение товарооборота, которое возможно на предприятии по разным причинам. Существует некая граница снижения объема товарооборота, которая является допустимой, которая не должна опускаться ниже «красной точки». Таким образом, можно сказать, что анализ розничного товарооборота проводится для того, чтобы изучить товар и максимизировать прибыль. Когда есть готовая оценка результатов, которые были достигнуты, то можно говорить о планировании реализации товаров. Это определяет оптимальный план сбыта, помогает избежать внезапных проблем, предусмотреть основные изменения на рынке продаж и внести необходимые изменения в план розничного товарооборота. Такой анализ розничного

товарооборота позволяет оценить эффективность работы торгового предприятия в целом, а также каждого отдела и работника в отдельности. На основе этих данных можно делать прогнозные расчеты. Эффективным является составление графика выполнения плана по месяцам, где исчисляется и анализируется равномерность выполнения плана реализации товаров.

Также важным для изучения является вопрос спроса, однако статистических отчетных данных о движении спроса не ведется. Но непредсказуемость и изменчивость спроса также не позволяет произвести планирование. Предугадать развитие потребностей потребителей можно, основываясь на оценку или прогнозирование. Прогнозирование спроса представляет собой поэтапный процесс предположений, которые научно обоснованы, с использованием методов и системы информационного обеспечения. Одним из таких методов является экономико-математическое моделирование. Из наиболее доступных программных средств, с помощью которых возможно производить прогнозирование, является Microsoft Excel. С помощью данной программы можно производить любое прогнозирование и осуществлять множество анализов по различным процессам. Прогнозные расчеты проводятся в несколько этапов. Вначале определяют объем и структуру спроса, который удовлетворен и который соответствует сумме и продажи товаров. Затем определяют неудовлетворенный спрос. Реализованный и неудовлетворенный спрос вместе показывают объем действительного спроса потребителя. На последнем этапе проводится оценка достоверности и качества прогнозных расчетов. Когда имеется динамический ряд по товарообороту, то можно выявить основные тенденции за какой-нибудь длинный период и определить, как он может развиваться при сложившихся темпах роста.

Таким образом, на развитие товарооборота оказывает влияние множество различных факторов. Наиболее важными факторами, влияющими на объем товарооборота, которые можно выделять всегда: численность обслуживаемого населения, товарные запасы, численность работников, торговые площади. Качественно проведенный экономический анализ розничных организаций относится к основной базе для прогнозирования и планирования дальнейшей деятельности.

Список литературы:

1. Мамедов, О. Ю Современная экономика: Учебное пособие / О.Ю. Мамедов, Р-н-Д, 2015. – 608 с.
2. Соломатина, А. Н. Экономика и организация деятельности торгового предприятия: учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 292с.
3. Терещенко, Н.Н. Анализ и планирование оборота розничной торговли и товарных запасов розничного торгового предприятия: практикум / сост. Н. Н. Терещенко, О. Н. Емельянова; Краснояр. гос. торг.–экон. ин-т. – Красноярск, 2014. – 76 с.

Куншин А.А.
Поспелов П.А.

Санкт-Петербургский горный университет

К ВОПРОСУ УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ

Развитие рыночной экономики, усложнение организационной структуры большинства российских организаций, наличие возросшей неопределенности, необходимость в эффективных инструментах обуславливает управление стоимостью компании. Концепция управления стоимостью компании, разработанная в XX веке учеными в США предполагает, что топ – менеджмент организации принимает лишь те управленческие решения, которые способствуют не только улучшению текущей бизнес-модели предприятия, а направлены на устойчивое развитие предприятия. На первый план выходит финансовый анализ деятельности организаций, как прибыльной и конкурентоспособной структуры, которая направлена на получение прибыли. Для эффективного управления требуется вводить систему эффективного финансового менеджмента и управленческого учета. Именно в нынешних условиях управление рентабельностью и деловой активностью отечественных организаций приобретает решающее значение [1].

Системой эффективного управления является модель ДюПона и коэффициент Тобина, которые позволяют анализировать деятельность организации с точки зрения участия и рентабельности собственного капитала (далее ROE), стоимости организации (капитализации), также одним из главных аспектов в XXI веке выходит человеческий потенциал предприятия, который косвенно отражается в стоимости организации. Предлагаем дополнительно вести третий коэффициент TOIS (the impact of staff), который отражает человеческий потенциал организации. Многие руководители предприятий отмечают, что трудовые кадры составляют важную роль по созданию и увеличения стоимости компании на рынке (рис. 1).



Рис. 1. Концепция управления стоимостью организации

Модель ROE в концепции управления стоимостью организации позволяет исследовать динамику ключевых показателей эффективности. По методике определяются факторы комплекса эффективности, позволяющие определить взаимосвязь изменений показателей и первопричины. Показатели рентабельности капитала являются основой в системе показателей оценки деятельности предприятия [2]. Поэтому стремление руководства управлять базовыми факторами, влияющими на значения индикаторов эффективности организации (рис. 2).

Коэффициент Тобина показывает «рыночную власть компании», т.е. индекс степени монополии на рынке. Чем выше показатель у компании, тем выше вероятность, что компания в среднем обладает уникальными факторами производства или производит уникальный продукт, а значит тем инвестиционно-привлекательнее компания [3]. Коэффициент Тобина рассчитывался по формуле 1:

$$K_{\text{Тоб}} = \frac{P}{C} \quad (1)$$

где P - рыночная капитализация компании, C - стоимость чистых активов компании (балансовая стоимость). Чем выше показатель у организации, тем выше вероятность, что предприятие в среднем обладает уникальными факторами производства или производит уникальный продукт, а значит тем инвестиционно-привлекательнее организация [4].

Коэффициент TOIS (the impact of staff) в управлении стоимостью организации, рассчитывается как уравнение зависимых переменных, которые описывают взаимоотношения бизнес-единиц и персоналом и его мотивации оставаться в данной организации [5]. Область изменения данного коэффициента представлена графически на рисунке 3.

Коэффициент TOIS рассчитывается как показатель суммы зависимых переменных и имеет область колебания от 0. Он зависит от большого спектра показателей, таких как уровень дохода персонала, уровень текучести кадров в организации, условия труда, средний уровень КРІ сотрудника, количество персонала, количество техногенных происшествий на производстве, производительности труда и другие.

Перед нами ставится задача, проанализировать российскую экономику с точки зрения управления стоимостью предприятия в рамках концепции управления стоимостью организации: модель ДюПона, коэффициент Тобина, коэффициент TOIS и выявить ключевые тенденции.

В докладе анализируются следующие ключевые моменты:

- получение динамической модели коэффициента Тобина по российской экономики;
- разложение ROE российских предприятий с позиций факторного анализа по модели ДюПона;

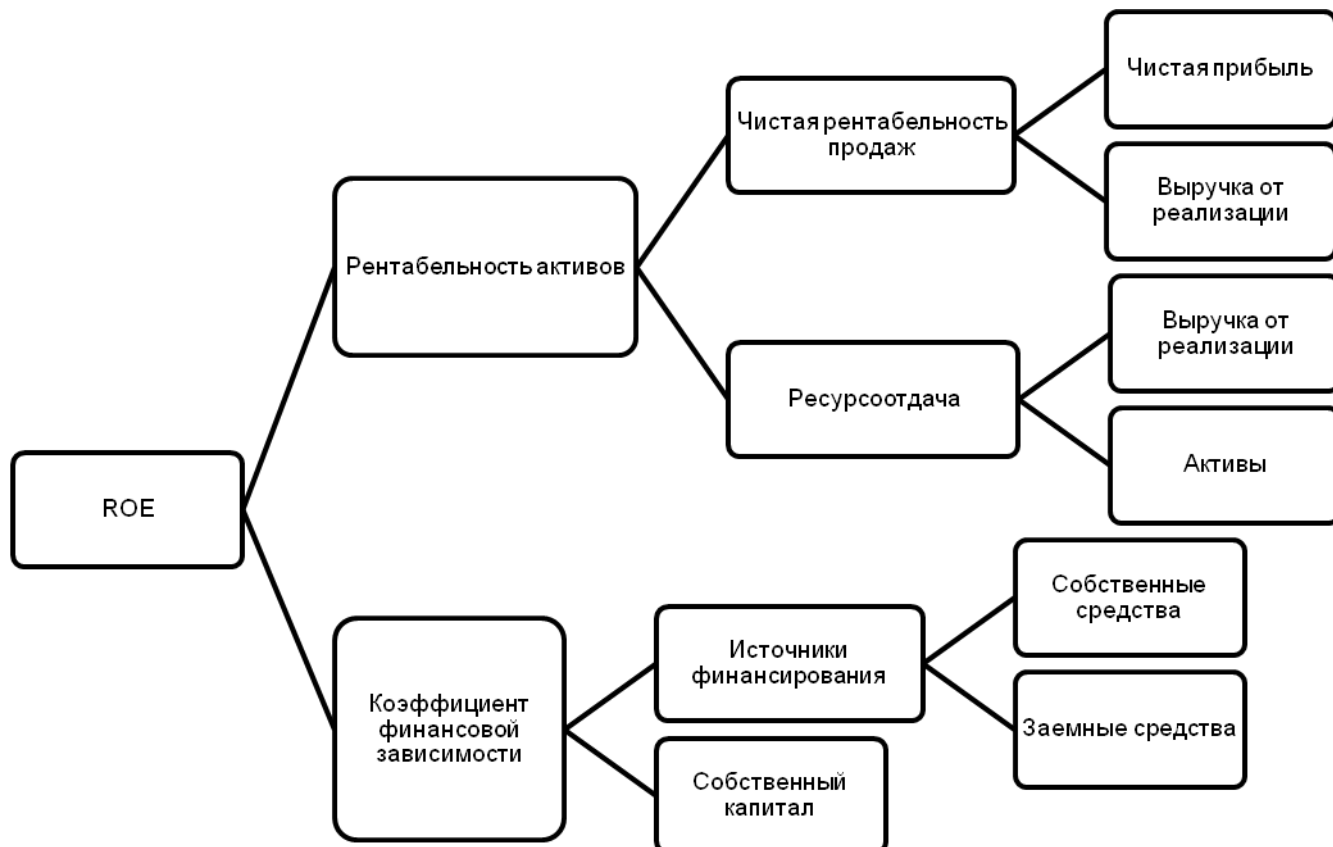


Рис. 2. Факторный анализ по модели DuPont



Рис. 3. Область изменения q-TOIS

- факторы, определяющие ключевое влияние на величину ROE за анализируемый период;
- построения тренда для коэффициента TOIS по российским организациям и анализ основных причин, определяющих данные тенденции в отечественных предприятиях.

Список литературы:

1. Предпринимательство и реформы в России: материалы работы XX Международной конференции молодых учёных-экономистов, Санкт-Петербург, 21-22 ноября 2014 г. / Редкол.: А.В. Воронцовский (отв. ред.), Е.Г. Чернова, С.А. Белозеров [и др.]. – СПб.: Издат. Центр экон. ф-та СПбГУ, 2014.
2. Ковалев В.В. Курс финансового менеджмента. – 3-е изд., учебник – Москва: Проспект, 2015. – 504 с.
3. Загородная Л.В., Новиков Н.И. Коэффициент q -Тобина - показатель инвестиционного потенциала предприятий черной металлургии // Вестн. Кемеровского государственного университета. – 2014. – №2 (58). – Т. 2.
4. Мельтенисова, Е. Н. Обоснование управленческих решений по повышению инвестиционного потенциала (на примере энергетических генерирующих компаний): автореф. дис. канд. экон. наук / Е. Н. Мельтенисова. – Новосибирск, 2013.
5. Бословяк, С. В. Финансовый механизм управления инвестиционным потенциалом организации: элементы, концептуальный базис функционирования / В. В. Богатырева, С. В. Бословяк // Вестн. Полоц. гос. ун-та. Сер. Д, Экон. и юрид. науки. – 2016. – № 6. – С. 99–106.
6. Мельтенисова Е.Н. Анализ факторов, определяющих степень инвестиционной привлекательности российских энергетических компаний // Исследования молодых ученых: отраслевая и региональная экономика, инновации, финансы и социология ИЭОПП СО РАН. – Новосибирск, 2012. – С. 356–364.
7. Гусейнов Б.М. Влияние уровня корпоративного управления на стоимость российских вертикально-интегрированных нефтегазовых компаний // Нефтегазовое дело. – 2011. – №5. – С. 439-450.

Купревич Т.С.

Белорусский государственный экономический университет

ОСОБЕННОСТИ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Во второй половине XX века человечество перешло к своей следующей стадии развития — информационному обществу. Внедрение цифровых технологий (широкополосного мобильного доступа, облачных технологий, «Интернета вещей») формирует новую парадигму мировой экономики — цифровую. Мировое хозяйство становится все более и более технологичным. Большинство развитых стран продвигают цифровую экономику в качестве стратегической цели на ближайшие десятилетия. От цифровизации зависит экономика всего государства.

Согласно отчету компании Deloitte некоторые технологические тренды 2016 года могут поменять правила ведения бизнеса в различных областях уже в ближайшем будущем – в течение 18-24 месяцев. То, что сегодня подразумевается под термином «цифровая трансформация» (digital transformation) для предприятия, означает, что цифровые технологии не только существенно влияют на эффективность его работы – они коренным образом меняют его структуру, деловые процессы, принципы организации и методы управления. В конечном счете, цифровая трансформация уже сегодня определяет рыночные перспективы и ценность предприятия на рынках товаров и услуг массового спроса (FMCG), финансовом, телекоммуникационном, СМИ, электронной коммерции и др. [1].

Несколько фундаментальных технологий определили некоторые тренды, которые в свою очередь уже изменили привычный уклад вещей:

1. Гиперсвязанность. Гиперсвязанность определяет способ покупки и дальнейшего использования потребителями продуктов и услуг. Сенсорные устройства IoT, Интернет, мобильные устройства меняют принципы, согласно которым технологические компании создают, продают и обслуживают свои продукты.

2. Сверхвысокопроизводительные вычисления. Системы управления предприятием переходят от единственного подхода эффективности затрат к двум различным направлениям: обработка данных в оперативной памяти и распределенная обработка.

3. Облачные вычисления. Облачные сервисы разрушают привычные бизнес-модели во многих секторах, так как выравнивают условия доступа к необходимому программному обеспечению и инфраструктуре.

4. Высокотехнологичность. Сенсорные устройства, дополненная реальность, модели прогнозирования, и 3D-печать создают новые решения, основанные на достижении результатов.

5. Кибербезопасность. Многие предприятия внедряют более строгие стандарты безопасности из-за увеличивающейся угрозы кибератак [2].

Информация как главный фактор производства в форме современных технологий открыла большие возможности качественного экономического роста посредством следующих инструментов и факторов:

1. неограниченность коммерческих площадок в Интернете, развития интернет-торговли, финансовых (фондовых и валютных) бирж;

2. уменьшение размера компаний для успешной конкуренции на рынках, развитие горизонтальных систем управления и появление виртуальных предприятий (фирм) и организаций, называемых также как «киберкорпорации»;

3. многократное использование одного и того же физического, трудового и других ресурсов для предоставления различных услуг в рамках облачной инфраструктуры предприятия, специализированных региональных кластеров цифровой экономики и цифровой экосистемы;

4. ограниченность масштаба операционной деятельности только размерами Интернета;

5. превращение клиента в некое «божество» для цифровой экономики;

6. всевозрастающий экономический эффект отцифрованной продукции, в том числе за счет снижения издержек производства;

7. появление новых точек экономического роста и «цифровых долин»[3].

Можно выделить основные особенности цифровой трансформации мировой экономики:

– Данные как источник ценности являются ключевой особенностью цифровой экономики. Данные собираются от нескольких участников рынка и видов деятельности. Возрастающая способность собирать, хранить и обрабатывать массивные потоки данных привела к концепции больших данных.

– Использование современных ИТ-технологий является одной из основных характеристик цифровой экономики (облака, большие данные, Интернет вещей и робототехника, виртуальная реальность и т.д.).

– Цифровая экономика повышает мобильность во многих направлениях: мобильность нематериальных активов (нематериальные активы являются одним из главных источников добавленной стоимости и экономического роста для компаний данного сектора); мобильность пользователей (пользователи осуществляют транзакции дистанционно); мобильность бизнес-функций (компании получили доступ к удаленным рынкам).

– Сетевые эффекты широко распространены в цифровой экономике. Они позволили создать частную ценность, особенно с помощью так называемых многосторонних бизнес-моделей. В этих моделях несколько групп людей взаимодействуют через платформу, что приводит к положительным или отрицательным внешним воздействиям (системы платежных карт, операционной системы, вирусная реклама).

– Носит сквозной характер. Затрагивает минимум две области трансформации (клиенты и продукты, сотрудники и процессы и т.д.)

– Радикально повышает эффективность. Некоторые ключевые показатели работы организации меняются в разы за счет ускорения и улучшения взаимодействия с клиентами, сотрудниками, партнерами и поставщиками; более быстрого и совершенного процесса принятия решений с использованием больших данных и передовых методов анализа; автоматизации ручных задач и устранение труда с помощью технологий; инноваций в продуктах, услугах и бизнес-моделях.

Помимо положительного влияния существуют и недостатки цифровой трансформации мировой экономики: цифровой разрыв между странами; угроза роста киберпреступности; чрезмерная концентрация власти на рынке и усиление монополий; отставание нормативно-правовой базы; существенные издержки, связанные с развитием цифровой инфраструктуры и трансформацией государственного аппарата.

Проанализировав основные особенности цифровой трансформации, можно сделать вывод — цифровая экономика является важнейшим двигателем инноваций, конкурентоспособности и экономического роста в мире, также характеризуется высокими темпами роста. Данная тенденция несет в себе не только положительные, но и отрицательные моменты. Основной проблемой, вызванной такими быстрыми темпами роста, является отставание правовой базы цифровой экономики от реальных потребностей рынка.

В целом эксперты по цифровой экономике отмечают, что ее развитие должно ускорить экономический рост и в итоге повысить благосостояние людей.

Список литературы:

1. Tech trend 2016. Innovating in the digital era [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www2.deloitte.com/ru/ru/pages/technology/articles/tech-trends.html> – Date of access: 23.02.2017.
2. The Digital Economy. Reinvesting the Business World. – SAP Publishing, 2016. – 31p.
3. Юдина, Т.Н. Осмысление цифровой экономики/ Т.Н. Юдина // Теоретическая экономика. – 2016. – № 3. – С.12-16.

Кушбак кызы Умут

Ошский государственный университет

МОЛОДЕЖНАЯ МИГРАЦИЯ В КЫРГЫЗСТАНЕ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ СТРАНЫ

Миграция – общемировая проблема, существующая с древнейших времен. В данной статье анализируется трудовая миграция, прежде всего, ее молодежный аспект, поскольку подавляющая часть мигрантов - это молодые люди в возрасте от 14 до 28 лет.

При Советском Союзе государство гарантировало всем своим гражданам трудоустройство, социальные льготы и услуги, что обеспечивало стабильность. Однако после распада советской системы, в условиях суверенизации страны произошли значительные изменения во всех сферах жизнедеятельности общества Кыргызстана, которое до настоящего времени испытывает трудности и находится на стадии становления государственности. Переход на новую экономическую систему, социально-рыночную инфраструктуру и разрыв прежних производственных связей привели к экономическому кризису, изменению общественно-политической структуры, общественного сознания. Реформирование социально-политической и экономической системы в Кыргызстане послужило толчком к появлению свободного передвижения населения, развития рыночных отношений. После распада Советского Союза, а

с ним и прекращения своего существования государственной программы «Молодежь», сложилась ситуация, когда эта самая молодёжь стала предоставлена сама себе.

Современная молодёжь обладает такой чертой, которая показывает, что большинство молодых людей желают иметь хороший доход, при этом, не имея ни профессии, ни желания работать. Это происходит потому, что у современной молодёжи отсутствуют стимулы к труду. Молодежные проблемы всегда стояли остро, но ведь их хоть каким-то образом пытались решать. И зачастую решали. А какие молодежные решения мы видим сейчас? Государственные молодежные организации создаются, как правило, в момент приближения очередных выборов, после проведения которых, слуги народа очень быстро забывают о социальных проблемах молодёжи, в очередной раз предоставляя ей возможность решать их самостоятельно.

Огромное количество молодых людей хотят быть полезными своей стране, хотят заниматься любимым делом, получать достойную оплату за свой труд, хотят без страха жениться и выходить замуж, заводить детей, не боясь, что завтра их уволят в период очередного финансового кризиса, в состоянии которого, к сожалению, наша страна находится практически постоянно. Однако многие из этих талантливых молодых людей вынуждены покидать Кыргызстан, в поисках лучших социальных и экономических условий.

Основными социальными проблемами молодёжи на сегодняшний день являются: жилищные проблемы и проблемы трудоустройства.

На сегодня в Кыргызской Республике уровень современной миграционной мобильности молодёжи является довольно высоким, так как социально-экономическая и общественно-политическая трансформация в республике повлияла на условия жизни молодого поколения страны. Кыргызстан относится к тем странам, где быстрыми темпами растёт количество молодых людей. По данным Министерства труда, миграции и молодёжи КР, на 1 апреля 2015 г. 30% населения Кыргызстана составляли лица в возрасте 14–28 лет, т. е. 1 683 400 человек. При этом самая весомая категория безработных – в возрасте 20–29 лет. Ежегодно в трудоспособный возраст вступают более 70 тыс. молодых людей, что приводит к росту численности активного трудоспособного населения. При таком росте населения Кыргызстан не в состоянии обеспечить экономически активную часть жителей рабочими местами и оказать социальную поддержку. В результате, это приводит к омолаживанию возрастной миграции, сокращению трудоспособной части населения и способствует оттоку из республики экономически активной части населения, что ускоряет процесс старения населения. В стране, особенно в южных регионах, остаются люди пенсионного возраста, дети, школьники и студенты, т. е. те, кто активно не занимается трудовой деятельностью.

Экономическое значение миграции с каждым годом возрастает. Каждое четвёртое домохозяйство в Кыргызстане имеет одного трудового мигранта. Почти четверть населения Кыргызстана задействована в миграционных

процессах. В последние годы отмечается тенденция увеличения числа мигрантов - кыргызстанцев, имеющих начальное и неполное среднее образование, которые пополняют ряды низкоквалифицированных работников. Вместе с тем средний возраст современных мигрантов составляет примерно 14–28 лет, которые, в основном, работают в сфере услуг. При этом основной состав мигрантов – выходцы из сельской местности.

Таким образом, миграция молодёжи Кыргызстана оказывает существенное влияние на развитие экономики и демографическое развитие страны. В результате оттока молодёжи темпы роста экономики Кыргызстана остаются более низкими по сравнению с другими государствами постсоветского пространства. Следует отметить, что экономический фактор миграции вызывается политическими, национальными, религиозными, географическими и экологическими причинами. В этой связи обеспечение экономико-демографического развития Кыргызстана требует разработки комплексных мер государственной политики в области регулирования миграции, основанных, в частности, на результатах мониторинга социологических исследований и исторического опыта других государств по регулированию миграционных процессов.

Основным же мотивом молодёжной миграции был и остаётся – экономический, когда молодые люди уезжают в поисках нового места приложения труда или лучшей жизни. Для избежания трудовых миграций молодёжи из Кыргызстана необходимо, прежде всего, предоставлять благоприятные экономические и рабочие условия для них. Для этого необходимо создавать условия карьерного роста, проявлять поддержку при развитии малого и среднего бизнеса.

Многие страны, в особенности страны со стареющим населением, выигрывают благодаря прибытию молодых мигрантов, выполняющих самую низкооплачиваемую работу, которую больше никто не хочет делать, внося свой вклад в работу гигантских механизмов, которые обеспечивают жизнедеятельность городов и общин. Они служат в качестве источника низкоквалифицированной рабочей силы для сельского хозяйства и строительства; они выполняют работу домашней прислуги, а также работают в сфере обслуживания в жилых кварталах, гостиницах и ресторанах. Кроме того, растёт спрос и на квалифицированных работников в таких отраслях, как здравоохранение, коммуникационные технологии и спорт.

В настоящее время в Кыргызстане должны быть созданы в ближайшее время, по меньшей мере, около десятка постоянно обновляемых источников статистической информации по отдельным категориям мигрантов. В принципе, эти системы должны собирать данные о мигрантах практически всех категорий – внутренних и внешних, граждан Кыргызстана и иностранцев, долгосрочных (намеревающихся жить на новом месте не менее года) и краткосрочных.

Мечта о лучших возможностях и спрос на их рабочие руки за рубежом побуждают многих молодых людей решиться на миграцию.

Для избежания молодёжных миграций в Кыргызстане является возможность полного, или хотя бы частичного искоренения коррупции. По оценкам международных экспертов, Кыргызстан входит в число наиболее коррумпированных государств мира. Все признают, что на данный момент коррупция является системной проблемой, основным тормозом экономического развития страны, угрозой национальной безопасности.

Таким образом, для того чтобы избежать молодёжных миграций, или хотя бы сократить их уровень Кыргызстану необходимо сделать очень многое. Но в первую очередь нашей стране необходимо начать активную борьбу с коррупцией и безработицей, стабилизировать экономику. Все сферы жизни: политическая, социальная, демографическая и т.д. – неразрывно связаны с экономикой страны, поэтому стабильность в данной сфере это половина успеха развития всей страны.

Список литературы:

1. Бондырева С.К. Миграция. Сущность и явления / С.К. Бондырева, Д.В. Колесов. – Серия: Библиотека психолога. – М., 2008.
2. Зинченко Н.Н. Миграция населения. Теория и практика международно-правового регулирования / Н.Н. Зинченко. – М., 2008.
3. Ивахнюк И.В. Международная трудовая миграция / И.В. Ивахнюк. – М., 2009
4. Каламанов В.А. Управление миграционными процессами : учеб. пособие / В.А. Каламанов, В.М. Моисеенко и др. – М., 2007.
5. Шаболотова Т.Т. Проблемы и перспективы трудовой миграции в кыргызско-российских отношениях: Автореф. дис. ... д-ра полит. наук. – Бишкек, 2012. – 17 с.
6. 30% населения Кыргызстана составляют граждане от 14 до 28 лет, – Минтруда (1.04. 2015) // URL: <http://kg.akipress.org/news:613057>
7. Единый доклад по миграции КР / Министерство труда, занятости и миграции Кыргызской Республики. – Бишкек, 2014 // URL: <http://samplatform.org/resource/reports/monitoring-research/>
8. Ежегодно на рынок труда в Кыргызстане выходят 100 тыс. новых кадров, но, к сожалению, мы не можем им всем обеспечить трудовые места, – правительство (23.04. 2015) // URL: <http://kg.akipress.org/news:614124>

**Лизакова Р.А., к.э.н., доц.
Бердин А.Ю.**

Гомельский государственный технический университет имени П.О.Сухого

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ PEST-АНАЛИЗА НА ПРИМЕРЕ ОАО «СТАНКОГОМЕЛЬ»

ОАО «СтанкоГомель» (ранее «Гомельский станкостроительный завод им.

С.М.Кирова») входит в Холдинг «Белстанкоинструмент», который является самым крупным станко - инструментальным объединением на территории бывшего Советского Союза. Оборудование ОАО «СтанкоГомель» работает на заводах Ford, Daimler-Chrysler, Lockheed, Rexroht, на заводах Трансмашхолдинга (РФ), на предприятиях автотракторной промышленности, военно-промышленного комплекса. Наряду с выпуском станков с ЧПУ в настоящее время завод является крупнейшим производителем универсальных консольно-фрезерных станков. Эти станки завод производит с 1993 года по лицензии немецкой фирмы «HECKERT Chemnitzer Werkzeugmaschinen GmbH». В ассортименте выпускаемой продукции по-прежнему долбежные станки, правильно-отрезные автоматы и специальные станки. К сожалению, в последние годы на предприятии наблюдаются тенденции сокращения объемов реализации продукции и, соответственно, и объемов прибыли. Несмотря на сложную финансовую ситуацию, предприятию удается сохранить положительные показатели по рентабельности и прибыли. Всю свою деятельность ОАО «СтанкоГомель» формирует на основе разработанных планов маркетинга. Данные планы составляются на основе мониторинга ситуации, как внутреннего, так и внешнего рынка. Основным стратегическим рынком ОАО «СтанкоГомель» является рынок Республики Беларусь, на котором предприятие является естественным монополистом в производстве сверлильно-фрезерно-расточных обрабатывающих центров с ЧПУ, долбежных станков и правильно-отрезных автоматов, а также занимает около 60 % рынка консольно-фрезерных станков. За пределами Республики Беларусь основным стратегическим рынком для предприятия является Российская Федерация, куда поставляется более 75 % всей экспортной продукции.

Проводимые маркетинговые исследования в целом и PEST-анализ в частности позволяют снизить неопределенность принятия решений в сложной и неустойчивой внешней среде.

Согласно методике PEST-анализа мы проанализировали влияние на деятельность нашего предприятия четырех основных групп факторов макросреды: политические, экономические, социально – культурные и технологические.

В таблице 1 представлен характер влияния факторов макросреды на деятельность ОАО «СтанкоГомель» в форме PEST-анализа.

Проведенный PEST-анализ ОАО «СтанкоГомель» позволяет нам определить основные рекомендации по усилению (ослаблению) влияния приоритетных факторов внешней среды, оказывающих наибольшее влияние на деятельность ОАО «СтанкоГомель» в текущий момент времени при настоящих условиях хозяйствования:

Таблица 1 – PEST-анализа ОАО «СтанкоГомель»

Вид фактора	Влияние на предприятие	Описание фактора	Описание формы влияния на предприятие	Меры по усилению (ослаблению) влияния
1	2	3	4	5
Политические факторы				
Образование и расширение Евразийского экономического союза (ЕАЭС)	Си +	Возможность свободного доступа белорусских производителей на рынок Казахстана, России, Армении, Киргизии.	Ликвидация всех возможных таможенных и прочих административных барьеров для осуществления экспортно – импортных операций между странами ЕЭС. Упрощение документооборота	Активно сотрудничать с партнерами из стран ЕАЭС. Развитие товаропроводящей сети
Ведение расширенного диалога Республики Беларусь с Китайской Народной Республикой	Си +/-	Возможное открытие китайскими инвесторами нового производства металлообрабатывающих станков в Республике Беларусь	Плюсом было бы открытие нового современного производства совместно с ОАО «СтанкоГомель». Открытие нового отдельного производства может существенно сузить рынок	Искать пути снижения себестоимости. Доказывать, что открытие СП на ОАО «СтанкоГомель» будет выгодно
Экономические факторы				
Поддержка национального производителя на уровне правительства Республики Беларусь	Си +	Наличие рекомендаций предприятиям, входящим в Министерство промышленности Беларуси, приобретать при прочих равных условиях продукцию отечественных производителей	Обязательное присутствие ОАО «СтанкоГомель» во всех конкурсных торгах на закупку металлообрабатывающих станков на территории Республики Беларусь.	Активно сотрудничать с отечественными потребителями продукции, применять принципы обратного маркетинга
Снижение объемов производства металлосодержавшей продукции в Беларуси	Си -	Падают объемы выпуска автобусов, тракторов, грузовиков, комбайнов и прочей сложной металлосодержавшей продукции.	Сокращается потребность в металлообрабатывающих, что снижает объемы реализации продукции ОАО «СтанкоГомель»	Активнее продвигать продукцию на внешние рынки. Совершенствовать работу маркетинговых и сбытовых служб.

Продолжение табл. 1

1	2	3	4	5
Завышение некоторыми иностранными производителями технологических характеристик своего оборудования, в частности производителями Китая и Тайваня	Си -	Иногда недобросовестные Китайские и тайваньские производители в технологических паспортах указывают завышенную производительность	Покупатели сознательно или не сознательно выбирают продукцию конкурентов из-за их мнимой более высокой производительности	Проведение официальных испытаний при выборе оптимального поставщика
Социально - культурные факторы				
Положительное восприятие белорусов в целом и белорусских товаров в частности на территории основных целевых рынков ОАО «СтанкоГомель»	Си +	Со времени СССР белорусы ассоциируются с доброжелательностью и трудолюбием, а их товары с хорошим качеством	Укоренение в сознании покупателей тезиса: белорусский – значит качественный или, как минимум, не некондиционный товар	Акцентирование внимания при продвижении на белорусском качестве и государственном контроле
Наличие мнения у некоторых покупателей, что белорусский товар, не смотря на хорошее качество, должен стоить существенно ниже ведущих мировых производителей или аналогичных товаров, произведенных в других странах	Си -	Некоторые производители морально не готовы платить за белорусские станки цену аналогичную или немногим ниже, чем у зарубежных производителей, ожидая только крайне низкой цены	Покупатели изначально ожидают на белорусский станок более низкой цены и думают, что их обманывают, когда выставляют цену немногим ниже, чем европейские производители	Продвижение тезиса о том, что качество не может быть дешевым и «скупой платит дважды».
Стремление людей нивелировать прозрачность закупок в государственном секторе	Си -	Производители не желают сотрудничать с отечественными производителями. Стремятся заключить импортный контракт.	Некоторые покупатели стремятся получить «откат» от поставки продукции. С частными компаниями, в особенности зарубежными, можно договориться об «откате». С государственными заводами такой возможности нет.	Активно продвигать продукцию на всех уровнях. Участвовать во всех тендерах. Ставить вопрос о целесообразности расходования валюты на аналогичную, а то и худшую продукцию в профильных Министерствах и ведомствах.

1	2	3	4	5
Технологические факторы				
Традиционная технологическая зависимость белорусской промышленности металлообрабатывающих станков ОАО «СтанкоГомель»	Си +	Белорусская металлообрабатывающая промышленность укомплектована оборудованием, произведенным ОАО «СтанкоГомель», под которое рассчитана вся остальная инфраструктура	Предприятиям сложно одновременно перейти на станки импортного производства, т.к. придется обновлять значительную часть материальной базы основного и вспомогательного производства	Закреплять достигнутые договоренности, заниматься активным продвижением своей продукции на всех уровнях. Не допускать необоснованных закупок импортных станков
Отсутствие собственного производства электронной начинки для станков с ЧПУ, как на ОАО «СтанкоГомель», так и в Республике Беларусь	Си -	ОАО «СтанкоГомель» вынуждено приобретать электронную начинку для станков или в Российской Федерации или в странах ЕС, в основном в Германии	С одной стороны происходит удорожание продукции предприятия, т.к. электронная начинка приобретается за валютные средства, с другой стороны предприятие зависит от внешних поставок комплектующих	Осуществлять межотраслевую кооперацию, заключать долгосрочные партнерские отношения
Повышение уровня спецификации и индивидуализации требований к приобретаемому металлообрабатывающему оборудованию со стороны покупателей	Си -	Предприятие производит только стандартные металлообрабатывающие станки, без каких либо дополнительных модулей и функций	Рынок сбыта ОАО «СтанкоГомель» ограничен предприятиями, использующими станки для общих операций по металлообработке	Поиск смежников за рубежом, кооперация с покупателями, дифференциация станков в соответствии с требованиями заказчика
Требование современными производствами кратчайших сроков оказания технологического сервиса	Си -	Предприятие не имеет сервисных представителей на территории целевых рынков сбыта. Ремонты занимаются специалисты ОАО «СтанкоГомель»	Увеличивается время оказания технологических сервисных услуг и бюрократических проволочек. У клиентов же в это время стоит производственный процесс	Совершенствование системы оказания сервисных услуг на предприятии

Источник: собственная разработка

– создание совместных сборочных производств продукции ОАО «СтанкоГомель», в первую очередь на территории Российской Федерации, но возможно также и на территории других государств Евразийского экономического союза;

– осуществление вертикальной интеграции с целью дифференциации или даже диверсификации товарного ассортимента под требования заказчика. Так ОАО «СтанкоГомель» аккумулировав усилия с потенциальными заказчиками, сможет выполнять нестандартные заказы, тем самым увеличив свой товарный ассортимент и расширив рынок сбыта;

– выявление ложных характеристик и проведение официальных испытаний импортных станков. Проведение официальных испытаний, а также ознакомительных и обучающих семинаров позволит наглядно продемонстрировать реальные возможности нашей и конкурентной техники;

– активное продвижение продукции на всех уровнях. Участие во всех тендерах. Постановка вопроса о целесообразности расходования валюты на аналогичную, а то и худшую продукцию в профильных Министерствах и ведомствах.

Основными задачами стратегии маркетинга ОАО «СтанкоГомель» являются: удержание своих рыночных позиций; расширение сферы деятельности предприятия на существующих рынках сбыта; проникновение на новые рыночные сегменты.

Именно данные меры и ориентиры будут иметь первостепенное значение для совершенствования маркетинговой деятельности ОАО «СтанкоГомель», так как будут аккумулировать в себе всю совокупность потенциальных выгод для данного предприятия и нивелирования потенциальных угроз.

Липатова О. В., к.э.н., доц.

Белорусский государственный университет транспорта

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ ОБОСНОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ АУТСОРСИНГА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЖЕЛЕЗНОЙ ДОРОГИ

Одним из приоритетных инструментов повышения эффективности работы предприятий железнодорожного транспорта дороги является аутсорсинг, т. е. передача отдельных функций, технологических операций или бизнес-процессов внешним исполнителям. Использование аутсорсинга позволяет железной дороге сконцентрировать усилия непосредственно на процессе перевозок, повысить его эффективность, а также качество оказываемых услуг за счет передачи специализированным организациям определенных технологических операций и работ (услуг), не являющихся профильными в деятельности дороги, но необходимых для ее полноценной работы. Неоспоримым преимуществом аутсорсинга является отсутствие объемных долгосрочных инвестиций.

Понятие аутсорсинга является новым для Республики Беларусь, что определяет актуальность исследования методологии алгоритмов оценки эффективности передачи на аутсорсинг отдельных услуг, бизнес-процессов и непрофильных видов деятельности железной дороги:

- уборка производственных и служебных помещений, вокзалов, платформ и переходов, а также дизель-поездов и пассажирских вагонов;
- охрана производственных помещений и объектов;
- экипировка пассажирских вагонов постельным бельем, мягким и жестким съемным инвентарем, твердым топливом;
- сервисное обслуживание и ремонт отдельных видов оборудования и технических средств основных хозяйств железной дороги;
- деятельность по заготовлению и снабжению материальными ресурсами;
- автотранспортные услуги и др.

Изучение экономической литературы позволило выделить две основные группы методов принятия решения о применении и эффективности аутсорсинга: графические и экономические (расчетные).

Графические методы связаны с использованием графиков, матриц и алгоритмов, которые представляет собой схему последовательного анализа, выполнение которого позволяет принять правильное решение о целесообразности применения аутсорсинга. Существующие графические методы отличаются наглядностью и наличием как экономической, так и неэкономической составляющей. Но они зачастую не позволяют учесть специфику отрасли, получить четкие результаты и дать однозначный ответ на вопрос о целесообразности аутсорсинга в конкретной ситуации.

Группа экономических методов, по мнению большинства экономистов, основана на оценке затрат. Разнообразие методов объясняется разными подходами к оценке и многообразием видов аутсорсинга, для каждого из которых может быть предложен индивидуальный расчет. Кроме того, методики экономических расчетов различаются и с учетом сферы их применения.

Так, для *оценки эффективности использования специалиста-аутсорсера для разовых работ* используется методика, основанная на сравнении затрат по содержанию собственного сотрудника (оплата труда и косвенные затраты на сотрудника – соцпакет, обеспечение рабочего места и пр.), и привлечения внешнего исполнителя для разовой работы. Наиболее точный результат даст сравнение затрат соответствующего отдела за год со стоимостью годового контракта с аутсорсинговой компанией.

Для *оценки эффективности передачи на аутсорсинг отдельного вида работ, функции, бизнес-процесса* могут быть использованы методики, основанные на маржинальном анализе, оценке затрат по отдельным бизнес-процессам (работам, функциям), с использованием критериев стратегической оценки [1].

В основе методики оценки эффективности аутсорсинга, базирующейся на маржинальном анализе, лежит принцип минимизации затрат и увеличение прибыли на основе обоснования выбора между собственным производством и

приобретением услуги (работы, продукции) на стороне. Для решения проблемы «производить или покупать» используется принцип взаимосвязи объема, себестоимости и прибыли. Смысл этого расчета состоит в том, чтобы определить максимально допустимую величину постоянных затрат, которая покрывается маржинальным доходом при заданном объеме продаж, цены и уровня переменных затрат на единицу работ, услуг. Если постоянные затраты превысят этот уровень, то принимаемое решение будет убыточным.

При оценке затрат по бизнес-процессам (работам, функциям) следует учитывать исключительно те составляющие затрат, которые можно снизить в ходе аутсорсинга и сравнить затраты на приобретение результатов выполнения этих функций аутсорсером и затраты на собственное производство [2]:

$$\Theta = \frac{\sum_{i=1}^m Z_c}{\sum_{i=1}^n Z_a}, \quad (1)$$

где Θ – эффективность аутсорсинга, относительный показатель;

m – количество наименований затрат на собственное производство;

Z_c – затраты на собственное производство данного вида работ, услуг;

n – количество наименований затрат на приобретение данного вида работ, услуг у аутсорсера;

Z_a – затраты на приобретение работ услуг у аутсорсера.

Если показатель эффективности больше единицы, то в этом случае следует обратиться к услугам аутсорсера, если менее единицы, то реализация бизнес-процесса собственными силами гораздо лучше, поскольку передача его экономически нецелесообразна.

Оценка эффективности передачи на аутсорсинг отдельного вида работ, функции, бизнес-процесса возможна с использованием критериев стратегической оценки. Этот метод включает в себя не только оценку экономической эффективности – через сравнение, по выбранным критериям, реализуемой аутсорсинговой модели и выполнения непрофильных функций силами внутренних подразделений компании, но и анализ дополнительных (новых) критериев стратегической оценки – повышение качества выпускаемого продукта, освоение новых рынков, новые продукты, объемы реализации и т.п. в соответствии с поставленными стратегическими целями.

Анализ рассмотренных существующих в отечественной и зарубежной практике методик позволил сформировать свой подход к оценке эффективности передачи на аутсорсинг отдельного вида работ, функции, бизнес-процесса с учетом особенностей хозяйствования организаций железнодорожного транспорта.

Для оценки эффективности применения аутсорсинга необходимо, в первую очередь, сравнивать затраты на производство данного вида работ, услуг собственными силами ($Z_{\text{соб.}}$) с затратами на приобретение работ (услуг) у аутсорсера ($Z_{\text{аутс}}$) с учетом дополнительных затрат по сопровождению аутсорсинга (затраты по мониторингу и контролю за качеством выполнения работ (услуг), переданных на аутсорсинг; расходы, связанные с увольнением

работников, выполняющих работы, передаваемые на аутсорсинг и др.) ($Z_{\text{доп}}$):

$$K_{\text{эф}} = \frac{Z_{\text{соб.}}}{Z_{\text{аутс}} + Z_{\text{доп}}}. \quad (2)$$

Подобный подход применим в случае, когда потребителем услуги аутсорсера является непосредственно железная дорога. Если потребителем выступает пассажир или грузоотправитель, методика расчета коэффициента эффективности должна основываться на сопоставлении прибыли, получаемой железной дорогой при передаче технологической операции на аутсорсинг и прибыли при ее осуществлении собственными силами.

Передача на аутсорсинг сопровождается высвобождением основных средств, материальных, трудовых ресурсов, что требует расчета интегрального показателя эффективности с учетом корректирующих коэффициентов, к которым можно отнести индексы изменения фондоотдачи ($I_{\text{ФО}}$), материалоотдачи ($I_{\text{МО}}$), производительности труда ($I_{\text{ПТ}}$):

$$K_{\text{эф}} = \frac{Z_{\text{соб.}}}{Z_{\text{аутс}} + Z_{\text{доп}}} \cdot I_{\text{ФО}} \cdot I_{\text{ПТ}} \cdot I_{\text{МО}}. \quad (3)$$

Индексы отражают соотношение эффективности использования основных ресурсов организации до и после передачи работ (услуг) на аутсорсинг, что может как увеличить полученный эффект (коэффициент экономической эффективности), так его и нивелировать.

Рассчитанный, согласно представленной методике, интегральный показатель должен быть больше единицы. Положительное решение о передаче на аутсорсинг принимается и в том случае, когда показатель равен единице, однако ожидаются капитальные вложения в обеспечение передаваемых на аутсорсинг услуг или бизнес-процессов в краткосрочной перспективе.

Список литературы:

1. Аникин, Б.А. Аутсорсинг и аутстаффинг : высокие технологии в менеджменте : учеб. пособие / Б. А. Аникин, И. Л. Рудая. – М. : Инфра-М, 2006. – 288 с.
2. Анохин, А.М. Аутсорсинг как фактор эффективного развития предприятия: дис. ... канд. эконом. наук / А. М. Анохин. – М., 2010. – 160 с.

Лутфуллин Ю.Р., д.э.н., проф.
Батталов Р.М.

Стерлитамакский филиал ФГБОУ ВО «Башкирский государственный университет»

ОБ АКТУАЛЬНОСТИ АВТОМАТИЗАЦИИ ФОРМУЛЬНОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Плановый характер определения цены присущий командно – административной системе перестав существовать, при смене экономической

парадигмы в период 90-х годов, высвободил огромную организационную нишу ценообразования в отечественной экономике.

Прошедшие два десятилетия явились периодом, во многом, стихийного процесса определения новой методологии и новых алгоритмов ценообразования. Качество течения этих процессов и их направленность во многом зависима от существующих предпосылок – отсутствие развитых русифицированных институтов глобального маркетинга, внешнеполитической нестабильности, постоянном колебании курса национальной валюты и прочее. Наглядно это отражено в ситуации, когда розничная цена на бензин в России выше, чем в европейских государствах импортирующих у нас же углеводороды.

Традиционно выделяют два вида ценообразования: рыночный, при котором цены устанавливают производители и централизованный – государственное ценообразование. Оба эти вида, так или иначе, применяют в экономике любого государства, но в рамках рыночной экономики логично доминирует первый вид ценообразования [1, с.324].

Однако если разобраться в самом смысле ценообразования можно выделить три главные его цели: обеспечение выживаемости предприятия (основная цель фирмы, осуществляющей свою деятельность в условиях жесткой конкуренции); максимизация доли прибыли; удержание рынка (заключаются в сохранении фирмой существующего положения на рынке и обеспечении благоприятных условий для ее деятельности) [2, с.419].

Анализируя текущее состояние, как производственных фондов отечественной промышленности, так и финансовое состояние предприятий можно сделать логичный вывод, что результатом регрессивных тенденций является полтора десятилетия стихийного поиска собственной модели ценообразования российских предприятий.

Опубликованный 15 марта 2016 г. Счетной палатой отчет перед Правительством Российской Федерации констатирует явно отрицательную динамику износа производственных фондов. Согласно заключению, если на конец 2008 г. износ основных производственных фондов составлял 45,3%, то на конец 2014-го увеличился до 49,4% [3].

В реалиях сегодняшнего дня как бизнес сообщество, так и государство пришли к осознанию необходимости создания единой системы ценообразования. Диалог, продолжавшийся несколько лет, привел к формированию методологического документа Федеральной антимонопольной службой России – «Принципы экономического анализа практик ценообразования на предмет их соответствия Закону о защите конкуренции» в основе которого алгоритм формульного ценообразования, построенный на принципе цены «Net bek».

Метод «Net bek» представляет собой расчет экономически обоснованного уровня цены с использованием ценового (биржевого или внебиржевого) индикатора, сложившегося на мировом рынке в условиях более развитой

конкурентной среды по сравнению с внутренним рынком. В качестве ценового индикатора могут выступать котировки товарных бирж (например, Лондонской биржи металлов), а также публикуемые международными аналитическими агентствами (например, Argus, Platts и т.п.) данные о ценах на товар, сложившиеся в соответствующих регионах мира [4, с. 6].

Однако при расчете экономически обоснованной цены необходимо учитывать не только индикаторы, но и различного рода региональные премии, надбавки или приплаты, которые по факту уплачивает потребитель продавцу товара в рассматриваемом регионе.

Текущий момент, в ключе данных процессов, можно охарактеризовать как время поиска самоорганизующейся системой наиболее эффективных инфраструктурных моделей функционирования формульного ценообразования в глобальном рыночном пространстве России.

Так, Марк Каганский, начальник Управления мониторинга и прогнозирования конкурентной среды НК Лукойл, неоднократно отмечал «среди факторов отталкивающих бизнес от формульного ценообразования, прежде всего: высокая сложность расчетов (порождающая вероятность ошибок) и сложность самого администрирования формульной цены» [5].

Алгоритм формульного ценообразования предусматривает определение сторонами поставок базовых индикаторов для расчета цены, определения корректирующих коэффициентов курсовой разницы, и при необходимости коэффициентов оговаривающих варианты условий конкретных поставок в привязке к объему поставки и формы оплаты.

Современное состояние автоматизации отечественного производственного менеджмента во многом определяется использованием программным продуктом компании 1С способных достаточно эффективно решить все производственные и коммерческие задачи.

ERP Управление предприятием 2.0 – единый пакет прикладного программного обеспечения, обеспечивающий общую модель данных и процессов предприятия. Обладая достаточно сложной архитектурой и огромными возможностями программа позволяет не только оптимизировать управление производственными процессами, но и синхронизировать производственные процессы с потребностями в бюджетировании и прогнозировании финансового состояния предприятия в режиме реального времени.

Таким образом, по мнению авторов, ярко выраженная потребность глобального использования алгоритма формульного ценообразования, как определяющей доминанты процесса перезагрузки отечественного производственного фонда, достижима в обозримом будущем по средствам формирования эффективного программного обеспечения для автоматизации администрирования столь сложного и многокомпонентного ценообразования.

Список литературы:

1. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – 5-е изд., перераб. И доп. – М: ИНФА-М, 2006. – 495 с.
2. Пехин А.С. Экономика предприятия (фирмы): учебное пособие. – М.: Эксмо, 2006. – 464 с.
3. Счетная палата РФ заявила, что износ основных фондов в России по итогам 2015 года превысил 50% [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gordonua.com/news/worldnews.html>.
4. Принципы экономического анализа практик ценообразования на соответствие Закону «О защите конкуренции» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fas.gov.ru/documents/documentdetails.html>.
5. Ценообразование на рынке нефтепродуктов: Конструктивный диалог в поисках компромисса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.competitionblog.livejournal.com.html>.

Лысенкова М.В., к.э.н., доц.
Белорусский государственный экономический университет

УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ РЕСУРСАМИ В РАМКАХ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ

Развивающаяся система рыночных отношений Республики Беларусь, особенно в условиях интеграции в рамках ЕЭП, определила острую необходимость изучения эффективности осуществления инвестиционного процесса как на макро-, так и на микроуровне посредством управления главным его элементом – инвестиционными ресурсами. Проводимые в настоящее время исследования отечественных и зарубежных ученых дают представление о методике осуществления процесса инвестирования, субъектах и объектах, участвующих в инвестиционной деятельности; инструментах и источниках инвестирования экономики в целом, в том числе организаций промышленности; некоторых критериях эффективности инвестирования (индекс рентабельности, внутренняя норма доходности и др.), которые применяются в процессе управления инвестиционной деятельностью. Однако полученные в ходе этих исследований результаты не дают полного представления о построении эффективной системы управления инвестиционными ресурсами на макро- (страна) и микроуровне (организация, производственное подразделение) в рамках промышленной политики.

Как правило, в экономике важнейшим является экономический рост, наличие которого отражается в увеличении добавленной стоимости инвестиционных ресурсов, при этом, именно данная стоимость, вложенная в

воспроизводство реального сектора экономики, участвует в создании инвестиционного потенциала страны в целом.

Важнейшим направлением стратегического планирования в отечественных промышленных организациях должно стать эффективное управление инвестиционными ресурсами в рамках разрабатываемой промышленной политики. В свою очередь, управление инвестиционными ресурсами представляет собой комплекс мер, направленных на рационализацию процесса формирования и вложения финансовых и нефинансовых активов с учетом максимальной отдачи на вложенный капитал и роста добавленной стоимости.

Анализ и оценка эффективности управления инвестиционными ресурсами промышленности, в рамках разрабатываемой промышленной политики, должна включать оценку инвестиционной привлекательности ее организаций, на основе чего разрабатываются мероприятия по повышению уровня инвестиционной привлекательности, а также по управлению инвестиционными ресурсами организации, включая выбор инвестиционных проектов и оценку эффективности их внедрения.

Для предприятий промышленности республики, которые имеют высокий уровень износа основных производственных средств и не обладают необходимым количеством финансовых активов для осуществления эффективного воспроизводственного процесса, проблема управления инвестиционными ресурсами особенно актуальна. Разработка стратегии управления инвестиционными ресурсами промышленных организаций в рамках общей промышленной политики страны, представляет собой многофакторную задачу, предполагающую возможность нахождения нескольких решений, что, в свою очередь, требует учета и тщательного анализа множества факторов на стадии планирования.

Стратегия управления инвестиционными ресурсами организации должна включать: эффективное формирование собственных и заемных инвестиционных ресурсов с наименьшими затратами, нахождение оптимального их соотношения, вложение инвестиций в производство и оценку эффекта от данных вложений.

Современная инвестиционная политика, проводимая в промышленных организациях, не может сводиться только к удовлетворению текущих инвестиционных потребностей, вызванных необходимостью замены выбывающих активов или их прироста в связи с расширением производственной деятельности. Актуальным направлением повышения эффективности функционирования промышленности в целом и ее предприятий, в частности, в условиях неопределенности внешней среды и нехватки финансовых средств является разработка стратегии управления инвестиционными ресурсами в рамках промышленной политики страны.

Разработка организационно-экономического механизма управления инвестиционными ресурсами на макроуровне позволяет решить следующие задачи:

- обеспечить реализацию долгосрочных инвестиционных целей экономического и социального развития промышленности страны, производств, крупных отраслевых бизнес-структур и малых предприятий;
- осуществить внедрение новых перспективных инновационных и инвестиционных проектов, необходимость в которых возникает в процессе динамических изменений факторов внешней среды;
- сформировать основные критерии оценки выбора важнейших инвестиционных управленческих решений;
- обеспечить реализацию менталитета эффективного инвестиционного поведения в наиболее важных стратегических решениях по формированию и использованию собственных и заемных ресурсов.

В процессе исследования был разработан организационно-экономический механизм поэтапного управления инвестиционными ресурсами организаций промышленности в рамках промышленной политики Республики Беларусь.

Организационно-экономический механизм эффективного управления инвестиционными ресурсами организаций промышленности предусматривает реализацию блочной стратегии и включает четыре этапа:

- 1-й этап – оценка инвестиционной привлекательности промышленности Республики Беларусь среди стран ЕЭП, определяется степень инвестиционной привлекательности организаций, проводится их ранжирование на инвестиционно привлекательные и непривлекательные;
- 2-й этап – обоснование путей наиболее эффективного развития инвестиционно привлекательных организаций (привлечение иностранных инвестиций, управление собственными и заемными ресурсами, выбор оптимальной структуры капитала с учетом эффективного налогообложения в части прибыли); для других предприятий разрабатывается комплекс мероприятий по повышению уровня их инвестиционной привлекательности;
- 3-й этап – расчет экономического эффекта, полученного организациями вследствие оптимального выбора источников и объемов финансирования инвестиционной деятельности (прирост добавленной стоимости), прогнозируются темп роста и эффективность управления собственными инвестиционными ресурсами, а также минимизация затрат на обслуживание кредиторской задолженности при привлечении заемных ресурсов;
- 4-й этап – внедрение системы контроллинга инвестиционных ресурсов на всех стадиях инвестиционного процесса.

Результаты проведенного исследования показывают, что для создания условий эффективного роста и развития производственно-экономического потенциала организации как бизнес-структуры необходимо опираться на факторы производства, основными из которых являются труд и капитал, и строить систему управления инвестиционными ресурсами через эти факторы. При этом приоритет должен отдаваться собственным инвестиционным ресурсам, размещаемым в промышленном производстве, и заемным

инвестиционным ресурсам, привлекаемым через кратко- и долгосрочные кредиты и займы.

Организационно-экономический механизм управления инвестиционными ресурсами базируется в первую очередь на имеющемся и возможном уровне финансового потенциала предприятий и определяет приоритеты направлений и форм инвестиционной деятельности, характер оптимального формирования инвестиционных ресурсов и последовательность этапов реализации инвестиционных целей, обеспечивающих рост эффективности финансовой, инвестиционной и производственно-хозяйственной деятельности организаций.

Таким образом, формирование промышленной политики Республики Беларусь в условиях ЕЭП должно обязательно затрагивать проблему управления инвестиционными ресурсами промышленных организаций. Разрабатываемая промышленная политика должна обеспечить иностранным и отечественным инвесторам, а также самим организациям максимальную отдачу на вложенный капитал.

Список литературы:

1. Программа развития промышленного комплекса Республики Беларусь на период до 2020 г. / постановление Совета Министров Республики Беларусь от 05 июля 2012 г. № 622 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. 2012. – 24 июля № 5/35993. Министерство экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2012 – Режим доступа: http://www.economy.gov.by/nfiles/001146_12850_Programma.pdf – Дата доступа: 20.03.2016.
2. Пакуш Л.В., Лысенкова М.В. Управление инвестиционными ресурсами: теоретико-методологический аспект (на примере организаций хлебопекарной промышленности) / Л.В. Пакуш, М.В. Лысенкова // Монография. – БГСХА, Горки, 2013. – 215 с.
3. Верещагин, К.В. Формирование национальной промышленной политики / Верещагин К.В., Д.С. Фигуркин. // Успехи в химии и химической технологии. Том XXVIII. 2014. № 7 С. 109-112.
4. Байнев, В.Ф. Промышленная политика в эпоху глобализации: от «здоровой конкуренции» к интеграционному взаимодействию / В.Ф. Байнев, В.Т. Винник // В сб.: Государственное регулирование экономики и повышение эффективности деятельности субъектов хозяйствования: Сб. науч. статей XI-й Междунар. науч.-практ. конф. (г. Минск, 10-11 апр. 2014 г.). – В 2-х ч. – Ч. 1. – Минск: Академия управл. при Президенте Респ. Беларусь, 2014. – С. 19-23.
5. Романова, О.А. Национальная модель экономического развития и формирование промышленной политики / О.А. Романова // ARS ADMINISTRANDI № 1 / 2011, С.27-42.
6. Байнёв, В.Ф. Промышленная политика как фактор национальной безопасности / В.Ф. Байнев, П.В. Винник, Чжан Бинь // Новая экономика. – Минск, 2015. — №1(65). — С. 6-15.

Лягуская Н.В.
Грудницкая Е.Н.

Полесский государственный университет

АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ КОНСОЛИДИРОВАННОГО БЮДЖЕТА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Консолидированный бюджет Республики Беларусь состоит из республиканского бюджета, консолидированных бюджетов областей и бюджета города Минска.

Министерство финансов Республики Беларусь и местные финансовые органы ежегодно составляют консолидированные бюджеты Республики Беларусь и её административно-территориальных единиц. Однако консолидированные бюджеты не рассматриваются и не утверждаются законодательными (представительными) органами власти всех уровней. Эти бюджеты представляют собой статистический свод бюджетных показателей, характеризующих агрегированные данные по доходам и расходам, источникам поступления средств и направления их использования по территории в целом Республики Беларусь и отдельных регионов [1].

Консолидированный бюджет Республики Беларусь за январь-ноябрь 2014 - 2016 гг. можно проанализировать с помощью рисунка 1.

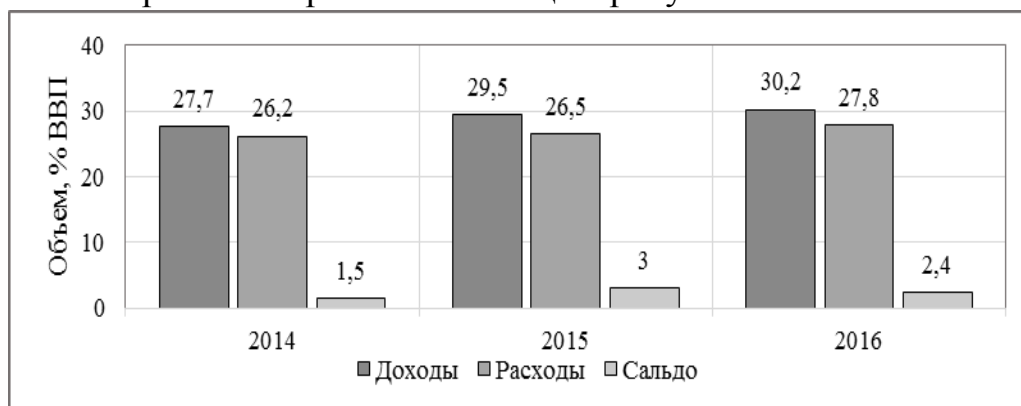


Рис.1. Исполнение консолидированного бюджета за январь-ноябрь 2014 - 2016 гг.

Источник: собственная разработка автором на основе данных [2].

В январе-ноябре 2016 г. в консолидированный бюджет Республики Беларусь поступило 25,9 млрд. рублей, что как видно на рисунке 1 составляет 30,2 % ВВП, что на 0,7 п. п. больше, чем в январе - ноябре 2015 г.

Существует несколько основных вариантов формирования доходов:

1) доходы от налогов – они взимаются как центральными органами власти, так и региональными;

2) неналоговые доходы – сюда относятся доходы от внешнеэкономической деятельности и доходы от имущества, которое находится в распоряжении государства;

3) целевые бюджетные фонды, приносящие доходы государству [1].

Доходная часть консолидированного бюджета сформирована, главным образом, за счет налоговых поступлений. Налоговые доходы на данный момент составляют более 76% доходов консолидированного бюджета. Структуру доходов можно рассмотреть на рисунке 2.

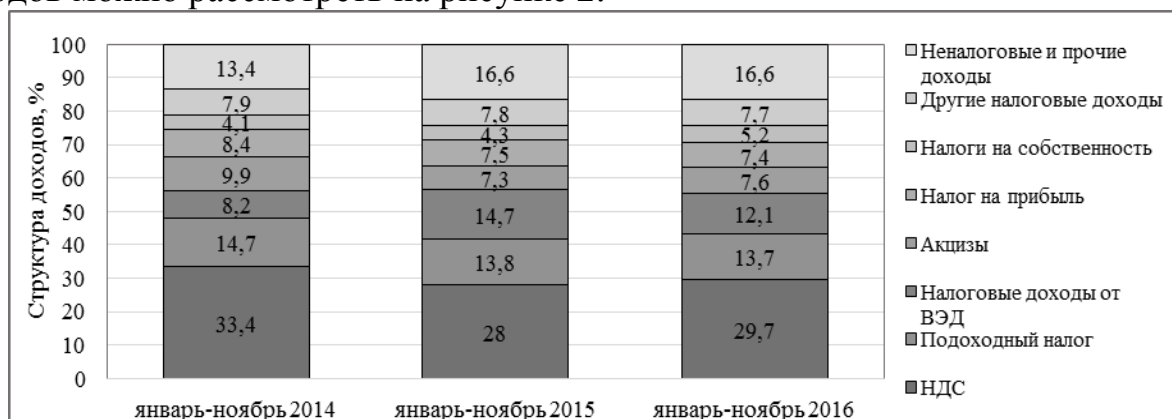


Рис. 2. Структура доходов консолидированного бюджета Республики Беларусь за период январь-ноябрь 2014-2016 гг.

Источник: собственная разработка автором на основе данных [2].

На рисунке 2 показано, что налоговые доходы в январе-ноябре 2016 г., так же как и в январе-ноябре 2015 г., составили 83,4 % всех поступлений в консолидированный бюджет, неналоговые и прочие доходы - 16,6 %.

В структуре доходов консолидированного бюджета за январь-ноябрь 2016 г. по сравнению со структурой за соответствующий период 2015 г. увеличилась доля НДС с 28% до 29,7%, доля акцизов на 0,3 п. п., а также доли налогов на собственность на 0,9 п. п., но уменьшилась доля налоговых доходов от внешнеэкономической деятельности - с 14,7 % до 12,1%, доли налогов на прибыль и подоходного налога уменьшились на 0,1 п. п. Всего налоги на потребление (косвенные налоги) сформировали 54,1 % всех доходов консолидированного бюджета, а прямые налоги - 27,2 %.

Расходы консолидированного бюджета в январе-ноябре 2016 г. составили 27,8 % ВВП, что на 1,3 п. п. больше аналогичного периода предыдущего года, когда расходы консолидированного бюджета составляли 26,5 % ВВП.

Структуру доходов можно рассмотреть на рисунке 3.

На рисунке 2 можно заметить, что основная доля расходов за последний период приходится на общегосударственную деятельность – 25,2%, что на 0,9 п. п. больше, чем в январе-ноябре 2015 г. Значительную долю составили расходы по разделу «Национальная экономика» за январь-сентябрь 2016 года – 15,6% всех бюджетных расходов, около 50% из которых направлено на поддержку и развитие сельского хозяйства. Государственная поддержка организаций реального сектора экономики осуществлялась, главным образом, в

виде возмещения части процентов за пользование банковскими кредитами, а также компенсации потерь банков по льготным кредитам, предоставленным субъектам хозяйствования.

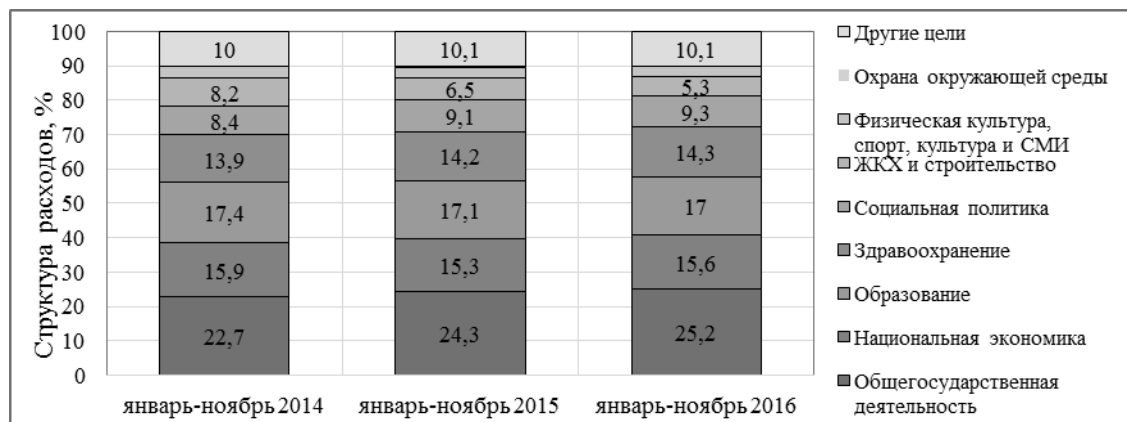


Рис. 3. Структура расходов консолидированного бюджета Республики Беларусь за период ноябрь 2014-2016 гг.

Источник: собственная разработка автором на основе данных [2].

Объем средств, направленных на финансирование социальной сферы (здравоохранение, физическая культура, спорт, культура и средства массовой информации, образование, социальная политика) вместе с расходами на ЖКХ и жилищное строительство за январь-ноябрь 2016 г. составил 49 % расходов консолидированного бюджета, что на 1 п. п. меньше, чем в январе-ноябре 2015 г. В структуре расходов произошло снижение по сравнению с январем-ноябрем прошлого года финансирования жилищно-коммунальных услуг и жилищного строительства, образования, при увеличении финансирования национальной экономики, общегосударственной деятельности, здравоохранения и социальной политики.

Консолидированный бюджет в январе-ноябре 2016 г. был исполнен с профицитом 2,4 % ВВП, что можно наблюдать на рисунке 1. Следует отметить, что профицит наблюдается в течение всего рассматриваемого периода, однако в январе-ноябре 2016 г. он на 0,6 п. п. ниже аналогичного периода 2015 г. Профицит консолидированного бюджета направлен на погашение валютных долговых обязательств Республики Беларусь и долга органов местного управления и самоуправления.

И так, можно заключить, что доходы консолидированного бюджета за весь рассматриваемый период увеличиваются, в т. ч. увеличивается доля доходов НДС и уменьшаются налоговые доходы от внешнеэкономической деятельности.

В то же время основная доля в расходах консолидированного бюджета в разрезе функциональной классификации приходится на финансирование социальной сферы, общегосударственной деятельности и национальной экономики. Это дает право полагать, что государство стремится улучшить

свое социально-экономическое положение, а также благосостояние своих граждан.

Список литературы:

1. Финансовый интернет-портал [Электронный ресурс] / Бюджетная система Республики Беларусь. – Режим доступа: <https://myfin.by>. – Дата доступа: 01.04.2017

2. Министерство финансов Республики Беларусь – официальный сайт [Электронный ресурс] / О состоянии государственных финансов Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.minfin.gov.by>. – Дата доступа: 01.04.2017

3. Национальный банк Республики Беларусь – официальный сайт [Электронный ресурс] / Аналитика. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/>. – Дата доступа: 01.04.2017

Ляхова Л.С., к.э.н.

Павловец А.С.

Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ НА ОСНОВЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДА

Постановка проблемы. Совершенствование управления – одна из основных управленческих функций – сложный и непрерывный процесс воздействия на систему управления, направленный на более целесообразную организацию управляющей системы для достижения управляемым объектом наилучших экономических показателей [3].

Развитие и углубление демократии в обществе и на производстве в современных условиях привело к росту экономической самостоятельности предприятий, свободе в выборе методов хозяйствования, которые создают благоприятную среду для развития мотивации к труду и творческой инициативы работников и через эти важные качества работников влияют на рост уровня организации труда и эффективность производства [1, с. 8].

На данном этапе развития экономики, изучение и усовершенствование организации труда персонала имеет важное значение, поскольку оно призывает руководителей к перспективному мышлению, демонстрирует взаимосвязь обязанностей всех должностных лиц, объединяет и стимулирует работу, тем самым повышает эффективность организации труда, ведет к четкой координации усилий на предприятии, заставляет его четко выполнять свои задачи, позволяет установить показатели для дальнейшего контроля [2, с 20].

Основные результаты исследования. Организация труда персонала – это целая наука, которая постоянно обогащается новыми данными и отслеживает передовой опыт новых организационных решений. Идти в ногу со временем, внедряя новые технологии для улучшения условий труда персонала, означает обеспечивать своей компании долголетие и процветание на рынке. Уровень организации труда на предприятии зависит от многих факторов, которые, вызывая друг друга, проявляют свое действие в зависимости от конкретных условий производства и характеристик исполнителей труда [36].

Организация труда на предприятии охватывает следующие основные направления:

- разделение и кооперация труда;
- организация и обслуживание рабочих мест;
- нормирование труда;
- организация подбора персонала и его развитие;
- оптимизация режимов труда и отдыха, установления наиболее рационального чередования времени работы и отдыха в течение рабочей смены, недели, месяца.
- рационализация трудовых процессов, приемов и методов труда на основе обобщения прогрессивного опыта;
- улучшение условий труда, которое предусматривает сведение к минимуму вредности производства, тяжелых физических, психологических нагрузок, а также формирование системы охраны и безопасности труда;
- укрепление дисциплины труда, повышения творческой активности работников;
- мотивация и оплата труда.

В управлении предприятием актуальной задачей является рациональное распределение функций управления между руководством предприятия, функциональными и линейными подразделениями. Результатом такого распределения является формирование организационной структуры предприятия, которая определяет:

- разделение задач по отделениям и подразделениям;
- компетентность структурных подразделений в решении определенных проблем;
- общее взаимодействие этих элементов.

Тем самым предприятие представляет собой иерархическую структуру.

Анализ организации управления предприятием позволяет оценить эффективность, гибкость, надежность управления, способность приспособления к постоянным внешним воздействиям [5, с. 46].

В рамках данного исследования проведен анализ организации управления ООО «ИК МЕГАБУДИНВЕСТ», предметом деятельности которого является: строительство, - посреднические услуги при купле продаже, сдаче в аренду объектов недвижимости; оптовая, розничная торговля. В качестве информационной базы для анализа использованы следующие документы:

свидетельство о государственной регистрации; устав предприятия; штатное расписание; отчет о количестве работников; должностные инструкции.

Результаты анализа свидетельствуют о том, что на ООО «ИК МЕГАБУДИНВЕСТ» действует линейно-функциональная организационная структура управления, схема которой представлена на рис.1.



Рис. 1. Организационная структура управления ООО «ИК МЕГАБУДИНВЕСТ»

Структура управления построена по линейно-функциональному принципу. Смысл этой структуры состоит в том, что линейный руководитель осуществляет свою деятельность на принципах единоначалия, но для обеспечения компетентности принимаемых решений при руководителе создаются функциональные подразделения: бухгалтерия, производственно-технический отдел, отдел снабжения и сбыта, строительно-монтажный участок.

Данные функциональные подразделения разрабатывают и готовят решения, важные для функционирования предприятия. Принимает же их линейный руководитель. Анализ эффективности распределения функций управления между структурными подразделениями предприятия проведен с помощью метода составления соответствующей матрицы. Методика составления такой матрицы подробно изложена в [6, с. 99]. Поведенный анализ позволил сделать вывод о том, что функции управления распределены между структурными подразделениями ООО «ИК МЕГАБУДИНВЕСТ» не рационально. Функционально перегружен производственно-технический отдел. Для повышения эффективности управления необходимо принять меры по перераспределению некоторых функций между структурными подразделениями или созданию нового отдела с делегированием ему части полномочий. Кроме того в результате анализа установлены следующие недостатки:

в положениях о подразделениях не определены цели деятельности для каждого подразделения,

в функциональные обязанности ни одного из подразделений предприятия не вменены функции стратегического планирования,

руководством предприятия не уделяется должного внимания изучению данных о дополнительных навыках сотрудников, свидетельствующих об

уровне их профессионализма. Эти данные целесообразно учитывать для определения качественной потребности в персонале чтобы иметь представление. Учитывая выявленные недостатки в организации управления ООО «МЕГАБУДИНВЕСТ», в качестве основных путей повышения эффективности управления деятельностью предприятия следует определить:

совершенствование структуры управления предприятием путем перераспределения полномочий между его подразделениями с учетом личных качеств и квалификации их действующих руководителей;

разработка и реализация стратегии развития фирмы. Эту работу целесообразно проводить на основе результатов исследования слабых и сильных сторон предприятия. Кроме этого, следует усовершенствовать политику компании, которая охватывала бы все функциональные области.

Выводы. Рационально организованный труд при соответствующей технологической оснащенности обеспечивает достижение высоких результатов. Правильная организация труда, трудового времени, создание комфортных условий, формирование собственных систем мотивации и поощрения, поддержание трудовой дисциплины – важные аспекты в деятельности любой компании. Реализация разработанных предложений по совершенствованию организации труда персонала будет содействовать повышению эффективности управления деятельностью предприятия.

Список литературы:

1. Жигун Л.А. Теория менеджмента: теория организации. Учеб.пособие / Л.А. Жигун. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 320 с.
2. Кузнецов Ю.В., Мелякова Е.В. Теория организации. - М.: ИНФРА-М, 2015. - 365с.
3. Литвинюк А.А. Управление персоналом. Учебник для бакалавров. - М.: Юрайт, 2015. - 505 с.
4. Самсонов Н.Ф. Управление финансами. Финансы предприятий. Учебник. М.: ИНФРА-М. 2015. - 510 с.
5. Управление персоналом: Учебник / Под ред. Литвинюка А.А. - М.: Юрайт, 2012. - 448 с.
6. Экономический словарь [Электронный ресурс] / Организация труда – Режим доступа: <http://abc.informbureau.com>

**Манова Н.В., к.ф.-м.н., доц.
Кондрушенко К.М.**

Новгородский государственный университет им. Ярослава Мудрого

ТЕНДЕНЦИИ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ БУДУЩЕЕ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ В РОССИИ

Одной из важнейших отраслей российской экономики является торговля. Эффективность и состояние торговой деятельности оказывают

непосредственное воздействие на развитие производства потребительских товаров, а значит и на уровень жизни населения. Так, доля розничного торгового сектора в ВВП страны в 2016 году составила 15,8%, заняв второе место после произведенных операций с недвижимостью и оказания иных услуг (17,3%). Опираясь на данные Росстата, по окончании третьего квартала 2016 года торговля внесла вклад в ВВП России 9,4 трлн. рублей, что в 3 раза больше, чем в 2012 году [1]. Поэтому поддержание и стимулирование деятельности данного сектора экономики является приоритетной задачей для государства. Для этого необходимо решить ряд задач, возникших с течением времени и компьютеризацией современного общества.

Процесс обращения товаров завершается в розничной торговле. Совершенствование технологических и торговых процессов в розничном торговом предприятии способствует повышению уровня продаж, увеличению прибыли. С развитием НТП в данном секторе диктуются новые условия и привносятся изменения в экономическую деятельность. Но внедрение инноваций сопровождаются некоторыми трудностями [2]. В последнее время и покупательские привычки стремительно меняются. Более того, усиливается угроза со стороны мощных конкурентов, более гибких к изменениям переоснащения. Таким образом, необходимо выделить и изучить тенденции, следуя которым розничный бизнес может остаться на торговом рынке и вести успешную деятельность. К таким тенденциям следует отнести следующее [3].

1. Частое использование потребителями мобильных телефонов и смартфонов. Прочное закрепление их в повседневности населения обуславливает возможность направления электронной работы с покупателями. Так, «монстр» интернет-коммерции «Amazon» насчитывает пользователей через мобильное устройство больше, чем Facebook. К тому же, многие покупатели пользуются смартфонами при выборе покупки, сравнивая цены разных магазинов, желая сделать покупку более выгодной. Поэтому инвестирование розничной торговли в мобильные приложения и ведение сайта, его обновление, является важным пунктом в экономической деятельности.

2. В быт входят новые способы оплаты, становясь более распространенными вследствие удобства использования. Ветеранами безналичных платежей являются карты с магнитной полосой, которые имеются почти в каждом магазине. Далее следуют чип- и пин-карты, а также бесконтактный способ платежей NRF и новые мобильные платежные приложения. Такие способы оплаты быстро завоевывают покупателя, делая процесс покупки для одних – комфортным, для других – интересным.

3. Инвестирование в ресурсы труда, для привлечения и удержания наиболее талантливых кадров. С совершенствованием экономики работники имеют больше возможностей для трудоустройства. Задача розницы – улучшить условия труда, создать конкурентоспособную зарплату. Так, в 2015 году ритейлер Gap увеличил оклад работникам за счет уменьшения прибыли, посчитав, что так больше заинтересуют работников в исполнении

обязанностей: обслуживание клиентов будет улучшаться, что приведет к увеличению продаж в магазинах [4].

4. Уход от дисконтирования. Исследования показали, что потенциальные покупатели, зная о скорой скидке, придерживаются своих покупок до времени наступления акции. Это не выгодно для розничным торговым предприятиям, поскольку покупатель может забыть про акцию или пропустить ее по другим причинам. Поэтому стоит переориентироваться на повышение качества продукции, обслуживания и других факторов.

5. Отдаление розничных торговых предприятий от традиционной модели доставки. Так, люди хотят обладать товаром здесь и сейчас по выгодной цене. Задача ритейлера состоит в оптимизации логистической базы, организации быстрой доставки в фирменный розничный магазин или непосредственно на дом клиента. Также зафиксирован факт: бесплатная доставка стимулирует интерес потребителя. Harris Poll зафиксировал резкий подъем онлайн-продаж сразу же после отмены платной доставки [5]. Освоение и введение новых способов доставки позволит удовлетворить потребительский спрос.

6. Изменение форматов магазинов и товаров для потребителей, проживающих в городах. Для ведения деятельности в центре города, а не на окраинах, необходимо пересмотреть концепцию организации торговой деятельности: появилась проблема размещения крупных ритейлеров в малые площади. Речь идет об изменении формата магазинов. Так, сеть супермаркетов «Магнит» имеет точки с гигантскими (1200 кв.м.) и малыми (250 кв.м.) площадями. В малых магазинах товар минимизирован по необходимости и популярности, на больших площадях выбор значительно шире. Такой формат соответствует стилю жизни городских жителей.

7. Торговля в социальных сетях – новый и необходимый шаг к продвижению определенных товаров. Так, в Instagram и Вконтакте имеют множество магазинов, где потенциальный покупатель может посоветоваться с друзьями в социальной сети о каком-либо товаре. Магазины в социальных сетях используют фотографии знаменитостей, использующих такой товар, или знаменитых блогеров для рекламы товара. В связи с этим узнаваемость бренда увеличивается, как и покупательская лояльность.

Таким образом, учитывая и применяя вышеперечисленные веяния современности, розничное торговое предприятие будет совершенствоваться технологические и торговые процессы деятельности, а значит, станет конкурентоспособнее и принесет большую прибыль. Это положительно повлияет на бизнес и на экономику страны в целом.

Список литературы:

1. Wikifinances [Электронный ресурс] - Структура ВВП России 2015 по отраслям. URL: <https://wikifinances.ru/vvp-rosii-po-otraslam/> (дата обращения 18.03.2017).

2. Science.ru [Электронный ресурс] - Современные тенденции развития розничной торговли Российской Федерации. URL: http://science-bsea.narod.ru/2006/ekonom_2006_2/kramarev_sovrem.htm (дата обращения 18.03.2017).

3. Информационный проект Retail.ru [Электронный ресурс] - Тенденции, формирующие будущее розничной торговли. URL: <https://www.retail.ru/articles/91465/> (дата обращения 18.03.2017).

4. Энциклопедия экономиста Grandars.ru [Электронный ресурс] - Понятие и сущность розничной торговли, ее основные задачи и функции. URL: <http://www.grandars.ru/college/biznes/roznichnaya-torgovlya.html> (дата обращения 18.03.2017).

5. Электронная библиотека КиберЛенинка [Электронный ресурс] - Тенденции развития розничной торговли в России. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/tendentsii-razvitiya-roznichnoy-torgovli-v-rossii-1> (дата обращения 18.03.2017).

Меркулова А.В., к.э.н., доц.
*Донецкая академия управления и государственной службы
при Главе Донецкой Народной Республики*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИННОВАЦИОННОГО МАРКЕТИНГА НА РЫНКЕ ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ

Инновационная деятельность - деятельность, направленная на использование и коммерциализацию результатов научных исследований и разработок для расширения и обновления номенклатуры и улучшения качества выпускаемой продукции, совершенствование технологии их изготовления с последующим внедрением и эффективной реализацией на внутреннем и зарубежных рынках, предполагающая целый комплекс научных, технических, технологических, организационных, финансовых и коммерческих мероприятий, которые в своей совокупности приводят к инновациям [1].

В общем виде инновационный процесс состоит из следующих стадий [2]:

- исследования и разработки;
- освоение в производстве;
- изготовление;
- содействие в реализации, применении, обслуживании;
- утилизацию после использования.

Инновационный процесс включает в себя также деятельность, обеспечивающую создание инноваций, - научно-технические услуги, маркетинговые исследования, разработку бизнес-плана проекта, оценку экономической эффективности инновации, подготовку и переподготовку кадров, организационную и финансовую деятельность.

Инновационные продукты образуют специфический рынок наукоемкой и научно-технической продукции. Его особенности по сравнению с рынком «традиционных» товаров многообразны и затрагивают все стороны отношений, складывающиеся между продавцом и покупателем, требуя, соответственно, своего отражения в маркетинговой политике компании. Среди особенностей данного рынка следует выделить следующие:

- особенности самого продукта (уникальность; порой технологическая сложность);
- высокие затраты на его производство на первых этапах);
- новизна рынка для фирмы (особенно для малой инновационной компании, находящейся на этапе start-up);
- неизвестность продукта (а, иногда, и фирмы-производителя) для рынка;
- непредсказуемость поведения потребителей;
- малая эластичность спроса от цены, поэтому ограниченное влияние ценовой политики на объемы продаж;
- небольшая емкость рынка (особенно для высокотехнологичной продукции производственного назначения);
- отсутствие прямых конкурентов (из-за монополии на интеллектуальную собственность);
- достижения сотрудников компании в теоретической области при грамотно построенной PR-политике могут существенно поднять рейтинг фирмы у потребителей;
- зависимость сбыта инновационной продукции от уровня инновационного потенциала потребителя: многие пионерные инновации трудно продаются из-за общей технологической отсталости ряда рынков сбыта.

Проблемы продвижения на рынок инновационной, незнакомой для потребителя продукции, связаны, прежде всего, с риском непредсказуемости реакции покупателей. Это характерно для компаний, действующих в любой отрасли, но для рынка высокотехнологичной (high-tech) продукции, где скорость обновления продукции особенно высока, это особенно актуально. Инновационный продукт может «провалиться» без должной подготовки потребителя, без продуманной стратегии выведения данного продукта на рынок.

Специфика рынка инноваций определяет особенности маркетинга инноваций, что проявляется в следующем:

- необходимость поиска и изучения потенциальных потребителей сразу в нескольких отраслях, так как довольно часто результаты научно-технической разработки имеют межотраслевой характер.
- продажа инновационных товаров предполагает длительную и последовательную рекламную кампанию, так как покупатель должен «созреть»: ему надо подробно разъяснить смысл и преимущества инновации, иначе он просто не будет покупать данный товар, поскольку с ним не знаком.

– инновационные товары должны не только удовлетворять качественно новые потребности или старые потребности качественно новым способом, но и давать дополнительные понятные потребителям преимущества по сравнению с существующими аналогами и субститутами.

– при продвижении сложной научно-технической продукции на рынке B2B следует ориентироваться на опытного, так называемого «коллективного» потребителя («закупочный центр», в который могут входить сотрудники из различных подразделений - от закупочных до производственных).

– инновационной продукции требует длительных переговоров, так как высокотехнологичные товары как на производственных рынках, так и на потребительских являются товарами предварительного выбора, и, следовательно, покупка осуществляется через процедуры многократных сравнений и обсуждений с экспертами.

– очень часто техническая сложность инновационной продукции предполагает организацию хорошего послепродажного сервиса: другими словами, нет сервиса - нет коммерческого успеха у товара-новинки. Примером может служить продвижение на рынок гибридных автомобилей, распространение которых сдерживалось не только их ценой, но и недостаточным развитием на первом этапе инфраструктуры их обслуживания.

– на имидж инновационной компании значительное влияние оказывают результаты теоретических исследований ее сотрудников, поэтому это можно использовать в PR- кампаниях. Кроме того, для инновационного бизнеса в качестве каналов маркетинговых коммуникаций могут служить конференции, научные форумы и другие формы общения в профессиональном сообществе.

– сложность инновационного продукта создает особые предпосылки к формированию так называемого «целостного продукта», где все реальные и потенциальные его преимущества рассматриваются в комплексе.

Маркетинг должен решать следующие задачи:

– обнаруживать реальные потребности реальных потребителей новых товаров и услуг;

– удовлетворять эти потребности, поставляя на рынок правильное изделие, по правильной цене, в правильном месте, в правильное время;

– информировать потребителя относительно нового продукта путем использования правильной рекламной компании, используя правильные каналы информации.

Основываясь на общих принципах и методах концепции маркетинга в различных сферах экономики, маркетологи вырабатывают свои подходы к реализации этой концепции с учетом специфики организации производственно-сбытовой деятельности соответствующих предприятий, компаний и фирм. Развитие рыночных отношений и усиление конкуренции на транспортном рынке требуют широкого внедрения маркетинговых принципов управления на транспорте.

Транспортный маркетинг представляет собой систему организации и управления производственно-сбытовой деятельностью транспортных, экспедиторских и операторских компаний и фирм по оказанию транспортных услуг пользователям транспорта на основе комплексного изучения транспортного рынка и спроса потребителей на транспортную продукцию в целях создания наилучших условий ее реализации [3].

В условиях рыночной экономики маркетинг должен охватывать практически все сферы управления транспортным предприятием, оказывая активное влияние на управление финансами, производственной (перевозочной) деятельностью, системой снабжения и сбыта, кадровую политику и т.п.

Основополагающими принципами концепции маркетинга на транспорте являются следующие:

- глубокое и всестороннее исследование транспортного рынка и экономической конъюнктуры для выявления интересов пользователей транспортом;
- сегментация транспортного рынка;
- гибкое реагирование транспорта на требования активного и потенциального спроса на транспортные услуги;
- обеспечение инновационности транспортного производства;
- планирование и прогнозирование, т.е. предвидение ситуации на рынке;
- использование логистических систем оптимального управления транспортными потоками.

Маркетинг на транспорте представляет собой особую систему управления транспортным производством и реализацией продукции (услуг) и является своеобразным хозяйственным механизмом транспортных предприятий в условиях рыночной экономики. Однако конкретные формы использования или функции этого механизма в определенной мере зависят от специфики организации работы того или иного вида транспорта или транспортного предприятия.

Руководствуясь общими функциями современного маркетинга (изучение рынка, планирование, ценообразование и продвижение товаров), можно сформулировать следующие основные функции (направления деятельности) транспортного маркетинга, учитывающие специфику отрасли:

- комплексное исследование транспортного рынка;
- обследование экономики районов тяготения транспортных предприятий с целью определения платежеспособного спроса и потенциальной потребности в транспортных услугах, выявление требований к качеству транспортного обслуживания пользователей;
- анализ собственных ресурсов, планирование (прогнозирование) перевозок и выработка стратегии работы предприятий транспорта;
- разработка и осуществление товарной политики по расширению ассортимента и повышению качества транспортной продукции;
- анализ транспортных затрат и разработка ценовой (тарифной) политики;

- разработка сбытовой политики транспортных предприятий;
- разработка коммуникационной политики по формированию спроса, рекламе и стимулированию реализации транспортной продукции;
- управление транспортным маркетингом, учет и контроль маркетинговой деятельности и определение ее эффективности.

Надо заметить, что пока не существует четко расписанной методики маркетинговой деятельности транспортных предприятий, есть лишь общие направления (функции), принципы и цели, указанные выше. Такая ситуация имеет определенные преимущества, т.к. позволяет специалистам маркетологам проявлять широкую инициативу и нестандартность мышления, привлекать к разработке маркетинговых мероприятий инженерно-технический персонал других служб предприятия или компании, использовать научные разработки ученых отрасли. Но, это предполагает наличие опытных, высококвалифицированных специалистов маркетинговых структур со знанием не только специфики своего производства, но и с экономической и правовой грамотностью, стратегическим мышлением, высокой культурой и деловой этикой.

Список литературы:

1. Большаков Н.М. Инновационное управление предприятиями строительного комплекса в переходной экономике / Н.М. Большаков, Ю.С. Новиков // Управление проектами в переходной экономике: инвестиции, менеджмент. Сб. трудов междунар. Симпозиума Совнет, т. II.. - М.: 2007. - № 07.- С. 412.
2. Тычинский А.В. Управление инновационной деятельностью компаний: современные подходы, алгоритмы, опыт / А.В. Тычинский. - Таганрог: ТГТУ, 2006. - С. 179.
3. Абрамов А.П. Маркетинг на транспорте / А.П. Абрамов, В.Г. Галабурда, Е.А. Иванова. - Учебник для вузов. - М.: Желдориздат, 2001,-329 с.

Митренкова А.В.

Белорусский государственный университет транспорта

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТРАНСПОРТНЫЕ КОРИДОРЫ КАК ОСНОВА ТРАНЗИТНОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Для Республики Беларусь как внутриконтинентального государства, не имеющего выхода к морю, а также не обладающего значительными топливно-энергетическими и сырьевыми ресурсами, особое значение приобретают транзит и поиск новых перспективных рынков транспортных услуг. Прохождение через территорию нашей страны 2-го и 9-го международных транспортных коридоров обуславливает высокую степень ее транзитивности.

Благодаря развитой инфраструктуре и привлекательности географического положения Беларусь может стать своеобразным интегрирующим звеном в торговле между странами Европейского союза и Азиатско-Тихоокеанского региона, если будет придавать значение транзиту как важнейшему потенциалу национальной экономики.

Транспортный комплекс Республики Беларусь имеет значительный потенциал для увеличения своего вклада в общий объем валового национального продукта. В первую очередь это относится к международным перевозкам, эксплуатации транспортных коридоров. Транспортный сектор, удельный вес которого в ВВП страны составляет 7%, обеспечивает значительные поступления в доходную часть бюджета за счет транзитных услуг, способствует развитию внутренней и внешней торговли и вносит вклад в платежный баланс страны, в котором по статье «услуги» наблюдается положительное сальдо [10].

В 2015 году завершалась реализация Стратегии развития транзитного потенциала на 2011 – 2015 гг. и Государственной программы развития транзитного потенциала Республики Беларусь на 2011 – 2015 гг., которыми установлены основные цели, задачи и целевые параметры, определяющие эффективное использование транзитного потенциала страны. Поэтапная реализация предусмотренных ими мероприятий призвана способствовать увеличению транзитных перевозок через территорию республики и созданию перевозчикам благоприятных условий для работы на международном рынке транспортных услуг.

Динамика общих доходов от транзита всеми видами транспорта по территории Республики Беларусь, свидетельствует об эффективности мер, осуществляемых государством в целях развития международного транзита, и повышении степени реализации транзитного потенциала страны.

2009-2013гг. свидетельствуют о планомерном увеличении транзитных доходов Беларуси, которое наблюдалось после спада впоследствии Мирового экономического кризиса 2008 года. В 2013 г. сумма транзитных доходов страны составила 3137,1 млрд. долларов США, что на 4,5% выше уровня 2012 г. и на 8,8% выше задания по Программе. Однако в 2014 г. программное задание впервые не было выполнено: общие доходы республики от транзита снизились на 9,7% по сравнению со значением 2013 г. и составили 90,6% от прогноза. Это стало следствием негативного влияния на динамику транзита грузов по территории Беларуси экономических санкций США и Европейского союза в отношении Российской Федерации, а также ответного торгового эмбарго России в отношении ряда товаров из стран Евросоюза. В свою очередь, отчисления в бюджет от транзита в 2014 г. составили почти 460 млн. долларов США, или 119,4% по отношению к прогнозному значению. В целом, реализация мероприятий по эффективному использованию транзитного потенциала республики позволила получить доходы от транзита за 2011 – 2014

гг. в размере около 11,9 млрд. долларов США, или 106,9% по отношению к плану, установленному Государственной программой на данный период.

Наибольший удельный вес (33%) имеют доходы от услуг придорожного сервиса. Доходы от доставки транзитных грузов и пассажиров автотранспортом составляют только 13%. Тем не менее, конфигурация и площадь территории

Республики Беларусь обуславливают высокую востребованность автотранспорта при осуществлении транзита. В 2013 г. общий объем транзитных перевозок грузов автомобильным транспортом в стране составил 16,1 млн. т, увеличившись за год на 8,1%. Далее в 2014 г. последовало снижение показателя на 3% по внешним причинам.

Несмотря на наметившуюся тенденцию к снижению объемов транзитных перевозок, обусловленную переориентацией российских экспортных грузов с портов Литовской Республики, Латвийской Республики и Украины на собственные порты, железнодорожным транспортом в транзитном сообщении за 2014 - 2016 годы перевезено 226,1 млн. тонн грузов, или 80,8 процента к прогнозу, установленному Государственной программой на этот период.

Доходы от транзитных перевозок грузов за 2015 год составили около 378,3 млн. долларов США, а отчисления в бюджет - 56,6 млн. долларов США. Прогноз, установленный Государственной программой по этим показателям на 2015 год, выполнен на 56,8 и 53,2 процента соответственно. Доходы и отчисления в бюджет от транзитных перевозок грузов железнодорожным транспортом за 2011 - 2015 годы составили соответственно 2505,5 млн. и 412,7 млн. долларов США (87 процентов и 89,6 процента к прогнозу, установленному Государственной программой на этот период).

Кроме неблагоприятных внешних геополитических и экономических факторов снижение транзитных перевозок железнодорожным транспортом и доходов от них обусловлено девальвацией российского рубля, продолжением процесса изменения вектора внешней торговли Российской Федерации с западного направления (страны Европейского союза) на восточное (Китайская Народная Республика и страны Азиатско-Тихоокеанского региона), а также переориентацией российских внешнеторговых грузопотоков с портов Литовской Республики и Латвийской Республики на собственные порты.

Несмотря на выполнение государственным объединением "Белорусская железная дорога" в полном объеме потребностей сопредельных государств в транзитных перевозках пассажиров по территории Республики Беларусь, за 2015 год объем транзита пассажиров железнодорожным транспортом уменьшился и составил 597,3 тыс. пассажиров, что на 74,6 процента ниже уровня прогноза, установленного Государственной программой на 2015 год. В целом за 2011 - 2015 годы железнодорожным транспортом в транзитном сообщении перевезено 5762,8 тыс. пассажиров, или 55,5 процента к прогнозу, установленному Государственной программой на этот период.

Доходы от перевозок пассажиров железнодорожным транспортом в 2015 году составили 22 млн. долларов США, а отчисления в бюджет - 3,7 млн.

долларов США, что соответственно на 71,7 и 70,4 процента ниже уровня прогноза, установленного Государственной программой по этим показателям на 2015 год. За 2011 - 2015 годы доходы и отчисления в бюджет от транзитных перевозок пассажиров железнодорожным транспортом составили соответственно 243,2 млн. и 38,8 млн. долларов США (72,3 и 71,6 процента к прогнозу, установленному Государственной программой на этот период).

Среди причин, негативно влияющих на объем железнодорожных транзитных перевозок, - перевод части поездов на глобальные цены, что повлекло рост стоимости проезда, и повышение ценовой доступности авиационных услуг. Это, в свою очередь, привело к перераспределению пассажиропотока на воздушный транспорт.

На современном этапе увеличение объемов транзита по территории республики является важным фактором стабилизации и структурной перестройки экономики страны. При этом необходимо учитывать, что транзит является одним из наиболее эффективных видов экспорта услуг, а инвестиции в данную сферу деятельности отличаются быстрой отдачей. Однако транзитный потенциал нашей страны реализуется не в полной мере. Это происходит вследствие существования ряда нерешенных проблем:

несовершенная нормативно-правовая база, обеспечивающая условия выполнения транзита, отсутствие унификации нормативно-правовых актов, регламентирующих условия транзита, с прогрессивными общепринятыми нормами;

недостаточно развитая сеть банковских терминалов по всем транзитным магистралям, в малых городах и населенных пунктах;

инфраструктура, необходимая для осуществления транзита, в настоящее время по техническим, технологическим и организационным параметрам еще не в полной мере соответствует аналогичным системам, созданным в ЕС;

недостаточно развитая сеть транспортно-логистических центров и др.

Приоритетным направлением решения задачи по реконструкции и модернизации транзитной инфраструктуры является развитие инфраструктуры участков II и IX международных транспортных коридоров, проходящих по территории республики, за счет проведения работ по:

строительству и реконструкции республиканских автомобильных дорог;

увеличению объема и повышению качества сервисных услуг, предоставляемых на объектах, расположенных вдоль основных автомагистралей и в автодорожных пунктах пропуска через Государственную границу Республики Беларусь;

развитию автодорожных пунктов пропуска и пунктов пропуска на железнодорожных вокзалах (станциях) через Государственную границу Республики Беларусь, в том числе информационно-коммуникационных технологий, технической базы для выполнения пограничного, таможенного и иных видов контроля на основных маршрутах следования транзитных грузопотоков;

созданию на территории республики транспортно-логистических центров; разработке и внедрению информационных технологий в сфере транспорта и логистики, а также пограничного, таможенного и иных видов контроля; развитию придорожного сервиса и другие [13].

Одним из существенных препятствий на пути развития сектора международных транспортных услуг, которые, по прогнозам специалистов, будут преобладать среди международных услуг, является недостаточная развитость белорусской транспортной логистики. Поэтому необходимым условием эффективной реализации транзитного потенциала является совершенствование логистической системы страны путем внедрения инновационных транспортных и логистических технологий.

Таким образом, рассмотрев систему функционирования международных транспортных коридоров, цели их создания и основные функции, можно сделать следующие выводы. Главная идея любого транспортного коридора состоит в концентрации транспортных, грузовых и пассажирских потоков на магистралях, имеющих максимальную пропускную способность и высокий уровень обустройства. Целью создания международных транспортных коридоров является обеспечение ускорения грузовых и пассажирских перевозок, а также снижения их стоимости. Дополнительный эффект возникает, когда в полосе транспортного коридора проходят коммуникации нескольких взаимодействующих видов транспорта.

Через территорию Республики Беларусь проходит два крупнейших транспортных коридора Европы. Они составляют основу транзитной политики нашей страны, рассматриваемой в качестве важнейшего потенциала национальной экономики. Поэтому совершенствование инфраструктуры международных транспортных коридоров, их таможенно-логистического обслуживания должно стать приоритетным направлением в развитии транзитного потенциала Республики.

Список литературы:

1. Булавко, В. Г. Формирование транспортно-логистической системы Республики Беларусь / В. Г. Булавко, П. Г. Никитенко. – Минск: Беларус. навука, 2009. – 356 с.
2. Ивуть Р. Б., Стефанович Н. В., Мойсак О. И. Повышение индекса эффективности логистической системы Республики Беларусь // Вестник БНТУ. – 2011. – 81 с.
3. Транспорт и логистика Республики Беларусь 2014: справочно-информационное издание / под общей редакцией Н. В. Горбеля. – Минск: Центр «БАМЭ-Экспедитор», 2014. – 152 с.
4. Транспортный комплекс Республики Беларусь и транзитный потенциал: состояние, развитие и перспективы / Н.И.Сухонос // Вестник сер. 2. – 2012. – с. 96 – 102.

5. Черновалов, А. В. Логистика: современный практический опыт / А. В. Черновалов. – Минск: Изд-во Гревцова, 2008. – 296 с.
6. Формирование транспортно-логистической системы Республики Беларусь : учеб.-метод. пособие / И. А. Еловой, А. А. Евсюк, В. В. Ясинский ; М-во образования Республики Беларусь, Белорус. гос. ун-т трансп. – Гомель : БелГУТ, 2007. – 155 с.
7. Беларусь готовится к логистическому рывку// Информационный портал по логистике, транспорту и таможне [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: <http://www.logistic.ru>. – Дата доступа: 01.11.2015.
8. Беларусь. Трансъевропейские транспортные коридоры // Ассоциация международных автомобильных перевозчиков «БАМАП» [Электронный ресурс]. – 2007. – Режим доступа: <http://www.bairc.org>. – Дата доступа: 28.10.2015.
9. Исследование транспортной и логистической системы Республики Беларусь // Европейская экономическая комиссия Организации Объединенных Наций [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: <http://www.unecse.org>. – Дата доступа: 05.11.2015
10. Итоги внешней торговли [Электронный ресурс] // Национальный банк Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by>. – Дата доступа: 02.11.2015.
11. Национальный статистический комитет Республики Беларусь // Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by>. – Дата доступа: 25.10.2015
12. О Программе развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 г. : постановление Совета Министров Республики Беларусь, 29 авг. 2008 г., № 1249 [Электронный ресурс] // Национальный центр правовых актов Республики Беларусь. – 2008. – Режим доступа : <http://www.pravo.by>. – Дата доступа : 20.10.2015.
13. Об утверждении стратегии развития транзитного потенциала Республики Беларусь на 2011 – 2015 гг.: постановление Совета Министров Республики Беларусь, 9 авг. 2010 г., №1181 [Электронный ресурс] // Национальный центр правовых актов Республики Беларусь. – 2010. –Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 20.10.2015.
14. Транспортные коридоры //Учебные материалы для студентов [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: <http://studme.org>. – Дата доступа: 15.10.2015.

**Молчанов Н. Н., д. э. н., проф.
Рыбакова Ю.В.**

Санкт-Петербургский Государственный Университет

КОНЦЕПЦИЯ СОВМЕСТНОГО СОЗДАНИЯ ЦЕННОСТИ ПРИ ВНЕДРЕНИЕ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ ПРОДУКЦИИ НА РЫНОК

В настоящее время китайские компании все активнее входят на рынок смартфонов, смартТВ и различных гаджетов.

Внедрение на территориально новые рынки невозможно без учета мнения потенциальных потребителей. Для этого часть компаний привлекает потенциальные сегменты покупателей для тестирования продукта через предоставление во временное пользование внедряемого товара. Это делается для того чтобы получить обратную связь от пользователей с целью доработки продукта и устранения неполадок. Таким образом, компании реализуют в своей деятельности концепцию совместного создания ценности.

Ярким примером реализации такой стратегии, названной выше, является китайская компания LeEco. История компании насчитывает всего несколько лет и начиналась с предоставления видео по запросу для пользователей. Абонентская база сервиса на сегодняшний день насчитывает более 500 миллионов человек, что является очень внушительной базой даже для Китая. Недавно компания переключила свое внимание на производство смартфонов и смартТВ. Цель LeEco сегодня – конкуренция с ведущими брендами, такими как Apple и Samsung, не только по цене, но и по качеству.

Внедрение смартфонов на российский рынок ведется очень активно. Компания на своей платформе реализует концепцию совместного создания ценности, воплощая ее в различных стратегиях. Одной из стратегий, выбранной компанией LeEco, было создание фокус-групп потребителей по всей России для тестирования новых смартфонов.

Тестирование проходило в период с июня по октябрь 2016 года. За это время пользователи предоставили по обратной связи более полумиллиона отзывов по работе продукта, его интерфейсу, внешнему виду, эргономичности, а также о сопутствующих товарах.

Таким образом, компании удалось за короткий период времени улучшить качество продукта и модернизировать смартфоны. Вовлеченность в совместное создание ценности приносит выгоды не только для компании, которая улучшает свои продукты, но и для клиентов, которые получают товар, выполненный с учетом их пожеланий и требований.

Также фокус группы существовали и в других регионах мира, где компания LeEco внедряла свою продукцию – США, Индия, Китай.

Автором было проведено исследование, направленное на выявление отношения к предоставлению обратной связи об опыте использования смартфонов LeEco среди членов фокус-групп разных регионов: Россия, США.

Информационной базой исследования стали эмпирические данные, полученные в ходе проведенного автором опроса. Эмпирические данные были собраны в ходе исследования, проведенного в период с сентября по октябрь 2016 года. Для анализ данных эмпирического исследования в качестве программного обеспечения использовались пакеты прикладных программ Gretl и Ms Excel.

В рамках исследования все респонденты были опрошены по анкете, состоящей из 11 вопросов. Все вопросы в анкете подразумевали выбор лишь одного ответа. Все вопросы являлись закрытыми, часть вопросов анкеты составлены в соответствии с психометрической пятибалльной шкалой Лайкерта.

Все полученные данные были обработаны. Анализ проводился по следующим основным параметрам:

- Отношение респондентов к предоставлению обратной связи;
- Предпочтения респондентов по способу предоставления обратной связи;
- Мотивационные причины для предоставления обратной связи;
- Мотивационные причины для участия в фокус-группе.

Было выявлено, что представители фокус-группы из США в целом в большей степени открыты к предоставлению обратной связи таким образом, как предлагает разработчик. Также они в целом чаще предоставляют обратную связь, даже если это касается каких-то незначительных моментов. Участники фокус-группы из России же предпочитают более фундаментальный подход и предоставляют обратную связь в большинстве случаев только серьезных недостатках. Отметим, что как представители США, так и России отмечают, что предоставление обратной связи – это не только описание негативных сторон нового смартфона, но и описание положительных качеств товара. Что касается мотивации, то тут основным стимулом к участию вне зависимости от страны, являлся личный интерес участников протестировать новый китайский гаджет. Конкретные результаты исследования будут отражены в докладе.

Список литературы:

1. Mudambi, S.M. What makes a helpful online review? A study of customer reviews on Amazon.com [Text] / S.M. Mudambi, D. Schuff // MIS Quarterly. – 2010. – № 34(1). – P. 185–200.
2. Payne, A.F. Managing the co-creation of value [Text] / A.F. Payne, K. Storbacka, P. Frow // Journal of the Academy of Marketing Science. – 2008. – № 36 (1). – P. 83–96
3. Prahalad, C. Co-creating unique value with customers [Text] / C. Prahalad, V. Ramaswamy // Strategy & Leadership. – 2004b. – № 32 (3). – P. 4–9
4. Sawhney, M. Collaborating to compete: The Internet as a platform for customer engagement in product innovation [Text] / M. Sawhney, G. Verona // Journal of Interactive Marketing. – 2005. – № 19 (4). – P. 4–17

Морозова В.В.

Новак М.А., к.э.н., доц.

Липецкий государственный технический университет

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

На сегодняшний день основной потенциал предприятия в его деловой деятельности, оценка размеров гарантии финансовых интересов непосредственно самого предприятия и его партнеров в производственном и экономическом отношении определяются с помощью обеспечения относительно оптимального объема денежных средств фирмы. И только благодаря действительно верной организации движения финансовых потоков фирмы, может образоваться такая схема, которая будет давать именно положительные результаты.

Именно такие проблемы как снижение цен на нефть, падение курса рубля и платежеспособного спроса покупателей привело к тому, что товароборот многих компаний сократился. В современных кризисных условиях в России в 2015-2016 годах компании столкнулись с такими проблемами, как запрет на импорт продовольствия, привлечение кредитов, снижение спроса и продаж, увеличение просроченной дебиторской задолженности [6].

В современных условиях степень важности проблемы организации движения финансов на предприятии невозможно недооценивать. Чтобы осуществить гарантии конкурентоспособности фирмы в современном мире, руководству предприятия необходимо обладать умением более точно оценивать финансы фирмы. Значение контролирования финансами в управлении предприятием обуславливается тем, что оно непосредственно связано со всеми областями его экономической деятельности: практической, аналитической, научно-технической, маркетинговой, материально-технического обеспечения, и в смешанном виде показывает, как воздействовали многочисленные внутренние и внешние факторы. Вне зависимости от размера предприятия, оно может быть охарактеризовано как взаимосвязь финансовых отношений и движения денежных средств, приводимые в действие управленческими решениями.

Контроль над финансовой деятельностью в современных условиях рыночных отношений следует рассматривать как самостоятельную форму предпринимательской деятельности, которая представляет собой процесс выработки цели управления финансами и осуществления воздействия на них с помощью методов и рычагов финансового механизма. Именно поэтому изучение вопросов управления финансами является одной из самых актуальных проблем современной экономики [2, стр. 59].

Денежные средства предприятия являются основной частью экономических отношений, возникающих в процессе хозяйственной

деятельности, поэтому основные принципы финансовых отношений можно обозначить следующим образом: самофинансирование, независимость в сфере финансовой деятельности, заинтересованность в итогах финансово-хозяйственной деятельности, ответственность за ее результаты и, конечно, контроль за финансово-хозяйственной деятельностью предприятия [2, стр. 147].

Эффективное управление денежными средствами предприятия стабилизирует его положение в отрасли и дает возможность для ведения успешной деятельности. Грамотное определение наиболее значимых задач эффективного управления средствами предприятия позволяет сфокусировать усилия на достижении поставленных целей. Среди наиболее проблемных и целевых задач в кризисный период можно выделить: способность быть конкурентоспособными; предотвращение риска банкротства; лидерство в борьбе с конкурентами; увеличение рыночной стоимости предприятия; способность максимального увеличения объема производства и сбыта; способности минимизировать расходы и максимизировать прибыль и т.д. Важность каждой из задач определяется предприятиями исходя из отрасли, нише в определенном сегменте рынка и многих других причин [1, стр. 96].

В современных реалиях к одним из главных проблем в области управления финансами следует отнести дефицит денежных средств, планирование и управление финансовыми потоками, необходимость разработки финансово-экономической стратегии предприятия, отсутствие системы антикризисного управления [4, стр. 112].

Главные проблемы предприятия в секторе управления финансами необходимо разделить на экономические, управленческие и технологические, которые более подробно рассмотрены на рисунке 1.

Проанализировав определенные задачи в области контроля финансами, которые могут решаться на предприятии, и образующиеся при этом другие проблемы, можно подвести определенные итоги, что на современном уровне развития управленческой деятельности в нашей стране возникает потребность перехода от решения простых задач (планирование и анализ движения денежных средств) к более сложным комплексным (бюджетирование, планирование и управление капиталом, разработка и реализация финансово-экономической стратегии, внедрение управленческого учета, разработка бизнес-планов). Наиболее важное решение таких задач определяется в условиях, которые требуют проведение реорганизации (реформирования) предприятия, когда в короткие сроки (2-3 месяца) становится необходимым добиться выхода на безубыточный уровень функционирования и обеспечить в дальнейшем более устойчивое развитие фирмы [5].

Не теряют актуальности эти проблемы и для устойчиво работающих предприятий. Оценки некоторых аналитиков показывают, что самые большие потери в долгосрочной перспективе предприятия несут из-за отсутствия четкой финансово-экономической стратегии (целей, критериев и путей достижения поставленных целей) и механизма ее реализации, осуществляемую с участием

систем бизнес-планирования, финансового планирования и контроля, управленческого учета. Реализация принятой финансово-экономической стратегии предприятия требует эффективного решения выделенных целевых задач управления финансами [1, стр. 240].

Организация финансовой деятельности на предприятии, это сложный трудоемкий процесс, на который оказывают влияние такие факторы как организационно-правовая форма хозяйствования и отраслевые технико-экономические особенности. Принимая во внимание то, что степень финансовой устойчивости зависит от различных факторов, оказывающих влияние на деятельность предприятия, необходимо отразить в структуре финансового механизма инструменты, обеспечивающие либо усиление, либо нейтрализацию влияния этих факторов [2].

Определение влияния факторов позволяет корректировать финансовую деятельность предприятия за счет создания условий, необходимых для его устойчивого развития, которые складываются в процессе проводимых преобразований, определяющих эффективность их деятельности. Принятые инструменты, посредством которых намечена реализация финансового механизма предприятия, должны действовать в двух направлениях: через управление движением финансовых ресурсов и через рыночные коммерческие отношения, связанные с соизмерением затрат и результатов, а также использованием денежных фондов. Сюда следует отнести доход предприятия, его прибыль, амортизационные отчисления, финансовые санкции, а также процентные ставки по кредитам и формы экономических расчетов [5].

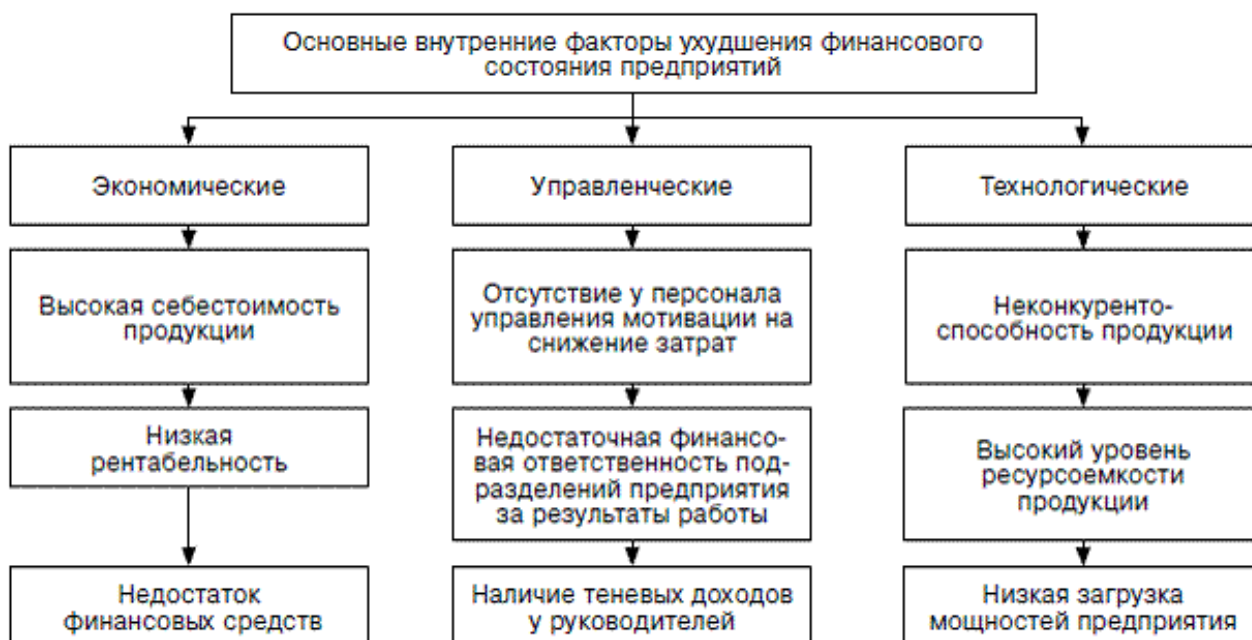


Рис. 1. Основные факторы ухудшения финансового состояния предприятия в современных условиях [3, стр. 88]

Учитывая особенности организации финансовой деятельности, можно определить основные пути решения актуальных для предприятия проблем, заключающихся в следующих направлениях деятельности: оценке способности решать задачи антикризисного финансового управления средствами имущественного комплекса предприятия. А также в анализе возможности воздействия собственников предприятия на процесс финансового управления в кризисных условиях; анализе уровня зависимости предприятия от привлекаемых источников финансирования, в возможности использования собственных источников для обеспечения текущей и долгосрочной деятельности, определении стоимости привлеченных ресурсов, выполнении оценки параметров работы предприятия в сравнении со среднерыночными показателями; оценке предприятия в качестве заемщика, уровня его инвестиционной привлекательности, в эффективности управления текущими активами и пассивами, а также анализе уровня достаточности объемов текущих активов для обеспечения накопленных обязательств [6].

Также, следует отметить, что в современных кризисных условиях актуализация финансовой системы предприятием невозможна без комплексной работы в следующих направлениях:

1. Проведение прогнозов критериев внешней и внутренней среды предприятия и составление определенных вариантов развития событий и тенденций в экономике, отрасли, на рынке, с целью выявления факторов риска возникновения кризисных явлений.

2. Применение мер по контролю уровня конкурентоспособности предприятия по показателям цен, расходов и их эффективности, с целью улучшения позиций на рынке.

3. Разработка эффективной системы работы предприятия с задолженностью и кредиторами для организации достаточного финансирования деятельности на оптимальных условиях.

4. Совершенствование системы текущего управления производственно-хозяйственной и финансовой деятельностью предприятия.

5. Совершенствование системы финансового планирования и прогнозирования деятельности предприятия [5].

Основным результатом выстраивания гибкой финансовой политики предприятия можно назвать достижение «финансового равновесия», предполагающего оптимальное соответствие объема и состава источников финансирования, при обеспечении высокого уровня стабильности финансовых отношений. Выработка конкретных антикризисных мероприятий должна обеспечивать помимо нейтрализации негативных последствий внешних факторов, также и снижение степени будущих угроз. При этом важно, чтобы эффективность мер определялась тем, насколько в них отражены особенности конкретного предприятия и сложившиеся в данный период социально-экономические условия его деятельности [4, стр. 11].

Чтобы пережить экономический и финансовый кризис, надо устранить потери времени и ресурсов, а в ситуации постоянных изменений постоянно быть в курсе происходящих событий и оперативно реагировать [6].

Подводя итог вышесказанному, следует отметить, что процесс формирования политики управления финансами и способы ее совершенствования должны определяться индивидуальным характером и основываться на научно-обоснованных методиках и подходах финансового управления.

Список литературы:

1. Бурмистрова Л.М. Финансы организаций. - М.: ИНФРА-М, 2014.
2. Васина Е.В., Титовицкая А.Э., Карякина О.А. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / Мн., 2014.
3. Грязнова А.Г., Маркина Е.В. Финансы. Учебник. 2-е изд. – М.: Финансы и статистика, 2013.
4. Селищева Т. А., Селищев А. С. Проблемы формирования модели инновационного экономического роста в России//Вестник ИНЖЭКОНА. Серия: Экономика. Выпуск 3 (62). -2013.
5. Российский деловой портал информационной поддержки предпринимательства. [Электронный ресурс] // URL: <http://allmedia.ru> (дата обращения 15.04.2017).
6. «Финансовый директор» практический журнал по управлению финансами на предприятии [Электронный ресурс] // URL: <http://fd.ru/rubricator/156-krizis--problemy-i-resheniya> (дата обращения: 14.04.2017).

Николаева О.Н., к.гос.упр., доц.

Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики

УЛУЧШЕНИЕ УСЛОВИЙ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СТРАНЫ

Постановка проблемы. Инвестиции являются мощным стимулом социально-экономического развития государства. Динамика и структура инвестирования влияют на объем общественного производства, занятость населения, структурную перестройку национальной экономики и т.д., и выступают индикатором ее конкурентоспособности.

В свою очередь, следует отметить, что на формирование инвестиционной привлекательности страны оказывают влияние ряд факторов, важная роль среди которых отводится условиям ведения бизнеса. Таким образом, изучение

данного вопроса применительно к современным условиям хозяйствования, характеризующимся нестабильностью и неопределенностью, обуславливает актуальность темы исследования.

Анализ последних исследований. Проблемами иностранного инвестирования в экономику страны занимались классики экономической мысли - Дж. Стиглиц, А. Тобин, У. Фишер, У. Шарп, а также зарубежные и отечественные ученые - И. Бланк, В. Васильева, Т. Воронина [2], В. Геец, Ю. Макогон, Е. Медведкина, Т. Медведкин [5], Ю. Полшков и многие др. Определение места государства в глобальных инвестиционных и других рейтингах представлено в трудах А. Буковой [1], Т.Королюк [4]. Вместе с тем изменяющиеся условия хозяйствования экономик разных стран обуславливают целесообразность дальнейшего изучения данного вопроса.

Основное изложение материала. Последние три года характеризуются экономическими и политическими колебаниями во всем мире, что соответственно отразилось и на масштабах иностранного инвестирования. Так, в 2015 г. потоки прямых иностранных инвестиций (ПИИ) выросли до 1762 млрд. долл., или на 38%, и достигли самого высокого уровня после глобального финансово-экономического кризиса 2008–2009 годов. Данный факт обусловлен ростом суммы сделок международных слияний и поглощений, достигшей 721 млрд. долл. по сравнению с 432 млрд. долл. в 2014 году [2].

В 2015 г. приток ПИИ в развитые страны вырос на 84% по сравнению с 2014 г., и достиг 962 млрд. долларов. В развивающихся странах приток ПИИ составил 765 млрд. долл., что выше на 9%, чем в 2014 году. Вывоз ПИИ из развитых стран вырос до 1,1 трлн. долларов, или на 33%.

В 2016 году как по прогнозу, так и по факту инвестиции в мировую экономику снизились на 13% до 1,52 трлн. долларов, сказано в докладе Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), опубликованном в Женеве [2].

Следует отметить рост прямых иностранных инвестиций за 2016 год и в российскую экономику на 62%, что составило 19 млрд. долларов.

Одной из причин роста динамики прямых иностранных инвестиций в мире и в экономику Российской Федерации в частности можно назвать создание и улучшение условий ведения бизнеса. В ежегодном отчете «Ведение бизнеса ...» [7] представлены результаты исследования по таким показателям, как: 1) регистрация предприятий; 2) получение разрешений на строительство; 3) подключение к электросетям; 4) регистрация собственности; 5) получение кредитов; 6) защита прав миноритарных инвесторов; 7) налогообложение; 8) международная торговля; 9) обеспечение исполнения контрактов; 10) разрешение неплатежеспособности предприятий.

Место Российской Федерации в глобальном рейтинге условий ведения бизнеса представлено в табл. 1.

Таблица 1 - Место Российской Федерации в глобальном рейтинге условий ведения бизнеса

№ пп	Наименование индикатора	2012	2013	2014	2015	2016	Абсолютное отклонение	
							2016 к 2012	2016 к 2015
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1.	Регистрация предприятий	111	101	88	34	26	-85	-8
2.	Получение разрешений на строительство	178	178	178	156	115	-63	-41
3.	Подключение к системе электроснабжения	183	184	117	143	30	-153	-113
4.	Регистрация собственности	45	46	17	12	9	-36	-3
5.	Кредитование	98	104	109	61	44	-54	-17
6.	Защита инвесторов	111	117	115	100	53	-58	-47
7.	Налогообложение	105	64	56	49	45	-60	-4
8.	Международная торговля	160	162	157	155	140	-20	-15
9.	Обеспечение исполнения контрактов	13	11	10	14	12	-1	-2
10.	Ликвидация предприятий	60	53	55	65	51	-9	-14
	ГЛОБАЛЬНЫЙ РЕЙТИНГ	120	112	92	62	40	-80	-22

Составлено автором по данным [7]

Как свидетельствуют данные табл. 1, за исследуемый период 2012-2016 гг. Россия показывает практически постоянное улучшение показателей. Заняв в 2012 году 120-е место в глобальном рейтинге, президент РФ поставил задачу достижения 20-й строчки в этом рейтинге к 2018 году. И как видим в 2016 году наблюдается резкое улучшение по всем показателям. Особенно стоит отметить улучшение критерия «регистрация собственности», который рассчитывается по времени, стоимости и количеству процедур, необходимых для регистрации собственности. По данному показателю РФ входит в десятку лучших стран.

Также положение России значительно улучшилось по критериям «регистрация предприятий», «подключение к системе электроснабжения», «получение кредитов», «исполнение контрактов», «налогообложение».

Значительное повышение рейтинга Российской Федерации в общем зачете произошло в основном за счет принятых законодательных изменений на федеральном и региональном уровнях, которые улучшили нормативные процедуры для предпринимателей, а также их применения на практике.

Вместе с тем, необходимо указать на слабые позиции Российской Федерации - это показатель «международная торговля». Несмотря на значительные инвестиции в российскую экономику, а также ряд проделанных мероприятий, как то переход на электронное декларирование на таможне и др. в 2016 году по данному критерию Россия заняла 140 место. В основу данного показателя положены подсчеты времени и стоимости, которые затрачиваются на пограничный и таможенный контроль, а также на оформление документов по экспортным и импортным товарам. Время, необходимое для прохождения таможенных процедур при экспорте и импорте, в России составляет 96 часов по сравнению с 9-12 часами в среднем в странах ОЭСР. При этом издержки, необходимые для оформления документов на границе, в России в 5,1 раза превышают средние издержки предприятий в странах ОЭСР при экспорте продукции, а при импорте – в 9,8 раз.

Вторым низким показателем является «получение разрешений на строительство» - несмотря на значительное повышение данного показателя на 41 позицию в 2016 году Россия заняла 115 место.

Выводы. Несмотря на повышение позиций РФ в глобальном рейтинге по условиям ведения бизнеса, менеджменту страны необходимо заниматься улучшением инвестиционного климата и повышением инвестиционной привлекательности посредством активного поиска новых источников роста, совершенствования предпринимательской среды, поощрения предпринимательской инициативы и развития инноваций.

Список литературы:

1. Букова, А. А. Улучшение позиций России в международных рейтингах состояния предпринимательской среды / А. А. БУКОВА // Лесной вестник. - № 6. – 2015. – С.190-193 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/>
2. Доклад о мировых инвестициях 2016. "Гражданство" инвесторов: вызовы политики. Основные тенденции и общий обзор. – ООН, Нью-Йорк и Женева, 2016. – 44 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://unctad.org>
3. Конкурентоспособность национальных экономик и регионов в контексте глобальных вызовов мировой экономики : [монография] / под. ред. Т.В. Ворониной. – Ростов-на-Дону : Издательство Южного федерального университета, 2016. – 346 с.
4. Королюк, Е. В. Рейтинговый анализ условий ведения бизнеса в России / Е. В. Королюк // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 15. – С. 1451–1455. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://e-koncept.ru/2016/96208.htm>.
5. Медведкина, Е.А. Глобальное инвестирование в системе трансформационной неопределенности экономического развития / Е.А.Медведкина, Т.С.Медведкин // Економіка і суспільство, Мукачівський державний університет. - Випуск № 5. - 2016. – С.59-64

6. Мониторинг взаимных инвестиций в странах СНГ – 2016.— СПб.: ЦИИ ЕАБР, 2016. — 68 с.

7. Рейтинг стран мира по уровню условий ведения бизнеса [Электронный ресурс]. -<http://gtmarket.ru/ratings/doing-business>

**Нугаев Ф.Ш.,
Шагивалеева А.З.,
Асфандиярова И.С.**

Казанский федеральный университет

КЛАСТЕРИЗАЦИЯ РЕГИОНОВ РОССИИ С УЧЕТОМ ФАКТОРОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Анализ и оценку целесообразности введения кластеризации в регионах России на основе зарубежного опыта была проведена такими учеными, как А. Колошиным, В. Русиновым, которые определили кластеризацию как важнейшую глобальную тенденцию по ассекурации конкурентоспособности экономического развития регионов [4]. Также, имеет за собой проявление эффективно - организованной государством политики в отношении кластеров, которая ведет к увеличению доли малого и среднего бизнеса, активного развития региона и выход предприятий на мировую арену.

Истоки теоретического развития кластеров ученые сводят к работам английского экономиста А. Маршалла. В своих трудах он утверждал, что малые предприятия могут обладать такими же свойствами и преимуществами, как крупные организации, при условии, что первые расположены на развитой территории промышленного производства. Это обуславливается большим скоплением кадровых ресурсов, поставщиков и посредников, предназначенных для успешного развития предпринимательства.

Данную идею поддержали и французские экономисты Ф. Перру, Ж. Бутвилль, которые в свою очередь связывали кластеризацию с теорией полюсов роста, согласно которой все отрасли экономики делятся на три группы: деградирующие, активно развивающиеся и отрасли, ведущие за собой цепь роста промышленного производства (центров). Концепция активно стала применяться во Франции и Германии, где параллельно происходил процесс модернизации промышленных отраслей, создании в них новых технологий, высоко -инвестиционных производств.

В России теория полюсов роста и кластеризации внедрялась намного медленнее по причине низкой плотности промышленного производства. В связи с этим наиболее свойственными полюсами роста становились территориально-производственные комплексы.

По мнению Т. Цихана и Л. Маркова описание внедрения кластеров за рубежом и в отечественной практике имеет достаточно большое количество сходств [2], таких как:

- Важность эффективной организации производства;
- Учет внутренних и внешних факторов конкурентоспособности;
- Обязательное присутствие поддерживающих и связанных отраслей.

Однако, все подходы к определению кластеров имеют двоякость расшифровки и расплывчатость. До сих пор не существует схожего мнения по поводу определения кластера, поэтому данный экономический термин имеет масштабное применение - от малого бизнеса, до образования "мега-кластеров".

Российские ученые пытаются перенести зарубежную модель кластеризации в условия реальной экономики регионов, рассматривая их, прежде всего, в системе региональной политики.

Главная проблема кластеризации в РФ заключается в том, что государство стремится занять опережающие позиции в глобальном секторе экономике, поэтому развивает исключительно информационные, нанотехнологические и инвестиционные кластеры, пренебрегая тем, что конкурентное преимущество можно получить исключительно путем выхода на мировой рынок с уникальной продукцией [3]. Вкладывая большие средства в дублирование популярных технологий, большинство регионов приостанавливают развитие своего конкурентного преимущества. Этот факт подробно описывается в западноевропейской теории определения кластеризации регионов, согласно которой кластеры нельзя рассматривать абстрагировано, отдельно от реальных условий экономики и конкретной ситуации.

Политика создания и развития кластеров должна активно взаимодействовать с политикой регионального социально-экономического развития в долгосрочной перспективе.

С точки зрения зарубежных и отечественных экономистов, кластерная политика - это развивающаяся структура нескольких отраслей в более укоренившихся политиках, например, в промышленной, инвестиционной, региональной. При этом, проводимая регионами, кластерная политика по определению приоритетной отрасли, внедрению предприятий относится к политике первого сектора. Она должна проводиться на федеральном уровне.

Исходя из полученных данных и методических рекомендаций по внедрению кластеров на территорию субъектов можно сделать вывод, что в РФ не существует единого стратегического плана по развитию региональных кластеров и крупномасштабных промышленных объединений. Также актуальной проблемой является отсутствие специальных органов власти, занимающихся разработкой кластерных проектов. По состоянию на 2015 год существует всего несколько министерств, разрабатывающих данную политику - Министерство экономического развития РФ и Министерство регионального развития РФ.

На уровне отдельно взятых регионов России процесс внедрения кластеров проходит быстрее. В Санкт - Петербурге в 2010 году был подписан документ о согласованных действиях, направленных на разработку и развитие кластерной политики.

В Москве основные положения развития кластеров отражены в законе "О генеральном плане Москвы" от 5 мая 2010 года. Он описывает основные направления развития кластерной политики Москвы и МО, предусматривает создание новых зон промышленности и формирования инновационных систем объединения различных отраслей.

Однако, несмотря на активную разработку политики кластеризации, данный процесс в регионах РФ протекает достаточно медленно, касаясь исключительно центральных округов [1]. Эту проблему необходимо сводить к минимизации, так как процесс кластеризации плодотворно сказывается на социально-экономическом развитии страны, а также позволяет минимизировать ряд вопросов, связанных с эволюционированием отраслей.

Проведение анализа и оценки уровня экономического развития регионов РФ является необходимым этапом для подготовки и внедрения кластерной стратегии отдельных отраслей экономики.

Описанные показатели позволяют учесть динамику развития регионов страны, а также способствуют определению их рейтинговой оценки.

Для описания и объединения схожих по степени развития регионов необходимо провести кластерный анализ и оценку, главная задача которого - группировка большого количества объектов на определенное число кластеров (задается самостоятельно, либо складывается их определенных условий) [5].

Большое достоинство такого вида анализа состоит в группировке объектов по целому набору составляющих, что позволяет учесть индивидуальные особенности каждого региона.

Кластеризацию крупных регионов России следует проводить по методике Варда из-за способности данного способа анализировать и группировать большие объемы информации.

В качестве целевой функции выбирается внутриобъектная сумма квадратов отклонений (СКО), которая расписывается путем суммирования квадратов расстояний между каждым шагом и средней точкой кластера, имеющий в составе данный объект.

Расчеты производятся с помощью метода К-средних, целью которого является разделение m наблюдений на k кластеров, при этом каждое наблюдение относится к тому кластеру, к центру которого оно ближе всего.

Алгоритм разделительной кластеризации, основан на разбиении множества элементов векторного пространства на заранее определенное число кластеров k . Метод относится к неиерархическим алгоритмам кластеризации. Алгоритм представляет собой итерационную процедуру. Из исходного множества данных случайным образом выбираются k записей, которые будут служить начальными центрами кластеров.

Для каждой записи исходной выборки определяется ближайший к ней центр кластера. При этом записи, «притянутые» определенным центром, образуют начальные кластеры.

Вычисляются центроиды – центры тяжести кластеров. Каждый центроид – это вектор, элементы которого представляют собой средние значения признаков, вычисленные по всем записям кластера. Затем центр кластера смещается в его центроид.

Процесс итерации прекращается, когда границы кластеров не перестанут изменяться от итерации к итерации, т.е. на каждой итерации в каждом кластере будет оставаться один и тот же набор записей.

В ходе исследования мы определили оптимальное количество кластеров. По итогам расчетов видно, что регионы образуют два кластера: e_1 и e_2 . Кластеры, образовавшиеся на основе выделенных нами индикаторов, позволяют учитывать динамику инвестиционной привлекательности и фильтровать регионы по типу производственной мощности. Также по проведенному анализу можем судить о том, что регионы, находящиеся в схожем географическом положении, могут сильно отличаться ресурсным и людским потенциалами и поэтому не могут быть отнесены к одному экономическому кластеру. Благодаря кластерному объединению регионов, формируется интегрированная структура, обеспечивающая интеграционную разработку стратегических планов усовершенствования региональных и социально-экономических программ развития регионов, а также федеральных целевых программ.

Список литературы:

1. Гладкий Ю.Н. Гуманитарная география: научная экспликация. – СПб.: изд-во СПбГУ, 2010. – 663 с.
2. Костина Г. Игра в кластеры // Эксперт. – 2011, № 13. – С. 62
3. Кутьин В.М. Территориальная экономическая кластеризация (классификация) регионов России: социально-географический аспект // Безопасность Евразии. 2003. №1.
4. Печаткин В.В. Методика оценки и анализа потенциала кластеризации экономики регионов // Экономический анализ: теория и практика. 2010. № 28(193). С. 42–48.
5. Скоч А. Международный опыт формирования кластеров [Электронный ресурс] // ИНТЕЛ-РОС – Интеллектуальная Россия. 2007. 4 апр. URL: <http://www.intelros.ru/2007/04/04>.

Орлянский Д.Н.

Николаева О.Н., к.гос.упр., доц.

Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики

ДИАГНОСТИКА И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Экспортная деятельность дает новые возможности для сбыта продукции, роста прибыли, увеличения стоимости компании. Особенно актуальна данная проблема для промышленных предприятий, обладающих достаточным ресурсным потенциалом для развития, но в силу специфических особенностей, присущих экономике развивающихся стран, низкую долю экспортируемой продукции, проблемы с ее продвижением и сбытом на зарубежных рынках. Таким образом, эффективное использование экспортного потенциала позволит обеспечить подготовку и принятие управленческих решений, направленных на решение проблемы устойчивого развития предприятия.

Проблемы оценки экспортного потенциала на микро-, мезо- и макроуровнях, определения факторов его развития, механизмов управления исследовали зарубежные и отечественные ученые - Т.Ю.Анопоченко [1], Д.Г.Аминов [2], М.А.Дружкина [3], В.В. Квасникова, О.Р. Левшицкая [4], И.А.Русаков [5], А.В. Сидоренко [6], Д.Г. Сухих [7], М.С.Сычев [8], Ю.В.Токарев [9], Д. Фоменок, С. Дубков, С. Дадалко [10] и др. Вследствие актуальности обозначенных вопросов для теории и практики менеджмента считаем целесообразным их дальнейшее рассмотрение.

Цель работы заключается в проведении оценки и разработке направлений развития экспортного потенциала одного из промышленных предприятий г.Макеевка.

Выход предприятия на новые рынки обуславливает необходимость оценки экспортного потенциала с целью определения потенциальных возможностей предприятия обеспечить успешную внешнеэкономическую деятельность.

Для оценки экспортного потенциала используются различные методики. Следует отметить интегральную методику расчета экспортного потенциала предприятия, представленную в работе [7]. Данная методика позволяет оценить внутренний и внешний потенциал как составляющие комплексного экспортного потенциала предприятия, и отражает его возможности на внешнем рынке:

$$K_k = \sqrt{\alpha \cdot K_{\text{внутр}} \cdot (1 - \alpha) \cdot K_{\text{внеш}}}, \quad (1)$$

где $K_{\text{внутр}}$ – комплексная оценка внутреннего экспортного потенциала предприятия и рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{внутр}} = K_{\text{исп}} \cdot K_{\text{рна}} \cdot K_{\text{рп}}, \quad (2)$$

где $K_{исп}$ – показатель соотношения производственной программы к производственной мощности предприятия;

$K_{рпа}$ – показатель рентабельности производственных активов;

$K_{рп}$ – показатель рентабельности продукции;

$K_{внеш}$ – комплексная оценка внешнего экспортного потенциала предприятия, рассчитываемая по следующей формуле:

$$K_{внеш} = K_{соот} \cdot K_{ур} \cdot K_{марк} \cdot K_{рпр}, \quad (3)$$

где $K_{соот}$ – показатель соотношения объема производства и объема продаж;

$K_{ур}$ – доля продукции на целевом рынке;

$K_{марк}$ – доля маркетинговых затрат в общей сумме затрат;

$K_{рпр}$ – показатель рентабельности продаж;

α – коэффициент сопряженности экспортного потенциала.

Согласно расчетов, проведенных по данной методике, можно сказать, что эффективность использования экспортного потенциала постоянно уменьшается.

$$K_{к2012} = \sqrt{0,3 \cdot 110357,1 \cdot (1 - 0,7) \cdot 2424631,23} = 155183,04$$

$$K_{к2013} = \sqrt{0,5 \cdot 6922,69 \cdot (1 - 0,5) \cdot 1291584} = 47279,05$$

$$K_{к2014} = \sqrt{0,7 \cdot 289,9 \cdot (1 - 0,3) \cdot 715828,75} = 10083,86$$

Представленные расчеты свидетельствуют о нерационально используемом экспортном потенциале и отсутствии каких-либо направлений его развития.

Авторы работы [7] рассматривают и другую методику оценки экспортного потенциала, сочетающую математические показатели и экспертную оценку их значимости. Положительным моментом данной методики является доступность необходимой для анализа информации, простоте расчетов и учете факторов как внешней, так и внутренней среды предприятия, таких как 1) рентабельность экспортных продаж; 2) доля маркетинговых затрат на экспортную продукцию; 3) доля прибыли от экспорта в общей прибыли; 4) рентабельность производственных активов; 5) рентабельность экспортной продукции.

Формула расчета выглядит следующим образом:

$$\mathcal{E}_n = \sqrt{r_1 \cdot (1 - a_1)^2 + r_2 \cdot (1 - a_2)^2 + \dots + r_n \cdot (1 - a_n)^2} \quad (4)$$

где r – экспертная оценка значимости данного показателя;

a – значение математического показателя;

n – число показателей.

Результаты расчетов по данной методике сведены в табл. 1.

Общий уровень экспортного потенциала за 2012–2014 гг.

$$\mathcal{E}_{n2012} = \sqrt{4 \cdot (1 - 0,14955)^2 + (1 - 0,1129)^2 + 2 \cdot (1 - 0,333)^2 + 3(1 - 0,2216)^2 + 5 \cdot (1 - 0,358)^2} = 2,9$$

$$\mathcal{E}_{n2013} = \sqrt{4 \cdot (1 - 0,214)^2 + (1 - 0,07)^2 + 2 \cdot (1 - 0,263)^2 + 3(1 - 0,123)^2 + 5 \cdot (1 - 0,174)^2} = 3,47$$

$$\mathcal{E}_{n2014} = \sqrt{4 \cdot (1 - 0,446)^2 + (1 - 0,065)^2 + 2 \cdot (1 - 0,25)^2 + 3(1 - 0,025)^2 + 5 \cdot (1 - 0,038)^2} = 3,04$$

Таблица 1 - Показатели для оценки экспортного потенциала промышленного предприятия, %

Показатели	Экспертная оценка значимости показателя	Год		
		2012	2013	2014
Рентабельность экспортных продаж	4	149,55	21,4	4,46
Доля маркетинговых затрат на экспортную продукцию	1	11,29	7	6,5
Доля прибыли от экспорта в общей прибыли	2	33,3	26,3	25
Рентабельность производственных активов	3	22,16	12,3	2,5
Рентабельность экспортной продукции	5	35,8	17,4	3,8

Как видно из расчетов, экспортный потенциал предприятия находится на низком уровне, наибольшего уровня он достиг в 2013 году, когда страна находилась в стадии стабилизации. В этот период предприятие выходило на новые рынки.

В целом, по результатам проведенного анализа можно утверждать, что:

1) экспортная деятельность на исследуемом предприятии оценивается руководством исходя из устаревшей практики как реализация отдельных проектов;

2) оценка экспортного потенциала на предприятии специалистами не производится;

3) система стратегического экспортного планирования, осуществляемая в рамках общей стратегии развития предприятия, отсутствует;

4) развитие экспортной деятельности рассматривается без учета экспортных возможностей исследуемого предприятия.

Развитие экспортного потенциала должно проходить в направлении устранения указанных недостатков. Другими направлениями являются:

– наращивание стоимостных объемов экспорта производимой продукции;

– снижение издержек на производство и реализацию продукции;

– организация сервисного, пред- и послепродажного обслуживания, что будет способствовать увеличению экспортной выручки.

Список литературы:

1. Анопченко Т.Ю. Формирование экспортного потенциала предприятия / Т.Ю.Анопченко // Вестник-экономист ЗАБГУ. – 2013. - №6. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://vseup.ru/static/articles/Moskalevich_2.pdf

2. Аминов Д.Г. Механизм развития экспортного потенциала промышленности Республики Таджикистан : автореф. дис. на соискание ученой степени канд. эконом. наук. : спец. 08.00.14 - Мировая экономика / Д.Г.Аминов.

– Москва, 2016. – 24 с.

3. Дружкина М.А. Эффективность управления экспортным потенциалом предприятия : автореф. дис. на соискание ученой степени канд. эконом. наук. : спец. 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами – промышленность) / М.А. Дружкина. – Екатеринбург, 2008. – 22 с.

4. Квасникова В.В. Оценка эффективности использования экспортного потенциала организаций по производству обуви: методика и апробация / В.В. Квасникова, О.Р. Левшицкая // Вестник Витебского государственного технологического университета. - Выпуск 27. Серия «Экономика». – С. 185-199.

5. Русаков И.А. Управление развитием экспортного потенциала предприятий машиностроительного комплекса : автореф. дис. на соискание ученой степени канд. эконом. наук. : спец. 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами (промышленность)) / И.А.Русаков. – Саратов, 2012. – 24 с.

6. Сидоренко А.В. Теоретические и методические основы управления развитием экспортного потенциала российских промышленных предприятий / А.В. Сидоренко // Вестник Самарского государственного экономического университета. - 2010. - 7 (69). – С. 80-86

7. Сухих Д.Г. Методики оценки экспортного потенциала предприятия. российский опыт / Д.Г. Сухих, В.М. Кац // Вестник науки Сибири. - 2015. - №2 (17). – С.62-75

8. Сычев М.С. Развитие методического обеспечения анализа и оценки экспортного потенциала предприятия: автореф. дис. на соискание ученой степени канд. эконом. наук. : спец. 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика» / М.С.Сычев. - Йошкар-Ола, 2012. – 20 с.

9. Токарев Ю.В. Формирование и использование экспортного потенциала (на примере промышленных предприятий): Автореф. дисс... канд. экон. наук: 08.00.05. – Казань, 1997. – 14 с.

10. Фоменок Д. Формирование и оценка экспортного потенциала промышленных предприятий / Д. Фоменок, С. Дубков, С. Дадалко // Банкаўскі веснік, КАСТРЫЧНІК. – 2011. – № 10. – С. 29–35.

Пенез Р. В.

Яковлева Е. Н, к.э.н.

Донецкая Академия внутренних дел МВД ДНР

МЕЖДУНАРОДНАЯ ИНЖИНИРИНГОВАЯ ПОЛИТИКА В ДНР

Для современного мира характерна постоянная трансформация различных сфер жизнедеятельности за счет использования научно-

технического прогресса. На данный момент все ведущие страны начали переход к инновационной экономике, важным элементом которой является международная инжиниринговая политика.

На сегодняшний день наблюдается стремительный рост международных операций по торговле инженерно-техническими услугами, это дало возможность выделить в отдельный вид коммерческих операций, что в свою очередь стало причиной образования и развития международного инжинирингового рынка. Значительную роль в данной сфере деятельности сыграло предоставление более развитыми странами технического содействия развивающимся странам. Такая помощь непосредственно связана с предоставлением инжиниринговых услуг специализированными инженерными фирмами [1].

В широком понимании инжиниринг – инженерное дело, инженерия (от фр. *ingénierie*, также англ. *engineering*, исходно от лат. *Ingenium* – изобретательность; выдумка; знания, искусный) – область человеческой интеллектуальной деятельности, дисциплина, профессия, задачей которой является применение достижений науки, техники, использование законов и природных ресурсов для решения конкретных проблем, целей и задач человечества [2].

Более широкое определение инжинирингу трактуется в США как сфера коммерческой инженерно-консультативной деятельности включающая полевые исследования и сбор технических данных, подготовка докладов и отчетов основанных на таких исследованиях, разработку планов, проектов, чертежей, подготовку в проведение торгов, помощь в заключении контрактов, инспектирование строительства, проведение оценок и другие услуги [5].

Таким образом, можно отметить, что приведенные примеры трактовки понятия инжиниринга как впрочем и остальное идентичны. Различия наблюдаются лишь в перечне предоставляемых услуг которые оказывают инжиниринговые фирмы в связи с осуществлением тех или иных проектов.

ГАТС (Генеральное соглашение по торговле услугами) выделяет два типа услуг, включающих в себя инжиниринг: 1) строительные и связанные с ними инжиниринговые услуги; 2) проектные и инжиниринговые услуги.

К первому типу услуг относятся:

- общие строительные работы для возведения зданий. (в них входят работы по строительству для всех видов зданий, частных или общественных, предназначенных и непредназначенных для жилья).

- общие строительные работы для гражданского инжиниринга. (Сюда входит строительство объектов, отличных от зданий.)

- работы по сборке и установке. (Эти работы связаны с такой деятельностью, как сборка и возведение предварительно изготовленных конструкций, установка оборудования для изоляции, огораживания объекта.)

Второй тип включает в себя:

- проектные услуги. (Сюда входят все виды проектных услуг кроме тех,

которые классифицированы ниже как промышленное планирование и ландшафтная архитектура.)

- инжиниринговые услуги. (В эту подгруппу услуг входят все виды инжиниринговой деятельности, кроме интегрированного инжиниринга)

- промышленное планирование и ландшафтная архитектура. (Сюда входят услуги по промышленному планированию и ландшафтная архитектура.) [6]

Прейдя непосредственно к ДНР как потенциальному субъекту международной инжиниринговой политики можно сказать, что тяжело представить республику в роли участника вообще каких либо международных отношений. В связи с событиями последних лет становления, в молодой республике существуют различные проблемы внутригосударственного характера, а так же учитывая тот факт, что на данный момент республика является не признанной, сложно вести речь о вообще каком либо международном взаимодействии, тем более относительно инжиниринговой политики. Но при рассмотрении данной проблемы в перспективе на будущее, можно сказать, что международное взаимодействие в сфере инжиниринговой политики является очень важным элементом развития различных сфер деятельности республики посредством использования зарубежных научно-технических ресурсов.

На данный момент существует ряд проблем в республике, не позволяющий ей выйти на международный инжиниринговый рынок. В первую очередь это не признанность со стороны других государств – это одна из значительных проблем которая стоит на пути выхода на инжиниринговый рынок. Несмотря на это существует еще ряд проблем с возможностью использования инжиниринговых услуг, а именно:

- низкий контроль качества как предоставляемых так и получаемых услуг.
- низкий уровень участие, а порой отсутствие профессиональных общественных объединений и другой заинтересованной общественности.
- отсутствие регулирования инжиниринговой деятельности.
- недостаточной профессиональной подготовки значительной части специалистов, а так же опыта в оказании услуг в сфере инноваций.

Вышеперечисленные проблемы могут быть решены посредством улучшения правового регулирования данной сферы деятельности, привлечением бюджетных средств направленных на развитие данного направления, а так же качественную подготовку специалистов и созданием профессиональных общественных объединений.

Резюмируя вышеизложенное, нами предложены следующие основные направления в развитии деятельности по оказанию инжиниринговых услуг.

При наличии возможности использования инжиниринговых услуг, в первую очередь ДНР должна направить весь потенциал данной политики на развитие более перспективных сфер деятельности. Одной их таких является горнодобывающая сфера промышленной деятельности. Республики имеет

промышленный потенциал относительно добычи угля. Возможности использования данного потенциала более позитивно отразится на экономическом благосостоянии республики. Опираясь на статистические данные относительно добычи угля в ДНР (табл.1) мы можем с уверенностью сказать, что внедрения инжиниринговых услуг в горнодобывающую сферу промышленной деятельности будет нести изменения позитивно отражающиеся на экономике республики.

Таблица 1 - Добыча угля в ДНР

Год	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2016	2016
Месяц	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	январь	февраль	март
Добыча, тонн	722015	766295	738965	811225	965936	1000392	798084	850384	948967	1015222	1101893

Еще одной из немаловажных причин согласно которой мы должны развивать горнодобывающую промышленность, является наличие рынка сбыта угля. Основную часть угольного запаса ДНР экспортирует в Российскую федерацию. Проведя анализ экспорта-импорта угля в такие страны как Россия, Украина, ДНР, можно отметить, что на данный момент импорт угля Украины в РФ значительно сократился (таб. 2), что в свою очередь позитивно влияет на возможность экспорта угля ДНР в Российскую Федерацию. [3]

Таблица 2 - Перевозки угля украинской железной дорогой

Внутренние перевозки	15 дек.	15 янв.	15 фев.	15 март.	15 апр.	16 мая.	16 июнь
Импорт	4 860.4	4 448.4	4 553.5	4 347.9	4 428.4	4 073.3	3 478.5
Транзит	1 235.1	1 365.6	1 465.1	1 433.6	1 152.0	1 271.0	1 091.4
Экспорт	499.5	291.1	288.6	228.2	260.4	321.3	287.5
Всего	39.5	28.7	33.7	64.9	61.5	69.5	44.3

Так же стоит подчеркнуть еще один важный момент относительно развития горнодобывающей промышленности. За последние годы случилось значительно количество чрезвычайных ситуаций в зонах горнодобывающей промышленной деятельности. Данные чрезвычайные происшествия обусловлены непригодностью технических средств на шахтах.

Исходя из статистических данных которые указывают, что в частности, в течение 2015 года травмировались 235 горняков, 17 – смертельно. В 2014-м, травмы получили 543 человека, 21 погиб. В данной статистике наблюдаются улучшения связанные с уменьшением травм и смертности на шахтах, но все же негативные последствия искоренить полностью не удалось [4].

Возможность исправить текущее положение относительно

непригодности технических средств возможно посредством использования инжиниринговых услуг. Возможность использования инновационных научно-технических услуг в данной сфере промышленной деятельности позволит избежать неблагоприятных происшествий и значительно повысит эффективность работы предприятий.

Инжиниринговые услуги можно активно использовать для улучшения государственной продукции посредством внедрения в различные сферы деятельности научно-технических знаний можно значительно повысить качественные и количественные показатели того или иного вида продукции.

Исходя из вышеизложенного можно сказать, что международная инжиниринговая политика является очень важным элементом развития различных сфер деятельности и позитивно отражается на экономическом благосостоянии страны в целом. Возможность выхода ДНР на международный инжиниринговый рынок предоставит республике использовать научно-технический потенциал других государств, который в свою очередь положительно скажется на развитии общего благосостояния республики.

Список литературы:

1. Башанский С.В. Роль инжиниринга в экономических отношениях./ Башанский С.В.- Экономическая газета. – 2005. - № 5. с 12.
2. Маркелов К. С. Инжиниринг качества / Маркелов К. С. - Молодой ученый. - 2012. - №7. с 99-102.
- 3.«Глобальная Авантюра» 20.07.2016 г. [Электронный ресурс] . режим доступа; <http://glav.su/forum/4/38/threads/1117417-ukraine-coal/>.
4. «Новости Донецка» от 14.05.2016г. [Электронный ресурс] . режим доступа; <http://doneck-news.com/main/12584-uroven-travmatizma-nagodarstvennyh-shahtah-dnr-v-2015-godu-sokratilsya-vdvoe-minuglya.html>.
5. Бабин Э.П., Исаченко Т.М. Внешнеэкономическая политика / Бабин Э.П., Исаченко Т.М. - учеб. пособие для вузов. М.: «Экономика». 2006.- с. 464.
6. Бойко И.В. Инновационная экономика: мировой опыт и Россия / Бойко И.В - М.: «ЭКО», 2002.-№11.- с. 170-178.

Петракович А.В., к.э.н., доц.

Белорусская государственная сельскохозяйственная академия

ПРОВЕРКА КОНТРАГЕНТА КАК ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА К УПРАВЛЕНИЮ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

Дебиторская задолженность — это задолженность организаций, работников и физических лиц данной организации (задолженность покупателей за реализованную им продукцию, подотчетных лиц за выданные им под отчет денежные суммы и др.)

С финансовой точки зрения дебиторскую задолженность следует рассматривать как коммерческий кредит покупателю. Коммерческий кредит предоставляется покупателю с учетом его стоимости (ресурсы организации предоставляются в пользование на платной основе) и срочности (срок использования предоставленных денежных средств ограничен).

Регулирование дебиторской задолженности является одним из наиболее эффективных финансовых инструментов, поскольку изменение величины дебиторской задолженности оказывает значительное влияние на финансовое положение предприятия. Дебиторская задолженность занимает значительный удельный вес в активах большинства предприятий, поэтому управление данной задолженностью является актуальным и важным на современном этапе развития экономики.

Основной хозяйственной операцией, в результате которой возникает дебиторская задолженность, является продажа товаров (работ, услуг) на условиях отсрочки платежа.

Какой бы деятельностью ни занималась организация, она вынуждена в большинстве случаев работать на условиях отсрочки платежа. Отсрочка, предоставленная добросовестному контрагенту, только укрепляет партнерские отношения. Но если организация кредитует, таким образом, всех или почти всех своих клиентов, то это неизбежно приводит к образованию просроченной дебиторской задолженности и в конечном итоге – к безнадежным долгам.

Сотрудничество с недобросовестными партнерами чревато:

- появлением дебиторской задолженности (зачастую долгосрочной или по которой невозможно провести взыскание);
- риском признания организацией, сотрудничающей с лжеструктурой, со всеми вытекающими из этого последствиями: внесением в реестр лжепредпринимательских структур и признанием всех сделок, заключенных в период работы со лжеструктурой, недействительными.

Вопросы работы с неплатежами и проблемы с контрагентами являются актуальными для любого субъекта хозяйствования. Реальное взыскание долга через суд может занять месяцы, если не годы. Должник может обанкротиться и получить деньги не удастся. Поэтому как никогда действенен принцип: лучший способ борьбы с нарушением – это предупреждение.

В этой связи целесообразно проверить контрагента и оценить все риски еще на стадии переговоров по заключению договора (особенно это целесообразно сделать при заключении крупных или внешнеторговых сделок).

Принимая решение о предоставлении отсрочки платежа клиенту, необходимо иметь достаточно информации в разрезе представленных информационных блоков (таблица 1).

Таблица 1- Информационные блоки вопросов о контрагенте

Тематический блок	Вопросы для изучения
Статус контрагента	Какова организационно–правовая форма, дата создания и статус контрагента (действует, реорганизуется, ликвидируется и т.п.)?
Экономическое положение контрагента	Какое финансовое положение (соотношение собственных и заемных средств, размер дебиторской и кредиторской задолженности, наличие задолженности по налоговым и другим обязательным платежам, размер уставного капитала и активов)? В связи с чем необходима отсрочка платежа? На какой срок, и в какой сумме запрашивается отсрочка платежа? Сумеет ли дебитор своевременно погасить задолженность? Какие активы есть у дебитора, если придется обращаться взыскание на его имущество?
Имидж и репутация контрагента	Кто представляет руководство организацией, как давно? С какой стороны характеризуется контрагент в деловых кругах (по отзывам партнеров, конкурентов, работников)? Имеет ли право, человек ведущий переговоры от имени контрагента заключать сделку (подписывать договоры)?
Значимость контрагента	Какова экономическая эффективность сделки с отсрочкой платежа? Есть ли возможность сотрудничества с контрагентом в перспективе?

Особенно важен анализ финансовой устойчивости и платежеспособности предприятий-дебиторов, важно выявлять отрицательную динамику в их доходах и прибыли, состояние уровня долговой нагрузки. Данный частный анализ должен быть основан на определении традиционных финансовых показателей, рассчитываемых на основе бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках. К ним относятся: коэффициенты срочной и общей ликвидности; коэффициенты общей рентабельности и рентабельности продукции; коэффициент автономии; коэффициенты оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженностей [1].

На сегодняшний день сведения о контрагенте можно получить: от самого контрагента; от партнеров и клиентов (как своих, так и контрагента) в виде отзывов, мнений, рекомендаций и т. п.; от своих работников и работников контрагента (в том числе бывших); от государственных органов и учреждений (налоговые органы, правоохранительные органы, органы статистики и т. д.); из средств массовой информации; из собственного или приобретенного маркетингового или иного исследования. В любом случае, чем больше будет использовано источников информации при изучении и проверке дебитора до начала работы с ним на условиях отсрочки платежа, тем информация будет более полной и объективной.

В ряде стран информация о коммерческих организациях и предпринимателях общедоступна. Включает бухгалтерские балансы, отчеты о прибылях и убытках, сведения об учредителях (участниках, акционерах) и руководителей.

Платные ресурсы предоставляют возможность получить исчерпывающие сведения о финансовом состоянии, судебных спорах и иных существенных аспектах деятельности.

В Беларуси возможность доступа к информации о контрагенте ограничена. Тем не менее, ряд интернет-ресурсов позволяют получить представление о состоянии контрагента.

Так, в целях предоставления максимальной информации о правовом статусе и финансово-хозяйственной деятельности плательщиков, налоговыми органами в пределах компетенции, размещаются сведения следующего характера: координационные планы проверок; сведения о субъектах хозяйствования, имеющих задолженность перед бюджетом; поиск сведений из Государственного реестра плательщиков, не составляющих налоговую тайну; поиск в реестре коммерческих организаций и индивидуальных предпринимателей с повышенным риском совершения правонарушений в экономической сфере; Единый государственный реестр сведений о банкротстве; перечень юридических лиц (индивидуальных предпринимателей), исключенных из Единого государственного регистра юридических лиц и индивидуальных предпринимателей в связи с признанием задолженности безнадежным долгом и ее списанием; реестр недобросовестных поставщиков (подрядчиков, исполнителей) в Республике Беларусь участвовавших в процедурах государственных закупок. Информация представлена на официальном сайте Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь.

К бесплатным общедоступным ресурсам для проверки контрагента также можно отнести [2]:

1. Единый государственный реестр юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, по которому можно получить краткую информацию о регистрации и текущем статусе организации (предпринимателя).

2. Единый государственный реестр сведений о банкротстве. Дает информацию: о должнике (юридический и фактический адреса, телефон, электронная почта); о номере дела, каким судом рассматривается и кто заявитель; данные об управляющем; ключевые даты, информация о текущем статусе дела о неплатежеспособности (например, защитный период, конкурсное производство и т.д.), включая выдержку из постановления суда или краткое резюме.

3. Сведения о ликвидации/прекращении деятельности субъектов хозяйствования (объявления в журнале «Юстиция Беларуси»). Информация включает: дату принятия решения о ликвидации; фамилию, имя, отчество, адрес и телефон ликвидатора (председателя ликвидационной комиссии); срок, в течение которого кредиторы могут предъявить претензии.

4. Реестр коммерческих организаций и индивидуальных предпринимателей с повышенным риском совершения правонарушений в экономической сфере. Включает наименования и номера налогоплательщиков, отнесенных к числу лжепредпринимательских структур.

5. Компании и индивидуальные предприниматели, имеющие задолженность перед бюджетом.

6. Реестр недобросовестных поставщиков. Включает: наименование поставщика и его учетный номер плательщика; адрес, номер телефона и другие контактные данные.

7. Информация о приказных производствах (находится на сайте Верховного Суда в разделе «Приказное производство» соответствующего экономического суда).

8. Информация о судебных заседаниях в экономических судах (находится на сайте Верховного Суда в разделе «Расписание заседаний по экономическим делам»). Можно узнать: номер дела и какой судья его ведет; информацию о сторонах спора; информацию о дате судебных заседаний и (не всегда) предмете спора.

9. Список плательщиков страховых взносов, имеющих наибольшие суммы просроченной задолженности.

Если в результате самостоятельной проверки обнаружен хотя бы один из факторов, свидетельствующих о возможных рисках, ситуация может развиваться по трем направлениям. Первое - отказаться от работы с данным партнером; второе - заключить договор, но постоянно контролировать ситуацию, а также принять меры по минимизации собственных рисков (работа по предоплате, отгрузка товаров под залог имущества контрагента, поручительство, банковские гарантии, страхование и т.д.); третье - собрать дополнительные сведения, чтобы получить более широкое представление о том, что собой представляет новый партнер, и на основе собранной информации сделать выводы.

Список литературы:

1. Дебиторская задолженность от «А» до «Я» / В. С. Каменков [и др.] ; под общей ред. В. С. Каменкова. – Минск : Колорград, 2016. – 386 с.

2. Как проверить партнера, контрагента и должника: список реестров [Электронный ресурс] / А.Вашкевич. – Режим доступа: <https://probusiness.by/law/2474-kak-proverit-partnera-kontragenta-i-dolzhnika-spisok-resursov.html> Дата доступа: 13.04.2017

Погобалова Е.В.

Луганский колледж строительства, экономики и права

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ЛУГАНСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

На современном этапе развития экономики ЛНР проявляется особый интерес к малому и среднему бизнесу. Для абсолютно любого государства

развитие малого и среднего предпринимательства является необходимым условием улучшения экономики. Это не только источник средств существования, но и средство открытия интеллектуального и творческого потенциала людей.

Предпринимательская деятельность – это организация и соединение факторов производства для создания материальных благ и услуг, способных удовлетворить общественные потребности, конечной целью реализации которых являются собственные материальные интересы предпринимателя [1].

Само предпринимательство является важным элементом экономики, который с помощью своей инновационной специфики способен вывести её на новый уровень. Но на пути развития предприятий возникают острые проблемы экономического, политического и социально-культурного характера.

Целью данной статьи является определение основных проблем и перспектив развития предприятий малого и среднего бизнеса на современном этапе в Луганской Народной Республике.

Проблема становления и развития предприятий в Республике принадлежит к категории особенно актуальных, так как они на прямую связаны с социально-экономическим жизненным уровнем населения.

Динамика состояния предприятий во время становления Республики свидетельствует о том, что в их среде доминируют факторы негативных процессов. Среди главных из них можно отметить следующие:

- нарушение порядка системы управления;
- невозможность самовыражения;
- низкий уровень технологического состояния экономики Республики;
- медленное налаживание транзитных путей.

Отдельно следует выделить такую проблему как, блокада и изоляция со стороны украинских предприятий, с которыми состояли в кооперационных связях многие годы, что неблагоприятно влияет на развитие предприятий Луганской Народной Республики.

Правовая политика государства в сфере предпринимательства должна основываться на взаимовыгодных условиях для обеих сторон. Эта политика должна как можно больше способствовать созданию условий для стабильного и неограниченного развития предприятий. Иначе говоря, правовая политика Республики в сфере малого и среднего бизнеса основывается на том, что государство должно требовать от субъектов коммерческой деятельности выполнения отдельных публичных обязательств, а именно своевременная уплата налогов. В тоже время сама Республика не должна вмешиваться в хозяйственную деятельность субъекта предпринимательства, а только создавать стабильные и благоприятные условия для его развития.

В условиях рыночной трансформации экономики развитие предприятий должно стать одним из самых важных факторов социально-экономического роста.

На сегодняшний день в Республике приняты и действуют нормативные акты, регулирующие деятельность предприятий на своей территории.

Каждое предприятие в ЛНР, как субъект рынка, может осуществлять несколько видов деятельности: производственную, коммерческую, инновационную, инвестиционную, маркетинговую, социальную. Но все они могут иметь место только на основе экономической деятельности предприятия.

Экономическая деятельность предприятия включает в себя:

- стратегическое и текущее планирование;
- анализ хозяйственной деятельности;
- учёт, отчётность, контроль;
- ценообразование;
- систему оплаты труда;
- управление ресурсным потенциалом;
- инновационно-инвестиционную деятельность;
- обеспечение плановых результатов хозяйствования;
- финансовую деятельность.

Основными направлениями развития малого предпринимательства в Республике в ближайшей перспективе являются:

- дальнейшее усовершенствование законодательной базы, восприимчивой для стабильного функционирования и развития бизнеса с учетом внутренних и внешних факторов влияния;
- разработка финансово-кредитной системы, обеспечивающей поддержку малого и среднего бизнеса со стороны государства;
- обеспечение материально-технических и инновационных условий развития предпринимательства;
- информационное и кадровое обеспечение бизнеса;
- стимулирование к внешнеэкономической деятельности субъектов коммерческой деятельности;
- создание и развитие транспортно-логистической инфраструктуры ЛНР.

На данный момент в политике Республики акцент делается на доминирование частного сектора, либерализацию практически всех отраслей экономики и активизацию рыночных регуляторов, локализацию очагов кризиса, ориентацию на платёжеспособный спрос, то есть создание благоприятных условий для скорого подъёма промышленности.

Список литературы:

1. Василева Е.В. Экономическая теория. Конспект лекций // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://studme.org/1584072011756/politekonomiya/ekonomicheskaya_teoriya. – Заголовок с экрана. – Дата обращения: 21.04.2017

2. Стратегические приоритеты экономического развития Луганской Народной Республики // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://riss.ru/events/33641/>. – Заголовок с экрана. – Дата обращения: 21.04.2017

3. Выступление и. о. Министра экономического развития и торговли ЛНР Е. Костенко об экономической ситуации в Луганской Народной Республике // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sovminlnr.su/novosti/2458-elena-kostenko-rasskazala-o-polozhitelnoy-dinamike-v-ekonomike-respubliki.html>. — Заголовок с экрана. – Дата обращения: 21.04.2017

4. Закон Луганской Народной Республики «О налоговой системе» от 28 декабря 2015года // [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://gknslnr.su/docs/legislations/520-zakon-luganskoy-narodnoy-respubliki-o-nalogovoy-sisteme-tekuschaya-redakciya-ot-21-fevralya-2017-goda.html>. — Заголовок с экрана. – Дата обращения: 21.04.2017

**Погорелая Т. А., к.э.н., доц.
Муратов А. С.**

Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф.Горбачева

РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В КУЗБАССЕ

Продолжительность современного экономического кризиса обусловила углубление проблем неравномерности развития российских регионов, существенно ограничив возможности старопромышленных регионов, подобных Кемеровской области. В ВРП Кузбасса доля традиционных отраслей настолько велика, что требуются быстрые и комплексные решения, нацеленные на преодоление последствий сужения сферы экспорта и ухудшение внешней конъюнктуры в целом.

Именно потому, что отраслевое развитие большинства российских ресурсодобывающих регионов определяется в настоящее время не проблемами в перспективе, а лишь сегодняшними интересами экспортеров, импортозамещение необходимо рассматривать на перспективу - как фактор решения одновременно многих задач, стоящих перед современным Кузбассом, порожденных разноуровневыми проблемами. На первом уровне это постоянный рост рисков, связанных с зависимостью от внешних поставщиков и конъюнктуры на мировом рынке машин и оборудования. Другой пласт проблем вытекает из глубокой неравномерности отраслевого и территориального развития региона. Таким образом, выделяются две группы первостепенных задач, скорость решения которых определит изменение роли региона в российской экономике. Во-первых, это задачи, связанные с диверсификацией экономики региона; во-вторых, создание условий для преодоления социальных проблем, связанных с кризисными явлениями в отраслях региона, а также с общей макроэкономической нестабильностью, хронической безработицей.

Аналогичные задачи стоят перед большей частью российских старопромышленных регионов, они тесно взаимосвязаны и потому их решение должно носить комплексный характер. Правда, импортозамещение, обычно рассматривается только как фактор снижения внешних рисков. При этом, в современных условиях наиболее важной и срочной задачей все же выступает необходимость преодоления неравномерности отраслевого развития, за счет массового обновления основного капитала во всех без исключения отраслях региона. Это основное условие одновременного повышения его конкурентоспособности, увеличения доли экспорта во внешнеторговом обороте и устойчивости экономического развития на длительную перспективу.

Отметим, что мероприятия по снижению зависимости от импорта посредством стратегии импортозамещения проводятся в условиях действия механизма санкций-контрсанкций многими странами достаточно активно, т.к. это считается частью политики обеспечения экономической безопасности и сохранения экономической независимости. Поэтому с учетом мирового опыта в нашем регионе разработана система взаимоувязанных мероприятий, которые должны быть реализованы в стратегических сферах регионального хозяйства. С 2006 г. в регионе усердно ведется работа по импортозамещению: создаются новые отрасли, такие как добыча газа и нефтепереработка. Запускаются новые производства: дорожно-коммунальной техники, кровельных материалов, а также мяса и молочных продуктов.

С 2014 г. в Кемеровской области было создано более 100 импортозамещающих производств [4]. Сегодня в Кузбассе в самых разных отраслях решаются вопросы по развитию импортозамещения. И этим занимаются многие компании, включая лидеров в различных отраслях промышленности. Например, Западно-Сибирский металлургический комбинат освоил выпуск нового вида арматуры и швеллера, которые обладают высокой сцепляемостью с бетоном, повышенную прочность и способность выдерживать низкие температуры.

ЕВРАЗ ЗСМК реализует один из крупных проектов Кемеровской области - производство 100-метровых рельсов для высокоскоростных магистралей.

ООО «Электропром» совместно с киселевским ООО «Объединенные машиностроительные технологии» осваивают линейку взрывозащищенных электродвигателей.

Сразу два предприятия - Центр транспортных систем и Кузбасский завод горного машиностроения приступили к изготовлению подвесных дизель-гидравлических локомотивов. Такие локомотивы используются в шахтах для перевозки угла, грузов и людей. На очереди - более мощные дизелевозы для доставки тяжелой горной техники, которые будут собраны в основном из российских комплектующих.

Таким образом, в регионе накоплен некоторый опыт, позволяющий в условиях ухудшения внешнеэкономической ситуации закрепить положительные тенденции и ослабить негативные. Так, в Кемеровской области

на 2016 - 2020 годы в Региональном Плане по развитию импортозамещения в качестве приоритетных направлений развития определены тяжелое и энергетическое машиностроение, химическая промышленность и сельское хозяйство кузбасского региона [5]. Планируется увеличивать прирост инвестиций в промышленной сфере на 1,9-2,8% в год с одновременным увеличением количества промышленных предприятий, реализующих проекты в сфере импортозамещения (ежегодно на 6-8 единиц). Особенно это касается стратегических отраслей, которые выступают своеобразным «локомотивом» для всех остальных секторов регионального хозяйства.

Осуществление Плана позволит за счет продукции собственного производства заметно снизить зависимость удовлетворения внутреннего спроса от импорта, повысить конкурентоспособность уже существующих производств региональных товаров за счет роста качества, а также создать новые производства импортозамещающих товаров в нашем регионе. На этой основе должна произойти эффективная интеграция производителей Кемеровской области в межрегиональные и международные производственные цепочки. Реальность Плана подтверждается широким перечнем продукции, которую могут производить наши предприятия, аналогичные импортным (приведен в Сводном реестре импортной продукции для освоения выпуска аналогов кузбасскими и российскими производителями [4]).

Кроме того, проработаны эффективные механизмы государственной поддержки инвестиционных проектов, направленных на замещение импортной продукции отечественной. Предусмотрены не только субсидирование, но и государственные гарантии РФ по кредитам либо облигационным займам, привлекаемым на реализацию инвестиционных проектов. Утверждена Программа поддержки инвестиционных проектов, реализуемых на территории РФ на основе проектного финансирования, проработан нефинансовый механизм заключения специальных инвестиционных контрактов для отдельных отраслей промышленности, а также финансирование проектов за счет средств Фонда национального благосостояния и Фонда развития промышленности. [3]

Производители Кузбасса получили мощный импульс развития, нацеливаясь улучшить свои позиции на российском рынке. Например, ОАО «Химпром» к концу 2017 г. планирует реализовать проект по созданию нового производства гипохлорида кальция с содержанием активного вещества не менее 65%. Основным потребителем гипохлорида кальция в России станут золотодобывающие предприятия Сибири и Дальнего Востока, которые сейчас вынуждены закупать его в Китае.

В агропромышленном секторе один из крупнейших в Сибири животноводческий комплекс «Ваганово», в котором содержится 1400 голов элитного крупного рогатого скота, создал эмбриональный центр по разведению элитных высокопродуктивных пород, до этого момента завозимых из Голландии, Дании, Канады. К сегодняшнему дню продажа бычков и телочек, появившихся из эмбрионов, идет по всей Сибири.

Для компаний, производящих импортозамещающую продукцию, вводятся новые меры поддержки. В частности, с 2015 г. для них организовано предоставление услуг Центра кластерного развития Кузбасского технопарка [4].

В итоге можно сказать, что в последние года идет масштабный упор на создание импортозамещающих предприятий, которые смогут конкурировать с иностранными аналогами. Благодаря этому экономика региона растет, и в скором будущем сможет выйти на новый уровень.

Список литературы:

1. Импортозамещение в Кемеровской области [Электронный ресурс]. – 2016. – Режим доступа:

<http://www.ako.ru/PRESS/MESS/TEXT/impotrozameshenie.asp> (Дата обращения: 21.04.2017).

2. Координационный центр по развитию импортозамещения создан в администрации области [Электронный ресурс]. – 2016 - Режим доступа: <http://kemoblast.ru/news/prom/2015/05/12/koordinatsionnyj-tsentr-po-razvitiyu-importozamesheniya-sozdan-v-administratsii-oblasti.html> (Дата обращения: 21.04.2017).

3. Поличук Е.А., Т.Ю. Думенко. Внесла ли политика импортозамещения существенные изменения в кузбасской экономике? // Капитал. - 2016 - №07. – С. 15-21.

4. Приоритеты развития экономики Кемеровской области [Электронный ресурс]. – 2016 – Режим доступа: <http://www.resfo.ru/investment/45-events/current-events/pmef-2016/11842-prioritety-razvitiya-ekonomiki-kemerovskoj-oblasti.html> (Дата обращения 21.04.2017).

5. Региональный план по развитию импортозамещения в Кемеровской области на 2016 - 2020 годы / Импортозамещение в Кемеровской области [Электронный ресурс]. – 2016 – Режим доступа: <http://www.ako.ru/PRESS/MESS/TEXT/impotrozameshenie.asp> (Дата обращения: 21.04.2017).

Подгорнова Н.А., к.э.н., доц.

Орлова К.О.

Спирюкова А.В.

Рязанский государственный радиотехнический университет

ОЦЕНКА УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Руководство любой компании, а тем более крупных организаций, рано или поздно сталкиваются с такой проблемой, как управление предприятием. В итоге, решения, принимаемые руководителями, неоднозначны.

При организации управления, разработке состава и структуры, необходимо будет исходить из следующего. Выполнение работ, которые связаны с необходимостью того, чтобы обеспечить эффективное управление, имеют относительно стандартный вид для всех предприятий.

В настоящее время, построение службы по кадрам, занимающейся управлением предприятия, не имеет общей признанной формы. Как правило, она является стандартным набором работ, реализацией стратегии в кадровой политике вместе с развитием организации.

Четкое построение управления и размещение работы между структурными подразделениями, а в подразделении между исполнителями, может распределяться в большом диапазоне, так как зависит от многих факторов. Среди этих факторов: размер организации, объем работ управленцев, понимание руководства вопросов управления. Но, несмотря на эффективный комплексный подход к управлению, одни организации во главе имеют вопрос подбора кадров, вторые – планирование карьеры, третьи – оценку результатов и оплату труда. Так же оказывают влияние методы и стиль руководства подчиненными и т.д.

При создании службы управления, а также организации ее работы опираются на то, что существование какого-то подразделения структуры оправдывается лишь в неких условиях, например, определенная численность персонала. В иных условиях эта функция может передаваться другому структурному подразделению или отдельному лицу.

Изучив отечественную практику, организация по управлению персоналом показывает, работа с кадрами остаётся распределенной по функциональным подразделениям. К тому же, отдельная кадровая служба может не существовать и вообще.

Как показывает опыт в управлении организации, могут быть различные варианты изменений структуры службы управления.

При малом штате сотрудников соответственно трудоемкость функций службы управления будет минимальна, а также выполнение каких-то задач может быть поручено конкретному специалисту, а не подразделению. Состав функций при этом, которые осуществляет служба управления остается неменяемым. Поддается изменениям только трудоемкость их выполнения.

Так же другие функции могут быть переданы иным подразделениям, не входящим в структуру службы управления. Некоторые функции могут осуществлять подразделения технического развития. Ряд функции, такие как информационное обеспечение службы по управлению персоналом, могут передаваться в подразделения по организации управления.

Существуют позитивные тенденции, в том числе преобразование отделов кадров в отделы управления персоналом, но, пока с незначительным изменением функций, что, естественно, особо не отражается на эффективности работы с персоналом. Некоторые организации сделали шаг вперед, подчинив кадровому управляющему не только стандартные управленческие структуры

(отдел кадров, отдел подготовки кадров), но и отдел труда и заработной платы, и др.

Оценка деятельности службы управления – это процесс, направленный на соизмерение затрат и результатов, связанных с деятельностью кадровой службы, а также на то, чтобы соотнести эти результаты с итогами деятельности организации. Оценка деятельности базируется на определении эффективности работы управления, которая направлена на достижение организационных целей и качественное выполнение задач. Результатами оценки являются итоговые индикаторы, которые фокусируют свое внимание на основные проблемы.

По методике Кибанова А.Я. [1], основными показателями оценки службы управления являются показатели экономической эффективности, включающие в себя:

- соотношение издержек, необходимых для обеспечения организации квалифицированной рабочей силой соответствующего количества и качества, и полученных результатов деятельности;
- затраты на отдельные направления и программы деятельности кадровых служб в расчете на одного работника;
- эффект воздействия отдельных кадровых программ на результативность деятельности работников и организации в целом.

Показатели степени удовлетворенности кадрового состава:

- соответствие численности работников числу рабочих мест (количественная укомплектованность кадрового состава);
- соответствие профессионально – квалификационных характеристик работников требованиям рабочих мест, производства в целом (качественная укомплектованность кадрового состава).

Показатели степени удовлетворенности работников:

- степень удовлетворенности работой в данной организации;
- степень удовлетворенности деятельностью подразделений управления персоналом.

Ко второй группе показателей относятся показатели степени укомплектованности кадрового состава, которые оцениваются количественно путем сопоставления фактической численности работников с требуемой (расчетной) величиной по трудоемкости операций или с плановой численностью и численностью, предусмотренной штатным расписанием; а также качественно – по соответствию профессионально-квалификационного уровня, профиля образования практического опыта работников требованиям занимаемых рабочих мест (должностей).

Для показателей степени удовлетворенности проводится анализ мнений работников. Проводится обследование с помощью анкетирования интервьюирования, с целью понятия реакции работников на кадровую политику организации и отдельных ее направлений.

Данное обследование может охватить большой круг вопросов, которые могут касаться различных аспектов удовлетворенности работы в данной

организации: общая удовлетворенность; удовлетворенность организацией труда, оплатой труда.

Косвенные критерии эффективности деятельности служб управления персоналом - показатели текучести кадров и абсентеизма.

Так же, в качестве косвенных оценок, можно использовать такие формы, как жалобы и недовольство, выраженные каким-либо образом. Они могут коснуться разных сфер деятельности организации, но в любом случае, если наблюдается рост количества и объективность жалоб, то это может свидетельствовать о неудовлетворенности работой, а это, в свою очередь влечет рост абсентеизма и текучести. Данные факторы являются показателями того, насколько деятельность службы управления персоналом эффективна по созданию условий повышения удовлетворенности работников работой в организации.

Управление предприятием неразрывно связано с показателями экономической эффективности. Экономические показатели характеризуют состояние экономики в организации, а также различных ее объектов и протекающих внутри нее процессов. Сами по себе они представляют собой один из наиболее популярных на сегодняшний день эффективных инструментов, позволяющих определить состояние экономики определенной компании. Система показателей эффективности компании включает в себя четыре группы показателей:

- показатели оценки эффективности хозяйственной (операционной) деятельности предприятия;

- критерии и показатели эффективности инвестиционной деятельности организации;

- группа показателей эффективности отдельных видов ресурсов, используемых в бизнесе: трудовых, фондовых (мощностных), финансовых;

- финансовые показатели экономической эффективности.

Расчет показателей эффективности операционного, финансового и инвестиционного видов деятельности происходит в финансово-экономической службе организации. Управление предприятием невозможно без оцифровки достижения целей бизнеса в ходе исполнения программ развития. Оперативный мониторинг эффективности для руководителей более значим, чем для экономистов.

Методика Кибанова А.Я. позволяет оценить насколько служба по управлению персоналом способствует достижению целей организации и выполнению поставленных перед ней задач.

Список литературы:

1. Кибанов А. Я. К. Служба управления персоналом: учебное пособие / А. Я. Кибанов, В. Г. Коновалова, М. В. Ушакова; под ред. А.Я. Кибанова. — М.: КНОРУС, 2010. - 416 с.

Подсухина О. В.

Гайсина З.А.

Евразийский Национальный университет им. Л.Н.Гумилёва

МЕТОДЫ СТАТИСТИЧЕСКОГО ИЗУЧЕНИЯ РЫНКОВ

Рынок – это место, где в современной экономической системе осуществляются все хозяйственные операции [1]. Высокие коммерческие риски, регулирование рыночных процессов на разных уровнях управления и т.д. – все это требует организации постоянных и глубоких статистических исследований рыночного механизма.

Статистика позволяет отразить состояние рынка, охарактеризовать его структуру и динамику, оценить его колебания, выявить комплекс рыночных факторов и построить прогнозы его дальнейшего развития. Задачами статистического изучения рынка являются определение сбалансированности товарной и денежной массы, изучение спроса и предложения и их соотношения, характеристика ценообразования, управление ассортиментом и качеством товаров и услуг, анализ ресурсов и их использования, расчет эффективности сбытовой программы и программы продвижения, выявление и анализ социально-экономических результатов и результативности функционирования рынков.

Процесс анализа рынка состоит из изучения таких вопросов:

- 1) товар и его возможности удовлетворить существующие и перспективные потребности потребителей;
- 2) рынок, его географическое положение, сегментация, структура, тенденция развития и т. п.;
- 3) потребители как существующие, так и возможные, их сегментация, потребности, степень удовлетворения потребностей, влияние на них определенных факторов;
- 4) конкуренты, их состав, методы и результаты их деятельности

На основе анализа рынка характеризуют его конъюнктуру, т.е.:

- 1) динамику объемов производства, структуры, использование производственных мощностей, портфеля заказов;
- 2) спрос и потребление отдельных групп потребителей;
- 3) товар, его сбыт, конкурентоспособность товара;
- 4) международную торговлю;
- 5) цены, их уровень, динамику, политику ценообразования.

В статистическом исследовании рынка большое значение имеет использование абсолютных и относительных показателей [2]. Важную роль играет метод группировок, используемые для сегментации рынка и выделения однородных групп предприятий. Одним из наиболее распространенных методов анализа в статистике рынка является построение различных индексов.

Для выявления тенденций строятся динамические ряды, изучаются сезонные колебания рынка и выявляется тренд.

Основными показателями конъюнктуры рынка являются [3]:

1) масштаб рынка – его емкость, объем операций по купле-продаже товаров (товарооборот), число предприятий различных типов, выступающих на рынке;

2) степень сбалансированности рынка – соотношение спроса и предложения;

3) динамика рынка (изменение основных параметров рынка, их вектора, скорость и интенсивность, основные тенденции);

4) степень деловой активности;

5) уровень рыночного риска (оценка вероятности потерь поражения на рынке);

6) уровень устойчивости основных параметров рынка в динамике и пространстве – показатели вариации;

7) сила и размах конкурентной борьбы (число конкурентов, их активность);

8) цикличность рынка, т.е. положение рынка в определенной точке (стадии экономического или сезонного цикла);

9) средняя норма прибыли (сумма валовой и чистой прибыли и показатели рентабельности).

Многообразие методов, используемых показателей оценки рынка с одной стороны затрудняет процесс анализа, а с другой – дает гибкость при выборе. Однако многие стороны рынка невозможно точно оценить с помощью существующих показателей.

Список литературы:

1. Лопатников Л. И. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. / 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело, 2003. – 520 с.

2. Курс социально-экономической статистики: учеб. Для студентов вузов / под ред. М.Г. Назарова. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Омега. – 2006. – 984 с.

3. Статистика рынка товаров и услуг: Учеб. Для вузов по экон. специальностям / И.К. Беляевский. -2-е изд., перераб. И доп. – М.: Финансы и статистика. – 2003.

Полянский В.В., к.э.н.

Макеевский экономико-гуманитарный институт

ОРГАНИЗАЦИЯ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

В современных условиях перед предприятиями стоит важная задача организации оплаты труда работников. Актуальность данного направления исследований обусловлена высокой социальной значимостью оплаты труда в формировании новых экономических отношений.

В Донецкой Народной Республике принят Закон «Об оплате труда» [1], регулирующий отношения государства, работодателей и наемных работников в сфере оплаты труда.

Согласно данного Закона, формы и системы оплаты труда, нормы труда, расценки, тарифные сетки, схемы должностных окладов, условия введения и размеры надбавок, доплат, премий, вознаграждений и других поощрительных, компенсационных и гарантийных выплат устанавливаются предприятиями в коллективном договоре с соблюдением норм и гарантий, предусмотренных законодательством Донецкой Народной Республики, отраслевыми, межотраслевыми соглашениями [1].

В случае, когда коллективный договор на предприятии не заключен, собственник или уполномоченный им орган обязан согласовать эти вопросы с выборным органом первичной профсоюзной организации (профсоюзным представителем), представляющими интересы большинства работников, а в случае его отсутствия – с другим уполномоченным на представительство интересов большинства работников органом.

Можно сформировать следующие основные принципы организации оплаты труда на предприятии:

1. Принцип установления заработной платы на основе цены труда.
2. Принцип гарантирования уровня основной заработной платы работнику при выполнении им нормы труда независимо от результатов деятельности предприятия.
3. Принцип дифференциации заработной платы в соответствии с количеством и качеством труда, требованиями социальной справедливости.
4. Принцип обеспечения заинтересованности работников в достижении высоких индивидуальных и коллективных результатов труда.
5. Принцип взаимосвязи динамики реальной заработной платы с изменением производительности.

Конкретные размеры тарифных ставок (окладов) и сдельных расценок рабочим, должностных окладов служащим, а также надбавок, доплат, премий и вознаграждений устанавливаются с учетом требований, предусмотренных частью первой настоящей статьи.

Оплата труда работников предприятия осуществляется в первоочередном порядке. Все другие платежи осуществляются предприятием после выполнения обязательств по оплате труда.

На предприятиях и в организациях, которые находятся на хозрасчете и получают дотации из бюджета, организация оплаты труда осуществляется в соответствии с законодательством, но в пределах, определенных для них в установленном порядке сумм дотаций и собственных доходов с учетом условий, установленных Советом Министров Донецкой Народной Республики, либо иным уполномоченным органом.

Для работников предприятий, производств, цехов, участков и других подразделений, которые выполняют работы (предоставляют услуги), не свойственные основной деятельности отрасли (подотрасли), условия оплаты труда устанавливаются в коллективном договоре с соблюдением гарантий, определенных соглашениями тех отраслей (подотраслей), к которым эти подразделения относятся по характеру производства и в пределах, определенных нормами действующего законодательства Донецкой Народной Республики.

Размеры ставок (окладов) работников общих (сквозных) профессий и должностей устанавливаются на условиях, определенных коллективным договором, с соблюдением гарантий, установленных законодательством

Работники, которые работают по совместительству, получают заработную плату за фактически выполненную работу.

Условия работы по совместительству работников государственных предприятий определяются Советом Министров Донецкой Народной Республики, либо иным уполномоченным органом.

Оплата труда по контракту определяется по соглашению сторон на основании действующего законодательства, условий коллективного договора и связана с выполнением условий контракта.

Договорное регулирование оплаты труда работников предприятий осуществляется на основе системы соглашений, которые заключаются на государственном, отраслевом (отраслевое, межотраслевое соглашение), и производственном (коллективный договор) уровнях в соответствии с действующим законодательством Донецкой Народной Республики.

Нормы коллективного договора, допускающие оплату труда ниже норм, определенных трудовым законодательством Донецкой Народной Республики, отраслевым или межотраслевым соглашениями, но не ниже государственных норм и гарантий в оплате труда, могут применяться лишь временно на период преодоления финансовых трудностей предприятия сроком не более чем шесть месяцев либо на период действия особого (военного) положения.

Контроль за соблюдением законодательства об оплате труда на предприятиях осуществляют:

– Министерство труда и социальной политики Донецкой Народной Республики и его органы;

- Министерство Доходов и сборов Донецкой Народной Республики и его органы;
- исполнительные органы местного самоуправления;
- профессиональные союзы и другие органы (организации), представляющие интересы наемных работников.

Высший надзор за соблюдением законодательства об оплате труда осуществляет Генеральный прокурор Донецкой Народной Республики и подчиненные ему прокуроры.

Не допускается укрывательство от указанных органов какой-либо информации по вопросам оплаты труда.

Список литературы:

1. Закон ДНР «Об оплате труда» № 19-ИНС от 06.03.2015. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://dnrsovet.su/zakon-dnr-ob-oplate-truda/>
2. Мартынович С.Н. Организация оплаты труда на предприятии / С.Н. Мартынович // Бухгалтер и закон. – 2007. – № 11 (107). – С. 38-40.
3. Михалун А.Н. Организация оплаты труда на предприятии и пути ее совершенствования / А.Н. Михалун // Культура народов Причерноморья. – 2007. – № 105. – С. 45-47.

**Пономарева С.В., к.э.н., доц.
Киселев М.С.
Белозеров Т.А.**

Пермский национальный исследовательский политехнический университет

ИННОВАЦИИ В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКЕ РОССИИ

Одной из приоритетных целей современной энергетической политики нашей страны является тенденция на электрификацию всей экономики России. Из этого можно сделать вывод о том, что развитие энергетики будет напрямую влиять на экономику страны, что даст повод изучить степень зависимости российской экономики от данного сектора промышленности.

Непосредственно, в работе будет изучен вопрос об эффективности внедрения современных технологических новшеств, ведь бесперебойное функционирование энергетического сектора, есть залог стабильного развития и существования нашей страны. Также, в статье будут показаны возможные пути развития электроэнергетики и организационного реформирования. Это предопределяет необходимость инновационного развития электроэнергетики России, которая будет рассматриваться не как промышленная отрасль.

Российская Федерация может не только воспроизводить энергию для страны, но и транспортировать в другие страны. Как можно заметить, инновационное развитие энергетического сектора будет положительно влиять

на тонус экономики страны. Но, несмотря на это, энергетика России всё равно по большей части технологических параметров отстает от современных мировых тенденций.

Цель научной статьи - изучить современный энергетический сектор России, провести анализ новейших инновационных технологий для данной промышленности и дать краткую характеристику эффективности внедрения.

В соответствии с поставленными целями, в работе будут выдвинуты следующие задачи, которые будут решены:

- обозначить роль энергетического сектора России и дать ему краткую характеристику;
- изучить зависимость экономики нашей страны от энергетической промышленности;
- провести анализ эффективности внедрения современных технологий в энергетическую промышленность страны;
- дать оценку перспектив развития энергетического сектора, с внедрением инновационных технологий.

Проведенный анализ множества статей и работ, которые были посвящены данной теме, говорит об огромной роли энергетического сектора в наше время и о его большом влиянии на экономику страны, т.к. электроэнергетика является одной из основ функционирования экономики.

Электроэнергетика – это отрасль любой промышленности, которая занимается производством электроэнергии на электростанциях и подстанциях, и передаёт ее потребителям: предприятиям, транспорту и др.

Одной из существенных проблем мировой энергетики является поиск новых решений по улучшению свойств накопления и передачи электрической энергии от одного места в другое на большие расстояния без затраты больших средств. В основном, российская электроэнергетика нуждается не только в технической модернизации, но и в инновационных перестройках материальной базы, организационных структур и систем управления функционирования.

Сектор российской электроэнергетики является одним из самых проблемных в стране. Данная проблема состоит в высоких неэффективных производственных расходах на энергоресурсы: топливо, полезные ископаемые. Решением данной проблемы будет оптимизация производства, т.е. уменьшение расходов на затрачиваемые энергоресурсы.

В настоящее время нужно экономичнее использовать топливно-энергетические ресурсы в связи с их ограниченностью и невозобновляемостью.

Россия является крупнейшим потребителем электроэнергии. С каждым годом увеличивается мощность ее потребления в России, и вследствие этого возникают проблемы по предоставлению населению и промышленности. Решением этого может поспособствовать создание новейших и компактных электростанций, которые смогут выдавать большие мощности. Или же необходимость улучшать существующие электростанции и подстанции, путём

замены старого оборудования на более современное и инновационное, способное работать на больший срок службы.

Оба варианта имеют большие материальные затраты и приличное время для реализации данных планов. Устаревшие оборудования на нынешних электростанциях и подстанциях имеют низкие КПД (коэффициент полезного действия) работы, что приводит к перерасходу топлива (снижению эффективности производства) и дополнительному удорожанию электрической энергии. Возрастают также расходы на собственные нужды электростанций и потери энергии при последующей передаче по сетям.

Ситуация, которая сложилась в энергетическом секторе, чревата массовым выходом из строя электрогенерирующего оборудования, что может привести к непредсказуемым последствиям для всей страны. Государству выгоднее будет заменить вышедшие из строя оборудования и продолжить эксплуатацию, чем строить новую электростанцию или подстанцию.

Старые типы электростанций могут вызвать изменение ландшафта наземных территорий и водоёмов. Гидроэнергетические электростанции являются одной из самых крупных отраслей водопользования и воспроизводства электроэнергии, которые способны обеспечивать энергией крупные города.

Особенностью при строительстве ГЭС является затопление больших территорий, что приводит к огромным ущербам рыболовных промыслов и сельского хозяйства. Водохранилища повышают влажность воздуха, способствуют изменению ветрового режима в прибрежной зоне, атак же температурный и ледяной режим водостока. Это приводит к изменению природных условий, что может сказаться на хозяйственной деятельности населения и жизни животных.

Но это не единственные проблемы данного сектора, их множество. Одними из главных проблем для развития энергетического сектора является высокая себестоимость электростанций, подстанций, а также их географическое расположение. И размещение здесь играет не маловажную роль, ведь электростанции могут питаться от энергии ветра или солнца, или от геотермального источника. И суммы для возведения таких станций всегда огромные, это сказывается на материалы ограниченного типа, которые востребованы от потребляемой энергии.

Решением проблемы уже занялись специалисты из Фонда развития инновационного центра, по приказу правительство Российской федерации. Учёные пытаются создать современную переносную подстанцию, которая будет отвечать всем требованиям ГОСТ, и выдавать большую мощность при затрачивании меньших ресурсов. Каковы результаты проекта пока неизвестны, возможно, электростанция будет основана на современных инновационных технологиях потреблении энергии природы: солнечной, ветровой или водной энергии .

Ещё одна из инновационных технологий в энергетическом секторе, это развитие электростанций, использующих возобновляемые источники энергии. В этом направлении были сделаны существенные вклады.

В настоящее время, большая часть существующих электростанций получает основной объём электроэнергии за счёт потребления невозобновляемых ресурсов. Электростанции развиваются, их КПД растёт, что влечёт уменьшение расходов топлива. Множество электростанций переходят на использование возобновляемых альтернативных источников энергии. Сейчас пошёл пик на развитие данных источников энергии, которые основываются на использовании возобновляемых источниках. Основой использования таких видов энергии являются биомассы и гидроэнергетика, а также энергия ветров. Применения ресурсосберегающих технологий обеспечивает значительное сокращение потребляемых топливных ресурсов.

Развитием электростанций, использующих возобновляемые источники энергии, заинтересовались не только российские учёные, так ОАЭ инвестируют около \$163 млрд. в усовершенствование энергетических станций основанных на потреблении возобновляемой энергию. Правительство ОАЭ заявило о намерении покрыть больше половины энергопотребностей страны за счет использования возобновляемых источников. Несмотря на то, что ОАЭ являются одним из ведущих производителей нефти в мире, страна предпринимает меры по сокращению зависимости от ископаемых видов топлива и переходу на выработку электричества из возобновляемых источников. В июне 2014 года в Абу-Даби, столице ОАЭ, открылась самая крупная в мире станция по выработке концентрированной солнечной энергии, которая обеспечивает электричеством 20 тысяч домов.

Энергетический сектор является одной из основ функционирования экономики, но финансовый кризис сильно повлиял на развитие энергетики в целом. В России существенно сократилась эффективность функционального развития данной отрасли.

Для скорейшего решения данных задач была разработана правительственная программа «Топливо и энергия». Эта программа представлена в виде сборника рекомендаций предприятиям по эффективному управлению отрасли и к переходу от планово-административной к рыночной системе инвестирования.

Для выхода из данного положения приоритетной задачей является усовершенствование электроэнергетического оборудования на электростанциях и отдельных узлов по всей стране с использованием современных инновационных передовых технологий.

Россия уже начинает разрабатывать современные электростанции, способные выдавать большие мощности, используя при этом возобновляемые источники энергии.

Наша страна имеет огромный энергетический потенциал, и насколько эффективно он будет реализован, покажет время, и многое будет зависеть от правительства.

Список литературы:

1. Бушуев В.В., Кучеров Ю.Н. Инновационное развитие электроэнергетики России, 2014 // URL.: www.energystrategy.ru/Bushuev14.pdf (дата обращения: 02.03.2017 г.).
2. Вагапов Г. В., Вагапова В. Л., Сидоров А. Е., Абдулин А. Е. Управление эффективностью в электроэнергетике: инновационные подходы //URL.:www.cyberleninka.ru. (дата обращения: 03.03.2017 г.).
3. Дьяков А.Ф., Основные направления развития энергетики России, 1991. – С. 10-11.
4. Материалы проекта «Банк энергетических технологий». - М.: Мировая энергетика, 2012 //URL.: www.energystrategy.ru/projects/Energy_21/0-2.pdf. (дата обращения: 03.03.2017 г.).
5. Овчаренко Н.И., Автоматика электрических станций и электроэнергетических систем, 2000. – С. 153-155. (дата обращения: 28.02.2017 г.).
6. Пономарева С.В., Деменева А.М. Прогнозирование и перспективы развития предприятий электроэнергетики на современном этапе развития экономики // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. № 2-3. – С. 109-115.
7. Пономарева С.В., Климова Е.К. Внедрение и развитие инноваций в электроэнергетике Пермского края // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. № 2-3. – С. 116-121.
8. Рудакова О. Ю., Рейда С. А., Инновации в электроэнергетике студенческий научный форум //URL.:www.scienceforum.ru/2016. (дата обращения: 04.03.2017 г.).
9. Соломин А. В., Переход на возобновляемые источники энергии как политическая задача, 2015.– С. 4-5.
10. Шелестов В. П., Электроэнергетика России, 2002.– С. 20-21.
11. Энергетическая стратегия России на период до 2035 г. проект Минэнерго РФ //URL.:www.minenergo.gov.ru (дата обращения: 02.03.2016 г.).
12. Якунин В. И., Осипов Г. В., Садовничий В. А. Единая евразийская инфраструктурная система, 2013.– С. 45-48.

Попова И.В.

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ ЛУГАНСКОГО РЕГИОНА

В современном мире рынок образовательных услуг является быстро растущим и перспективным рынком в условиях рыночной экономики. Приоритетным направлением на рынке образовательных услуг является высшее и последипломное образование. Оно имеет своей целью обеспечение подготовки высококвалифицированных кадров по всем основным направлениям общественно полезной деятельности в соответствии с потребностями личности и государства в интеллектуальном, культурном и нравственном развитии.

Для того чтобы говорить о рынке образовательных услуг в сфере высшего образования Луганского региона, целесообразно понимать значение таких понятий как «рынок» и «образовательная услуга» в трудах ученых.

По мнению Ф. Котлера рынок – это совокупность всех реальных и потенциальных покупателей определенного продукта [1; 352]. В качестве реальных и потенциальных покупателей продукта в сфере высшего образования могут выступать выпускники школ, лицеев, колледжей, а также дипломированные специалисты, которые по различным причинам решили получить второе высшее образование или повысить свою квалификацию.

Существует множество трактовок определения «образовательная услуга», но в обобщенном виде под образовательной услугой можно считать комплекс действий направленный на удовлетворение потенциальных потребителей услуг в образовании, осуществляемый с их согласия. Под комплексом действий будем понимать подготовку, переподготовку, повышение квалификации потребителей услуг в сфере высшего образования. Таким образом, можно сказать, что рынок образовательных услуг имеет ряд своих особенностей связанных со спецификой предлагаемого продукта.

Функционируя на рынке образовательных услуг высшему учебному заведению целесообразно ответить на ряд вопросов [3; 23]:

1. Кого учить?
2. Зачем и чему учить?
3. Сколько учить?
4. Где учить?
5. Как учить?
6. Кто будет учить?
7. С помощью чего учить?

Отвечая четко на поставленные вопросы высшее учебное заведение, позиционирует себя на рынке в долгосрочной перспективе как коммерчески привлекательный и конкурентоспособный субъект рынка.

Что касается позиционирования самих услуг, то на наш взгляд очень важным моментом здесь является определение набора возможных конкурентных преимуществ, на основе которых можно строить свою позицию на рынке. На сегодняшний день в Луганском регионе можно выделить семь ведущих высших учебных заведений, которые предлагают свои услуги по разным направлениям общественно полезной деятельности общества (Табл. 1).

По нашему мнению для высших учебных заведений Луганского региона наиболее остро сегодня стоят вопросы: кого учить? и кто будет учить? Эти вопросы являются приоритетными, потому что в силу различных обстоятельств мы можем наблюдать миграционные изменения и демографическую нестабильность в регионе.

Таблица 1 – Высшие учебные заведения Луганского региона

№	Наименование высшего учебного заведения	Место расположения
1.	Донбасский государственный технический университет	г. Алчевск
2.	Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко	г. Луганск
3.	Луганский национальный университет им. В. Даля	г. Луганск
4.	Луганская государственная академия культуры и искусств им. М. Матусовского	г. Луганск
5.	Луганский национальный аграрный университет	г. Луганск
6.	Луганский государственный медицинский университет им. Святителя Луки	г. Луганск
7.	Луганская академия внутренних дел имени Э.А. Дидоренко	г. Луганск

Отвечая на один из поставленных вопросов: кого учить? мы должны помнить о том, что главной целью высшего учебного заведения является качественная подготовка студента. Следовательно, функционирование вуза на рынке образовательных услуг возможно только при наличии соответствующего числа абитуриентов, то есть будущих студентов. На сегодняшний день мы можем наблюдать дефицит необходимых абитуриентов, многие из которых выезжают учиться и получают образование за пределами региона. Необходимо учитывать тот факт, что такие изменения в конъюнктуре спроса на услуги высшего образования играют особенно важную роль. Так, сегодня можно говорить об обострении конкурентной борьбы между ведущими вузами Луганского региона. Это происходит оттого, что разрыв между спросом и предложением увеличивается ввиду нестабильной экономической и политической ситуации в регионе. Спад производства и как следствие безработица приводят к тому, что по окончании вуза молодые специалисты не трудоустроены, что побуждает их выезжать за пределы региона, а это «утечка умов». Говоря о роли безработицы, в отношении спроса на услуги высшего образования позитивным является тот факт, что она подталкивает трудоспособное население к переобучению и получению второго высшего

образования. А это, в свою очередь, дополнительные места в институтах по переподготовке специалистов.

Успешное решение проблемы притока абитуриентов в первую очередь зависит от построения эффективного организационного механизма – фундамента системы управления вузом. Это значит четко определить кто, когда, с помощью какого комплекса приемов, средств и методов должен решать очерченную проблему. Немаловажным является поддержка Министерства образования и науки региона. Так, на сегодняшний день студенты очной формы обучения, поступившие на учебу, как на бюджетной, так и на контрактной основе получают образование бесплатно. Это дает возможность привлечь дополнительное число абитуриентов в высшие учебные заведения региона. По данным Министерства образования и науки ЛНР количество обучающихся в вузах региона в 2016 году увеличилось на 500 человек, по сравнению с 2015 годом и составило: 2015 год – 36200 человек, 2016 год – 36700 человек [2]. На наш взгляд, это только начало большого пути, так как высшие учебные заведения Луганского региона сумели сохранить материально – техническую базу, которая так необходима для качественного предоставления образовательных услуг.

Как правило, притягательность учебного заведения во много зависит от авторитета ректора, уникальности профессорско–преподавательского состава, наличия докторов и кандидатов наук, профессоров, академиков и их известности. Не секрет, что миграционные процессы в регионе коснулись и этого вопроса. Но если в современном мире миграция специалистов это нормальное явление в условиях свободы перемещения и наличия рынка трудовых ресурсов. То в нашем регионе, в силу сложившихся обстоятельств, мы можем говорить о проблеме вынужденной «утечки умов», что влечет за собой дефицит кадров. Поэтому одним из важнейших направлений деятельности Министерства образования и науки ЛНР является стимулирование развития науки в регионе. На сегодня в учебном процессе задействованы 189 докторов и 1034 кандидатов наук [2]. А открытие ученых советов в регионе даст возможность молодым ученым пополнить ряды кандидатов и докторов наук.

Таким образом, можно сказать, что высшим учебным заведениям преодолевая все трудности необходимо выбрать четкую рыночную стратегию, направленную на привлечение абитуриентов и позиционирования своих услуг на рынке.

Список литературы:

1. Котлер Ф. Маркетинг-менеджмент/ Ф. Котлер, К.Л. Келлер. -12 изд. – СПб: Питер-2008г. - С. 816
2. Министерство образования и науки ЛНР [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://minobr.su/>, свободный. - Загл. с экрана. (дата обращения: 09.04.2017).

3. Панкрухин А.П. Маркетинг образовательных услуг в высшем и дополнительном образовании [Электронный ресурс] : учебное пособие / А.П. Панкрухин. - М. : Интерпракс, 1995. - 240 с. - ISBN 5-85235-196-2 : Б. ц. – Дата обращения: 09.04.2017.

**Романюк Е.В., к.э.н., доц.
Исмаилова Э.Р.**

*Институт экономики и управления (структурное подразделение) ФГАОУ ВО
«Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»*

СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ГОСТЕПРИИМСТВА В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ

В современных условиях развитие гостеприимства в значительной степени зависит от состояния среднего и малого бизнеса в данной сфере. На территории Крыма на долю малых предприятий гостеприимства отводится приблизительно 40 % из общей доли данной индустрии. В то время как, на Западе малый бизнес играет большую роль, и на него приходится 60 % всех предприятий гостиничной индустрии. Безусловно, владельцы гостиниц и предприятий туриндустрии надеются на улучшение и стабилизации ситуации. Но на территории Крыма не в достаточной мере развиты ресурсы гостеприимства, в связи с чем появляется проблема дефицита гостиниц. Выходом в данной ситуации может стать развитие малого гостиничного бизнеса. Именно создание мини-отелей: хостелов, пансионатов поможет экономическому положению предприятий гостиничного бизнеса возрасти в показателях, что значительно поможет устранению проблемы дефицита. Отели, хостелы представляют собой серьезную конкуренцию «старым» объектам помещений, ввиду их современной инфраструктуры, сервиса и системы обслуживания, а также иным особенностям и характеристиками. Так, их инфраструктура оснащена современным оборудованием и легко обновляется. Это делает управление данным видом гостиниц проще, поскольку, очень часто малые отели – частные, следовательно, владельцы имеют возможность быстро отреагировать на спрос, при этом своевременно корректировать и ценовую политику. Это делает бизнес более гибким, обслуживая различные категории клиентов, что является основным преимуществом малых предприятий гостеприимства [1].

В связи с тем, что число путешествующих и отдыхающих растет с каждым годом, туристическая деятельность начинает активно увеличивать обороты. По данным Министерства курортов и туризма Крыма, количество туристов, отдохнувших на полуострове за январь-октябрь 2016 года составило 5,17 миллиона человек, что на 22,5% больше, чем за аналогичный период 2015 года. Больше всего туристов зафиксировано на южном берегу Крыма – 44,5% от общего количества, на западном побережье – 32%, на восточном – 18,5%,

в других регионах – 5%. Санатории и пансионаты полуострова приняли с начала года 1,18 миллиона человек. Большая часть путешественников добирается в Крым на паромах через Керченский пролив и самолетами: 42% и 41%, соответственно. В октябре средняя загрузка работающих коллективных средств размещения составляла 33 %. По итогам года Министерство туризма ожидает около 6 миллионов отдыхающих. В 2015 году регион посетили 4,6 миллиона граждан. Для Крыма показатель в 6 миллионов граждан имеет особое значение – именно такое количество туристов курорты полуострова принимали в последние годы перед его присоединением к России. В настоящее время в Крыму этот показатель значительно снизился, чему были и есть объективные причины в виде транспортных проблем и резкого сужения «географии» отдыхающих. Глава Российского туризма Олег Сафонов в сентябре сообщил о том, что по итогам 2016 года на полуострове ожидается 5,5-6 миллионов внутренних туристов. По оценкам туристического бизнеса, можно ожидать к концу года до 4,7-4,9 миллиона граждан [2].

Обратим внимание, что строительство малых независимых гостиниц, которые делают ставку на уникальность, как главному инструменту рыночной политики, невысокую стоимость, дают шанс повысить процент отдыхающих на территории Республики Крым. Также, данное решение поможет сохранению конкурентоспособности и поддержанию активности в условиях современной экономики.

С учетом потребностей и возможностей туристов развиваются с каждым годом новые виды мини-отелей для максимального удовлетворения нужд посетителей, обеспечивая при этом их комфорт и достойный уровень предоставления сервиса услуг. Отметим что, предприятия такого вида, должны быть рассчитаны на потребителей с различным уровнем дохода, а также учитывать цели пребывания посетителей.

В основном клиенты – это туристы и деловые люди среднего класса, прибывающие в командировках, бизнес – поездках. Ведение документооборота и заключения сделок, деловые переговоры – это все утомляет клиентов, в связи с чем они нуждаются в комфортабельности номеров, чистоте, достойной пище и безопасности. Невысокая стоимость малых заведений гостеприимства, и качественный уют являются еще одним фактором превосходства над гостиничными «гигантами».

Несмотря на все преимущества, имея небольшую вместимость, хостелы, имеют невысокие объемы продаж. В структуре оборота такой гостиницы заметно возрастает доля переменных издержек, так как при высоком объеме закупок, трудно добиваться оптимальных цен, например: на услуги прачечного отдела, моющие средства, химчисток. Кадровый отдел также имеет трудности. Персонал, принятый на работу в данной сфере, должен быть «многопрофильным», своего рода «универсалом», обладающим глубокими знаниями и навыками в данной сфере, чтобы отель на протяжении длительного времени оставался рентабельным. Это основной показатель эффективности,

который свидетельствует о перспективах и прибыльности компании. Правильность подхода к процессу, обеспечивающему стабильный доход и минимальный расход – реальность малого бизнеса, который в среднесрочной перспективе станет прибыльным. Можно с уверенностью утверждать, что прибыльный бизнес находится под непосредственным влиянием конкуренции и сезонности, что приведет к высокой эффективности труда.

Существует множество способов повышения рентабельности бизнеса. Один из таких вариантов - удешевление себестоимости товаров и услуг, посредством постоянного анализа рынка, поиск новых поставщиков товаров и услуг, что в свою очередь сделает конечный продукт более интересным для покупателя. Использование технологий научно-технического прогресса, даст шанс увеличить показатель продаж. Проверенные методы IT-технологий, помогут обеспечить повышенную лояльность в режиме использования кодов, паролей, дисконтных карт и ваучеров. Немало эффективным вариантом является достойная реклама. Небольшие вложения в современную модель электронного бизнеса, позволит получить большие дивиденды, в виде повышения уровня продаж, за счет улучшения общения с клиентами. В перспективе данные факторы могут стать своеобразной предпосылкой для улучшения экономического оборота, препятствуя банкротству и падению продаж.

На сегодняшний день гостиничная индустрия в Российской Федерации активна, но, все равно остается не до конца сформированной и структурированной. Связано это с тем, что определенные проблемы в сфере деятельности гостиниц, не дают возможности полноценного использования маркетинга и экономического потенциала как инструментов эффективной работы, решений вопросов с бронированием, техобслуживанием, а также обучением персонала.

Главной проблемой является неустойчивое экономическое положение малого гостиничного бизнеса. Внутренние проблемы функционирования можно решать предприятиями на местном уровне, но преодоление внешних барьеров требует действий со стороны государства на федеральном и региональном уровнях. Внимание федеральных властей должно сконцентрироваться на устранении противоречий между учреждениями, которые имеют прямое отношение к малому предпринимательству. Необходимость применения финансовой поддержки малого гостиничного бизнеса обусловлено тем, что в малом бизнесе ясно выражается нестабильность рынка: сезонность функционирования, недостаточное количество собственных ресурсов для получения кредитов. Система финансового обеспечения территории Крыма страдает от недостаточности капитала, что отражает финансовые затруднения в поступлениях на счета предприятий, к которым они имеют доступ через рынок сбыта.

Решение данной проблемы ограничивается тем, что у малых предприятий небольшие финансовые возможности – они не имеют необходимое количество

средств для быстрого продвижения на рынок своего товара- услуг гостеприимства. В процессе решения данного вопроса государственным компетентным органам управления следует более тесно сотрудничать с частным сектором предпринимательства, обеспечивая базовую подготовку специалистов для эффективного обслуживания клиентов. При этом учитывать характерные особенности малого предприятия индустрии гостеприимства. Успешное развитие бизнеса – это урегулированная работа персонала, результатом которой является рациональный менеджмент, основанный на использовании информации об экономическом потенциале предприятия и на учете пожеланий клиентов. Это поможет предприятию гостиничной индустрии устойчиво «держаться на плаву» в современной экономике.

Список литературы:

1. Все о туризме. Туристическая библиотека. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.prohotel.ru
2. Новости Крыма. Крымская служба новостей. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://news.allcrimea.net/news/2016/11/7/v-krymu-zayavili-ob-ocherednom-uvelichenii-turpotoka-69240/>

Руденок А.Ю., к.э.н.

Донбасская национальная академия строительства и архитектуры

ПОЛИТИКА УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Основу концепции управления персоналом на современном этапе развития экономики составляет понимание роли и личности работника, знание его мотивационных установок, умение их формировать и направлять в соответствии с задачами, стоящими перед предприятием. Современная политическая и экономическая ситуация в государстве несет в себе одновременно как большие возможности, так и серьезные угрозы для личности, устойчивости ее существования, вносит значительную степень неопределенности в жизнь практически каждого человека. В этой ситуации управление персоналом позволяет обобщить и реализовать целый спектр вопросов адаптации индивида к внешним условиям, учитывать личный фактор в построении системы управления персоналом.

Управление персоналом - деятельность специальных функциональных служб организации и руководителей, соответствующих производственных подразделений, направленная на реализацию определенных целей стратегии развития предприятия и выполнения тактических заданий по эффективному использованию работников на предприятии [4].

Обобщение опыта отечественных и зарубежных предприятий позволяет сформировать главную цель системы управления персоналом - обеспечение кадрами, организация их эффективного использования, профессионального и

социального развития. В соответствии с этой целью формируется система управления персоналом, которая сочетает в себе несколько функциональных подсистем. Последние представляют собой различные подразделения по работе с кадрами, которые выполняют однородные функции, перечень которых с короткой содержательной характеристикой приведены ниже:

1) условия труда: выполнение условий психофизиологии, эргономики и эстетики труда; охрана труда и техника безопасности; охрана окружающей среды;

2) социально-трудовые отношения: анализ и регулирование групповых и личных взаимоотношений; горизонтальные и вертикальные отношения на предприятии; управление конфликтами; социально-психологическая обстановка;

3) оформление и учет персонала: оформление и учет приема, увольнения, перевода персонала; информационное обеспечение; профессиональная ориентация; обеспечение занятости кадров;

4) маркетинг, прогнозирование и планирование персонала: разработка стратегии управления персоналом; диагностика рынка труда; оценка персонала;

5) развитие трудового потенциала: повышение квалификации и направление на стажировку; работа с трудовым резервом; планирование деловой карьеры; адаптация новых сотрудников;

6) стимулирование труда: нормирование и тарификация труда; разработка эффективной системы оплаты труда, а также системы нематериального стимулирования персонала; управление трудовой, в том числе социальной мотивацией сотрудников;

7) создание необходимой социальной инфраструктуры: организация общественного питания на предприятии; управления жилищно-бытовым обслуживанием; обеспечение надлежащих условий охраны здоровья и отдыха и т.д.

Политика управления персоналом представляет собой систему взаимосвязанных организационно-экономических и социальных мер относительно создания условий для нормального функционирования, развития и рационального использования кадров на микроуровне [1, 3, 4]. Политику управления персоналом можно рассматривать как в функциональном плане (задачи и решения, связанные с подбором, использованием, социальным развитием, оплатой труда персонала), так и в организационном плане (лица и институты, которые несут ответственность за работу с персоналом).

Системный подход в области управления персоналом отражает взаимосвязь между отдельными аспектами управления персоналом и заключается в разработке конечной цели, определении путей ее достижения, создании соответствующего механизма управления, обеспечивающего комплексное планирование, организацию и стимулирование системы работы с персоналом на предприятии.

Принципы системности в работе с персоналом предусматривают, что управление персоналом на предприятии должно охватывать весь списочный состав кадров, обеспечивать решение не оперативных задач, а проблем, которые возникают в деятельности работника, начиная от его приема на работу, в ходе продвижения по карьерной лестнице и до последнего дня работы на предприятии.

Основным элементом всей системы управления является персонал, который в одно и то же время может выступать как объектом, так и субъектом управления. Работники, занятые на предприятии, выступают объектом, так как они являются главной составляющей любого производственного процесса. Кроме того, персонал - это, в первую очередь, люди, которые характеризуются сложным набором качеств и характеристик, присущих непосредственно каждому работнику. Кадры могут одновременно выступать как субъектом, так и объектом управления, что является отличительной особенностью управления персоналом.

Можно отметить, что система управления персоналом представляет собой комплекс целей, задач и основных направлений деятельности, а также различных форм, методов и соответствующего механизма управления, который направлен на обеспечение постоянного роста эффективности производства, производительности труда и качества работы.

Система целей для управления персоналом может рассматриваться с двух сторон и отвечать на следующие вопросы: 1) какие именно конкретные потребности работающих, удовлетворение которых они вправе требовать от администрации; 2) какие цели использования персонала ставит перед собой администрация и какие условия она стремится для этого создать [2].

Таким образом, эффективная деятельность по управлению персоналом зависит от того, насколько указанные две группы целей не будут противоречить друг другу. Следовательно, с точки зрения работника предприятия, блок социальных целей включает в себя задачи по созданию нормальных условий труда и мотивации сотрудников (рис. 1), а с точки зрения администрации, этот же блок целей должен включать в себя целевые задачи и условия для их решения (рис. 2).

После изучения социальных целей персонала и руководства предприятия можно сделать вывод, что целевые задачи не противоречат друг другу, что обеспечивает объективную основу эффективных взаимоотношений данных субъектов для достижения общих целей. И хотя главной целью является прибыль предприятия, важным моментом в методологии управления персоналом является осознание того фактора, что одним из основных условий реализации цели являются потребности человека на предприятии и пути удовлетворения этих потребностей.

Однако, для того, чтобы достичь общих целей, необходимо каждый день качественное выполнение оперативных задач по управлению персоналом.



Рис. 1. Система целей, позволяющих реализовать потребности с точки зрения персонала предприятия

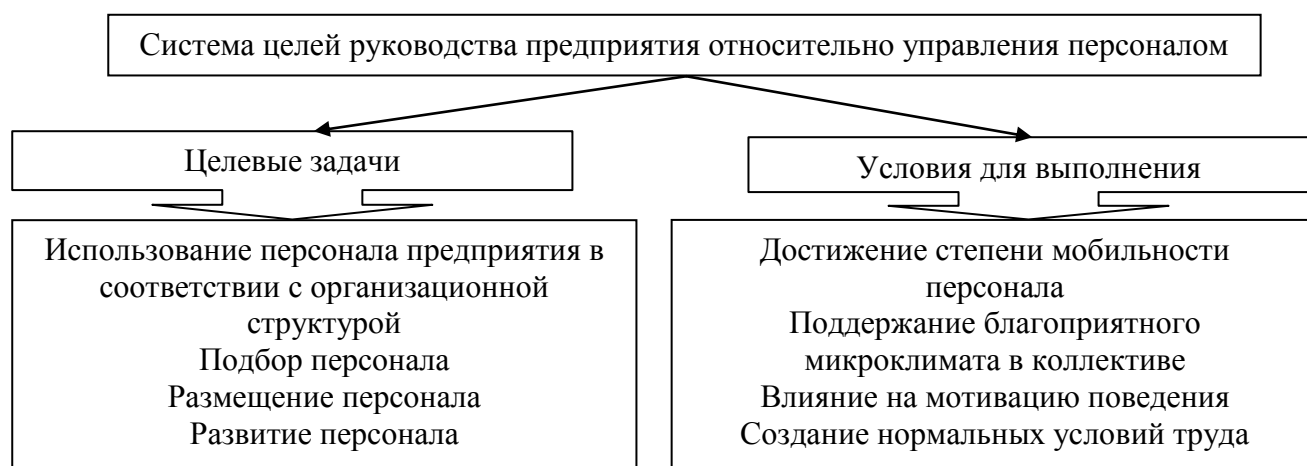


Рис. 2. Система целей руководства предприятия относительно управления персоналом

К главным задачам системы управления персоналом можно отнести: обеспечение предприятия квалифицированными и заинтересованными сотрудниками; эффективное использование профессиональных характеристик и умений персонала; совершенствование материальной и моральной мотивации труда; повышение степени удовлетворенности трудом всех категорий персонала; развитие и поддержание на высоком уровне системы повышения квалификации персонала, профессионального образования и стажировки сотрудников; поддержание благоприятного социально-психологического климата в коллективе; управление внутренним организационным движением персонала к взаимной выгоде сотрудников и предприятия; продвижение по службе; реализация инновационных планов деятельности предприятия; совершенствование методов оценки деятельности персонала и аттестация

управленческого и производственного персонала, связь управленческого персонала со всеми сотрудниками; обеспечение высокого уровня жизни [1, 4].

Изучив политику управления персоналом, можно сделать вывод о том, что управление кадрами - это сложный процесс, имеющий свои специфические особенности и закономерности. Практическое применение надлежащей системы управления персоналом должно опираться на современную концепцию и соответствующую стратегию менеджмента. Одним из важных этапов реализации выбранной системы управления персоналом является практическое осуществление набора необходимых фирме категорий работников.

Список литературы:

1. Колпаков В.М. Управление развитием персонала [Текст]: учеб. пособ. для студ. вузов / В. М. Колпаков. -К. : МАУП, 2010. -246с.
2. Маслов Е. В. Управление персоналом предприятия [Текст] : учеб. пособ. / Е. В. Маслов; под ред. П. В. Шеметова. -М. : ИНФРА-М ; Новосибирск : НГАЭиУ, 2009. – 289 с.
3. Модели и методы управления персоналом [Текст]: рос.-британ. учеб. пособ. / под ред. Е. Б. Моргунова. -М. : ЗАО “Бизнес-школа “Интел-Синтез”, 2010. -364с.
4. Управление персоналом: учеб. для вузов / под ред. Т.Ю. Базарова. - М. : ЮНИТИ, 2012. - 325с.

Сактаганова Г.С.

Евразийский Национальный университет имени Л.Н.Гумилева

Грибинча Д.Г.

Туран-Астана университет

МЕТОДОЛОГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ

В управленческой деятельности выделяют понятие концепции управления персоналом, которая представляет собой систему теоретико - методологических взглядов на понимание и определение сущности, содержания, целей, задач, критериев, принципов и методов управления персоналом, а также организационно - практических подходов к формированию механизма ее реализации в конкретных условиях функционирования организаций. Концепция управления персоналом состоит из следующих составляющих: разработку методологии управления персоналом и разработку технологии управления персоналом [1,с.90]. Методология управления предполагает рассмотрение сущности персонала организации как объекта управления, процесса формирования поведения индивидов, соответствующего целям и задачам организации, методов и принципов управления персоналом. Для ее

построения используются закономерности, принципы и методы, разработанные наукой и апробированные на практике.

Основной целью управления персоналом в любой организации является обеспечение эффективной деятельности работников в пределах организации и формирование персонала как личностей, обладающих высокой ответственностью, коллективной психологией, высокой квалификацией, развитым чувством делового партнерства, корпоративной и организационной культурой [2,с.127]. Культура организации - это система общих и укоренившихся в ней норм, принципов и ценностей [3,с.61].

Управление персоналом как специфическая деятельность осуществляется с помощью различных методов (способов) воздействия на сотрудников. В литературе имеются различные классификации таких методов. Так, в зависимости от характера воздействия на человека выделяют: методы стимулирования, связанные с удовлетворением определенных потребностей сотрудника; методы убеждения, т.е. непосредственного целенаправленного воздействия на внутренний мир, систему ценностей человека; методы информирования, предполагающие передачу сотруднику сведений, которые позволят ему самостоятельно строить свое организационное поведение; методы (административного) принуждения, основаны на угрозе или применении санкций. Методы управления персоналом представляют способы, средства и приемы воздействия на работников для координации их деятельности в организации. Методы управления персоналом разнообразны. Их можно классифицировать по разным основаниям: методы стимулирования, убеждения и принуждения. К методам управления персоналом относятся следующие[4]. Административные методы – это организационное и распорядительное воздействие, дисциплинарная и материальная ответственность, кадровые решения, приказы, распоряжения, указания, инструкции и контроль их выполнения. Правовые методы – это правовые нормы, регулирующие деятельность персонала. Они могут быть обязательными для исполнения, предписывающими, что можно делать и чего делать нельзя; рекомендательными, указывающими, как поступать в соответствии с нормами права в определенной ситуации; поощрительными, одобряющими деятельность персонала, а также нормы административной и уголовной ответственности. Экономические методы – это стимулирование деятельности персонала и повышение его материальной заинтересованности: повышение оплаты труда в зависимости от качества и сложности выполняемой работы, выплата премий, предоставление льгот, участие в прибылях и другое. Социально - психологические методы – это воздействие на сознание и поведение персонала. Морально-этические методы - это способы нравственного регулирования поведения работников[5]. В целом данные способы управления, особенно экономические, занимают ведущее место в управлении персоналом, выступая как бы фундаментом управленческого воздействия. Все методы управления персоналом взаимосвязаны и используются в комплексе. Управление

персоналом организации опирается не только на методы управления персоналом, но и на общие принципы организации управленческой среды. Это основополагающие идеи и правила поведения руководителей по осуществлению управленческих функций, важнейшие требования, соблюдение которых обеспечивает эффективность управления[6,с.5].

Существует семь основных принципов организации управленческой среды: принцип научной обоснованности, принцип приоритета человеческих ресурсов, принцип демократизма, принцип разделения труда, принцип оптимального сочетания централизма и демократизма, принцип социального и экономического в управленческой среде, принцип иерархичности и обратной связи (рисунок 1).



Рис.1. Основные принципы организации управленческой среды
Примечание - Составлено автором по данным источника[6]

Из рисунка 1 видно, что первый – это принцип научной обоснованности. Согласно которому все управленческие действия должны осуществляться на базе применения научных методов и подходов. Принцип предполагает целенаправленное воздействие на среду в целом или на отдельные ее компоненты на основе познания и использования объективных закономерностей. Следующий принцип приоритета человеческих ресурсов. Затраты на человека - не издержки, а активы, которые следует грамотно использовать. Человек должен чувствовать себя нужным, защищенным и благоприятно пройти адаптацию в управленческой среде. Важно поддерживать адекватность его самооценки. Третий – это принцип демократизма. Данный принцип предполагает, что принципиальная несостоятельность административно - командного характера управленческой среды состоит в том, что аппарат управления пытается навязать жесткую систему поведения. Далее принцип оптимального сочетания централизации и демократизма. Он отражает неразрывную связь между демократизмом и централизмом, что находит

выражение в диалектическом сочетании административного самоуправленческой среде.

Следующий принцип разделения труда означает, что вся деятельность внутри управленческой среды дифференцирована, каждая структура имеет свои обязанности. Далее идет принцип сочетания социального и экономического в управленческой среде [6, с.53]. Реализация данного принципа затруднена по причине разных критериев, заложенных в социальное и экономическое поведение. Содержание последующего принципа заключается в создании многоступенчатой (склярной) структуры управления, при которой первичные звенья управляются своими же органами, находящимися под контролем органов руководства следующего уровня. Данный принцип называется принцип иерархичности и обратной связи [6, с.52]. Все звенья управленческой среды контролируются на основе обратной связи.

Эффективная система управления персоналом помогает развивать ключевые компетенции компании через рост и развитие эффективности и компетенций персонала компании. Проанализируем методологию формирования эффективной системы управления персоналом организации, которая включает себя выработанные наукой и практикой управления инструментарию изучения действующей системы управления персоналом организации и ее построение - методы построения системы управления персоналом.

Рассмотрим подробнее основные методы, которые представлены на рисунке 2 и сгруппированы в пять блоков. Наиболее распространен системный анализ. Так как он служит методическим средством системного подхода к решению проблем совершенствования системы управления персоналом.

Данный подход позволяет связать и раскрыть составляющие компоненты системы управления персоналом: целей, функций, организационной структуры, кадров, технических средств управления, информации, методов управления людьми, технология управления, управленческих решений [1, с.110]

Также системный подход направлен на раскрытие среди этих составляющих различных видов связей с внешней средой и сведение их в одну единую картину. В свою очередь, при использовании метода декомпозиции явления сложные по своему содержанию могут быть разделены на более простые. Согласно этому методу, насколько проще элементы, настолько глубже и детальнее изучается сущность данного явления. Динамический метод предусматривает расположение данных в динамическом ряду и исключение из него случайных отклонений. Когда речь идет об изучении системы управления персоналом, в особенности различных числовых показателей, то очень часто используется данный метод. Содержание экономического анализа охватывает исследование и сравнение издержек производства продукции или оказания услуг с полученными при реализации данной продукции или оказании услуг результатами. А метод последовательной подстановки заключается в изучении воздействия каждого отдельного фактора на формирование и развитие системы

управления персоналом, при условии исключения влияния других факторов [1, с.112].

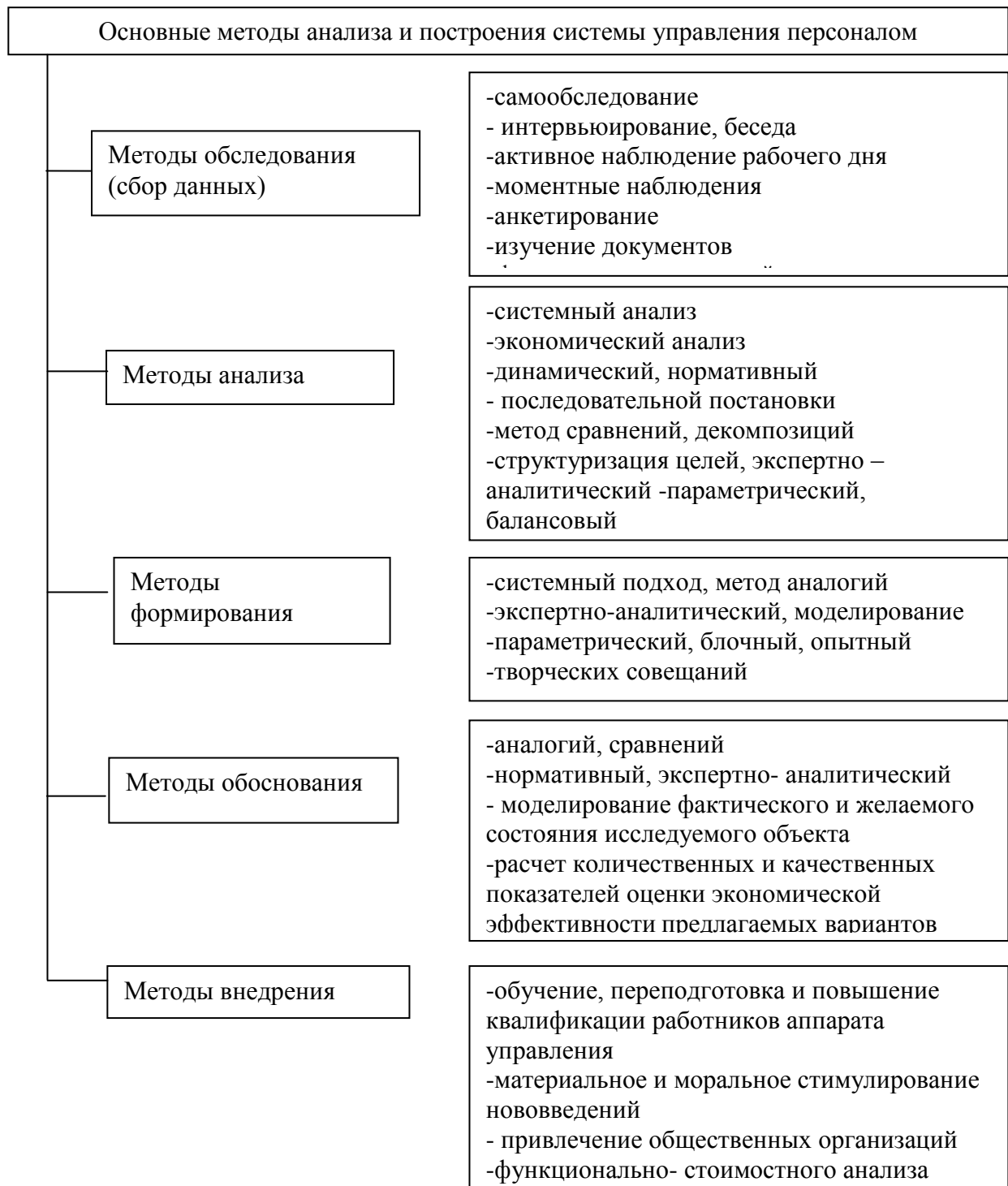


Рис. 2. Методы построения системы управления персоналом
Примечание - Составлено автором по данным источника[1]

При применении метода сравнений нам предоставляется возможность сравнивать существующую систему управления персоналом с аналогичной системой передовой организации, но это требует исключения факторов несопоставимости. Метод структуризации целей заключается в количественном

и качественном обосновании целей системы управления персоналом таким образом, чтобы они также отвечали целям организации. Экспертно-аналитический метод совершенствования управления персоналом предусматривает привлечение к процессу совершенствования системы управления персоналом специалистов высокой квалификации, а также управленческого персонала организации [1, с.111]. На сегодняшний день метод функционально - стоимостного анализа широко применяются в целях совершенствования системы управления персоналом. Данный метод способствует выбору такого варианта построения системы управления персоналом или осуществления какой-либо функции по управлению персоналом, требующего наименьших затрат и являющегося с точки зрения полученных результатов наиболее эффективным. Также этот метод предусматривает выявления ненужных и повторяющихся функций управления, функции, которые не выполняются, определения степени централизации и децентрализации [1, с.113]. Также к методам построения системы управления персоналом относится метод творческих совещаний. Сущность метода заключается в том, что группа управленческого персонала и специалистов коллективно обсуждают и рассматривают вопросы направления развития системы управления персоналом организации [1, с.114].

Применение системы методов в комплексе способствуют достижению наибольшего эффекта в качественном построении системы управления персоналом [1, с.116]. Таким образом, построение эффективной системы управления персоналом необходимо использовать комплексный подход. Управление персоналом необходимо рассматривать в тесной взаимосвязи с такими функциями: подбор персонала, обучение и развитие персонала, оценка и аттестация деятельности персонала, мотивация и стимулирование труда персонала.

Список литературы:

1. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации : учебник. – 2-е изд., доп. и перераб. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 638 с.
2. Балгабаева В.Т., Разаккызы А. Управление персоналом : учебное пособие. – Астана: ЕНУ им. Л.Н. Гумилева, 2007. – 148 с.
3. Баринов В.А., Харченко В.Л. Стратегический менеджмент : учебник. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 237 с.
4. Веснин В.Р. Практический менеджмент персонала : пособие по кадровой работе. – М., 2001. – 237 с.
5. Аверин А.Н. Управление персоналом, кадровая и социальная политика в организации: учебное пособие / А.Н. Аверин. – 3-е изд. – М. : Флинта: МПСИ, 2005. – 223 с.
6. Арутюнов В.В., Волковыский И.В., Кадария Ф.Д., Шепелев А.М. Управление персоналом. – Ростов-на-Дону: «Феникс», 2004. – 448 с.

**Селюков М.В., к.э.н., доц.
Безгодкова Л.С.
НИУ «БелГУ»**

РАЗВИТИЕ ТАМОЖЕННОГО КОНТРОЛЯ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ РФ

Актуальность данного исследования обусловлена возрастающим влиянием таможенных органов на регулирование внешнеторгового оборота в целях соблюдения интересов государства, и, как следствие, обеспечение наиболее эффективного использования инструментов таможенного контроля на таможенной территории.

В настоящее время основной задачей российского государства является выход на международную торговую арену и использование от зарубежных партнеров всех взаимовыгодных предложений. Немаловажная роль в данном процессе отводится таможенным органам, которые, защищая российский рынок, стимулируют развитие национальной экономики, а значит участвуют в реализации торгово-политических задач. Формируя доходную часть федерального бюджета, таможенные органы контролируют перемещение через границу товаров и денежных средств, с целью улучшения экономической ситуации в государстве. Следовательно, процедура таможенного контроля нуждается в постоянном совершенствовании и развитии.

К изучению развития таможенного контроля проявляли значительный интерес специалисты таможенной службы, ученые и политики.

О вопросах перемещения товаров через таможенную границу можно прочесть в работе Д.В. Некрасова, где автор уделяет особое внимание структуре таможенного контроля [1, с. 87].

В исследовании Э.Л. Жебрик говорится о той роли, которую играет государство в функционировании всей таможенной системы, в частности, в проведении таможенных процедур [2, с. 111].

Обращает на себя внимание статья Годунова Д., в которой дается сопоставительная характеристика таможенного регулирования и таможенного контроля с целью изучения особенностей данных таможенных операций [3, с. 57].

Интересно рассмотрение в данном ракурсе мнения Л.И. Ворониной, которая выделяет пути совершенствования таможенной системы Российской Федерации как фактор, обеспечивающий национальные и экономические интересы страны [4, с. 10].

Проанализировав мнения исследователей, мы пришли к выводу, что в их работах отводится достаточно места вопросу совершенствования таможенной системы РФ, но сравнительно мало уделяется внимание модернизации таможенного контроля.

Таможенный контроль – это совокупность мер, осуществляемых таможенными органами после выпуска товаров в целях проверки факта выпуска, подлинности сведений из декларации и других сопроводительных документов, представленных таможенным органам. В статье 95 Таможенного кодекса Таможенного союза по принципу выборочности определены объекты таможенного контроля и места его проведения [5, ст. 95]. Система непрерывного контроля начинается от подачи предварительной информации и декларации на товар до проведения таможенного контроля после выпуска товара.

Таможенный контроль – это одна из перспективных мер соблюдения таможенного законодательства РФ [6, с.144-145]. Он способствует уменьшению временных затрат на осуществление таможенных операций, а значит создает для участников внешнеэкономической деятельности (ВЭД) более выгодные условия и способствует развитию внешней торговли.

Схема процедуры таможенного контроля сложна по своей сути, так как, отражая тесную взаимосвязь между таможенными органами, предприятиями и организациями, имеющими непосредственное отношение к перемещению товаров и транспортных средств через таможенную границу, она показывает, что каждый компонент данной схемы включает в себя еще много операций.

Процедуру таможенного контроля необходимо постоянно совершенствовать в связи с тем, что необходимо формировать условия, при которых лица, перемещающие товар, не смогут уклоняться от уплаты таможенных пошлин и налогов, и учитывать тот факт, что таможенный контроль – это один из основных механизмов таможенного регулирования.

В связи с этим, основные направления модернизации процедуры таможенного контроля могут заключаться в следующем: в совершенствовании процесса оформления документов; в разработке новых технологий, значительно уменьшающих затраты на осуществление процедуры таможенного контроля; в уменьшении сроков, отведенных на уплату таможенных платежей; в совершенствовании процесса взаимодействия таможенных и правоохранительных органов; в усилении контроля за незаконным перемещением товара и транспортных средств; в разработке совместных с транспортными организациями технологий, способных сократить простой транспорт и, тем самым, обеспечить непрерывность процесса перевозки товара; в совершенствовании процедуры удаленного выпуска.

Совершенствование процесса оформления документов заключается в использовании современных инновационных технологий, способных снизить количество документов, предоставляемых при таможенном декларировании. С 2016 года создан архив информационной системы федеральных таможенных органов, где каждому электронному документу присвоен свой номер, который и указывается в декларации, а затем, по требованию, предоставляется в электронном виде. Совершенствование состоит именно во внедрении современных технологий во все таможенные органы РФ, чтобы ускорить

процесс оформления документов на всех пропускных таможенных пунктах, а значит ускорить и процедуру таможенного контроля.

Разработка новых технологий по уменьшению затрат на процедуру таможенного контроля необходима в связи с тем, что очень часто в таможенные органы поступает недостоверная информация о товаре с целью сокрытия теневого импорта или экспорта. В связи с этим возникает необходимость в дополнительном проверке информации, что значительно увеличивает затраты на проведение данной процедуры. В данном случае необходимо совершенствовать существующий метод "зеркальной" статистики, заключающийся в том, что проводится сопоставительный анализ по данным таможенной статистики внешней торговли России и статистики стран - торговых партнеров России. Несовершенство этого метода заключается в том, что не всегда учитываются методологические особенности товара в связи с использованием различных систем учета данных, разных способов перевода в валюту, несовпадением в методике определения статистической стоимости товара, различием в определении страны-партнера и товарных классификаций.

Все это несомненно требует совершенствования данного статистического метода.

Сроки, отведенные на уплату таможенных платежей значительно сокращаются, когда оплата производится декларантом в режиме реального времени. Для этого необходимо, чтобы данную операцию выполняли квалифицированные сотрудники, владеющие информационными технологиями, так как существует возможность для любой организации удаленно уплатить таможенные платежи через портал электронного декларирования. И от того насколько квалифицирован в этом декларант, зависит срок проведения данной операции. Определенными знаниями должны владеть и операторы таможенных платежей, обслуживающие электронные терминалы и банкоматы, через которые граждане наличными средствами или банковскими картами совершают таможенные платежи. Квалифицированную подготовку должны проходить сотрудники таможенных органов, работающие с сервисом личного кабинета плательщика, чтобы оперативно предоставлять на сайтах ФТС России и оператора таможенных платежей верную информацию плательщикам. Этот сервис сокращает сроки получения информации плательщиком и дает ему возможность увидеть расход уплаченных им средств и в платежных документах, и в документах начисления.

Процесс взаимодействия таможенных и правоохранительных органов должен базироваться в первую очередь на общих задачах, стоящих перед ними, главной из которых является обеспечение экономической безопасности государства. Таможенные органы взаимодействуют с ФСБ, с федеральной пограничной службой, с налоговыми органами РФ. Необходимо постоянно совершенствовать данный процесс взаимодействия для достижения согласованности в осуществлении организационных и практических мер по обеспечению безопасности РФ. И это взаимодействие необходимо достигать с

помощью организации и поддержания непрерывной связи, взаимного знания задач, своевременной отработки планов взаимодействия, контроля за точным выполнением установленного порядка действий при достижении совместной цели. Особо стоит выделить совершенствование взаимодействия ФТС и ФСБ в процессе оперативно-розыскной деятельности, а также взаимодействие ФТС и налоговых органов в целях содействия развитию внешней торговли. От четкости этого взаимодействия напрямую зависит эффективность своевременной уплаты налогов и сборов, обеспечение обязанностей по их уплате, выявление правонарушений и преступлений и предупреждение их совершения в будущем, обеспечение неотвратимости налоговой ответственности. Применение комплекса определенных мер, таких как совместная подготовка кадров, обмен информацией, подготовка совместных материалов, также будет способствовать совершенствованию взаимодействия таможенных и правоохранительных органов.

Необходимость усиления контроля за незаконным перемещением товара и транспортных средств продиктована увеличением товара, перевозимого через таможенную границу контрафактным путем. Область производства контрафактного производства является привлекательной средой для развития преступности, в связи с тем что подделывание товара приносит большую прибыль контрабандистам, при этом стоит напомнить, что экономике страны перемещение контрафактного товара наносит огромный вред. На почве незаконного перемещения товара создаются целые преступные сети. Поэтому одним из важнейших направлений совершенствования таможенного контроля является повышение качества досмотра товара и транспортных средств, которое значительно сократит не только попадание на российский рынок нелегальной продукции, но и вывоз контрафактного товара за пределы РФ.

В целях обеспечения непрерывного процесса перемещения товара и транспортных средств через таможенную границу нужно совместно с транспортными организациями разработать технологии, способные сократить простой транспорта, перевозящего товар.

Удаленный выпуск – это метод работы с импортным товаром, поступающим на территорию России. Эта технология заметно сокращает поток большегрузного автотранспорта в крупные города, документооборот при таможенном контроле, перераспределяет нагрузки на таможенные органы. Но данный метод требует дальнейшей обработки и совершенствования, чтобы он мог охватывать более сложные группы товаров, такие как скоропортящиеся продукты, фармацевтические компоненты и др. Данную технологию необходимо совершенствовать следующим образом: внедрять данную технологию во все таможенные органы, разрабатывать новые подходы к реализации данной процедуры, распространять электронную систему складского учета во всех таможенных органах, создавать центры электронного декларирования с использованием современных технологий, а также работать

над упрощением и ускорением таможенных процедур, в том числе процедуры таможенного контроля.

Итак, совершенствование процедуры таможенного контроля обеспечит не только высокую результативность работы отдельных таможенных постов, но и функционирование на высоком уровне всей таможенной системы, что внесет значительный вклад в развитие национальной экономики.

Список литературы:

1. Некрасов, Д.В. По следу товара / Д.В. Некрасов // Таможня. - 2016. - №7. - С. 14-17.
2. Жебрик, Э.Л. Совершенствование таможенного администрирования как определяющий шаг в развитии таможенного дела / Э.Л. Жебрик // Современные научные исследования и инновации. - М., 2014. - №9. - С. 110-113.
3. Годунов, Д. Инструменты ЮНКТАД / Д. Годунов // Таможенное регулирование. Таможенный контроль. - 2014. - №10. - С. 50-59.
4. Воронина, Л.И. Совершенствование таможенной системы Российской Федерации как фактор обеспечения национальных экономических интересов в условиях глобализации / Л.И. Воронина // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. - 2013. - №3. - С. 7-17.
5. Таможенный кодекс Таможенного союза [Текст] : приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕвразЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 № 17 (ред. от 08.05.2015) // Собр. законодательства Рос. Федерации. - 2010. - №40. - Ст. 296-301.
6. Селюков М.В. О роли таможенного контроля в реализации таможенной политики государства / М.В. Селюков, С. Выпирайлова // Наука и образование в 21 веке: сборник научных трудов по материалам Международной заочной научно-практической конференции 31.10.2014г.: Часть 13. –Тамбов: ООО «Консалтинговая компания Юкон», 2014. –С.144-145.

Смирнов С.Н., к.т.н., доц.

Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики

МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА

Малый бизнес в рыночной экономике выступает в роли основного сектора, определяющего темпы экономического роста валового национального продукта. Привлекательность малого бизнеса и привлечения к нему большого количества участников объясняется упрощенной процедурой регистрации и документального оформления, возможностью на практике реализовать свои собственные идеи. Нередко предприниматели, даже не имеющие специальной подготовки и большого профессионального опыта, успешно завоевывают те

сегменты рынка, к которым не проявили заинтересованности крупные производители [1, с. 1143].

Развитие малого предпринимательства имеет множество важных преимуществ: селекция наиболее энергичных, дееспособных индивидуальностей, для которых малый бизнес становится первичной школой самореализации; создание новых рабочих мест с относительно низкими капитальными затратами, особенно в сфере обслуживания; трудоустройство работников, высвобождаемых в госсекторе, а также представителей социально уязвимых групп населения; подготовка кадров за счёт использования работников с ограниченным формальным образованием, которые приобретают свою квалификацию на месте работы; разработка и внедрение технологических, технических и организационных новшеств; косвенная стимуляция эффективности производства крупных компаний путём освоения новых рынков, которые солидные фирмы считают недостаточно ёмкими [2, с. 33].

На малых предприятиях преимущественно используется гибкая организация труда. Работники чаще всего совмещают должности и выполняют различные виды работ. Организационная структура малых предприятий приводит работников малого предприятия к осознанию карьерного продвижения не как повышения в должности, а как усложнения функциональных обязанностей. Имеет место более высокая информированность работников. Персонал видит методы работы руководителя, особенности формирования отношений с клиентами и государственными структурами. Работодатель предпочитает набирать персонал по рекомендации проверенных людей или среди знакомых, так как он попадает в некоторую зависимость от информированности работников.

Растёт роль неформальных коммуникаций, таких, как сбор сведений о репутации на предыдущей работе кандидата на вакантное место. Сохраняют значимость рекомендации. Важна не сама рекомендация, а личность того, кто её даёт. В этом случае принципы кадрового отбора ориентированы на косвенные свидетельства профессиональной состоятельности кандидата, а не на прямые [3].

На малом предприятии отсутствует четкое функциональное разделение между административным и производственным персоналом, что способствует сокращению дистанции между персоналом, однако не устраняет социальных различий (например, в оплате труда). Работникам малого предприятия приходится выполнять функции, не свойственные их должностям, поэтому здесь необходимы не профессионалы узкого профиля, а универсальные работники, способные совмещать должности и выполнять различные виды работ. Одна из сильных сторон малого бизнеса — свобода в определении круга обязанностей и способность к быстрым переменам.

На малых предприятиях отсутствуют многие инструктивные документы по регламентации кадровой работы, а существует система неофициальных установок. Это располагает к индивидуальному подходу к каждой ситуации и

работнику, однако приводит к возникновению конфликтов, выражению личных симпатий и антипатий руководителя к работникам.

Одна из самых важных проблем работников малого предприятия — социальная незащищенность. Благополучие персонала зависит от руководителя. Прослеживается слабая формализованность трудовых отношений: часто предпочтение отдается устным трудовым договорам, редко гарантируется охрана труда, широко практикуются гибкие формы принуждения сотрудников к труду без оплаты больничных и ежегодных отпусков. Практически на всех малых предприятиях отсутствуют коллективные договоры или профсоюзы, которые смогли бы оказать давление на администрацию в защиту интересов работников [4].

Сложность для работодателя заключается в том, что потребности нельзя непосредственно увидеть и измерить. Об их существовании окружающим можно узнать только по поведению людей, зачастую лишь в определённых условиях.

К явным признакам неудовлетворительного состояния системы мотивации персонала на предприятиях малого бизнеса следует отнести следующие признаки:

- уход квалифицированных работников, которых, с точки зрения руководства, все устраивало;
- сложности в закрытии образующихся вакансий;
- при возможности продвинуться по карьерной лестнице желающих это сделать нет;
- частые изменения в структуре управления, смена руководителей.

К косвенным признакам неудовлетворительного состояния системы мотивации персонала на предприятиях малого бизнеса следует отнести следующие признаки:

- пассивность трудовой деятельности;
- неохотное участие работников в корпоративных мероприятиях.

Перед работодателем стоит задача – определить характер потребностей работника, которыми он руководствуется в жизни, в своей деятельности. Если потребности у работника (тем более, молодого) не чётко оформлены, надо помочь их сформулировать применительно к условиям и возможностям организации. В этом состоит ключ к управлению персоналом.

Для того, чтобы потребность проявила себя, нужны мотивы, т.е. предрасположенность, психологические причины, изнутри побуждающие людей к действиям, направленным на её удовлетворение, стремление к благам. Никакие внешние цели не заставят работника прилагать усилия. Пока не превратятся во внутренние цели.

Материальная мотивация реализуется через системы оплаты труда, дифференцированного учёта видов и результативности труда, реализации полученных за труд денежных средств.

К дополнительным стимулам относятся оплата транспортных расходов, субсидий на питание, расходов на медицинское обслуживание, поездки туристического характера в выходные дни и во время отпуска, оплата расходов на страхование жизни работников и их иждивенцев.

Моральная мотивация основана на нравственных ценностях человека, осознании работником своего труда как определённого долга перед обществом, понимании ценности и полезности этого труда. Организационная мотивация опирается на закреплённое законом право работодателя требовать от работников соблюдения принятых правил трудовой деятельности. Основа этого вида мотивации – дисциплина труда, а её результат – дисциплинарная ответственность.

Материальная мотивация включает в себя оплату труда. На малом предприятии она является важнейшим видом стимулирования труда, одним из важнейших инструментов воздействия на эффективность труда работника. В современных условиях руководителям малых предприятий всё чаще разрабатываются и внедряются системы индивидуального стимулирования. Особенность систем индивидуального стимулирования заключается в жёсткой привязке выплачиваемого вознаграждения к достигнутым сотрудником результатам труда, то есть, как только достигаются определённые, заранее сформулированные критерии, то сразу же следует и заранее оговоренное вознаграждение. Такие системы основаны на вполне понятных методиках вычислений [6, с. 95].

Размеры материального поощрения существенно зависят от квалификации работников. Как правило, отсутствует организованное обучение. Руководителю целесообразно рассмотреть вопрос обучения работников за счёт предприятия.

Список литературы:

1. Гершуненко Ю.А. Финансовая безопасность предпринимательства как фактор развития социально-экономической системы (на примере региона) / Ю.А. Гершуненко, М.В. Кириллов // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект / Сборник научных трудов. - Донецкий национальный университет - Часть 3 - Донецк: ДонНУ. - 2009. - С. 1142 - 1145.

2. Брижанина Т.В. Малый бизнес: суть, преимущества, развитие / Т. В. Брижанина // Вестник Челябинского государственного университета. - 2014. - № 2 (331). Управление. - Вып. 9. - С. 32–37.

3. Ходакова Н.Н. Организация привлечения персонала в малые предприятия и инструменты кадровой работы / Н.Н. Ходакова // Управление экономическими системами: электронный научный журнал, 2011. - № 36 (12) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/organizatsiya-privlecheniya-personala-v-malye-predpriyatiya-i-instrumenty-kadrovoy-raboty>.

4. Максимцов М.М. Особенности управления персоналом малого предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.elitarium.ru/upravlenije_personalom_malogo_predpriyatija/

5. Мотивация персонала на предприятиях малого бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://topknowledge.ru/upravlenie-personalom/4346-motivatsiya-truda-na-predpriyatiyakh-malogo-biznesa.html>

6. Уфимцев В.В. Эффективная мотивация персонала на малом предприятии важнейшее условие успешного развития организации / В.В. Уфимцев, Е.М. Мезенцев // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2012. - № 3. – С. 91-96.

Ткачева А.В., к.э.н., доц.
Макеевский экономико-гуманитарный институт

СОВРЕМЕННЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ: ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ, ПРАКТИКА ВНЕДРЕНИЯ

Современный рынок информационных систем управления предприятиями характеризуется влиянием общемировых тенденций в сфере развития рынка, интеграцией российских и зарубежных систем, усилением конкуренции среди разработчиков корпоративных информационных систем и программных решений для сегмента средних и малых предприятий, всеобщим переходом, как крупных компаний, так и субъектов малого и среднего бизнеса к внедрению и использованию ERP-систем.

ERP-системы (*Enterprise Resource Planning* – управление ресурсами предприятия) представляют собой крупные интегрированные системы, которые обеспечивают контроль за осуществлением продаж, производства, закупок и учета в процессе выполнения клиентских заказов [1]. Рынок ERP-систем формировался как интегрированные пакеты для крупных корпораций. Наиболее известные решения были предложены компаниями SAP, Oracle, Baan, PeopleSoft, JD Edwards. В 2000-х годах появились системы для малого и среднего бизнеса, среди наиболее известных поставщиков – Microsoft и Sage Group.

Теория и практика внедрения ERP-систем нашли отражение в трудах таких ученых как: Г. Гленн, В. Дик, В. Кале, С. Питеркин, С. Харвуд, Л. Эрик, Д.В. Исаев, Г.Ф. Земляной, А.В. Коротков, К.В. Марков, Н.А. Оладов, О.М. Островский, Г.Н. Смирнова, Ю.Ф. Тельнов, С.А. Харитонов, Д.В. Чистов, Л.И. Шохина, Е.Л. Шуремов и др.

ERP-системы – один из наиболее сложных по функционалу продуктов среди бизнес-систем. Обычно платформы включают не менее десятка блоков, автоматизирующих все ключевые участки деятельности компании.

Практика внедрения корпоративных систем на предприятиях в течение последних лет выявила ряд общих факторов, которые необходимо учитывать при выборе поставщика ИС. В первую очередь к ним относятся: полнота функциональных возможностей систем; уровень реализации функциональных модулей систем; стоимость и продолжительность внедрения; влияние системы на бизнес и бизнес-процессы предприятия; эффективность использования системы на предприятии [1].

При выборе корпоративной системы управления заказчики больше заинтересованы в эффективности оптимизации бизнес-функций и, как правило, готовы к большим затратам на лицензии и внедрение. Основными критериями при выборе КИС пользователи считают функциональные возможности, стоимость и гибкость системы. Наименее значимые факторы – требование к аппаратному обеспечению и масштабируемость.

Несмотря на то, что полнота функциональных возможностей выступает одним из основных критериев при выборе ИС, компании крайне редко устанавливают все модули, которые предлагает производитель. Как правило, используется лишь часть функционала, обычно 30-50%.

Опрошенные компанией TAdviser IT-специалисты говорят, что к наиболее часто внедряемым контурам относятся дистрибуция, производство и финансы. Реже всего, по мнению экспертов ИС, используются такие функциональные блоки как «зарплата» и «кадры». Чаще всего это связано с тем, что у компаний на момент внедрения ERP уже установлены кадровый блок и блок учета зарплат [2].

Достаточно редко среди функциональных блоков ERP-систем используют планирование продукции (*Production Planning – PP*), управление качеством (*Quality Management – QM*), расширенное управление складом (*Extended Warehouse Management – EWM*), управление цепочками поставок (*Supply Chain Management – SCM*), а также управление имущественными фондами и активами, управление себестоимостью, слабо используются функции корпоративного управления ресурсами.

Изучая российский рынок ERP-систем в разрезе основных поставщиков, следует отметить, что за последние годы около половины рынка занимает компания SAP. Однако отмечается и быстрый рост доли рынка у компании «1С»: в 2010 году «1С» занимала около четверти рынка, а к 2012 году заняла прочную вторую позицию. Доля SAP в 2014 году, по данным IDC, составила 48,4%, «1С» – 30,9%, Oracle – 4,9%, Microsoft – 9,4%, «Галактика» – 2,1%. Результаты 2015 года свидетельствуют об увеличении доли «1С» (32,7%) и снижении доли компаний Microsoft (8,7%) и Oracle (4,4%). Доли SAP и «Галактика» практически не изменились – 48,9% и 2,1% рынка соответственно. Общая доля рынка данных фирм-разработчиков в 2014 году составила 95,7%, а в 2015 году – 96,8%. Два лидера – SAP и «1С» контролируют более 80% рынка, что говорит о его высокой концентрации. Доля прочих вендоров в 2015 году сократилась на 1,1% – с 4,3% до 3,2% [3].

Что касается отраслевого анализа рынка ERP-систем, то по итогам сентября 2016 года можно констатировать следующее: на первом месте по количеству ERP-внедрений находится торговля (реализовано 1369 проектов – 16,4% от общего количества). Несмотря на то, что принято считать наиболее традиционными заказчиками ERP-систем промышленные предприятия, торговые компании серьезно обошли их по численности внедрений. В первую десятку отраслей по объемам ERP-внедрений в России, по данным TAdviser [4], также входят машиностроение (831 проект – 9,9%), строительство (662 проекта – 7,9%), пищевая (527 проектов – 6,3%) и химическая (311 проектов – 3,7%) промышленность, финансовые услуги (297 проектов – 3,6%), здравоохранение (292 проекта – 3,5%), энергетика (286 проектов – 3,4%), ЖКХ и бытовые услуги (253 проекта – 3%), транспорт (251 проект – 3%). Доля других отраслей оценивается в 39,3% (3284 ERP-проекта) [4]. Если посчитать долю всех промышленных секторов в первой десятке в совокупности, то на них придется более 2,5 тыс. проектов или около 30% от общего числа проектов.

Относительно доли системных интеграторов по числу реализованных ERP-проектов следует признать абсолютное лидерство компании «1С». Ее продукт «1С: Предприятие» является наиболее часто используемой в России ERP-платформой. Помимо данного продукта довольно часто внедряемыми на предприятиях платформами являются «Галактика ERP», Microsoft Dynamics AX, Microsoft Dynamics NAV и SAP ERP. Популярность среди российских компаний решений SAP и 1С подтверждает высокая доля внедрений этих продуктов.

Характеризуя российский рынок ИС в разрезе типов внедряемых систем, важно отметить деление ERP-систем на три группы [3]:

- финансово-управленческие системы для непромышленных предприятий (Hansa World Enterprise, Mazonomy ERP, Компас, ERP Монолит, Парус – Предприятие, КИС Флагман);

- средние интегрированные системы для управления производственными предприятиями среднего и крупного масштаба (1С: Управление производственным предприятием, Галактика ERP, КАС «Бизнес Люкс», IFS Applications, Infor Cloud Suite Industrial, Infor ERP COM, Epicor iScala, Epicor 9, Microsoft Dynamics AX, Microsoft Dynamics NAV, Система Alfa);

- крупные интегрированные системы (Infor ERP LN (Baan v.6), SAP Business Suite, Oracle E-Business Suite).

Использование определенных ИС на предприятиях зависит от их отраслевой специфики. В торговле наиболее активны компании Ansoft и «1С-Авиант». В машиностроении и среди предприятий химической промышленности более чем с двукратным преимуществом лидирует корпорация «Галактика». В строительстве и пищевой промышленности первое место по количеству проектов занимает «1С: Первый БИТ» [4].

«1С: ERP Управление предприятием» – инновационное решение для построения комплексных информационных систем управления деятельностью

многопрофильных предприятий, в том числе с технически сложным многопередельным производством, с учетом лучших мировых и отечественных практик автоматизации крупного и среднего бизнеса.

Решение «1С: Предприятие 8. ERP Энергетика 2» предназначено для автоматизации распределительных сетевых компаний и повышения эффективности их деятельности.

«ERP Монолит» – комплексное, интегрированное масштабируемое решение для управления ресурсами крупных и средних предприятий, позволяющее моделировать реальные бизнес-процессы практически любой сложности.

«Галактика ERP» – это полномасштабная информационная система, разработанная специально для крупных и средних предприятий, позволяет автоматизировать деятельность как отдельного предприятия, так и холдинга в целом.

Новым веянием на мировом рынке информационных технологий в настоящее время является такое перспективное направление как модель ASP (*Application Service Provider*). Ее можно описать как предоставление заказчику приложений (программных продуктов, пакетов) и всех необходимых элементов инфраструктуры и их обслуживание на базе фиксированной ежемесячной оплаты, с доступом клиентов к приложениям через Интернет или частную виртуальную сеть (VPN).

Поставщик ASP, как правило, предоставляет следующий набор услуг: организация аппаратно-программной инфраструктуры; выставление счетов; настройка и интеграция с другими приложениями; система поддержки пользователей; система административной поддержки организаций-клиентов; отраслевые знания и опыт; услуги в области бизнес-консалтинга.

Большинство крупных поставщиков ERP-систем, в том числе SAP AG, Oracle и др., активно используют модель ASP в своем бизнесе.

В условиях динамичного развития концепций управления предприятиями и появления концепций CRM (*Customer Relationship Management*, концепция управления взаимоотношениями с клиентами) и SCM (*Supply Chain Management*, концепция управления цепочками поставок) традиционная концепция ERP начинает устаревать в виду своей замкнутости. Однако на практике для большинства предприятий она является довольно приемлемым вариантом, что подтверждает высокий процент внедрений ERP-систем как на крупных, так и на средних и малых предприятиях.

Среди тенденций последнего времени аналитики многих исследовательских компаний отмечают стремление предприятий оптимизировать свои расходы на информационные технологии и более эффективно использовать уже имеющиеся системы. В результате этого на рынке начинает расти спрос на облачные решения и узкоспециализированные приложения. Развитие сегмента облачных ERP-решений является логическим следствием стремления заказчиков получить доступ к возможностям

автоматизированных систем управления ресурсами предприятием за меньшие деньги.

Участники рынка ERP с осторожностью оценивают его перспективы и ожидают позитива от российского рынка ERP-систем только в узких секторах [2]. Так, многие уверены, что продолжатся активные внедрения в государственных структурах, где на волне запретов на использование зарубежных технологий в перспективе 2-3 лет может возникнуть волна перехода на отечественное программное обеспечение. Также точкой роста останется сегмент облачных ERP-решений, особенно они будут востребованы бизнесом для элементарных функций учета.

Список литературы:

1. ERP-системы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://marketing.rbc.ru/reviews/it-business/chapter_2_1.shtml.
2. Российский рынок ERP [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://www.tadviser.ru/index.php/ERP>.
3. Системы управления предприятием (ERP). Рынок России [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Системы_управления_предприятием_\(рынок_России\)](http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Системы_управления_предприятием_(рынок_России)).
4. Отраслевая специфика проектов ERP в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Отраслевая_специфика_проектов_ERP_в_России#.2A2016.

Трухинова О.Л.

Волжский государственный университет водного транспорта

СТРУКТУРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ СУДОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ

Судостроение является отраслью машиностроения, осуществляющей постройку морских и речных судов. Оно представляет собой важнейшую стратегическую отрасль экономики России, способствует развитию промышленности страны и отдельных регионов за счет наукоемкого производства с применением современных технологий, подъему инновационных направлений как в самой отрасли, так и в смежных производствах. Для отрасли характерна значительная капиталоемкость продукции и длительный срок ее проектирования и строительства (производственный цикл с момента проектирования до сдачи судна заказчику составляет до 15 лет).

Отрасль является сложной экономической системой, с высоким уровнем кооперации, включает в себя предприятия машиностроительного,

металлообрабатывающего профиля, а также научно-исследовательские и опытно-конструкторские организации.

Продукция отрасли – речные и морские суда военного и гражданского назначения, морская техника для освоения шельфа, судовые конструкции и оборудование. Технологическая сложность, материалоемкость и энергоемкость выпускаемой продукции предполагает взаимодействие судостроения с приборостроительными, электротехническими, химическими, деревообрабатывающими, металлургическими, топливно-энергетическими, строительными и другими предприятиями.

В настоящее время в состав судостроительной отрасли России входят 182 предприятия, включая Крымский федеральный округ, общая численность работающих составляет 178,8 тыс. человек. В тесном взаимодействии с ними работают смежные предприятия в количестве 2000. В общей сложности в российском судостроении трудятся более 700 тыс. человек.

В структуре отрасли насчитывается 133 промышленных предприятия и 49 научно-исследовательских институтов и конструкторских бюро. Около половины промышленных предприятий составляют судостроительные и судоремонтные заводы. Среди научных организаций наибольшая доля организаций принадлежат судостроительной и приборостроительной подотраслям. Распределение отраслевых предприятий по регионам имеет зональные особенности. Наиболее крупным судостроительным центром является Санкт-Петербург и прилегающие к нему территории. Более трети всех предприятий и организаций, или 36,5%, сосредоточены в Северо-Западном федеральном округе, включая наиболее крупные предприятия с объемом выпуска продукции более 5 млрд рублей в год, 15% – в Приволжском федеральном округе, 14% – в Центральном и 13% – в Дальневосточном. Кроме того, в состав отрасли за последние годы вошли 13 предприятий Крымского федерального округа. [1]



Рис. 1. Строительство судов в России за 2011-2016 гг. (млрд. рублей).
Источник – INFOLINE SHIPBUILDING RUSSIA TOP 2017 [2]

Вместе с тем, можно заметить, что судостроение не имеет стабильного развития. За последние шесть лет наблюдался рост выпущенной продукции за 2011-2013 гг. почти в 4 раза, в основном за счет военной техники, в 2014-15 году произошло снижение стоимости построенных судов в 2 раза и затем в 2016 году наметился рост. В 2016 году судостроительная отрасль выпустила военной продукции на 106,9 млрд. рублей, что на 4,3 % больше чем в предыдущем году, а также гражданских судов на 34,3 млрд. рублей, на 72,4 % превысив показатели 2015 года. В целом было построено судов на сумму 141,2 млрд. рублей, увеличение составило 15,3 % по сравнению с 2015 годом (Рис. 1).

Рассматривая крупные судостроительные компании, необходимо отметить, что за последние три года наибольшие объемы выпуска обеспечил государственный холдинг «Объединенная судостроительная корпорация» (ОСК), на долю которого приходится две трети стоимости (100 судов) всей продукции отрасли (Рис. 2).

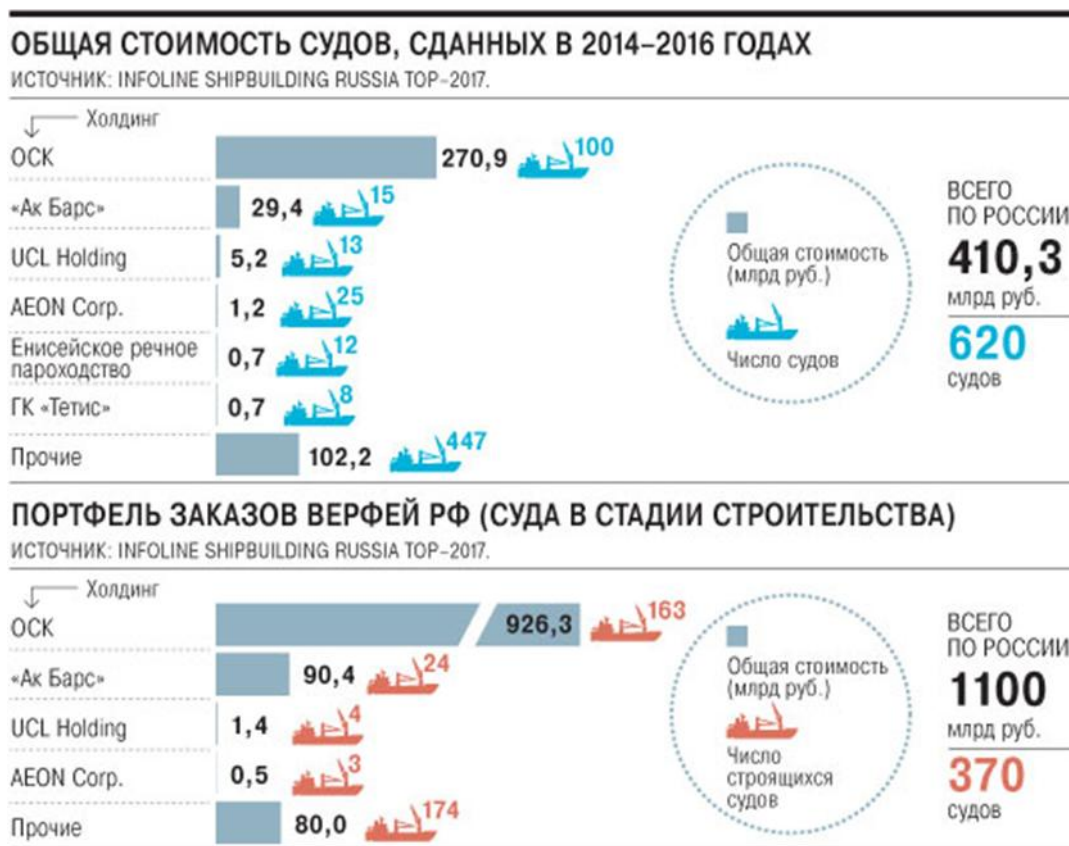


Рис. 2. Производство судов на верфях России за 2014-2016 гг. и обеспеченность заказами в 2017 году

Источник – INFOLINE SHIPBUILDING RUSSIA TOP 2017,
<http://www.kommersant.ru/doc/3230775> [3]

Лидерство компании «Объединенная судостроительная корпорация» продолжает развиваться в текущем году, на сегодняшний день в стадии строительства на предприятиях ОСК находится 163 судна, что составляет более

80% стоимости всех строящихся в России судов. Холдинг объединяет около 40 судостроительных и судоремонтных предприятия, а также научно-исследовательские центры и проектно-конструкторские бюро и занимается в основном обеспечением заказов военно-промышленного комплекса (по тоннажу военного кораблестроения в России 90-95%). Успешное развитие холдинга обеспечивается государственной поддержкой деятельности, в том числе дочерней лизинговой компании «Гознак-лизинг».

Вторым по объему производства судов является холдинг «АК Барс», который значительно уступает ОСК в масштабах деятельности. В 2014-16 гг. было сдано 15 судов (по стоимости 29,4 млрд. руб. или 7% общего объема российского судостроения), а в портфеле заказов «АК Барс» на текущий год – 24 судна стоимостью 29,4 млрд. руб. Основным предприятием холдинга является Зеленодольский судостроительный завод им. А.М. Горького.

По количеству судов, сданных в прошедшие три года, примерно на одном уровне находятся UCL Holding (Окская судовой верфь), AEON Corp (Московский судостроительный и судоремонтный завод, Верфь братьев Нобель, Timmerman Yachts), Енисейское речное пароходство (Красноярская судостроительная верфь), однако выпущенные суда сравнительно небольшие по стоимости и водоизмещению.

Остальные участники занимают минимальную долю рынка судостроения.

Судостроительные предприятия, предлагающие свою продукцию на рынке, взаимодействуют с другими участниками отрасли: заказчиками (пароходствами, судовладельцами), грузовладельцами (фрахтователями), государством.

Устойчивое развитие судостроительной промышленности, как показывает мировая практика и отечественный опыт, возможно только при активной государственной поддержке. В последние годы в этом направлении произошли положительные изменения, позволившие запустить процесс обновления устаревшего российского флота. К ним относятся субсидирование процентов по кредитам, лизинговых платежей для инвесторов, заказывающих новые суда на отечественных верфях.

На данный момент программа субсидирования кредитных ставок и лизинговых платежей не продлена на 2017 год, в качестве альтернативы предложено направление государственной поддержки судостроения в виде судового утилизационного гранта (СУГ), который предусматривает выплату компенсации части стоимости списанного флота (10-15%) после строительства нового судна на российских заводах до 2030 года. Предполагается, что СУГ повысит заинтересованность судовладельцев в обновлении флота и поддержит развитие отечественной промышленности. В 2017 году предусмотрено около 400 млн. рублей на эти цели [4]. Участники отрасли выступают за комплексные меры поддержки судостроения в виде субсидий и льгот по кредитам и лизингу одновременно с судовым утилизационным грантом.

Указанные меры позволят обеспечить экономическую эффективность строительства нового флота в гражданском сегменте и развитие судостроительной промышленности.

Список литературы:

1. Судостроение и морская техника: некоторые важные результаты и показатели 2016 года // Портал Правительства Российской Федерации. 19.04.2017. URL: <http://government.ru/info/27219/> (дата обращения: 22.04.2017).
2. И немедленно выплыл // Газета "Коммерсантъ" № 33 от 27.02.2017, с. 9.
3. Верфи загрузят деньгами // Газета "Коммерсантъ" № 37 от 03.03.2017, с. 11.
4. Минпромторг определил выплаты для сдачи судов в утиль // Сайт «Корабел.ру». 04.04.2017. URL: https://www.korabel.ru/news/comments/minpromtorg_opredelil_vyplaty_dlya_sdachi_sudov_v_util.html (дата обращения: 22.04.2017).

Тулепбекова А.А., PhD

Институт экономических исследований

РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ ТУРИЗМА: ПОТРЕБНОСТИ В ЗНАНИЯХ

Необходимым условием успешного функционирования рыночной экономики является высокий уровень развития предпринимательства. В развитых странах вопросу поддержки предпринимательства во всех сферах деятельности придается большое значение, исходя из приоритетности создания новых рабочих мест и обеспечения устойчивого экономического роста. Именно бизнес во многом определяет темпы экономического роста страны.

Без развитого малого и среднего предпринимательства сложно говорить о стабильности макроэкономической ситуации в государстве. Вследствие этого малое и среднее предпринимательство (МСП) было определено в Казахстане как важнейший сектор экономики, всесторонняя поддержка которого всегда была приоритетом государственной политики. Благодаря этим мерам предпринимательство в нашей стране стало явлением массовым и относительно динамичным. Подтверждением тому является то, что на сегодняшний день, по данным официальной статистики, в стране действует 1 289 807 субъектов МСП, которыми выпущено продукции на сумму 10,5 трлн. тенге.

Согласно предварительным статистическим данным в 2016 году доля вклада субъектов МСП в ВВП составила 25,6%, увеличившись за последние 5 лет на 8,3%. Вместе с тем, занятость в МСБ ежегодно возрастает. Так, доля активно занятого в МСП населения увеличилась на 7 процентных пунктов по сравнению с 2011 годом. Численность рабочих мест в МСБ также имеет

тенденцию к росту. Так по сравнению с 2011 годом темп роста данного показателя составил 31%. Сегодня доля занятых в МСП составляет 36% в общей численности занятого населения страны. Занятость в индустрии туризма составляет 1,5%. При этом вклад сферы туризма в ВВП страны остается низким и составляет 0,3%.

В целях создания благоприятных условий в Казахстане в последние годы были предприняты беспрецедентные меры для развития предпринимательства.

Для поддержки и наращивания потенциала казахстанского предпринимательства в стране реализуется Единая программа поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса 2020».

С момента принятия по 2017 годы на реализацию программы «Дорожная карта бизнеса 2020» из республиканского бюджета выделено 344 млрд.тенге.

За период реализации Единой программы участниками выпущено продукции на 8,5 трлн. тенге, сохранено и создано 337 тыс. рабочих мест.

Проводятся системные реформы в сфере совершенствования разрешительной системы и государственного регулирования.

Так, государство достигло существенных результатов в разрешительной системе, посредством упрощения всей системы в целом и путем сокращения разрешительных документов на 50 % или на 196 разрешений. Так, на данный момент количество разрешительных документов составляет 316.

В целях кардинального улучшения условий предпринимательской деятельности по сравнению с 2013 годом на 45% сокращено количество проверок.

Для недопущения принятия экономически нецелесообразных и неэффективных регуляторных актов, уменьшения вмешательства государства в деятельность субъектов бизнеса и устранения препятствий для развития предпринимательства внедрен и функционирует институт анализа регуляторного воздействия (АРВ).

Также введен институт саморегулирования субъектов предпринимательской и профессиональной деятельности, который расширяет возможности граждан участвовать в процессе принятия решений.

Во исполнение поручения Главы государства по обеспечению вхождения Казахстана в первую 30-ку стран рейтинга Всемирного Банка «Doing Business», Правительством проводится системная работа по реформированию действующих законодательных актов.

В целом, международными организациями сегодня высоко оцениваются предпринимаемые действия нашего государства в части поддержки бизнеса и наличия благоприятного климата.

Так, согласно отчета Всемирного Банка «Doing Business 2017», Казахстан занял 35 место, повысив свой рейтинг на 16 пунктов по сравнению с прошлым годом, с учетом пересмотра 41 позиции в рейтинге «Doing Business 2016» на 51. Казахстан отмечен как лучший реформатор, в четвертый раз за последние 12 лет.

Также важно отметить, что Казахстан занял позицию по соседству с такими странами, как Мексика(39), Хорватия (40), Венгрия(42), Бельгия(43). Опережая некоторые страны ОЭСР, Казахстан занимает лидирующую позицию среди стран СНГ и ЕАЭС.

Несмотря на достигнутые положительные результаты, учитывая нестабильность в мировой экономике, существующие административные барьеры, необходимо продолжить работу по улучшению бизнес климата и повышению деловой активности населения.

По результатам исследования, проведенного АО «Институт экономических исследований» совместно с Национальной палатой предпринимателей по оценке делового климата в Казахстане, одна треть опрошенных предпринимателей, осуществляющих свою деятельность в сфере туризма, оценивают свое финансовое состояние как стабильное [1].

По итогам данного исследования, сегодня бизнес испытывает недостаток кадров. В целом по стране предпринимателям сложнее всего нанять квалифицированных специалистов высшего звена (это инженеры и технические специалисты), квалифицированных технических рабочих, специалистов непроизводственных подразделений (экономисты, юристы, бухгалтеры, менеджеры и т.д.) и неквалифицированных рабочих в разрезе отраслей.

В сфере оказания услуг по проживанию и питанию 10% опрошенных предпринимателей испытывают недостаток в специалистах высшего звена, 11% - в специалистах непроизводственных подразделений, это экономисты, юристы, менеджеры.

Одним из важных факторов улучшения показателя доступности рабочей силы является создание благоприятных условий. Результаты исследований показали, что в некоторых регионах страны причиной недостатка рабочей силы является небезопасность общества для работников.

Как известно, обучение персонала – основной путь получения профессионального образования. Это целенаправленно организованный, планомерно и систематически осуществляемый процесс овладения знаниями, умениями, навыками и способами общения под руководством опытных преподавателей, наставников, специалистов, руководителей и т.п. Результат данного процесса легко отразится в продуктивности сотрудника и соответственно в товарообороте, выручке предприятия.

Тем не менее, не все владельцы бизнеса занимаются развитием своего персонала, так как процесс обучения кадров требует определенных средств.

Как показало исследование, чем ниже уровень образования самого предпринимателя, тем меньше внимания он уделяет образованию своих кадров. Предприниматели – владельцы бизнеса, имеющие степень магистра и доктора наук уделяют больше внимания повышению квалификации своих сотрудников.

Как показали результаты исследования, около 70% представителей МСП не планируют выделять средства на развитие кадрового персонала. Можно

сделать утверждение что, в целом владельцев компании, обращающих внимание на развитие своих сотрудников мало, не смотря на то, что основной денежный капитал формируется за счет качества человеческого капитала.

По мнению предпринимателей в регионах не высокий процентный показатель охвата учебных центров, консалтинговых фирм, учебных заведений, ВУЗов. Причиной тому является низкая информированность самих представителей МСП о существовании подобных учреждений.

Вместе с тем, в рамках исследования сделана попытка оценить эффективность системы «Дуального обучения», при котором практическая часть подготовки проходит на рабочем месте, а теоретическая часть – на базе образовательной организации. По результатам исследования выявлено, что система дуального обучения эффективна в организациях крупного размера.

В этой связи, требуются дальнейшие меры по повышению качественного состава бизнеса в стране по выявленным проблемным вопросам.

В ежегодном Послании народу «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность» Главой государства была поставлена конкретная задача – обеспечение к 2050 году вклад малого и среднего бизнеса в ВВП страны не менее 50%. Вместе с тем, в данном Послании был выдвинут целый ряд инициатив по кардинальному улучшению и расширению бизнес-среды. Для достижения поставленных задач в сфере развития предпринимательства необходимо продолжить системную работу по развитию человеческого капитала.

Список литературы:

1. Исследование «Деловой климат-2016», Национальная палата предпринимателей «Атамекен» <http://palata.kz/ru/news/26000>
2. www.stat.kz

**Угринов Д.А.
Пономарева С.В., к.э.н., доц.
Шабурин М.С.**

Пермский национальный исследовательский политехнический университет

ИНВЕСТИЦИИ В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКЕ: ПРОБЛЕМЫ И ИХ РЕШЕНИЯ

В отечественной экономике существуют множество отраслей, но основополагающей является отрасль электроэнергетики. Электроэнергетика является некой базой современной экономики, которая удовлетворяет потребность в энергии не только обычных граждан, но и крупных промышленных предприятий.

Актуальность темы исследования связана увеличением спроса на электроэнергию и нехваткой инвестиций на развитие предприятий электроэнергетики. В статье применены такие методы научного познания как: дедукция, моделирование, PEST-анализ.

Цель научной статьи - проанализировать данные по вопросу потребления электроэнергии и рассмотреть инвестиционные вложения за 2016 год. Также выявить проблему по данному вопросу и предложить метод по ее решению.

Согласно данным сайта ОАО "СО ЕЭС" ежегодно все станции вырабатывают около одного триллиона кВт·ч электроэнергии. В 2016 году электростанции ЕЭС России выработали 1 048,5 млрд. кВт·ч (на 2,1% больше, чем в 2015 году).

Сегодня можно заметить низкие темпы обновления инфраструктуры. Постепенно происходит износ генерирующих мощностей в размере 60 %. Это происходит из-за использования устаревших сетей, что, в свою очередь, приводит к потерям при передаче электроэнергии, которые составляют 13 % (по данным Энергетической стратегии России на период до 2035 года). [9]

В 2016 году объем инвестиций в отрасль электроэнергетики составил 697 млрд. руб., что почти на 7,7 % больше чем в 2015. Произошло обновление основных фондов, введено более 4,5 ГВт новых генерирующих мощностей, а также 22 тысячи км линий электропередач. Увеличилась установленная мощность станций ЕЭС России, прошла модернизация действующего оборудования, что в сумме составило 339,66 МВт. Ввод новой мощности на станциях, с учетом электростанций промышленных предприятий, составил 4260,78 МВт, при этом неэффективного оборудования из эксплуатации было выведено около 3752,68 МВт. [4]

Основными потребителями электроэнергии являются многочисленные промышленные компании. Ежегодно с появлением новых технологий увеличивается спрос на те или иные товары, а значит растет и объем производства, растет и потребление электроэнергии.

По прогнозу энергопотребления на период 2015-2022 гг. по ЕЭС Пермского края, составленному Минэнерго РФ в рамках документа «Схема и программа развития Единой энергетической системы России на 2016-2022гг» (см. рис. 1), можно заметить, что с каждым годом потребность в электроэнергии будет расти.

Если данный прогноз окажется верным, то при вырабатываемой сегодня мощности через некоторое время появится ее недостаток. Устаревшего оборудования с каждым годом становится все больше, поэтому необходима своевременная его замена, иначе будут потери генерирующей мощности. Все это напрямую связано с инвестициями в предприятия электроэнергетики.

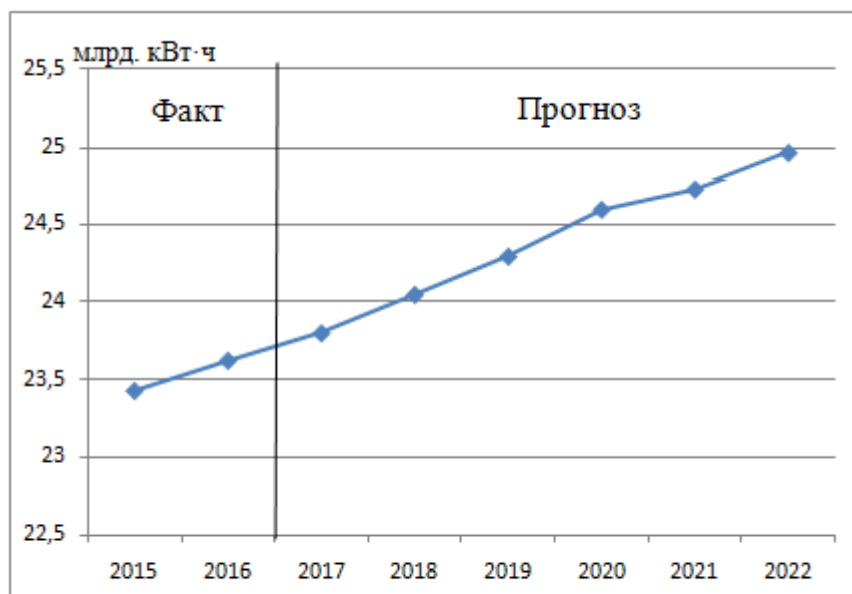


Рисунок 1-Прогноз электропотребления в Пермском крае, 2017-2022г [8]

С помощью метода PEST-анализа выделены положительные и отрицательные факторы, влияющие на электроэнергетику (см. рис.2). Данная методика основана на выделение факторов по группам: Policy (P), Economy (E), Social (S), Technology (T). В модель также внесены риски, которые влияют на количество инвестиций в отрасль: финансовый риск связан с неплатежами потребителей; технический риск связан с устаревшим оборудованием; регуляторный риск возникает из-за неблагоприятных действий органов регулирования энергетики на бизнес; ценовой риск связан с колебаниями цен на энергию; инвестиционный риск возникает из-за возможности недополучения прибыли при реализации проекта.

Разберем почему происходит сокращение инвестиций. Сейчас большая доля собственных средств в структуре инвестиций свидетельствует о вынужденной нацеленности инвестиционных программ компаний на решение текущих задач, а не на расширение потенциала. Так происходит из-за того, что внутренние средства в виде прибыли ограничены вследствие регулирования тарифов на энергию. Затраты, которые понесет предприятие на выработку энергии вместе с фиксированной балансовой прибылью, оно должно будет возместить через тарифы потребителям. Уменьшаются расходы предприятия – снижаются тарифы на ее использование. В итоге предприятия просто не пытаются использовать все возможности для уменьшения своих расходов, они направляют все свои силы на доказательство целесообразности высоких издержек.

Для увеличения капитала электростанций требуется привлечение внешнего капитала. Но значительные кредиты от финансовых российских компаний практически невозможны. Существуют зарубежные инвесторы,

которые проявляют интерес к отрасли, но данную сферу они относят к высокому риску. Главным фактором риска, по мнению инвесторов, выступает неопределенность прогнозов потребления электроэнергии.

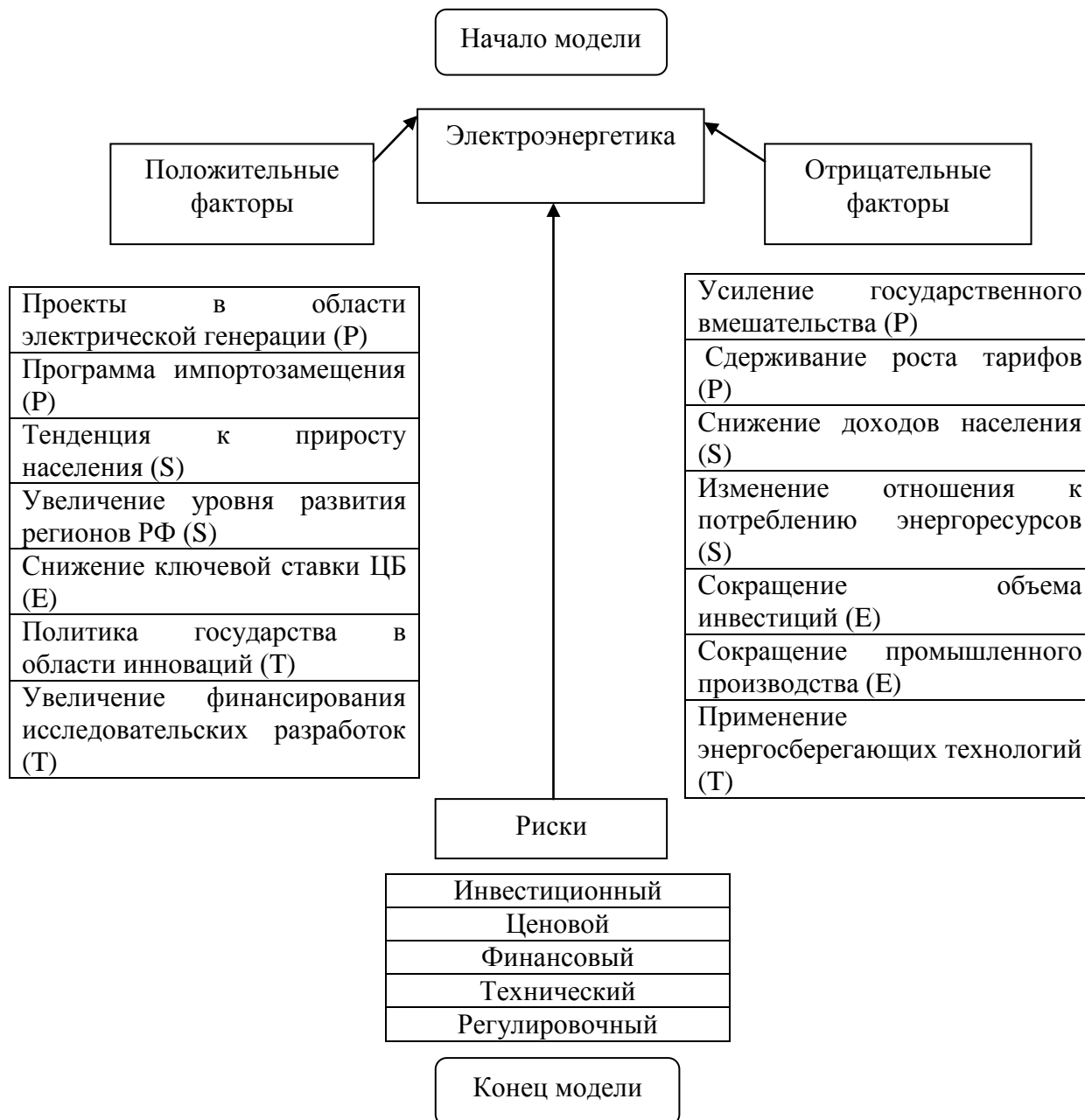


Рис. 2. PEST-анализ для электроэнергетики с учетом рисков [2] [6]

Стабильность это то, что хотят видеть инвесторы. Это главная задача, которая стоит перед инвестиционной политикой государства. Государство, не только должно создавать хорошую репутацию в энергетической сфере, но и должно давать гарантии и поддержку инвесторам. Решение подобных задач должно снизить инвестиционные риски. Также государству желательно направлять инвестиции в машиностроительный комплекс, это позволит снизить затраты инвесторов на импортное оборудование, так как в России в отличии от

других стран, большой процент от капитала идет на обновление оборудования, а не на его разработку.

В заключении можно сказать, что электроэнергетике существуют разные проблемы, в основном они связаны с отсутствием инвестиций. В современном мире спрос на энергию огромен и судя по прогнозам, уменьшаться он не будет, а значит, предприятиям отрасли придется поспевать предоставлять определенную мощность. С каждым годом все больше и больше оборудования будет терять свою эффективность, нужна будет его замена. Износ генерирующей мощности составляет около 60 %, при этом потери при передаче будут составлять 13 %.

За 2016 год по ЕЭС России при помощи модернизации оборудования увеличили мощность всего на 339,66 МВт. Реализация решения данной проблемы напрямую связана с наличием инвестиций. Государство должно поддерживать инвесторов, давать им не только гарантии, но и защищать от различных рисков.

Список литературы:

1. Баскова А.Р. Инвестиции в основной капитал электроэнергетики как фактор роста и инновации/Баскова А.Р.//Вестник Астраханского государственного технического университета, 2012. №1 - С. 91-96
2. Виды энергетического бизнеса: риски, эффективность и особенности [Электронный ресурс]// URL: <http://www.elitarium.ru/ehnergeticheskij-biznes-toplivo-ehnergiya-rynok-ehffektivnost-spros-rentabelnost-pribyl-risk-kompaniya-otrasl/> (дата обращения: 12.03.2017 г.)
3. Даянов И.Г. Анализ инвестиционной привлекательности региона для электроэнергетики/Даянов И.Г.//Региональная экономика: теория и практика, 2013. №20 - С. 22-28
4. Единая энергетическая система России [Электронный ресурс]//URL: <http://so-ups.ru/index.php?id=ees> (дата обращения: 12.03.2017 г.)
5. Инвестиции в электроэнергетику России [Электронный ресурс]//URL: <https://tpprf.ru/ru/news/-i1802/> (дата обращения 13.03.2017 г.)
6. Пономарева С.В., Деменева А.М. Прогнозирование и перспективы развития предприятий электроэнергетики на современном этапе развития экономики/Пономарева С.В., Деменева А.М.// Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии, 2017. № 2.3. –С. 109-115.
7. Пономарева С.В., Климова Е.К. Внедрение и развитие инноваций в электроэнергетике Пермского края/Пономарева С.В., Климова Е.К.// Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии, 2017. № 2.3. –С. 116-121.
8. Приказ от 1 марта 2016 г. №147 «Об утверждении схемы и программы развития Единой энергетической системы России на 2016-2022 гг» [Электронный ресурс]//URL: <http://minenergo.gov.ru/node/5021> (дата обращения: 11.03.2017 г.)

9. Проект энергостратегии Российской Федерации на период до 2035 года (редакция от 01.02.2017) [Электронный ресурс] // URL: <http://minenergo.gov.ru/node/1920> (дата обращения: 9.03.2017 г.)

Удалых О.А., к.э.н., доц.
Макеевский экономико-гуманитарный институт

ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ ПОТЕНЦИАЛА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

В современных условиях развития экономики особое значение приобретает оценка условий осуществления предпринимательской деятельности с целью прогнозирования тенденций экономического развития. Инновационная активность предприятий и организаций представляется основой формирования потенциала экономической системы, важнейшим фактором роста и обновления, что особо актуально для ситуации динамических изменений в экономике.

Научно-технический прогресс обуславливает глобальные, и, как следствие, локальные изменения, характерные для современного общества. Как отмечает проф. Иванов В., к основным научно-технологическим факторам, которые вызывают происходящие изменения, можно отнести следующие [2]:

1. Увеличение объёма доступных результатов фундаментальных исследований.
2. Создание качественно новых технологий, обеспечивающих жизнедеятельность человека, повышающих уровень жизни.
3. Расширение номенклатуры продукции на базе новейших технологий и увеличение скорости её распространения.
4. Снижение уровня государственного и общественного контроля над создаваемыми технологиями и выпускаемой продукцией.

В совокупности указанные факторы трансформируют экономические системы макро- и микроуровня, создавая предпосылки инновационного развития. В связи с этим возникает необходимость оценки инновационной активности как основы формирования экономического потенциала страны.

Инновационная активность – это комплексная характеристика, отражающая темпы, масштабы и продолжительность разработки и внедрения нововведений, основанных на использовании достижений научно-технического прогресса и передового опыта.

Современной наукой сформирован инструментарий оценки показателей инновационной деятельности и инновационной активности на макроэкономическом уровне. К традиционным показателям оценки инновационной активности страны относятся:

- уровень НИОКР,
- количество предприятий и организаций, внедряющих инновации,
- уровень затрат на инновации,
- показатели инновационной активности в структурном разрезе.

При этом в условиях глобализации возникает необходимость формирования комплексного показателя, позволяющего оценить инновации как движущую силу экономического роста, а также осуществить сравнительную оценку инновационной активности на международном уровне для стран с разным уровнем экономического развития. К таким показателям относится глобальный инновационный индекс.

Глобальный инновационный индекс представляет собой укрупненный показатель, позволяющий сформировать рейтинг стран мира по потенциалу инновационной деятельности и ее результатам. Индекс формируется на основе оценки 82 индивидуальных и комплексных показателей, разносторонне характеризующих инновационную составляющую развития, и рассчитывается на 128 странам, что позволяет сделать обоснованные выводы в результате сравнительного анализа [1]. Рейтинг глобального инновационного индекса представляет собой среднее значение двух субиндексов (рис. 1).



Рис. 1. Формирование глобального инновационного индекса

Такое формирование групп показателей в представленном индексе позволяет учесть в оценке инвестиционной активности не только входящие потоки в виде инновационных затрат различных видов ресурсов, но и инновационные результаты в виде совокупности значимых эффектов.

По результатам оценки глобального инновационного индекса в 2016 году странами, занимающими лидирующие позиции, являются: Швейцария (66,3), Швеция (63,6), Соединенное Королевство (61,9), Соединенные Штаты Америки

(61,4), Финляндия (59,9), Сингапур (59,2), Ирландия (59,0), Дания (58,5), Нидерланды (58,3), Германия (57,9) [1].

Анализ показал, что указанные страны занимают позиции в десятке лидеров, начиная с 2013 года (за исключением Германии), сохраняя ежегодно высокие рейтинги (рис. 2), что обуславливает высокие темпы их экономического развития.

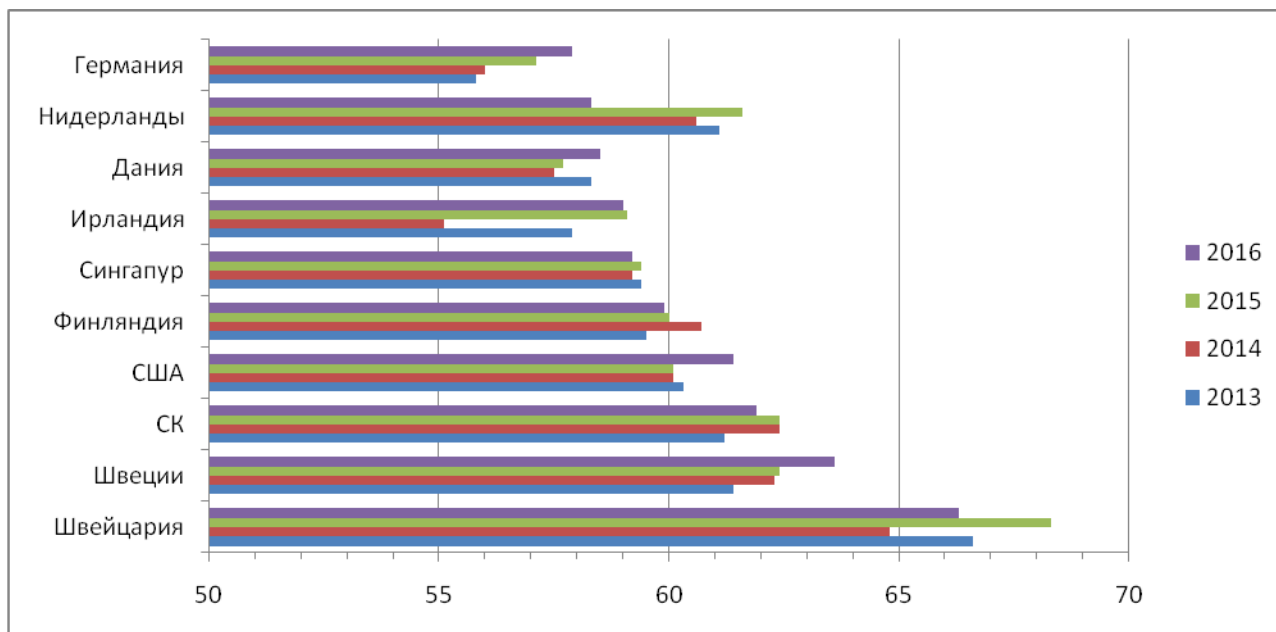


Рис. 2. Динамика глобального инновационного индекса
Источник: [1]

В целом, оценка глобального инновационного индекса позволяет осуществить сравнительную характеристику инновационной активности стран мира в динамике, проанализировать факторы влияния на результативность инновационной деятельности, оценить эффективность инновационной политики государства и привлекательность условий осуществления бизнеса, а вместе с тем сделать выводы о тенденциях экономического развития и возможных стратегических альтернативах.

Государственная стратегия инновационного развития должна строиться с учетом зарубежного опыта, а также особенностей национальной экономики, ориентироваться на повышение инновационной активности предприятий и организаций через государственную поддержку фундаментальных и прикладных научных исследований, опытно-конструкторских разработок, формирование инновационных кластеров, специальных территорий приоритетного развития, формирование и развитие инновационных структур, что в совокупности позволит сформировать потенциал дальнейшего экономического развития.

Список литературы:

1. Глобальный инновационный индекс 2016 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.globalinnovationindex.org/>
2. Иванов В. Наука и инновации в условиях глобализации / В. Иванов // Общество и экономика. – 2014. – № 2–3. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://naukarus.com/nauka-i-innovatsii-v-usloviyah-globalizatsii>
3. Потенциал инновационного развития предприятия : монография / Под ред. д.э.н., проф. Козьменко С.Н. – Сумы : Деловые перспективы, 2005. – 256 с.
4. Султанова А.В. Инновационное развитие российских региональных экономических систем на современном этапе // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 2 (17). – С. 382-386.

Умаркулов К.М., к.э.н.

Наманганский государственный университет

СОЗДАНИЕ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ ПРОДУКЦИИ - ОСНОВА ОРГАНИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

Ускоренное развитие предприятий и отраслей реального сектора экономики Узбекистана составляет основу осуществляемых экономических реформ. Приоритетностью этих реформ является повышение экономической эффективности предприятий и конкурентоспособности товаров. Это напрямую связано с повышением высокотехнологического уровня промышленных товаров. Создание высокотехнологичных продуктов способствует повышения полезности товаров, увеличение уровня спроса на эти продукты, резкое повышение конечной эффективности.

Как известно, легкая промышленность считается одной из весьма наукоемких отраслей. В производстве отрасли приоритетным аспектом является использование современных технологий и потенциальных кадров.

Сегодня большая часть производимых продукции в легкой промышленности приходится к долю текстильной промышленности, в том числе хлопчатобумажной, которые не требуют высокотехнологическое знание и в основном являются сырьевым ресурсом. То есть, в 2015 году в текстильной промышленности произведено в общей сложности 58,3% от продукции легкой промышленности.

В общей сложности 30,5 % продукции легкой промышленности производится в предприятий хлопчатобумажной промышленности. Кроме того, 52,2 процента от текстильных изделий являются в характере сырья (табл. 1).

Таблица 1 - Производство продукции в легкой промышленности Республики Узбекистан (по отраслям)

	2015 году, млрд.сум	Процент от общего объема в 2015 году	Изменения к предыдущему году, %	
			2014	2015
Легкая промышленность	15318,1	100	115,4	116,6
<i>В том числе:</i>				
текстильная промышленность	8938,9	58,3	113,2	112,1
Из них:				
–хлопкоочистительная промышленность	4665,8	30,5	107,3	107,0
Швейная промышленность	5187,1	33,9	128,9	118,9
Кожевенная, меховая и обувная промышленность	742,1	4,8	123,1	122,0

4,8 % от общего числа продукции легкой промышленности производится в кожевенной, меховой и обувной промышленности, которые требуют высокотехнологичные решения в производстве товаров.

Данные в таблице 2 также показывают, что объем производства товаров как хлопчатобумажная пряжа, шелк-сырец (некрученный) и хлопковый линт составляет большое количество по сравнению с другими видами товаров. Хлопчатобумажные ткани, содержащие 85 процентов или более чем хлопковых волокон составляет 3485 кв.м.

Тем не менее, на сегодняшний день различные ткани для приготовления готовой одежды в швейной отрасли, в основном экспортируются из стран Китай и Турция. Причиной этого является то, что эти продукты имеют свои преимущества с точки зрения качества продукции по отношению к местным тканям.

В ходе исследования был проведен опрос среди 50 малых предприятий. 73 процент респондентов предпочитают по качеству тканей, принадлежащие иностранным производителям, но их цена является относительно дорожем чем местные ткани. Кроме того, по словам респондентов, ткани иностранных предприятий изготавливаются на основе модернизированных технологий. Эти продукты основываются к современным методам по обеспечению высокого уровня плотности, резистентный на трения и гибкости, проницаемость воздуха, прочности цвета. В результате, их качество получается желаемыми для потребителей, и по этому они часто готовы купить импортируемые ткани необходимые для шитья одежды.

Следует отметить, что высокотехнологичные продукты зависят от таких факторов, как, использование уникальных новых технологий в экономической деятельности, то есть, инноваций.

Местные предприниматели текстильной промышленности на данный момент не способны конкурировать с технологией производителей зарубежных стран. В последствии не смотря на высококачественное сырье, полуфабрикаты

получаемые от них не соответствуют мировым требованиям. Это требует вовлечение и внедрение инновационных технологий на процесс производства. Только этим путем можно добиться производства конкурентоспособной, инновационной продукции.

Таблица 2 - Производство основных видов продукции в легкой промышленности Республики Узбекистан

	Единица измерения	2015	В % к 2014г.
Пряжа хлопчатобумажная	т	180487,5	104,1
Шелк-сырец (некрученный)	т	47	151,6
Ткани хлопчатобумажные, содержащие 85 мас.% или более хлопковых волокон, с поверхностной плотностью не более 200 г/кв. М	тыс. кв.м	34855,0	65,4
Полотна трикотажные машинного или ручного вязания	т	16586,1	90,6
Одежда верхняя трикотажная или вязанная	тыс. шт.	10819,3	2,4 р.
Нательное белье трикотажное	тыс. шт.	8930,6	61,7
Спецодежда	тыс. шт.	435,7	110,2
Части кожаной обуви; вкладные стельки и аналогичные съемные предметы; гетры, гамашы, и аналогичные предметы и их части	тыс. пар	512,0	70,8
Хлопок-волокно	тыс.т	1117,3	103,5
Семена хлопчатника	тыс.т	1636,8	101,6
Линт хлопковый	т	82171	102,8

Так же, инновации дают возможность увеличению эффективности производства не на основе экстенсивных, наоборот, интенсивных факторов. Учитывая стабильный рост население нашей республики, качественное и количественное расширение ихнего спроса, повышение цен на производственное сырье вышеуказанная задача имеет важное значение.

Инновационный продукт прежде всего должен представить желание потребителя по ряду свойств таких как, по физическая структура, условия поставки. Другими словами, эти продукты должны иметь создавать дополнительные полезности для потребителей.

Успех нового продукта, по мнению Э.Роджерса, зависит от следующих показателей [2]: относительное преимущество, соответствие, сложность, возможность испытание продукта и популярность.

Показатель преимущества сосредоточиться не на объективную особенность продукта, а сосредоточить внимание на важным потребностям потребителя. Соответствие является очень важным и проблемным фактором в принятии инноваций со стороны потребителя. Также, соответствие это соответствовать особенностей потребления с правилами этики и жизни потребителя. Сложность продукта означает степень понимания потребителя

характеристики потребления товара и его сложности использования. Обычно, насколько сложна внедрение продукта, тем меньше вероятности достижения его коммерческого успеха среди потребителей.

Один из условий, необходимых для успеха продукта является проведение эксперимента. Для этого, можно распространить образцы рекламы, демо-версии компьютерных программ. И, наконец, популярность – это точность результатов использование новостей для потенциальных клиентов.

Создание новых, инновационных продуктов требует формирования инновационного маркетинга в деятельности предприятия. Одним из главных направлений инновационного маркетинга состоит из разработки стратегии введения инноваций на рынок. По нашему мнению, эта стратегия должна включать в себя следующие:

- разработка программ и планов инновационных маркетинговых деятельностей;
- создание маркетинговых инноваций, также контроль за осуществлением процесса их применение;
- реализация уникальной инновационной политики от производства продукции до обслуживания клиентам;
- координировать инновационной деятельности внутри и за пределами предприятия;
- обеспечение совершенствования практику разработки маркетинговых инноваций, с помощью квалифицированного персонала;
- формирование целевых групп для решения сложных маркетинговых проблем.

В целом, цель и задачи инновационной деятельности предприятий состоит из повышения конкурентоспособности производимой ими продукции, а также, повышения инвестиционной привлекательности для иностранных и отечественных инвесторов. Таким образом, эффективное использование указанных выше предложений и рекомендаций даст возможность предпринимателям повышение экономической эффективности, снижение издержек производства, заполнения позиции импортируемых товаров местными продуктами.

Список литературы:

1. Зияев Т.М., Исраилова Ш.Т. Теория экономики отрасли и предприятия. Учебное пособие. -Т.: ТГЭУ, 2011г. -256 с.
2. E. Rogers. Diffusion of innovations, 3rd ed. New York: Free Press, 1983.

**Урузбаева Н.А., д.э.н., проф.
Ибраева Н.Т.**

Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева

ДИАГНОСТИКА СИСТЕМЫ ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТА В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СФЕРЕ

Для каждого руководителя умение распределять свое рабочее время является одной из важнейших компетенций. Руководитель образовательного учреждения организует работу педагогического коллектива, учебно-вспомогательного персонала на решение поставленных перед организацией задач. Он отвечает перед семьей, обществом и государством за выполнение своей миссии как образовательного учреждения. В казахстанской системе высшего образования свои обязанности менеджеры выполняют в соответствии с Законом Республики Казахстан «Об образовании», должностной инструкцией и другими методическими и нормативными актами образовательного учреждения. Эти обязанности требуют не только рационального распределения времени, но и его экономии.

С точки зрения профессора С.Д. Резника, на результаты преподавательской деятельности оказывают существенное влияние личная организованность и самодисциплина [1, с.429].

В случае возникновения частых типовых (стандартных) проблем в деятельности преподавателей, объясняемых ими нехваткой времени, современный и эффективный руководитель высшего учебного заведения (ректор, проректор, декан кафедры и т.д.) должен поставить задачу анализа причин возникновения нехватки времени.

Необходимым умением для руководителя высшего учебного заведения, по мнению некоторых авторов, является умение переносить знания из других научных сфер в различные преподавательские ситуации и условия [2, с.127].

Актуальным в работе декана кафедры является применение понятий из науки о тайм-менеджменте в повышении эффективности преподавательского труда.

Применение основных принципов (методов, инструментов, технологий) тайм-менеджмента позволяет построить эффективную систему управления временем. В литературе можно встретить множество разнообразных методик, но в основе всех лежат основные правила: установка и распределение целей, резерв времени и устранение поглотителей времени, контроль использования времени. Применение той или иной методики определяется характером и целями субъекта управления. Идеальных методов тайм-менеджмента, которые подходили всем и каждому, не существует. Поэтому успешное управление временем - это сочетание различных методов.

Однако, в Казахстане, несмотря на преимущества тайм-менеджмента, не все вузы используют данную модель. Одним из примеров внедрения тайм-

менеджмента является АОО «Назарбаев университет».

Для исследования эффективности функционирования системы управления рабочей нагрузкой преподавателей АОО «Назарбаев университет» в одном из его структурных подразделений - Школе Инженерии профессорско-преподавательскому составу были заданы следующие вопросы:

1) Успеваете ли вы выполнять все свои функции;

2) Если нет, то выберите между функциями, которые вы не успеваете выполнять:

– не успеваю выполнять функции основной (преподавательской) нагрузки;

– не успеваю выполнять функции "второй половины дня".

Результаты ответов преподавателей Школы Инженерии на эти вопросы представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Результаты ответов преподавателей Школы Инженерии на вопросы по исследованию эффективности функционирования системы управления рабочей нагрузкой преподавателей

Результаты ответа на анкету	Всего	профессор	ассоциированный профессор	асистент-профессор	ассистент-преподаватель
Всего	74	10	11	26	27
успевают выполнять все свои функции	32	4	5	11	12
не успевают выполнять функции основной (преподавательской) нагрузки	16	2	2	5	7
не успевают выполнять функции "второй половины дня"	26	4	4	10	8

Примечание: составлено авторами по данным опроса преподавателей

Как видно по таблице 1, только 32 преподавателя Школы Инженерии из 74-х человек (43%) успевают выполнять все свои функции, остальные 42 преподавателя (57%) не успевают выполнять свои функции, в том числе:

- 16 преподавателей не успевают выполнять свои функции по основной преподавательской нагрузке;

- 26 преподавателей не успевают выполнять свои функции по дополнительной нагрузке, т.е. нагрузке «второй половине дня».

Это демонстрирует то, что у преподавателей имеются проблемы с эффективностью системы управления своим временем, т.е. системы тайм-менеджмента.

Для определения эффективности системы управления временем в Школе также было проведено социологическое исследование методом проблемного анализа системы планирования всего профессорско-преподавательского состава Школы Инженерии.

На первом этапе проводился первичный опрос, где преподавателям необходимо было ответить на следующие вопросы:

1. Сформулируйте, с какими проблемами Вы сталкиваетесь при планировании рабочего времени на год (с учетом второй половины рабочего дня);

2. Что, на Ваш взгляд, необходимо сделать, чтобы более эффективно планировать и использовать рабочее время преподавателей, и какие проблемы могут быть препятствием?

На втором этапе, после получения информации, был проведен анализ данных и сформированы обобщенные группы проблем, связанных с эффективным планированием рабочего времени.

На третьем этапе данный перечень проблем был предложен для ранжирования участникам первого этапа исследования. Ранг определялся по значимости: от более важного к менее важному. По итогам третьего этапа составлена таблица рангов проблем, и с помощью программного обеспечения рассчитаны коэффициенты парной корреляции. Список актуальных проблем системы тайм-менеджмента Школы Инженерии с учетом ранга актуальности:

1 место: непредсказуемость режима реальной работы, большой объем работы (в том числе с документами), большое количество незапланированной работы, авральный режим работы;

2 место: часто меняющиеся требования к оформлению документации, срочность работы, переработка;

3 место: формализм планирования второй половины рабочего дня преподавателя, несвоевременное информирование;

4 место: несоответствие норм времени балльно-рейтинговой системе, нехватка аудиторного фонда;

5 место: трудности с расписанием, административные преграды, творческий характер работы.

Проблемы, занимающие первое место, являются сущностными, поэтому их очень трудно решить. Так, непредсказуемость реального режима работы зависит зачастую не от преподавателя, иногда поступают задания, которые он не мог предвидеть, отсюда как следствие авральный режим работы. Проблемы, занимающие второе место, можно определить как: причинно-следственные. Часто меняющиеся требования к оформлению документации обуславливают периодически возникающую необходимость переделывать уже готовые документы в очень короткие сроки, что, как следствие, вызывает факторы срочности и сжатости сроков для другой работы. Третье, четвертое и пятое места занимают назывные и сущностные проблемы. Для решения вышеназванных проблем и, в целом, повышения эффективности системы

управления временем преподавателей Школы Инженерии рекомендуется придерживаться следующих правил при управлении личным рабочим временем:

1. Не более 3-х очень важных дел, требующих более 1-го часа на выполнении в один рабочий день

2. Смена видов деятельности для повышения концентрации внимания

3. Выполнение мелких дел (на 2 минуты) типа "позвонить", "написать" в пакетном режиме в конце рабочего дня или немедленно при поступлении задачи

4. Ежедневный контроль (составление и управление списком дел), но с минимизацией напряжения.

Одна общая распространенная ошибка всех педагогов, которые приняли решение повышать эффективность управления своим временем – это добавление лишнего напряжения в свой рабочий день. Для устранения этой ошибки следует знать, что контроль за выполнением планов и задач необходим, но он не должен требовать постоянного напряжения мозга. В качестве рекомендаций для повышения эффективности управления временем преподавателей Школы Инженерии была разработана оптимальная система контроля управления временем преподавателя (таблица 2).

Таблица 2 – Рекомендуемая система контроля управления временем преподавателей Школы Инженерии

Вид контроля	Длительность	Действия
1	2	3
1. Внутренний контроль своих ресурсов, возможностей и полномочий. При планировании своего рабочего дня, преподавателю следует утром перед занятиями просмотреть свой органайзер (планировщик) и выполнить следующие действия.	15-20 минут	<ul style="list-style-type: none"> - проранжировать задачи на сегодня с учетом имеющихся ресурсов, новых задач, изменений в текущей действительности. Например, позавчера была запланирована встреча с профессором по научному проекту, но профессор срочно выехал из города, эту задачу необходимо перенести на дату, когда он будет на кафедре. А занятое отмененной встречей время необходимо занять другой задачей, подходящей по продолжительности и с учетом важности задач; - выполнить несколько мелких 2-х минутных дел прямо сейчас; - разбить крупные дела на несколько мелких шагов; - по задачам, у которых непонятные сроки, ответственность, цели и т.д. запланировать время на уточнение этих данных.
2. Дополнительный текущий контроль в свободное время (в очереди, в кафетерии, в транспорте и т.д.).	10-15 минут	Просмотреть те задачи, по которым много вопросов и использовать это время на уточнение, ранжирование списка дел, перенос дел и т.д.

Продолжение табл. 2

1	2	3
3. Вечерний контроль.	от 30 минут до 1-го часа.	Вечернее время или время в конце рабочего дня хорошо использовать для работы с планировщиком (органайзером). В это время новые задачи накапливаются в голове у педагога, обрастают проблемами, вопросами. Необходимо уделить время выписыванию всей информации в планировщик, освобождению от лишней информации.
Примечание – составлено авторами		

Выполнение этих трех форм контроля занимает от 55 минут до 1,5 часа в день, но это время используется очень эффективно, поскольку за это время происходит решение многих задач уже в процессе контроля, выстраивание очередности задач (ранжирование) и уточнение деталей, что позволяет исполнять функции внеучебной нагрузки педагога наиболее качественно и полно.

Список литературы:

1. Резник С.Д. Управление кафедрой: Учебник / С.Д. Резник – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2009 – 622с.
2. Наумчик В.Н. Воспитание свободой: теория и практика альтернативной педагогики. – Мн.: Изд – во «Четыре четверти», 2005 – 200с.

**Федорова Л.А., д.э.н., проф.
Стенищева А.А.
Федорова Л.А.**

Рязанский государственный радиотехнический университет

КАДРОВЫЙ АУДИТ: АНАЛИЗ КАДРОВОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ НА СООТВЕТСТВИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ СТАНДАРТАМ

В статье рассматривается ряд проблемных вопросов, связанных с процессом адаптации современных организаций, не входящих в государственную структуру, к внедрению и реализации применения профессиональных стандартов.

Одна из главных проблем заключается в несоответствие кадровой документации компаний требованиям к квалификации работников, прописанных в профстандартах. Подобного рода различия наблюдаются в следующих кадровых документах:

- названиях должностей;

- должностных инструкциях с подробным описанием трудовых функций, навыков и умений сотрудников, занимающего ту или иную должность;
- уставе организации;
- штатном расписании;
- трудовых договорах работников;
- трудовых книжках работников;
- личных карточках персонала организации.

Таким образом, получается так, что предприниматели малого и среднего бизнеса, которые привыкли руководствоваться при работе с кадрами единими тарифно-квалификационными справочниками работ (ЕТКС) и единими квалификационными справочниками должностей (ЕКСД), оказались совершенно не подготовлены к столь резкому переходу к профессиональным стандартам.

Почему речь идет именно об организациях, относящихся к малому и среднему бизнесу? На сегодняшний день вопрос внедрения профессиональных стандартов для работников государственной сферы не стоит. Ведь вполне естественно, что такие сферы как медицина, образование, тяжелая промышленность должны иметь единые стандарты для работников в их профессиональной деятельности.

Так или иначе, профстандарты с 1 июля 2016 года приобрели законную силу и считаются обязательными для каждой организации, будь это государственная или коммерческая организация, любой сферы деятельности – закон един для всех [1].

В связи с этим, облегчить процедуру внедрения профессиональных стандартов и процесс адаптации к ним поможет проведение кадрового аудита в организации.

Итак, кадровый аудит – это проверка кадровой документации фирмы, которая позволит выявить не только ошибки ведения, но и несоответствия профстандартам.

На первой стадии анализа на соответствие профессиональным стандартам проводится стандартная процедура аудита кадровой документации, которая включает:

- анализ внутренних нормативных актов;
- анализ документации по движению кадров;
- анализ документации по учету кадров.

На второй стадии анализа на соответствие профессиональным стандартам осуществляется проверка степени соответствия организации, а именно работников, профессиональным стандартам. Проверка проводится в несколько шагов:

Шаг 1 – проверка штатного расписания.

На данном этапе производится мониторинг каждой должности – по названию должности в едином реестре профессиональных стандартов ищется профстандарт с аналогичным названием.

Выявленные должности, для которых не будет найдено профстандарта с аналогичным названием, выносятся в список должностей, требующих разработки нового профессионального стандарта.

Шаг 2 – оценка квалификации работников.

На втором этапе анализируется положение об аттестации персонала организации: существует оно или нет. Если такое положение имеется, то организации согласно данному положению оценивает квалификацию работников. Если такого положения нет, то его следует разработать, так как профстандарт – это требования к квалификации специалистов.

Шаг 3 – коррекция должностных инструкций.

С учетом выявленных несоответствий проводится корректировка должностных инструкций. В новые должностные инструкции должны быть включены необходимые умения, навыки и знания, прописанные в профессиональных стандартах, а также исключены «лишние» положения.

Корректировка должностных инструкций должна сопровождаться соответствующим приказом и согласием работника, которое выражается заключением дополнительного соглашения к трудовому договору.

Шаг 4 – аудиторское заключение.

Аудиторское заключение является подробным планом по исправлению выявленных нарушений, то есть включает в себя протоколы и решения проверок, нововведения и инструкции по дальнейшей работе с персоналом и кадровыми документами организации.

Таким образом, внедрение профессиональных стандартов в практическую деятельность даже небольшой по размерам организации, относящейся к субъекту малого предпринимательства, является сложным многоступенчатым процессом, так как влечет за собой серьезные преобразования в работе организации и в ведении кадровой политики.

На сегодняшний день многие работодатели осознают насколько важно проведения своевременного всестороннего анализа и оценки деятельности своих компаний, так как аудит кадровой документации выполняет не только функцию инструмента адаптации организации к внедрению профессиональных стандартам, но и подчеркивает выявленный уровень конкурентоспособности организации на том или ином рынке, в конкретных его отраслях.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 02.05.2015 №122-ФЗ «О внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации».

**Федюк Р.С., к.т.н.
Коробицкий А.А.
Батаршин В.О.**

Дальневосточный федеральный университет

СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ

Стратегией управления финансовыми ресурсами корпоративных предприятий занималась И.В. Васильева [1]. В связи с происходящими в последние десятилетия процессами существенной трансформации финансовой системы, формированием единого мирового финансового пространства существенно усложняется взаимодействие корпоративных предприятий с внешней финансовой средой, меняются предпосылки и возможности финансовой деятельности корпоративных предприятий в стратегическом периоде, обостряются проблемы разработки и реализации стратегии управления финансовыми ресурсами.

В условиях глобальной мировой конкуренции корпоративные предприятия должны учитывать эти процессы в своей финансовой деятельности, нацеленной на перспективу. Сознательная разработка и реализация стратегии управления финансовыми ресурсами в условиях финансовой глобализации должны заменить постепенное движение к глобальному бизнесу.

Выявление основных глобализационных тенденций движения и эволюции финансовых ресурсов в современной финансовой системе, понимание сущности стратегии управления финансовыми ресурсами корпоративных предприятий, исследование сфер действия факторов внешней финансовой среды, направлений совершенствования стратегии управления финансовыми ресурсами помогают наиболее полно определить особенности и возможные направления стратегического финансового развития корпоративных предприятий в условиях глобализации, обосновать рекомендации к разработке и реализации стратегии управления финансовыми ресурсами.

Проблема стратегии управления финансовыми ресурсами корпоративных предприятий является недостаточно исследованной в научной литературе с точки зрения ее разработки и реализации в условиях финансовой глобализации.

Основные выводы и рекомендации по разработке стратегии управления финансовыми ресурсами корпоративных предприятий можно резюмировать следующим образом:

- корпоративные предприятия в процессе своего функционирования развиваются в соответствии с моделью жизненного цикла, проходят несколько стадий: рождение, рост, зрелость, спад и банкротство;
- целесообразная и разумная стратегия управления финансовыми ресурсами должна разрабатываться на каждой отдельной стадии жизненного цикла корпоративного предприятия;

- особенности финансовой деятельности корпоративного предприятия, находящегося на различных стадиях своего жизненного цикла, заключается в различных уровнях инвестиционных потребностей (и соответственно, и различных темпах прироста общего объема финансовых ресурсов), разных возможностях привлечения заемного капитала, уровне диверсификации финансовых операций, уровне финансового риска;

- независимо от конкретного этапа жизненного цикла корпоративные предприятия стремятся достичь оптимума в двух направлениях: максимизация рыночной стоимости активов и одновременно минимизация стоимости капитала предприятия;

- одной из важнейших задач финансовой деятельности корпоративного предприятия на всех стадиях его жизненного цикла является сохранение допустимого уровня финансового риска, оптимальной финансовой устойчивости;

- фатальность кривой жизненного цикла преодолевается реализацией идеологии опережения ситуации, осуществлением комплекса мер инновационного, реструктуризационного характера, обеспечивающих адекватные изменения в факторах, технологии и организации производства и, в конечном счете, изменением тренда развития предприятия.

Оценка важнейших показателей внутренней финансовой среды хозяйствующих субъектов сферы услуг выявила кризисное финансовое состояние корпоративного предприятия. Восстановление его финансовой устойчивости может быть достигнуто за счет увеличения объема собственных финансовых ресурсов путем сокращения суммы постоянных издержек, снижения уровня переменных издержек, своевременной реализации неиспользуемого имущества, а также путем сокращения объема потребления собственных финансовых ресурсов за счет осуществления дивидендной политики, адекватной кризисному финансовому развитию предприятия с целью увеличения чистой прибыли, направляемой на производственное развитие, сокращение внешних социальных и других программ корпоративного предприятия, финансируемых за счет его прибыли, оптимизации инвестиционной активности.

Повышение финансовой устойчивости корпоративного предприятия возможно посредством реструктуризации бизнеса по следующим направлениям: разграничение прав собственности между собственниками предприятия для определения экономических интересов участников; ликвидация, сокращение, консервация, передача в аренду нерентабельных производств и активов; создание дочерних предприятий для повышения ответственности руководителей подразделений и снижения налогового бремени.

Финансовая устойчивость в длительном периоде может быть достигнута только на основе устойчивого роста предприятия.

Проведенное исследование современной концептуальной базы дивидендной политики позволяет свести все многообразие решений в области дивидендных выплат к трем важнейшим подходам при ее формировании: консервативному, умеренному и агрессивному. В составе этих подходов остаточная политика дивидендных выплат, стабильного размера дивидендных выплат, политика стабильного уровня дивидендов и политика постоянного возрастания размера дивидендов.

В работе [1] автором предложена методика дивидендных выплат на основе принципов дифференциации их суммы в зависимости от ряда существенных критериев, а также обеспечения прозрачности (понятности) механизма определения суммы дивидендных выплат для акционеров и менеджеров корпоративных предприятий. Она представляет собой дивидендную политику, дифференцированную в зависимости от финансовой устойчивости, финансовых результатов деятельности, а также темпов роста чистой прибыли в отчетном периоде корпоративного предприятия.

Предложенная дивидендная политика дает возможность использования прогнозируемого нормативного значения чистой прибыли предприятия, направляемого на капитализацию, способствует повышению его финансовой устойчивости, рациональному управлению дивидендными решениями в обществе, созданию "положительного рыночного имиджа" и долгосрочных конкурентных преимуществ корпоративного предприятия.

Таким образом, качественные преобразования, происходящие в последние десятилетия в современной финансовой системе, вызванные процессами глобализации определяют движение и эволюцию финансовых ресурсов. Основными глобализационными тенденциями движения и эволюции финансовых ресурсов в современной финансовой системе являются: появление глобального финансового рынка (со своими участниками, финансовыми инструментами, единым информационным пространством и технологиями), свободное движение капитала между странами и регионами; формирование системы наднационального регулирования международных финансов, противоречивые тенденции в отношении риска и неопределенности.

Финансовое посредничество позволяет осуществлять следующие виды трансформации финансовых ресурсов:

- временную, превращая короткие ресурсы в длинные (или наоборот);
- объемов, превращая оптовые ресурсы в розничные (и наоборот);
- валютную, конвертируя ресурсы в иную валюту;
- подписи, замещая для конечного кредитора подпись реального заемщика по контракту своей подписью, улучшая качество подписи контрагента по контракту;
- пространственную, организовывая территориальное перемещение ресурсов.

Современная финансовая система предоставляет корпоративным предприятиям различные способы привлечения долгосрочных денежных

средств на международном финансовом рынке. В составе этих способов: эмиссия облигаций, деноминированных в иностранной валюте, финансирование с помощью еврооблигаций с плавающей купонной ставкой, финансирование портфелем валют, эмиссия евронон или необеспеченных долговых ценных бумаг, прямые ссуды евробанков.

Особенности организации финансов корпоративных предприятий определяются ФЗ "Об акционерных обществах". Он определяет положения деятельности АО, порядок образования, общие начала организации управления АО и финансового менеджмента.

Создается АО путем учреждения или путем реорганизации существующего юридического лица и считается созданным с момента его государственной регистрации.

Реорганизация АО может осуществляться в формах слияния, присоединения, разделения, выделения и преобразования.

Слияние, разделение акционерного капитала, обмен акциями являются результатом структурных преобразований АО, которые приводят к созданию крупных концернов, совместных предприятий, холдинговых компаний, финансово-промышленных групп и других формирований.

В соответствии со структурными преобразованиями корпоративная стратегия акционерных предприятий различных типов предполагает выбор более эффективных способов управления финансовыми ресурсами в зависимости от производственно-технического потенциала, перспектив предприятия, объема собственных финансовых ресурсов и уровня общей задолженности.

Корпоративные структуры демонстрируют высокую финансовую устойчивость к воздействию неблагоприятных внешних факторов, обеспечивают рыночное равновесие в системе объединенного капитала, способствуют синхронизации воспроизводственных процессов участников объединения, состыковке их действий, созданию дополнительных финансовых ресурсов для осуществления инвестиционных проектов.

Стратегия управления финансовыми ресурсами является сочетанием финансового и стратегического аспектов управления корпоративным предприятием.

Стратегия управления финансовыми ресурсами корпоративных предприятий - один из важнейших видов функциональной стратегии, обеспечивающей рациональное использование финансовых ресурсов, учитывающей финансовую глобализацию и альтернативные прогнозы внешней финансовой среды.

Для формирования стратегии управления финансовыми ресурсами корпоративных предприятий в условиях финансовой глобализации финансовый менеджмент должен быть свободен от национальных ограничений и должен рассматривать мировые финансовые рынки, учитывать движение мировых финансовых потоков, а не только рынки и финансовые ресурсы отдельной

страны изолированно. Стратегия управления финансовыми ресурсами корпоративных предприятий должна быть нацелена на максимизацию финансовых результатов на многонациональной основе, а не на отношении к международной финансовой деятельности как к совокупности финансовых операций в каждой отдельной стране.

Выбор региона во многом определяется финансовой политикой властей, размером рынка сбыта, специфическими условиями производства и финансовой деятельности корпоративного предприятия.

На основе классификации факторов в зависимости от характера влияния отдельных условий, а также возможностей их контроля со стороны предприятия в процессе осуществления финансовой деятельности, предложенной профессором Бланком И.А. [2] выявлены важнейшие факторы внешней финансовой среды непрямого влияния, внешней финансовой среды непосредственного влияния, внутренней финансовой среды хозяйствующих субъектов сферы услуг.

В составе ключевых факторов внешней финансовой среды непрямого влияния для хозяйствующих субъектов сферы услуг выделены: высокие темпы роста российской экономики, расширение внутреннего инвестиционного и потребительского спроса, последовательное снижение налоговой нагрузки, относительно высокие темпы инфляции, намерение России вступить в ВТО, низкая доля валовой норма накопления основного капитала в ВВП в российской экономике, низкая доля банковских кредитов в структуре источников финансирования капитальных вложений российских предприятий, повышение роли внутреннего и внешнего рынка ценных бумаг, борьба с инфляцией преимущественно ограничением денежного предложения, неэффективность российских правил бухучета (ЛБУ) и др.;

- системой условий и факторов в процессе осуществления финансовых отношений с контрагентами по финансовым операциям и сделкам корпоративное предприятие способно управлять в благоприятном для себя направлении. Ключевыми факторами внешней финансовой среды непосредственного влияния для хозяйствующих субъектов сферы услуг являются: сложившееся удовлетворительное соотношение цена / качество, достаточная емкость рынка для продукции хозяйствующих субъектов сферы услуг, тенденция сдвига ценового диапазона сегмента популярных у потребителей услуг, возможность привлечения финансовых ресурсов как на внутреннем, так и на внешнем рынке капитала, использование различных методов привлечения средств: эмиссия облигаций, выпуск евроног, векселей, прямые ссуды евробанков, инвестиционный налоговый кредит, использование логистических связей с контрагентами в системе финансового рынка, взаимодействие общества с ведущими аудиторскими, консалтинговыми, экспортно-страховыми агентствами и финансовыми фирмами, большая емкость российского рынка услуг и др.;

- под непосредственным контролем руководителей и специалистов финансовой службы корпоративного предприятия находится система условий и факторов, определяющих выбор организации и направлений их финансовой деятельности. Внутренняя финансовая среда включает в себе тот потенциал, который позволяет предприятию достигать поставленных целей и задач в стратегическом периоде.

Список литературы:

1. Васильева И.В. Стратегия управления финансовыми ресурсами корпоративных предприятий : на примере ОАО "АВТОВАЗ": дисс. ... канд. экон. наук. – Самара, 2007.
2. Бланк И.А. Управление активами и капиталом предприятия / И.А. Бланк.- К.: Ника-Центр, Эльга, 2014.

**Филиппович Е.С., к.э.н., доц.
Корневская М.С.**

Белорусский Государственный Экономический университет

СОКРАЩЕНИЕ ОБЪЕМОВ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ, АДМИНИСТРИРУЕМОЙ НАЛОГОВЫМИ ОРГАНАМИ

В настоящее время существует множество подходов к определению понятия «теневая экономика», а также методик её оценки. Наиболее часто употребляемым считается понимание теневой экономики как совокупности экономических взаимодействий между субъектами рыночных отношений, основанных на применении внеправовых методов воздействия на конкурентов, органы государственного управления и другие институты рынка.

В экономической литературе широко описаны следующие методы оценки теневой экономики:

1. Статистические методы, нацеленные на устранение статистических ошибок, выявленных в ходе анализа различных форм отчетности.
2. Специальные прямые – представляют собой микроэкономические методы, основанные на опросах, обследованиях или использовании данных налогового аудита.
3. Специальные косвенные (макроэкономические) методы – используют различные экономические и другие показатели, которые содержат информацию о развитии теневой экономики во времени.

В группе специальных косвенных методов выделяют метод расхождений (балансовый метод), метод оценки занятости (итальянский метод) , монетарные методы (основаны на том, что при незначительном уровне инфляции и неизменной скорости обращения денег динамика производства ВВП должна совпадать с динамикой прироста денежной массы; на предположении о том,

что все расчеты в теневой экономике осуществляются посредством наличный денежных средств). Как правило, показатель по монетарному методу завышен, так как не учитывает накопления населения. В качестве недостатков итальянского метода можно отметить сложность его применения на стадиях распределения и использования ресурсов, низкую информативность вычислений в условиях высокой мобильности населения, различия в определении «занятых» нормами права разных государств.

Модель построенная Всемирным Банком для стран с транзитивной экономикой имеет вид:

$$TЭ=0,14x_1-0,06x_2-0,05x_3-0,27x_4,$$

Где X_1 – размер государственного секторы

X_2 – уровень налоговой свободы

X_3 – уровень бизнес-свободы

X_4 – ВВП на душу населения

По оценкам специалистов, данная модель может использоваться для оценки теневой экономики Республики Беларусь, поскольку значения всех независимых переменных можно найти в справочниках Heritage Foundation. Однако в то же время отмечается необходимость адаптации данной модели к особенностям национальной экономики и внедрению в нее наиболее значимых теневых факторов.

Для решения проблемы одноаспектности косвенных методов экономистами был предложен расчет сводного показателя объема теневой экономики, т.е. усреднения её нижней и верхней границы. Другой вариант решения этой проблемы – применение методов программного моделирования. В настоящее время в международной практике распространены 2 модели: Multiple Indicator – Multiple Cause – MIMIC и динамическая и мультииндикаторно-мультифакторная Dynamic Multiple Indicator-Multiple Cause – DYMIMIC.

Впервые оценка теневой экономики РБ в глобальном масштабе за период 1999-2007 гг. была проведена группой ученых под руководством Ф.Шнайдера по заказу Всемирного Банка именно с использованием MIMIC моделей. В ходе изучения экономик 162 стран было выявлено, что средний уровень мировой теневой экономики составляет 17,4%. В изученном периоде по Республике Беларусь отмечалась тенденция к снижению уровня теневой экономики с 48,3% до 43,3% (2007г.).

Фундаментальные и научно обоснованные исследования теневой экономики Беларуси были проведены в области статистики в 2000-2009 гг. По результатам расчета комбинированным методом авторы оценили теневую экономику на уровне 33,5% в 2009г. За весь период исследования не наблюдается тенденция сокращения или роста теневой экономики, по годам имеются колебания +/-2-4%.

В 2015 году о теневой экономике говорили уже представители Национального банка Республики Беларусь. Заместитель начальника главного управления развития цифровых банковских технологий НБ РБ, доктор экономических наук Людмила Стефанович, выступая 27 мая на международной практической конференции в Минске "Инновации. Банки" заявила, что доля теневой экономики в Беларуси «очень большая», оценив ее в 35% ВВП.

По оценке руководителя минского научно-исследовательского Центра Мизеса Ярослава Романчука ежегодный объем белорусской теневой экономики составляет от 40 до 52 процентов от ВВП или от 28 до 32,5 миллиардов долларов. Он обосновывал такие данные как полученные им из оценки экономических потоков, проводимых финансовых операций, объема сбора налогов и матрицы государственного управления.

Согласно последнему исследованию объем теневой занятости Беларуси может оцениваться до 33% ВВП, а объем совершаемых покупок «в тени» до 4,9% от ВВП [4].

По оценкам же Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь, объем теневой экономики Республики Беларусь в период с 2013 по 2015 гг. находился в пределах 8-11%.

Значительные расхождения в оценке теневой экономике Республики Беларусь, в первую очередь, обусловлены различным пониманием данной категории в связи со смешением понятий «ненаблюдаемая экономика», «теневая экономика», «незаконная экономика», «неформальная экономика», «производство домашних хозяйств для собственного конечного использования», «виды деятельности, не охваченные вследствие недостатков в системе сбора основных данных». При этом стоит отметить, что первая категория включает в себя 5 последующих, тогда как к функциональной деятельности налоговых органов полностью или частично относятся первые 4 категории, кроме того в данном контексте эти категории предлагается объединить понятием «скрытые от налогообложения доходы» [5].

Так рассматривая теневую экономику как оценочный индикатор эффективности налогового контроля и администрирования, признавая невозможность её точной оценки в силу сущностных причин, в работе [5] используют интервальный подход определения размера теневой экономики РБ, где нижняя граница – доля изъятий от теневой экономики, подпадающей под администрирование налоговых органов, а верхняя – налоговый потенциал. Для оценки ТЭ в данной работе было использовано сочетание модифицированного монетарного метода и модифицированного метода по индикатору безработицы с присвоением коэффициентов 0,5915 и 0,4085 соответственно. Так по проведенной оценке объем теневой экономики в 2015 г. в РБ составил 38,04% ВВП (330 834,6 млрд. рублей).

Однако было также установлено, что под администрирование налоговых органов подпадает порядка 1/3 данного объема, уровень налоговых изъятий составляет порядка 10%, а доля умышленных нарушений согласно материалам

налоговых проверок органами финансовых расследований – 5 %, таким образом, нижняя граница «скрытых налоговых доходов» находится в диапазоне от 551,4 до 11027,8 млрд. рублей, тогда как «объемы сокращения ненаблюдаемой экономики», отраженные в отчетности налоговых органов за 2015г. составили 3500 млрд. рублей[5].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что налоговым органам крайне необходима новая методика оценки той части теневой экономики, которая подпадает под её администрирование, для перманентного её учета, для того, чтобы управлять её объемом, тем самым качественно повышая эффективность своего функционирования. Ведь теневую экономику Республики Беларусь можно обоснованно считать одним из крупнейших резервов повышения эффективности налоговых органов.

Список литературы:

1. Косач, О.Ф. Современные методы аналитической оценки теневой экономики и их совершенствование/ О.Ф. Косач// Бухгалтерский учет и анализ. – 2016. – №11. – с.37-41.
2. Федотов, Д.Ю. Влияние налоговой системы на теневую экономику/ Д.Ю. Федотов// Финансы и кредит. – 2015. – №41. – с.10-21.
3. Schneider, Fr. Shadow Economies All over the World. New estimates for 162 Countries from 1999 to 2007. [Электронный ресурс]/ World Bank Group. – Режим доступа: http://www.gfintegrity.org/storage/gfip/documents/reports/world_bank_shadow_economies_all_over_the_world.pdf
4. Пикулик, А., Артеменко, Е. Теневая экономика Беларусь в региональной перспективе [Электронный ресурс] / Belarusian Institute for Strategic Studies. – Режим доступа: http://belinstitute.eu/sites/biss.newmediahost.info/files/attached-files/BISS_SA03_2015ru_0.pdf
5. Филиппович, Е.С. Эффективность деятельности налоговых органов: оценка и резервы повышения / Е.С. Филиппович, М.А. Шклярова, О.Ф. Косач, С.О. Наумчик ; под общ. ред. Е.С. Филиппович. – Минск: БГАТУ, 2017. – 256с.

Фроленкова Г. В.

Белорусский государственный университет транспорта

МАРКЕТИНГ ПАССАЖИРСКИХ ПЕРЕВОЗОК

Рост реальных доходов населения, увеличивающееся число личных автомобилей и сопутствующее этому нарастание экологических проблем и перегруженности автомобильных магистралей будут способствовать устойчивому росту объемов пассажирских перевозок. Решение задачи привлечения вновь образующихся дополнительных объемов пассажирских

перевозок, а также привлечения пассажиров с конкурирующих видов транспорта возможно только при организации работы пассажирского комплекса на маркетинговых принципах.

Развитие рынка пассажирских перевозок зависит от многих факторов, в частности от уровня экономики региона и местного транспортного потенциала, условий миграции рабочей силы, мобильности населения и уровня его доходов.

Основными потребительскими факторами при этом для пассажирского транспорта в дальнем сообщении являются:

- 1) повышение качества услуг пассажирского сообщения;
- 2) обеспечение доступности перевозок при ценовых параметрах поездки;
- 3) соблюдение прогрессивных стандартов обслуживания пассажиров и безопасности перевозок.

Для достижения позитивных направлений в динамике указанных факторов необходимо повышение экономической эффективности пассажирских перевозок и оптимизация потребности в государственной финансовой поддержке при условии привлечения долгосрочных инвестиций, обеспечивающих наращивание, обновление и модернизацию производственных фондов пассажирского комплекса.

Особенно остро стоит проблема обновления парка подвижного состава, осуществляющих перевозки в регулируемом сегменте дальнего сообщения, а также внедрения инновационных транспортных технологий.

Большое значение имеет создание предсказуемых условий для всех участников рынка с целью повышения устойчивости функционирования пассажирских перевозок, стимулирования роста эффективности перевозочной деятельности и межрегионального взаимодействия.

Структурирование потребительских факторов развития рынка пассажирских перевозок дает возможность создать матрицу влияния параметров на потребность в перевозках в регулируемом сегменте.

Формируя матрицу влияния, следует отметить, что повышение доходов населения и его отдельных групп не всегда отражается на росте спроса на отдельный вид транспорта, так как в данном случае вступает в силу конкуренция с другими видами транспорта.

Предпочтения пассажиров могут определять развитость сети данного вида транспорта в регионе, цели поездки и ее дальность.

Важным аспектом влияния на спрос является невысокий средний доход потребителей и как следствие остаточный принцип формирования потребности на поездку и транспортную подвижность. Поэтому рост потребительских цен во всех сегментах (включая промышленные и продовольственные товары), инфляция оказываются существенным сдерживающим фактором на рынке пассажирских перевозок.

В условиях развития конкуренции на большинстве транспортных рынков привлечение дополнительных объемов пассажирских перевозок, а также

пассажирам с других видов транспорта возможно только при организации работы пассажирского комплекса на маркетинговых принципах.

Отличительной особенностью рынка пассажирских перевозок от грузовых является то, что это потребительский рынок, и при его анализе и выборе методов воздействия (стимулирования) следует учитывать поведение потребителей транспортных услуг, их психологические особенности и отличительные черты.

Пассажирские перевозки – одна из сфер услуг, предоставляемых населению, где маркетингу часто отводится второстепенная роль. Собственники и руководители транспортных компаний считают, что рынок сформирован, все привлекательные ниши освоены.

Однако грамотный маркетинг пассажирских перевозок поможет выявить дополнительные возможности развития предприятия и улучшения уровня оказания услуг пассажирам. Нарекания в адрес перевозчиков не редкость. Систематизация жалоб и принятие комплексных мер по устранению недостатков как раз прерогатива маркетинговой службы.

Таким образом, маркетинг пассажирских перевозок – это технология управления, направленная на формирование позиций на рынке пассажирских перевозок компании путем эффективного использования ее ресурсов для наиболее полного удовлетворения транспортных потребностей населения с целью получения прибыли.

Маркетинг пассажирских перевозок включает следующие направления деятельности:

- 1) анализ рынка транспортных услуг населению;
- 2) проведение маркетинговых исследований в области пассажирских перевозок, выявление и изучение потребительских предпочтений, потребностей и проблем потребителей транспортных услуг;
- 3) оценка внешней среды и уровня конкуренции на рынке транспортных услуг;
- 4) определение емкости рынка транспортных услуг населению, рыночной доли вида транспорта и ее динамики;
- 5) сегментация рынка, выявление существующих и перспективных сегментов рынка транспортных услуг населению;
- 6) разработка и продвижение новых видов транспортного продукта для населения в разных сегментах;
- 7) разработка ценовой политики, смягчение неравномерности спроса на пассажирские перевозки;
- 8) развитие рекламной деятельности и стимулирование спроса на пассажирские перевозки;
- 9) реализация программ повышения лояльности пассажиров;
- 10) поиск путей кардинального повышения эффективности использования ресурсов пассажирского комплекса и др.

Обязанности маркетологов в очень упрощенной формулировке можно свести к такому определению: это необходимые затраты на продвижение и формирование положительного имиджа на рынке. Результат – увеличение объемов продаж, улучшение качества услуг и изменение отношение потребителей.

В компетенцию специалистов входит получение информации, ее тщательный анализ и представление обоснованного решения поднятых вопросов. Маркетинговое исследование пассажирских перевозок позволит сформировать перечень наиболее проблемных аспектов деятельности. Параллельно будут определены конкурентные преимущества и достоинства предприятия.

Принципиальной особенностью направленности маркетинговых исследований пассажирских перевозок является тот фактор, что спрос населения на транспортные услуги почти всегда является вторичной потребностью, которая служит для удовлетворения потребностей, имеющих более первоочередной характер (работа, учеба, отдых, лечение и др.). В связи с этим, при анализе потенциала рынка транспортных услуг обязателен учет изменения первичной потребности в зависимости от уровня социально-экономического развития региона и дифференциации образа жизни проживающего в нем населения.

Источниками информации для маркетингового анализа или маркетинговых исследований пассажирских перевозок являются данные статистической отчетности (отраслевой и внеотраслевой) и результаты социологических исследований (анкетирование, опросы, фокус-группы населения и др.).

Обязательным направлением маркетинговых исследований пассажирских перевозок является составление характеристики рынка транспортных услуг населению.

Составление транспортной характеристики региона необходимо для оценки и прогнозирования транспортной подвижности населения.

Транспортная характеристика должна включать в себя порядка 16 разделов, основные из которых:

- 1) схема и протяженность путей сообщения в регионе и направления основных пассажиропотоков;
- 2) количество городов с численностью более 1 млн чел., от 500 тыс. до 1 млн. чел., от 300 до 500 тыс. чел., от 100 до 300 тыс. чел., от 50 до 100 тыс. чел., менее 50 тыс. чел.;
- 3) общая численность населения, в том числе городского и сельского;
- 4) возрастной и половой состав населения;
- 5) распределение населения по уровню доходов;
- 6) социальный и профессиональный состав населения;
- 7) среднедушевой денежный доход;
- 8) среднемесячная начисленная заработная плата;
- 9) индекс потребительских цен;

10) индексы физического объема промышленного производства и др.

На основании данной информации дается оценка влияния различных факторов на величину спроса на пассажирские перевозки, учитываемое при принятии управленческих решений.

В конечном итоге алгоритм генерирования управленческих решений сводится к следующим направлениям:

- 1) изменения в тарифной политике;
- 2) принятия мер с целью увеличения пассажиропотока;
- 3) совершенствование маршрутной сети;
- 4) повышение уровня предоставляемых услуг.

Маркетинг пассажирских перевозок предполагает изучение внутренней среды предприятия. Это важно с точки зрения создания благоприятного климата в коллективе.

Не будет лишним участие специалистов в совершенствовании системы технического контроля над качеством профилактических и ремонтных работ. Во внешней среде основная целевая аудитория при проведении исследований – существующие и потенциальные пассажиры. Изучение их предпочтений и пожеланий, глубокое понимание потребностей населения – кратчайший путь к укреплению позиций предприятия на рынке транспортных услуг.

Однако следует учитывать, что перевозки делятся на несколько типов: внутригородские, пригородные, междугородные, межрегиональные, международные. Соответственно, потребности пассажиров также отличаются. Маркетинг на рынке пассажирских перевозок позволяет решить практические проблемы, существующие в каждом сегменте.

Повышение ориентированности на клиента – общая и первоочередная задача. На качественные услуги, безопасную перевозку, удобный маршрут вправе рассчитывать все категории пассажиров, независимо от протяженности их маршрута.

К основным мероприятиям по формированию спроса и стимулированию сбыта транспортных услуг в области пассажирских перевозок можно отнести непосредственно рекламу, мероприятия поддержки сбыта– «sales promotion» (деятельность по реализации коммерческих и творческих идей, стимулирующих спрос пассажиров на перевозки и сопутствующие услуги) и работу с общественностью– «public relations» (формирование благожелательного отношения общественности к деятельности компании в сфере пассажирских перевозок).

Комплексное маркетинговое исследование рынка пассажирских перевозок – надежный и верный барометр, позволяющий четко измерить потребительские настроения. Кроме того, полученные результаты можно использовать при подготовке комплексных предложений для партнеров или рекламных агентств. Реклама на транспорте в последние годы стала одним из популярных методов продвижения товаров и услуг. Для транспортной компании – это дополнительный источник доходов, которым не стоит пренебрегать.

Большой опыт в области стимулирования объемов пассажирских перевозок имеют транспорт стран Европы. Предоставление скидок за одновременное приобретение билетов «туда» и «обратно»; за покупку не менее определенного количества билетов; при предъявлении определенного количества уже использованных билетов и другие мероприятия по поддержке сбыта приводят к повышению спроса на пассажирские перевозки.

Список литературы:

1. Белорусская железная дорога [Электронный ресурс] / Официальный сайт Белорусской железной дороги. – Минск, 2017. – Режим доступа: www.rw.by. – Дата доступа: 07.04.2017.
2. Маркетинг пассажирских перевозок [Электронный ресурс] / Научный центр. – Москва, 2017. – Режим доступа: <http://scicenter.online/ekonomika-otrasli/186-marketing-passajirskih-45953.html>. – Дата доступа: 11.04.2017.
3. Транспортный маркетинг: учебник / В.Г. Галабурда, Г.В. Бубнова, Е.А. Иванова и др.; под ред. В.Г. Галабурды. – Изд. Перераб и доп. – М.: ФГОУ «УМЦ по образованию на железнодорожном транспорте», 2011. – 452 с.

Фроленкова Е. О.

Белорусский государственный университет транспорта

ERP-СИСТЕМЫ, КАК СОВРЕМЕННЫЕ СИСТЕМЫ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

В соответствии со Словарем APICS (American Production and Inventory Control Society), термин «**ERP-система**» (Enterprise Resource Planning – Управление ресурсами предприятия) может употребляться в двух значениях. Во-первых, это – информационная система для идентификации и планирования всех ресурсов предприятия, которые необходимы для осуществления продаж, производства, закупок и учета в процессе выполнения клиентских заказов. Во-вторых, это – методология эффективного планирования и управления всеми ресурсами предприятия, которые необходимы для осуществления продаж, производства, закупок и учета при исполнении заказов клиентов в сферах производства, дистрибьюции и оказания услуг [3].

Истинное предназначение ERP – в интеграции всех отделов и функций компании в единую компьютерную систему, которая сможет обслужить все специфичные нужды отдельных подразделений.

Системы планирования ресурсов предприятий имеют огромное влияние и на мир бизнеса, и на мир информационных технологий, включая следующие аспекты:

- ✓ ERP-системы влияют на большинство крупных корпораций в мире;
- ✓ ERP-системы влияют на многие малые и средние предприятия;

- ✓ ERP-системы влияют на поведение конкурентов;
- ✓ ERP-системы влияют на требования к деловому партнеру;
- ✓ ERP-системы изменили природу консалтинговых компаний;
- ✓ ERP-системы - одно из основных средств реинжиниринга;
- ✓ ERP-системы изменили природу подразделений информационных систем;
- ✓ ERP-системы изменили природу рабочих мест во всех функциональных областях;
- ✓ стоимость ERP-систем высока;
- ✓ ERP-системы претерпели значительный рыночный рост [1, С.6].

Самое трудное – построить единую систему, которая обслужит все запросы сотрудников финансового отдела, и, в то же время, угодит и отделу кадров, и складу, и другим подразделениям. Каждый из этих отделов обычно имеет собственную компьютерную систему, оптимизированную под свои особенности работы. ERP комбинирует их все в рамках одной интегрированной программы, которая работает с единой базой данных, так, что все департаменты могут легче обмениваться информацией и общаться друг с другом. Такой интегрированный подход обещает обернуться очень большой отдачей, если компании смогут корректно установить систему.

ERP заменяет старые разрозненные компьютерные системы по финансам, управлению персоналом, контролю над производством, логистике, складу одной унифицированной системой, состоящей из программных модулей, которые повторяют функциональность старых систем. Программы, обслуживающие финансы, производство или склад теперь связаны вместе, и из одного отдела можно заглянуть в информацию другого. ERP-системы большинства поставщиков достаточно гибки и легко настраиваемы, их можно устанавливать модулями, не приобретая сразу весь пакет.

ERP-система автоматизирует процедуры, образующие бизнес-процессы. Например, выполнение заказа клиента: когда представитель фронт-офиса вводит заказ клиента в ERP-систему, у него есть доступ ко всей информации, необходимой для того, чтобы запустить заказ на выполнение. Сотрудники, работающие в разных подразделениях, видят одну информацию и могут обновлять её в своей части. Когда один департамент заканчивает работу над заказом, заказ автоматически переадресовывается в другой департамент внутри самой системы. Чтобы узнать, где находился заказ в любой момент времени, необходимо только войти в систему и отследить прохождение заказа. Поскольку весь процесс теперь прозрачен, то заказы клиентов выполняются быстрее и с меньшим числом ошибок, чем раньше. То же самое происходит с другими важными процессами, например, созданием финансовых отчетов, начислением зарплаты и т.д.

ERP является результатом сорокалетней эволюции управленческих и информационных технологий. Сам термин ERP был введен независимой исследовательской компанией Gartner Group в начале 90-х годов. ERP-системы

предназначены не только для производственных предприятий, они также эффективно позволяют автоматизировать деятельность компаний предоставляющих услуги.

В основе ERP-систем лежит принцип создания единого хранилища данных, содержащего всю корпоративную бизнес-информацию и обеспечивающего одновременный доступ к ней любого необходимого числа сотрудников предприятия, наделенных соответствующими полномочиями. Декларируется, что это должно не только повысить эффективность производственной деятельности предприятия, но и сократить внутренние информационные потоки, уменьшив тем самым затраты на их обеспечение. Главным же, является набор функций ERP-систем, основные из которых: ведение конструкторских и технологических спецификаций, определяющих состав производимых изделий, а также материальные ресурсы и операции, необходимые для его изготовления; формирование планов продаж и производства; планирование потребностей в материалах и комплектующих, сроков и объемов поставок для выполнения плана производства продукции; управление запасами и закупками: ведение договоров, реализация централизованных закупок, обеспечение учета и оптимизации складских и цеховых запасов; планирование производственных мощностей; оперативное управление финансами, включая составление финансового плана и осуществление контроля его исполнения, финансовый и управленческий учет; управление проектами, включая планирование этапов и ресурсов, необходимых для их реализации.

В последнее десятилетие успешно развивались Интернет-технологии, позволяющие предприятиям через информационную сеть обмениваться данными и документами с покупателями и контрагентами. Новые функции работы с Интернет, появившиеся в интегрированных системах управления, уже выходят за традиционные рамки ERP, замкнутой внутри производственного цикла предприятия. Сочетание традиционной ERP-системы предприятия с Интернет-решениями для электронного бизнеса привели к созданию новой организационной и управленческой среды и нового качества системы. Результатом этого явилась концепция систем нового поколения – ERP II – Enterprise Resource and Relationship Processing – управление ресурсами и внешними отношениями предприятия, имеющих как бы два контура управления: традиционный внутренний, управляющий внутренними бизнес процессами предприятия, и внешний – управляющий взаимодействиями с контрагентами и покупателями продукции. Таким образом, ERP II-система – это методологии ERP-системы с возможностью более тесного взаимодействия предприятия с клиентами и контрагентами посредством информационных каналов, предоставляемых Интернет-технологиями.

Существует 5 основных причин, из-за которых компании берутся за внедрение ERP-систем: интегрировать финансовую информацию; интегрировать информацию о заказах; стандартизировать и ускорить процесс

производства; уменьшить складские запасы; стандартизировать информацию по персоналу.

Системы класса ERP представляют собой интегрированные информационные системы управления. Это означает, что:

- системы не связаны с производственным процессом непосредственно, они не являются автоматизированными системами управления технологическими процессами, но имеют дело с моделью технологического процесса;

- их работа состоит в улучшении деятельности предприятия, оптимизации материальных и финансовых потоков на основе вводимой на рабочих местах необходимой информации;

- в одной системе охватывается планирование и управление всей деятельностью производственного предприятия, начиная от закупки сырья и заканчивая отгрузкой товара потребителю;

- информация вводится в систему только один раз в том подразделении, где она возникает, хранится в одном месте, и многократно используется всеми заинтересованными подразделениями.

- использование ERP-систем позволяет достичь конкурентных преимуществ за счет оптимизации бизнес-процессов предприятия и снижения издержек. Эти системы создавались как раз для управления себестоимостью продукции и достижения за счет этого конкурентных выгод.

Внедренная ERP-система может помочь компании привлечь инвестиции. ERP-системы делают бизнес компании более прозрачным, что повышает доверие к нему со стороны инвесторов.

Последнее время отмечено формированием новой экономики, основным инфраструктурным элементом которой является сеть Интернет. Выводя часть своего бизнеса в Интернет, компании преследуют одновременно несколько целей: от сокращения издержек до улучшения обслуживания клиентов и организации нового онлайн-канала сбыта. Существует много схем электронной коммерции как в секторе B2C (например, создание Web-витрины или Интернет-магазина), так и в секторе B2B (к примеру, организация корпоративного портала или участие в работе виртуальной торговой площадки – e-marketplaces).

В качестве основы построения Интернет-решений практически всегда рассматриваются ERP-системы, обеспечивающие ресурсное планирование и интегрированное управление всеми бизнес-процессами компании. ERP-системы – это хребет, к которому монтируются Интернет-решения. Отсутствие четкой и надежной системы внутреннего планирования и контроля, интегрированной с внешним Интернет-решением, обрекает компанию в новой экономике на неудачу.

Также существуют ERP-решения в виде open source software. Несколько лет назад подобная система существовала в Беларуси. Но она представляла собой «болванку», которую сложно применить на предприятии.

При попытке внедрения современных систем руководителями АСУ белорусских предприятий трудности, с которыми они сталкиваются не связаны с недостатком знаний или профессионализма. Чаще всего – просто недостаточно средств для внедрения современных ИТ-решений.

В ближайшем будущем ИТ ожидают лучшие времена. Все дело в том, что эйфория, связанная с дефицитом ИТ-специалистов, закончилась. И компании, и руководители АСУ предприятий стали понимать, что для качественной работы нужны профессионалы. Чтобы убедить администрацию предприятия в необходимости внедрения ERP-системы самым лучшим аргументом будет такой: если не вложить деньги сейчас, то мы отстанем от конкурентов. А технологическое отставание – большая проблема для предприятия. Если же руководитель ответит, что развивать ИТ нужно после завершения кризиса, можно привести другой довод. Отставание на несколько лет породит необходимость значительных затрат и возможное снижение прибылей в будущем. Ведь программное обеспечение нужно внедрять годами, выработать культуру пользования им.

Кроме того, эффект от внедрения современных ERP-систем наступает не сразу. Иногда, наоборот, в первое время дела идут не очень хорошо, потому что надо адаптировать предприятие и специалистов, а также бизнес-процессы к новому продукту. При этом на сотрудников ложится двойная нагрузка. Поэтому, чем раньше начнется внедрение, тем проще будет работать в будущем. Предприятие, которое прекращает вкладывать деньги в ИТ, понемногу деградирует вместе со своей устаревающей ИТ-инфраструктурой. Вот почему ИТ-нужно развивать либо как минимум поддерживать в актуальном состоянии. Ведь многие компании и сейчас, в период кризиса, покупают ERP – чтобы после завершения рецессии направить все силы в бизнес.

Очевидно, что ERP-системы в ближайшем будущем станут неотъемлемой частью системы менеджмента любого предприятия, будь то небольшая торговая фирма или транснациональная корпорация. Популярность таких систем стремительно растет, а цена их внедрения и эксплуатации неуклонно падает. Уже в настоящий момент внедрение ERP-системы является оправданным шагом на пути повышения эффективности управления для любой компании.

Список литературы:

1. О'Лири, Д. ERP системы. Современное планирование и управление ресурсами предприятия. Выбор, внедрение, эксплуатация / Дэниэл О'Лири [Пер. с англ. Ю.И. Водяновой]. – М.: ООО «Вершина», 2004. – 272 с.
2. Трошин, Э. ERP: от разработки до внедрения // ИТ-Бел – научно-практический журнал. – 2009. – № 4. – С. 18-21.
3. Автоматизация управления предприятием: от консалтинга до внедрения [Электронный ресурс] / Группа компаний Ланит. – Москва, 2017. – Режим доступа: erp.lanit.ru. – Дата доступа: 11.04.2017.

Хмельницкий Б.В.

Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики

УПРАВЛЕНИЕ КАДРОВОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Безопасность - такое состояние сложной системы, когда действие внешних и внутренних факторов не приводит к ухудшению системы или к невозможности её функционирования и развития. Условия безопасности - такие условия, при которых действие внешних и внутренних факторов не влечёт действий, считающихся отрицательными по отношению к сложной системе в соответствии с существующими на данном этапе потребностями, знаниями и представлениями. Вопросы, связанные с кадровой безопасностью, на современных предприятиях привлекают к себе многих, как руководителей предприятий, так и ученых занимающихся вопросами управления персоналом. Безопасность - многозначное понятие, характеризующее в первую очередь защищённость и низкий уровень риска для человека, общества или любых других субъектов, объектов или их систем. По статистике около 30% честные люди. 50% готовы нарушить закон, если есть уверенность в безнаказанности или ждет мягкое взыскание. 20% готовы нарушить закон при любых обстоятельствах. Система мероприятий - это действия по защите или обеспечения определённого уровня безопасности.

Одной из проблем, любого предприятия, на современном этапе развития, стоит вопрос обеспечения безопасности. Подсистемы управления персоналом, обеспечения безопасности, являются частью системы управления предприятием. В последнее время тенденция увеличения количества, и разновидность экономических преступлений вызывают естественный интерес к такого рода проблеме.

Направление такой угрозы исходя из статистики возникает как ни странно со стороны менеджеров и работников компаний. Работающий, сотрудник на предприятии, как правило имеет возможность доступа практически ко всему, что происходит и находится в границах организации. Это и понимание структуры организации, и технологии производства, это и система охраны, различные базы данных, коллеги по работе, коммуникации, оборудование, регламенты, режим работы и т. д. Все это говорит о том, что в огромном потоке жизнедеятельности предприятия, сложно выявить предупредить и защитить его от всех возможных нарушений, связанных с безопасностью.

Можно с уверенностью утверждать, что большая часть нарушений в организациях, совершаемых работниками раскрывается совершенно случайно или по факту обнаружения нарушения. Таким образом получается, что именно работник, менеджер, имеющий доступ ко всем активам, секретам может нанести предприятию ущерб различной величины. Так же стоит отметить, что такой ущерб может носить как намеренный, так и ненамеренный характер.

В настоящий момент, перед подавляющим большинством предприятий, организаций, учреждениями, коммерческими структурами, стоит острая проблема создания и применения системы оценки и обеспечения экономической, коммерческой и другой безопасности, как механизма мобилизации и оптимального управления человеческими ресурсами с целью наиболее эффективного их использования и обеспечения устойчивого функционирования и их активного противодействия всевозможным негативным явлениям.

Анализ и обобщение литературных данных и опыта работы ряда предприятий по управлению персоналом с целью обеспечения безопасности, проведенные разными авторами, показали, что на уровне предприятия можно выделить:

- внутренние и внешние угрозы по отношению к предприятию;
- преднамеренные и непреднамеренные со стороны лица несущего такую угрозу;
- корыстные (мошенничество, кражи, вымогательства) и некорыстные (халатность, безразличие, некомпетентность);
- технические (профессиональные) ошибки (случайные или систематические).

Целью управления персоналом в системе безопасности предприятия, является поиск способов по минимизации риска и угроз со стороны сотрудников предприятия. Раскрывая данную тему, прежде всего стоит, выделить возможные угрозы со стороны персонала предприятия и меры пресечения до их возникновения. То есть показать необходимость создания структур, механизмов, мероприятий, производственных отношений на предприятии, которые бы в связке с отделами управления персоналом и непосредственно с руководством, решали задачи по построению системы мотивации персонала, влияния на лояльность персонала, предотвратить действия сотрудников, которые могут нести в себе потенциальную угрозу для деятельности компании, а также использование персонала как инструмент конкурентной разведки. Процесс в вопросах кадровой безопасности нужно направлять на предотвращение негативных воздействий за счет ликвидации или снижения рисков и угроз, связанных с персоналом, его интеллектуальным потенциалом и трудовыми отношениями в целом.

Кадровая безопасность занимает ведущее положение по отношению к другим элементам системы безопасности компании, так как она взаимодействует непосредственно с персоналом, кадрами, а они в любой составляющей первичны [1, с. 72]. Какое же подразделение первично в работе с персоналом? Конечно – служба по работе с персоналом (назовем это подразделение так). Таким образом, служба по работе с персоналом - более важный субъект в кадровой безопасности, чем служба безопасности. Вся деятельность службы по работе с персоналом может быть разложена на этапы (поиск, отбор, прием, адаптация обучение и т.д. вплоть до увольнения и далее)

и на каждом этапе присутствуют вопросы безопасности, решаемые непосредственно сотрудниками службы по работе с персоналом. Любое действие менеджера по персоналу на любом этапе - это либо усиление, либо ослабление безопасности компании по главной ее составляющей – по кадрам.

Следует различать внешние и внутренние угрозы. Внешние негативные воздействия - это действия, явления или процессы, не зависящие от воли и сознания сотрудников предприятия и влекущие нанесение ущерба.

К внутренним негативным воздействиям относятся действия (умышленные или неосторожные) сотрудников предприятия:

- слабая организация системы управления персоналом;
- слабая организация системы обучения;
- неэффективная система мотивации;
- ошибки в планировании ресурсов персонала;
- уход квалифицированных сотрудников;
- отсутствие или “слабая” корпоративная политика;
- некачественные проверки кандидатов при приеме на работу [2, с. 353].

К внешним опасностям относятся:

- условия мотивации у конкурентов лучше;
- установка конкурентов на переманивание;
- давление на сотрудников извне;
- изменения во внешней экономической среде;
- попадание сотрудников в различные виды зависимости;
- инфляционные процессы.

Все эти негативные воздействия внешней среды оказывают влияние на процессы внутри предприятия, в целом, на ее безопасность по кадровой составляющей.

Главными группами критериев кадровой безопасности можно назвать:

- показатели численного состава персонала;
- показатели квалификации и интеллектуального потенциала;
- показатели эффективности использования персонала;
- показатели качества мотивационной системы.

Для всех этих показателей должны быть определены контрольные требования (по должностям, по подразделениям и в целом по предприятию), здесь неблагоприятные процессы могут быть выражены, в частности, в отклонении величин, установленных контрольным требованиям от необходимых в отрицательную (а в отдельных случаях в положительную) сторону. Эти требования должны быть объективны, должны быть понятны и должны постоянно анализироваться, для эффективного их применения.

Как показывает мировой опыт, вероятность совершаемых нарушений на производстве очень высока. Тем не менее, можно свести наносимый ущерб собственными работниками к минимуму, если поощрять работников, которые оказывают помощь при проведении служебных расследований по фактам

имущественных преступлений. Ведь обычно практически весь коллектив достаточно хорошо осведомлен обо всех этих негативных проявлениях, однако эти факты не становятся достоянием руководства.

Поэтому первейшая задача - постоянно проводить активную политику пропаганды для убеждения персонала в необходимости оказания помощи в решении этих вопросах. Такого рода сотрудничество должно поощряться по заранее оговоренной схеме, предусматривающей выплату определенного процента от суммы предотвращенного ущерба, который мог бы быть нанесен фирме. Однако это не исключает проверки персонала, которые могут быть:

регулярные (по заранее определенному графику);

оперативные (носят спонтанный характер, в случае ЧП, разглашения конфиденциальной информации, подозрения в отношении конкретных работников и т.п.).

Проверки могут быть гласными (соблюдение инструкции по сохранности конфиденциальной информации, учет корреспонденции, проведение ревизии) и негласные (в тайне от работника). Наблюдение позволяет выявить поведение человека на работе и дома во время отдыха, праздников, а также его контакты.

На предприятиях любой формы собственности необходимо ограничить число лиц, имеющих отношение к различному виду информации. Работник не должен знать больше, чем ему положено знать для исполнения своих обязанностей по занимаемой должности.

Менеджеры в обязанности которых входит обновлять, пополнять базы данных о клиентах, поставщиках, заказчиках и т.д. обязаны документировать их на тех носителях информации, которые определены регламентом, а не в личные блокноты или другую электронную технику. Жесткое соблюдение и контроль этих установленных требований поможет сохранить базы данных, а также избежать потери этой информации, при увольнении работника. При несоблюдении этих требований менеджер при увольнении может сам использовать эту базу данных в своих корыстных целях чем нанесет материальный ущерб компании.

Поэтому регулярно, не менее двух раз в месяц нужно контролировать полноту и своевременное пополнение клиентской базы. После первой проверки - предупреждение, в случае повторного неисполнения безжалостное расставание с такими помощниками. Необходимо помнить, что создавать незаменимого работника нельзя, в дальнейшем такой работник будет стремиться извлекать из этой ситуации максимум выгоды для себя [3, с. 278].

Не менее важным в кадровой безопасности являются вопросы, связанные с увольнением работника. Увольнение может быть, как по собственному желанию, так и по инициативе работодателя. В первом случае необходимо выяснить причину увольнения. В некоторых случаях это позволяет определить ошибки в работе фирмы. Причины увольнения могут быть указаны в заявлении об увольнении, но за стандартными фразами можно не увидеть сути. Поэтому желательно постараться истинные причины увольнения выяснить в ходе беседы

с увольняющимся работником. С этого момента все действия работника должны быть взяты под особый контроль. Необходимо довести этот факт до всех работников предприятия с запретом передачи ему конфиденциальной информации. Снять копии файлов и папок, с которыми он работал, организовать передачу дел. По мере передачи дел сокращать объем доступной информации. Если есть предположение о возможном разглашении увольняющимся работником конфиденциальной информации, то необходимо дополнительно:

- лишить его всех прав доступа к информации;
- срочно сменить коды доступа ко всем базам данных.

Во втором случае, увольнение по инициативе работодателя ситуация совершенно иная. В этом случае нельзя допускать юридических ошибок, тем самым лишить работника возможности воспользоваться нарушением законодательства при увольнении. Важную роль здесь играют юрисконсульт и заведующий отделом кадров. Каковы бы ни были причины увольнения работника, он должен уволиться из организации без чувства обиды и мести. Обиженный человек, готов пойти на любые неадекватные меры, способные привести к дестабилизации работы фирмы.

Таким образом, кадровая безопасность, нацелена на такую работу с персоналом, на установление таких трудовых отношений, которые можно было бы определить, как «безубыточные». Вся эта деятельность не является отдельным направлением в функционале менеджера по персоналу, а лишь органично вписывается в него. И здесь практически не привлекаются какие-либо дополнительные ресурсы, при условии, что в компании присутствуют все этапы организации и управления персоналом.

Список литературы:

1. Молчанов М.А. Кадровая безопасность как элемент экономической безопасности предприятий производственных отраслей / М.А. Молчанов // Мир современной науки, 2014.- № 3 (25). – С. 71-73.
2. Иванова Л.Л. Риски в системе кадровой безопасности / Л.Л. Иванова // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС, 2015. - № 3. – С. 350-355.
3. Филин С. А. Информационная безопасность / С.А. Филин. – М.: Альфа-Пресс, 2006. – 412 с.

Чернорук С.В.

Полесский государственный университет

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ В БАНКАХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Расширение комплекса банковских продуктов и услуг, нарастание рыночной конкуренции, вызывает у банков потребность в развитии инновационной деятельности. Банковской сфере, как стимулятору экономического роста и социального прогресса общества, свойственны большие возможности. Банковские продукты являются традиционной сферой банковского бизнеса, направленного на повышение доходов банков и удовлетворение потребностей частных и корпоративных клиентов в развитии национальной экономики.

В условиях мирового финансового кризиса у банков Республики Беларусь есть некоторые проблемы. Все это обуславливает необходимость комплексного исследования проблем развития банковских продуктов и услуг.

Первая проблема - сокращение величины чистых процентных доходов. Одним из факторов замедления темпов роста процентных доходов является замедление темпов роста объемов кредитования банками экономики и снижение прибыльности деятельности банков. Многие экономисты считают, что снижение процентных доходов связано с сокращением выдач кредитов из-за более консервативного подхода к оценке кредитоспособности клиента. Банки зарабатывают комиссионные доходы за счет агентских вознаграждений за проданные страховки, за СМС - уведомления и т.д. Но данный показатель снижается.

Вторая проблема - качество обслуживания клиентов, как в отделениях банков, так и дистанционно. Это и конкурентное преимущество, и новый стандарт, по которому клиенты судят о качестве банковского продукта.

Третья проблема - низкая дифференциация клиентской базы и каналов продаж розничных банковских продуктов. Это необходимо для разработки стратегии работы с клиентами. Корпоративные клиенты приносят больше прибыли, но физических лиц больше. Необходим перевод их на самообслуживание посредством новых технологий. В банках за последние 15 лет произошли большие изменения. Во всем мире потребители успешно пользуются Интернет-банкингом, call-центрами банков и приложениями для мобильных телефонов и электронных кошельков. Белорусские банки считают эти направления обслуживания клиентов альтернативными и продолжают вкладывать значительные ресурсы в развитие традиционных банковских отделений. Но деловые люди все в меньше хотят взаимодействовать с банком через отделения.

Поэтому перспективным направлением обслуживания клиентов банка в ближайшее время станет развитие сети полностью автоматизированных

банковских отделений (например, депозитные банкоматы, аппараты по обмену валюты и т.п.), которые должны быть небольшими по размеру и располагаться в местах массового нахождения людей. Белорусские банки в ближайшее время должны будут овладеть новыми платформами для транзакций и е-платежей, интегрировать новые технологии в клиентское обслуживание, либо когда-то их вытеснят другие субъекты хозяйствования, осуществляющие услуги банкинга.

Четвертая проблема - рекламная политика. Качественная реклама подчеркивает заботу банка о клиентах, об окружающей среде, о расширении новых услуг и преследует задачу формирования у потребителей мнения о банке, как о надежном партнере, стремится создать благоприятный образ в обществе и содействовать активному привлечению новых партнеров.

Пятая проблема - создание привлекательного продуктового ряда и обеспечение каналов доступа клиентов к продуктам и услугам банка. Больше работать с целевыми группами потребителей банковских продуктов и услуг. Например, Белагропромбанк оказывает системную поддержку в сфере агроэкотуризма с 2007 года и организует специализированную международную конференцию по данной проблематике. В 2016 г по восьми номинациям его тематика связана с зеленой экономикой и креативностью. Следует работать и по другим направлениям[1].

Автором были затронуты некоторые проблемы, связанные с созданием, продвижением и получением доходов от реализации банковских продуктов и услуг банками Республики Беларусь на региональном уровне. Обобщение результатов проведенных научных разработок, детальный анализ современных литературных источников приводят к выводу, что проблемы, являющиеся предметом рассмотрения, требуют более глубокого теоретического и практического исследования.

Для повышения эффективности деятельности банков Республики Беларусь на региональном уровне предлагаются следующие мероприятия:

1. Максимально оптимизировать переход на систему безналичных расчетов с использованием системы биометрической аутентификации. Население уже привыкло к банковским карточкам, платежным терминалам, интернет-банкингу, электронным кошелькам и так далее. Но их главное условие — идентификация личности владельца счета, с которого производится оплата. Пока используется ПИН-код, который знает хозяин карточки, но бывает по-всякому. Уже сегодня все большее распространение получают системы биометрической аутентификации. Это когда личность человека подтверждается по уникальным признакам — таким как отпечатки пальцев, голос, особенности радужной оболочки и сетчатки глаз. Для анализа этих параметров компьютерным сканерам и датчикам нужны секунды. Такое оборудование стоит недешево. Но это шаг к доминированию безналичных платежей.

2. Повышение качества обслуживания клиентов, как в отделениях банка, так и дистанционно. Практика свидетельствует, что в банке наиболее сильной является первая реакция клиента на культуру обслуживания и этот фактор

определяет дальнейшее поведение клиента. Поэтому особое внимание следует уделять такому сервисному понятию, как стандарт обслуживания, базирующийся на квалификации персонала и создании благоприятной для клиента окружающей среды в банке. Например, для этого можно активнее использовать и внедрять услуги Премиум-банкинг, специально разработанной для клиентов, активно пользующихся банковскими продуктами. Это преимущество включает поддержку специалистов при выборе финансовых услуг и, соответственно, созданных специально для клиентов Премиум – продуктов, которые отвечают ожиданиям клиентов и подчёркивают их высокий статус (поддержка персонального менеджера, приоритетное обслуживание в центрах банковских услуг, эксклюзивные банковские продукты и услуги). Эта деятельность осуществляется в Минске, Гродно и Гомеле, а надо перевести ее во все регионы. Необходимо активнее использовать передовые информационные технологии, расширять географию их предоставления путём дистанционного обслуживания клиентов, а не только посредством SMS-banking, Mobile-banking и Internet-banking. Это позволит приблизить розничные банковские продукты к потребителю и привлечь новых клиентов.

3. Расширение клиентской базы и её дифференциация. задачей розничного и корпоративного бизнеса является построение долгосрочных отношений с клиентами. Накапливая историю взаимодействия, банк будет выстраивать поведенческие модели и предлагать персональные предложения своим клиентам. Совершенствование данного направления приведет к более слаженной работе банка, определению точной маркетинговой стратегии по каждой целевой группе, распределению обязанностей банковских работников и повышению рентабельности банка.

Взаимодействие с клиентами станет мультиканальным. Мультиканальное взаимодействие может осуществляться по примеру компании BSS Engineering, которая анонсировала модульную платформу для мультиканального интерактивного взаимодействия с клиентами. Она позволяет предоставить каждому клиенту банка уведомления в том формате и по тем каналам информирования, которые ему наиболее удобны. Это могут быть push- и USSD-уведомления, e-mail, социальные сети, популярные мессенджеры и т.д. Для ряда каналов информирования обеспечивается интерактивное взаимодействие банка с клиентом. Например, клиент может подтверждать свои действия в ходе выполнения транзакции или отвечать на сообщения банка, требующие обратной связи [2].

4. Активизация финансовой грамотности населения. Начинать это надо с ранних лет, дети копируют поведение взрослых и перенимают их отношение к различным вещам, в том числе к деньгам. Поэтому подготовить специальные мультфильмы для детей и взрослых. У многих банков есть специальные предложения для детей. Например, банковские карточки и сберегательные счета. К своему счету можно оформить дополнительную карточку на ребенка, но с установленным лимитом, который можно делать ежедневными,

еженедельными или ежемесячными. Финансовой грамотности учить надо и только взрослых состоявшихся людей, особенно пенсионеров и школьников. У многих есть банковская платежная карточка, но носят с собой читательский билет, проездной в пассажирском транспорте и т.д. Можно все это объединить в одну многофункциональную карту. Таким образом, повышение уровня финансовой грамотности может увеличить спрос на розничные банковские продукты данного банка.

5. Увеличение каналов продаж розничных банковских продуктов и внедрение современных стратегий продаж. На белорусском рынке есть тенденция к увеличению объемов и расширению состава банковских продуктов и услуг для клиентов. Однако маркетинговые стратегии не включают такого количества каналов распределения продуктов и услуг, как у многих банков зарубежных стран. Таким образом, банку необходимо осуществлять следующие действия:

- активнее использовать радиорекламу, её преимущество заключается в дешевизне, внедрять современные стратегии продаж и активнее использовать социальные медиа как часть цифровой стратегии;

- использовать инновации в систему продвижения банковских услуг;

- продвигать персональные предложения, используя дисконтные и кэш-бэк программы, основываясь на персональных интересах и текущем местонахождении клиентов [2];

- создавать новые кредитные продукты, например специализированные кредиты на путешествие, или для студентов и школьников;

- совершенствовать инструменты дистанционного банковского обслуживания, внедрить инновационные банковские продукты, например, виртуальную банковскую карточку;

- выпускать универсальные платежные карты. Суть в том, что карта подается и как средство платежа, и как аксессуар и т.д.

Рынок банковских услуг является одной из важнейших и неотъемлемых составляющих современной рыночной экономики.

Регион становится привлекательным для продвижения новых банковских продуктов и услуг, если сформированы экономические, технологические, организационные и социально-культурные предпосылки.

Современный банковский бизнес нацелен на создание универсального инструмента по продвижению различных финансовых продуктов, который мог бы меняться в зависимости от потребностей клиента. Банки стремятся достичь лидерства по уровню сервиса и продуктового предложения, быть всегда открытым и доступным, став настоящим партнёром для своих клиентов.

Список литературы:

1. Артемов, С. Копилка с секретом – банковские инструменты [Электронный ресурс] / Коммерсант. Приложение. Тематическое издание. – Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/> - Дата доступа: 16.03.2017.

2. Горгидзе, Н. Взаимоотношения с клиентами банка. Связи с общественностью в банках // Интернет портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://polbu.ru/gorgidze_bankpr/ch07_all.html. – Дата доступа: 17.03.2017.

**Шарафутдинова И. Р.
Хусаинова Р. И.**

Казанский (Приволжский) федеральный университет

ФОРМИРОВАНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СРЕДСТВ РЕЗЕРВНОГО ФОНДА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В статье рассказывается об истории создания Резервного фонда РФ, определены способы формирования и использования его средств. Дана характеристика нынешнего состояния средств фонда, определены проблемы его будущего существования и развития.

Вопросы формирования и использования суверенных резервных фондов в последнее время приобрели особую актуальность. До сих пор не определена будущая судьба Резервного фонда, аналитики предлагают различные варианты его функционирования в 2017 году в зависимости от динамики цен на нефть, темпов роста российской экономики и ряда других.

Резервный фонд – это часть средств федерального бюджета, которая подлежит отдельному учету и управлению. Основное назначение Резервного фонда заключается в обеспечении сбалансированности федерального бюджета [1]. Его создание связано с разделением 1 февраля 2008 года Стабилизационного фонда РФ на две части: Резервного фонда и Фонда национального благосостояния, у каждого из которых определены собственные цели, функции и источники доходов. Данное событие стало новым этапом в бюджетной политике РФ [2].

Согласно статье 96.9 Бюджетного кодекса РФ, в условиях среднесрочного бюджетного планирования устанавливается нормативная величина Резервного фонда в абсолютном размере, определенном исходя из 7% ожидаемого на соответствующий финансовый год объема валового внутреннего продукта, указанного в федеральном законе о федеральном бюджете на очередной финансовый год и плановый период.

Формирование средств Резервного фонда происходит за счет:

- дополнительных нефтегазовых доходов федерального бюджета в случае, если накопленный объем средств фонда не достигает его нормативной величины;

- доходов от управления средствами фонда, которые до 1 февраля 2020 года будут направляться не на формирование фонда, а на финансовое обеспечение расходов федерального бюджета.

Дополнительные нефтегазовые доходы федерального бюджета рассчитываются как разница между нефтегазовыми доходами, определенными исходя из ожидаемой цены на нефть либо поступившими в федеральный бюджет за отчетный финансовый год, и нефтегазовыми доходами, определенными исходя из базовой цены на нефть. При прогнозировании нефтегазовых доходов федерального бюджета используется средняя цена за год на нефть сырую марки "Юралс".

Под базовой ценой на нефть на очередной финансовый год понимается цена на нефть, рассчитанная как средняя цена за год на нефть за один баррель, в сумме, равнозначной долларам США, за пятилетний период, завершающийся текущим финансовым годом, с ежегодным увеличением указанного периода на один год до достижения им десяти лет. [1]

Основным источником дохода Резервного фонда являются дополнительные нефтегазовые доходы, динамику их поступления можно увидеть на диаграмме (рис. 1).

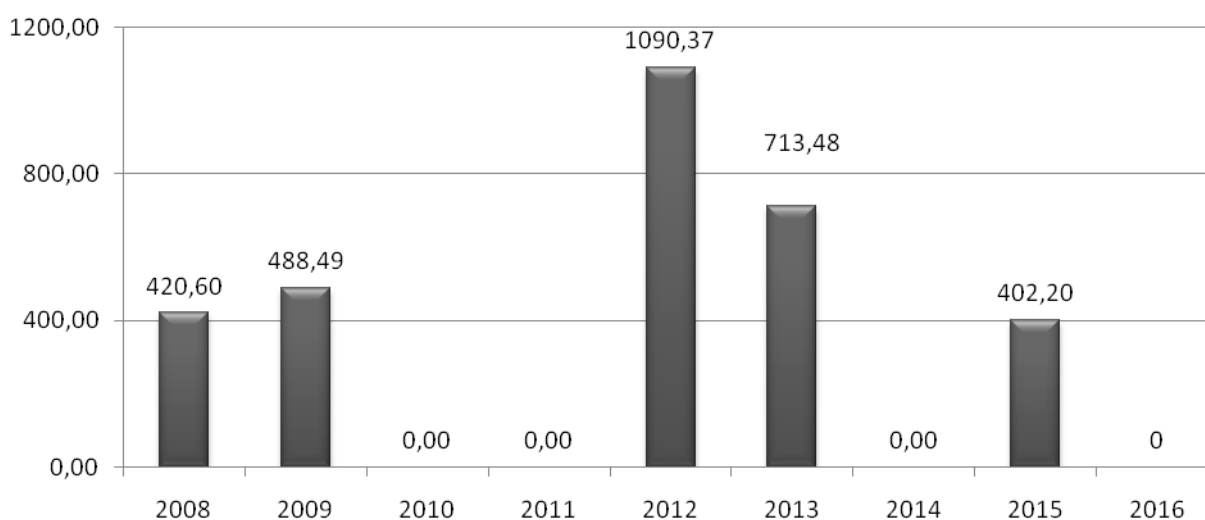


Рис. 1 - Формирование средств Резервного фонда за счет дополнительных нефтегазовых доходов, млрд. руб.

Как видно по рис. 1, за 9 лет существования Резервного фонда в течение 4 лет дополнительные нефтегазовые доходы в него не поступали, поэтому использовались другие средства для его финансирования. Например, в 2010 году были возвращены средства Резервного фонда, не использованные на финансовое обеспечение сбалансированности федерального бюджета в размере 150 млрд. руб. В 2014 году - зачислена иностранная валюта, приобретенная за счет средств федерального бюджета в пределах объема дополнительных нефтегазовых доходов бюджета, поступивших в 2013 году в сумме 2,7 млрд. руб. Кроме того каждый год средства фонда формировались за счет приобретения валюты Российской Федерации, осуществляемого в довольно крупных размерах. Например, совокупный объем валюты РФ, приобретенный

Резервным фондом России в 2016 году в целях финансирования дефицита федерального бюджета, составил более 2 трлн. руб.

В целях управления средствами Резервного фонда возможно их размещение в иностранную валюту и ряд финансовых активов, номинированных в иностранной валюте, разрешенных законодательством:

- долговые обязательства иностранных государств, иностранных государственных агентств и центральных банков;
- долговые обязательства международных финансовых организаций, в том числе оформленные ценными бумагами;
- депозиты и остатки на банковских счетах в иностранных банках и кредитных организациях;
- депозиты и остатки на банковских счетах в Центральном банке России.

В настоящее время Министерство финансов РФ управляет средствами Резервного фонда, размещая их на валютных счетах в Банке России. При этом, согласно утвержденному Минфином РФ порядку расчета и зачисления процентов, начисляемых на счета по учету средств Резервного фонда в иностранной валюте, Банк России уплачивает на остатки на указанных счетах проценты, равноценные доходности индексов, сформированных из долговых обязательств иностранных государств, иностранных государственных агентств и центральных банков, долговых обязательств международных финансовых организации, в том числе закрепленных ценными бумагами, в которые могут размещаться средства Резервного фонда, требования к которым утверждены Правительством Российской Федерации.

Объемы вложений средств Резервного фонда в иностранную валюту представлены на рис. 2.

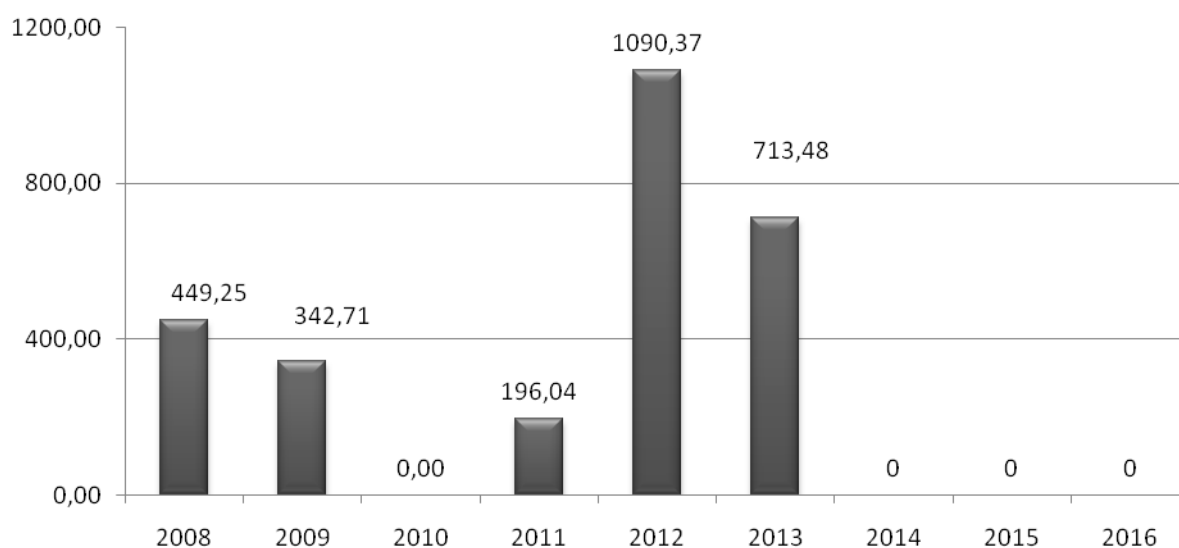


Рис. 2 - Вложение средств Резервного фонда в иностранную валюту, млрд. руб.

Согласно рис. 2, можно отметить, что с 2014 года вложения средств Резервного фонда в иностранную валюту прекратилось. В 2015 и 2016 году Резервный фонд приобретал валюту РФ в целях покрытия дефицита бюджета и перечислял эти средства для предназначенной цели.

Говоря о структуре средств Резервного фонда, следует заметить, что на начало 2017 года на его счетах имелось 7,6 млрд. долларов, 6,7 млрд евро и 1,1 млрд фунтов стерлингов (рис. 3).

Как видно на рис. 3, практически половину средств Резервного фонда составляют доллары (49%) [3]. Вложения в евро составляют примерно 43,5%, и небольшая доля в виде 7,1% представлена фунтами стерлингов.

Помимо вложений в иностранную валюту, средства фонда используются в связи с формированием резервной позиции Российской Федерации в Международном валютном фонде.



Рис. 3 - Состав Резервного фонда в иностранной валюте

До 1 января 2013 года средства Резервного фонда могли использоваться на финансовое обеспечение нефтегазового трансферта, но в настоящее время статья БК РФ 96.8 о нефтегазовом трансферте утратила силу. Ещё одним направлением использования средств Резервного фонда России является досрочное погашение государственного долга Российской Федерации.

Состояние Резервного фонда в настоящее время вызывает волнения у экономистов. Объем средств с 2008 года по настоящее время сильно менялся (рис. 4).

Как показано на рис. 4, к началу 2017 года объем средств Резервного фонда существенно сократился. По некоторым оценкам, Резервный фонд России будет полностью истощен уже к концу 2017 года, что вызовет проблемы в исполнении бюджетных обязательств, в частности - выплаты зарплат государственных служащих, поскольку их финансируют использованием средств из Резервного фонда. Поэтому эксперты считают, что можно ожидать сокращения заработной платы, а также расходов на здравоохранение, образование, строительство дорог и ряд других, что впоследствии может привести к падению уровня экономического развития до уровня 1990-х годов [4].

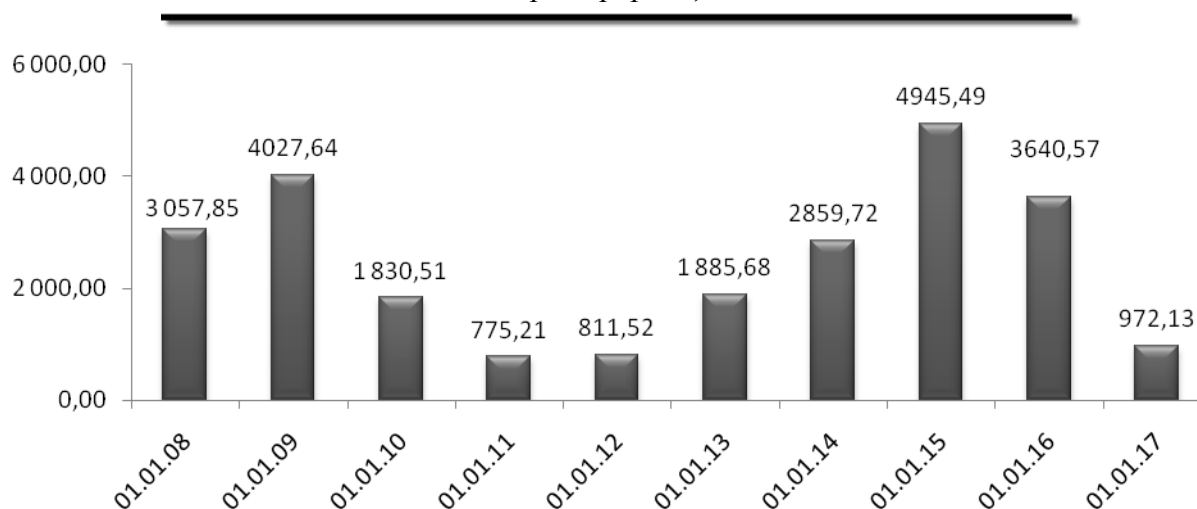


Рисунок 4. Объем резервного фонда, млрд. руб

Кроме того государству придется искать новые источники покрытия дефицита бюджета. Согласно проекту постановления Правительства РФ, Минфин России в 2017 году может для покрытия кассовых разрывов федерального бюджета в случае отсутствия возможности привлечения средств из других источников привлекать краткосрочные кредиты у банков.

Также обсуждается возможность искусственного занижения курса национальной валюты. При низком курсе доллара средства Резервного фонда, вложенные в иностранную валюту, обесцениваются (по состоянию на 05.03.2017 курс доллара составлял 58,91 руб.). По подсчетам аналитиков, обесценивание средств фонда в 2016 году составило около 26,5 млрд. рублей [3]. «Курсовая разница у нас съела часть объемов Резервного фонда. И у нас пока на данный момент даже нет того объема, который у нас стоит как источники в бюджете 2017 года. Поэтому нужно очень четко проводить взвешенный мониторинг того, что происходит с доходами, и того, что происходит на рынке», — призывает российский экономист Татьяна Голикова. [6] Минфин России предлагает девальвировать курс национальной валюты на 10%. По расчетам, это поможет увеличить дополнительные нефтегазовые доходы, которые впоследствии будут направлены в Резервный фонд и Фонд национального благосостояния, тем самым увеличивая объемы их средств. Однако у данного явления будут и негативные факторы: цены на товары и услуги возрастут, а реальные доходы граждан не увеличатся.

Предполагается, что после полного истощения Резервного фонда придется использовать средства Фонда национального благосостояния, средства которого используются в большей части для софинансирования добровольных пенсионных накоплений граждан России и обеспечения сбалансированности бюджета Пенсионного фонда. При этом средства Фонда национального благосостояния к 2019 году могут сократиться до 2,79 трлн. рублей.

Однако существуют и оптимистические оценки состояния Резервного фонда: при среднегодовой цене на нефть 50 долларов за баррель возможно

сохранение части средств Резервного фонда в 2017 году, однако по плану в бюджет на 2017-2019 годы заложена среднегодовая цена на российскую нефть Urals в 41 доллар за баррель [5].

Все аналитики признают, что необходимо проводить исследования формирования доходов бюджета и ситуации на рынке и принимать взвешенные решения [6].

Таким образом, очевидно, что Резервный фонд нашей страны на данный момент находится в нестабильном положении. Экономисты и политические деятели высказывают различные мнения как о возможности истощения его средств, так и о нормализации ситуации при определенных условиях.

В данной ситуации остается анализировать изменения, которые происходят на рынке, и прогнозировать их возможные последствия. Правительство РФ и Министерство финансов, осуществляя определенные действия, должны взвесить все «за» и «против», чтобы принять действительно эффективное решение.

Список литературы:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации" от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 28.12.2016) Статья 96.9.
2. Интернет ресурс: Силуанов назвал условие сохранения Резервного фонда в 2017 году. <http://n1.by/news/722796-siluanov-nazval-uslovie-sokhraneniya-rezervnogo-fonda-v-2017-godu.html> (дата обращения 26.02.2017)
3. Интернет ресурс: Крепкий рубль доедает Резервный фонд. <http://ktovkurse.com/valyuty/krepkiy-rubl-doedaet-rezervnyj-fond> (дата обращения 25.02.2017)
4. Интернет ресурс: "Центр шторма": чем россиянам грозит истощение Резервного фонда. <http://www.bbc.com/russian/news-36939913> (дата обращения 01.03.2017)
5. Силуанов назвал условие сохранения Резервного фонда в 2017 году. <http://n1.by/news/722796-siluanov-nazval-uslovie-sokhraneniya-rezervnogo-fonda-v-2017-godu.html> (дата обращения 01.03.2017)
6. Интернет ресурс: Официальный сайт Министерства финансов РФ. <http://minfin.ru/ru/> (дата обращения 28.02.2017)
7. Интернет ресурс: Девальвация рубля в 2017 году в России: к чему приведет, что будет с рублем в 2017 году. <http://nashidni.org/economy/42992-devalvaciya-rublya-v-2017-godu-v-rossii-k-chemu-privedet-cto-s-ruble-m-v-2017> (дата обращения 05.03.2017)

Шоломицкая М.М.

Белорусский государственный экономический университет

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ВЫБОРУ СПОСОБА ОХРАНЫ ПРОМЫШЛЕННОЙ СОБСТВЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В процессе осуществления коммерциализации объектов промышленной собственности важная роль отводится выбору способа охраны промышленной собственности. Патентное ведомство любого государства предоставляет собственникам охранных документов (патенты на изобретения, полезные модели, промышленные образцы; свидетельства на знаки для товаров и услуг) монопольное право на определенные объекты промышленной собственности. Однако, следует отметить, что не все идеи изобретателей являются патентоспособными и не всегда обеспечивают компенсацию капиталовложений и времени при создании производства и применении лекарственных препаратов. В тоже время полученный охранный документ (патент или свидетельство) предоставляет монопольные права на изобретение, полезную модель, промышленный образец, товарный знак только в той стране, где получен соответствующий охранный документ и не распространяются за ее пределы, т. е. охрана промышленной собственности носит территориальный характер. При этом, патентование сопряжено с высокими затратами (особенно при зарубежном патентовании), рисками, которые необходимо учитывать при выборе способа охраны промышленной собственности.

В такой ситуации возникает вопрос: как правильно выбрать способ охраны промышленной собственности, чтобы обеспечить охрану объекта промышленной собственности по наилучшему соотношению «выгоды-издержки» и с наименьшими рисками.

В настоящее время принятие решения о способе охраны является сложным стратегическим выбором, поэтому целесообразно в качестве метода охраны использовать метод анализа иерархий. Данный метод относится к критериальным оценочным эвристическим методам [1] и позволяет систематизировать и оценить все возможные преимущества и недостатки различных способов охраны.

Согласно методу анализа иерархий выбор способа охраны промышленной собственности как проблемная ситуация декомпозируется на два уровня. Первый уровень определяет общую цель исследуемой проблемы – оценка способов охраны промышленной собственности с целью коммерциализации, выявление достоинств и недостатков способов охраны промышленной собственности. Второй уровень – экономические, политические, технологические, юридические, социальные факторы, влияющие на способ охраны промышленной собственности и детализирующие цель.

Используемый метод позволяет определить несколько способов охраны

промышленной собственности и на основе выбранных альтернатив с учетом существующего состояния выбрать преобладающую среди прочих.

Решение поставленной задачи необходимо реализовывать в несколько этапов:

- 1) формулирование альтернатив, выбор экспертов;
- 2) определение степени важности категорий качества решения по выгодам, возможностям, издержкам, рискам;
- 3) определение степени важности альтернатив по критериям;
- 4) определение степени важности альтернатив по выгодам, возможностям, издержкам, рискам;
- 5) обобщенная оценка альтернатив.

Согласно предложенного методического подхода на первом этапе определения приоритетного способа охраны промышленной собственности были сформулированы четыре альтернативы и выявлены критерии качества и определяющие общие выгоды и издержки для рассматриваемых альтернатив. В рассматриваемой нами ситуации категории качества дополнили такими понятиями как возможности и риски. Каждая из этих категорий содержит собственный набор критериев, которые могут быть декомпозированы на менее главные и т. д. Выгоды и издержки будут характеризовать детерминированные параметры рассматриваемых альтернатив, возможности и риски – вероятностные последствия анализируемых решений. Каждая из четырех рассматриваемых категорий представлена собственным набором критериев на следующем уровне иерархии, показанной на рисунке 1.

В приведенной иерархии (рис. 1) на первом уровне расположены категории качества (выгоды, возможности, издержки, риски), определяющие цель проблемы; на втором – критерии качества, характеризующие собственно выгоды, возможности, издержки, риски; на третьем – альтернативы, из которых предстоит сделать выбор.

Метод анализа иерархии предполагает использование универсальной процедуры по оценке всех элементов иерархии. Она заключается в парном сравнении элементов нижележащих уровней относительно связанных с ними элементов расположенных выше уровней. Для установления относительной важности элементов иерархии предложена девятибалльная шкала отношений.

Согласно предложенному алгоритму эксперт вначале попарно сравнивает категории качества решения, в результате будет получена матрица парных сравнений категорий качества решения, которая позволит определить степень важности каждой категории качества решения. Затем эксперты попарно сравнивают критерии по каждой категории (этап 2). Аналогичным образом попарно сравниваются альтернативы по критериям (этап 3).

После вычисления степени важности альтернатив по критериям выполняется линейная свертка на иерархии. В результате будет определена степень важности альтернатив по выгодам, возможностям, издержкам, рискам (этап 4). Итоговая матрица позволит получить обобщенную оценку альтернатив

(этап 5), а анализ полученных результатов выявит объективную предпочтительность способа охраны промышленной собственности для организаций фармацевтической промышленности.

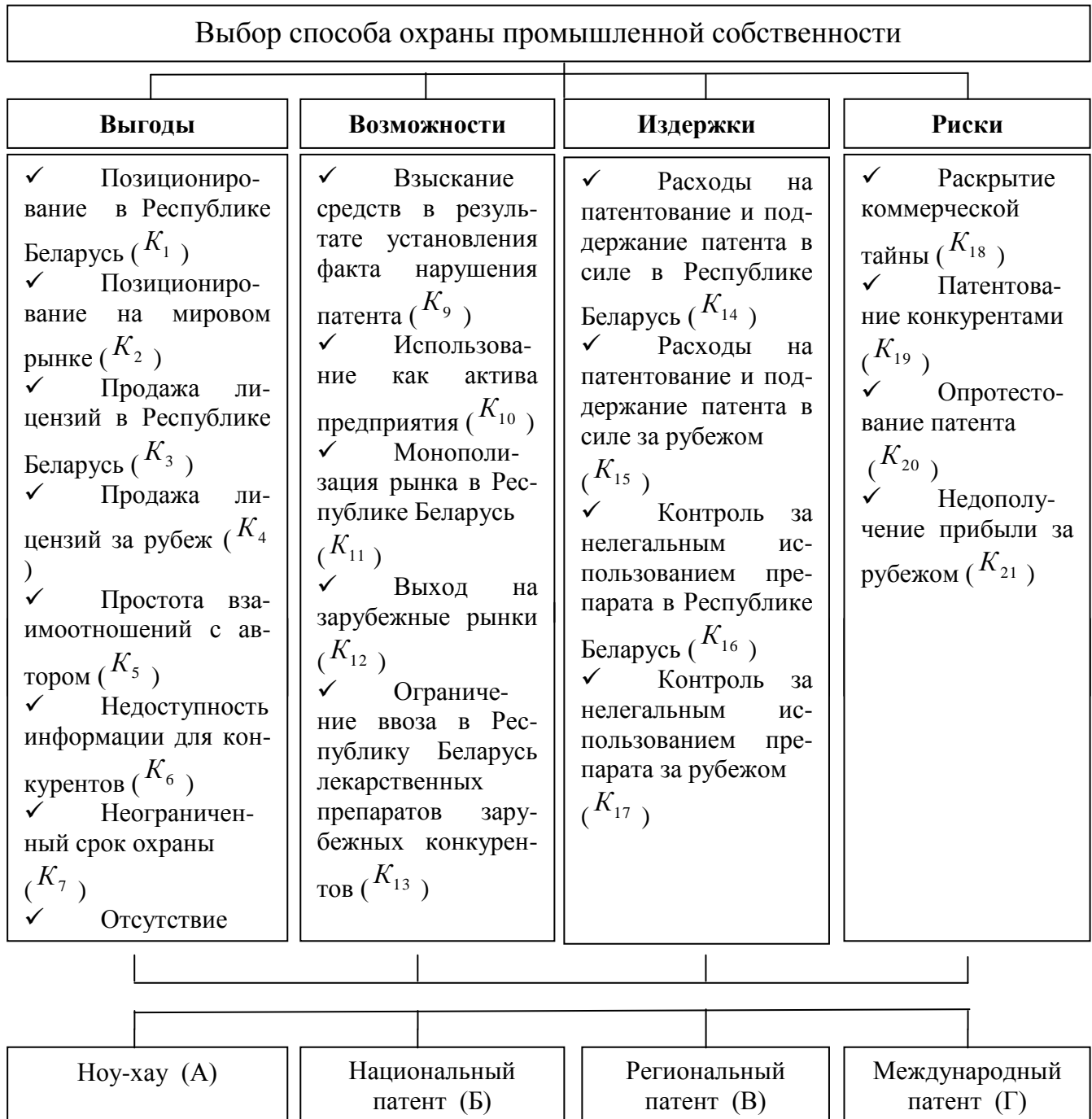


Рис. 1. Иерархия проблемы выбора способа охраны промышленной собственности для организаций фармацевтической промышленности

С целью апробации предложенного методического подхода к выбору способа охраны промышленной собственности, сформулированные альтернативы были предложены высококвалифицированным специалистам

патентной группы одного из фармацевтических предприятий Республики Беларусь для определения способа охраны, разработанного лекарственного средства для лечения хронического диффузного поражения печени. Эксперты согласно предложенному алгоритму по девятибалльной шкале оценок установили относительную важность категорий качества решения по выгодам, возможностям, издержкам, рискам. В таблице 1 представлены результаты экспертных оценок парного сравнения категорий качества решения по важности относительно цели выбора, а также представлен полученный вектор приоритетов, который свидетельствует, что в данном случае для экспертов самое большое значение имеют выгоды решения (0,450), затем следуют издержки (0,318), на третьем месте риски (0,155) и на последнем месте возможности (0,077). Распределение приоритетов категорий качества решения представлено на рисунке 2.

Для оценки однородности суждений эксперта для каждой матрицы было рассчитано собственное число матрицы (λ_{\max}) и отношение согласованности (ОС). В качестве допустимого используется значение $ОС \leq 0,10$. Если для матрицы парных сравнений отношение согласованности $ОС > 0,10$, то это свидетельствует о нарушении логичности суждений, допущенном экспертом при заполнении матрицы. В нашем случае, имеющиеся данные позволяют сделать вывод, что экспертные оценки достаточно согласованы (однородны) и при сравнении категорий качества решения по важности относительно цели выбора составили 0,052.

Таблица 1 – Матрица парных сравнений категорий качества решения по важности относительно цели выбора

Категории качества решения, которые сравнивают	Категории качества решения, с которыми сравнивают				Нормированный вектор приоритетов (W)	Условное обозначение
	Выгоды	Возможности	Издержки	Риски		
Выгоды	1	4	2	3	0,450	$W_{выг}$
Возможности	1/4	1	1/4	1/3	0,077	$W_{воз}$
Издержки	1/2	4	1	3	0,318	$W_{изд}$
Риски	1/3	3	1/3	1	0,155	$W_{рис}$
					$\lambda_{\max} = 4,14$	$ОС = 0,052$

Далее экспертами проводилась оценка парного сравнения критериев по степени важности по категории «выгоды», «возможности», «издержки», «риски».

Самым важным критерием в смысле выгод являются продажа лицензий за рубеж ($K_4 = 0,225$), позиционирование на мировом рынке ($K_2 = 0,220$), недоступность информации для конкурентов ($K_6 = 0,200$).

Сравнение критериев, детализирующих возможности, а также полученные векторы приоритетов критерием свидетельствуют о том, что для эксперта наиболее привлекательными возможностями являются выход на зарубежные рынки ($K_{12} = 0,352$), монополизация рынка в Республике Беларусь ($K_{11} = 0,325$), ограничение ввоза в Республику Беларусь лекарственных препаратов зарубежных конкурентов ($K_{13} = 0,189$).

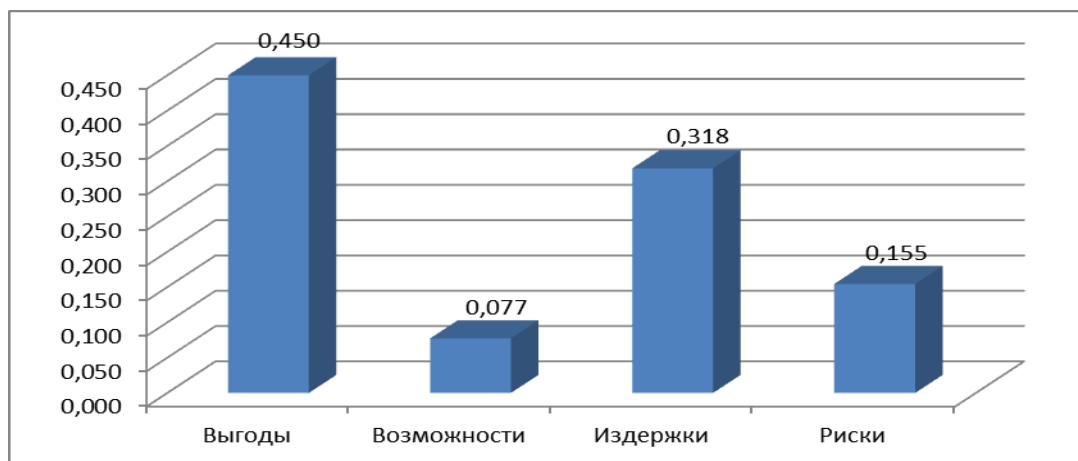


Рис. 2. Распределение приоритетов категорий качества решения по важности относительно цели выбора

Парное сравнение критериев по издержкам, а также полученные векторы приоритетов критерием свидетельствуют о том, что самые большие издержки сопряжены с контролем за нелегальным использованием препарата за рубежом ($K_{17} = 0,435$) и расходами на патентование и поддержание патента в силе за рубежом ($K_{15} = 0,365$).

Сравнение критериев, детализирующих риски, а также полученные векторы приоритетов критерием свидетельствуют о том, что самый высокий риск связан с патентованием конкурентами ($K_{19} = 0,453$), за ним следует риск опротестования патента ($K_{20} = 0,227$). Риски, связанные с раскрытием коммерческой тайны ($K_{18} = 0,160$) и недополучением прибыли за рубежом ($K_{21} = 0,160$) получили одинаковые оценки.

Следующим этапом исследования, согласно алгоритму определения приоритетного способа охраны промышленной собственности было определение степени важности альтернатив по критериям, а также определение степени важности альтернатив по выгодам, возможностям, издержкам, рискам. В результате проведенных расчетов, анализ приоритетов альтернатив по категориям качества решения (рис. 3) показывает, что ноу-хау (альтернатива А) имеет самые ощутимые выгоды и самые низкие издержки, т. е. если руководствоваться интересами текущего момента, то необходимо выбирать данную альтернативу. Но, если рассматривать долгосрочную перспективу, то альтернатива А уступает всем остальным по возможностям и по рискам. С учетом будущих перспектив целесообразнее является альтернатива В (патент

регионального ведомства) и Г (международный патент). Данные альтернативы имеют высокие приоритеты по выгодам и возможностям, а по такой категории качества решения, как «риск» альтернатива В и Г получили одинаковые приоритеты (0,176). Однако, альтернатива Г имеет значительные издержки по сравнению с альтернативой В, что обусловлено значительными расходами на патентование и поддержание патента в силе в 148 странах мира, которые являются участниками Договора о патентной кооперации. Альтернатива Б (патентование в Республике Беларусь) – имеет промежуточное значение между альтернативой А и альтернативой В, Г. Данную альтернативу целесообразно применить в любом случае с целью закрепления своих прав на территории Республики Беларусь.

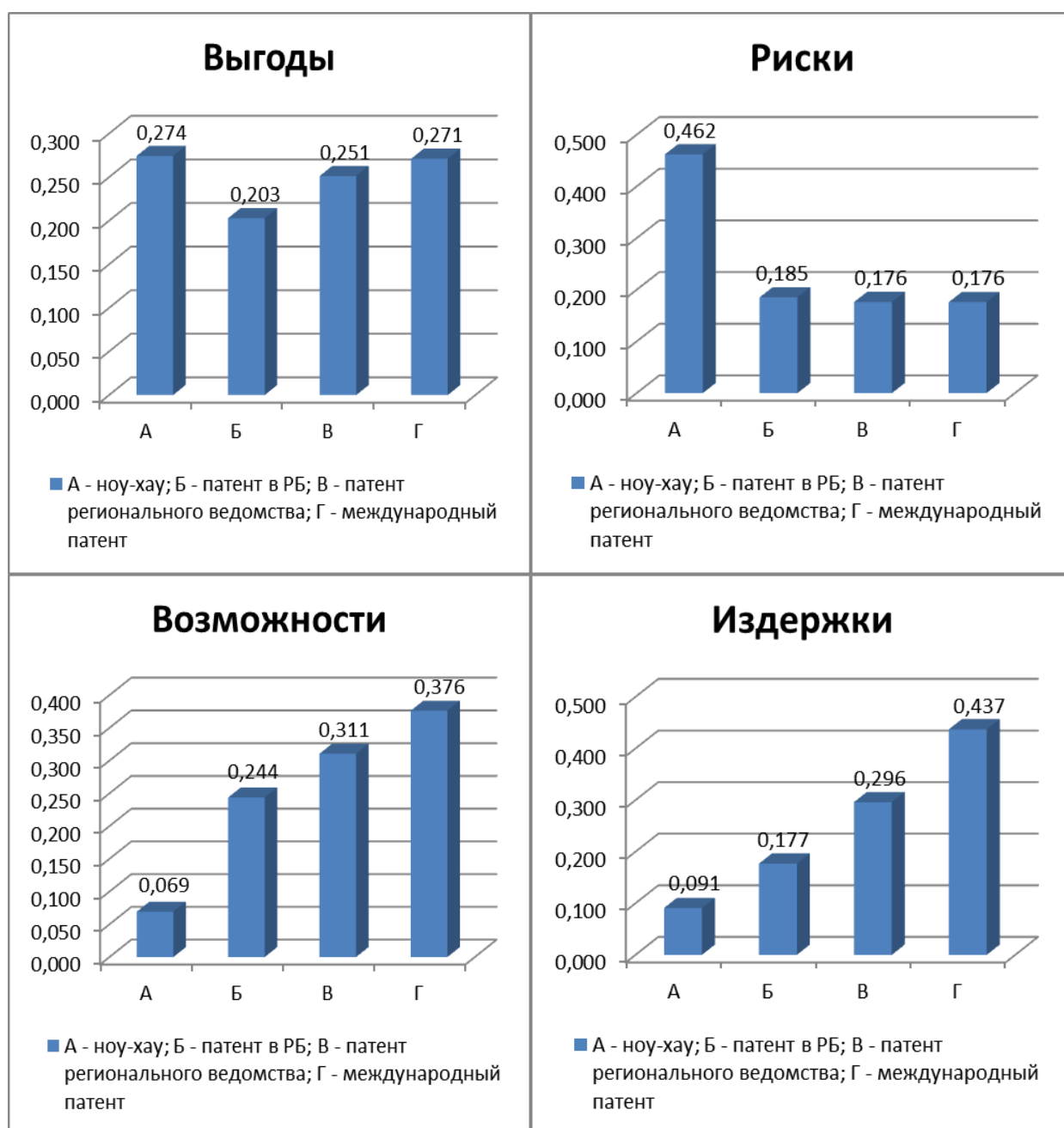


Рис. 3. Приоритеты альтернатив по категориям качества решения

Таким образом, если целью фармацевтического предприятия является укрепление своих позиций на внутреннем рынке и выход на рынки европейских стран, то с учетом будущих перспектив лучшей является альтернатива Б (патентование в Республике Беларусь) и В (патент регионального ведомства).

Список литературы:

1. Саати, Т.Л. Принятие решений: метод анализа иерархий. – М.: Радио и связь, 1993. – 278 с.

Щетинская Я.В., к.э.н., доц.
Донецкий национальный университет

**СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БИЗНЕСА КАК ФАКТОР
РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ
РЕСПУБЛИКЕ**

Для создания сильного государства, эффективной рыночной экономики и демократического общества Донецкой народной республике необходимо создать платформу для диалога между Правительством, бизнесом и обществом. Социальная экономика и социальная ответственность бизнеса являются одним из ключевых факторов для построения такого диалога. Степень развития социальной экономики отображает уровень партнерства между компаниями, правительственными структурами и главными действующими лицами гражданского общества по решению социальных проблем.

Донецкая народная республика в данный момент находится в состоянии военных действий, но несмотря на это идет построение нового государства со всеми его структурами и элементами. В результате чего в республике оказалось большое количество людей осталось безработными, многие имеют физические травмы, крупные предприятия остановили свое производство. В связи с этим, чтобы в будущем стать конкурентноспособным государством и решить все эти проблемы необходимо создать социальную экономику в республике за счет социальных предприятий. Но для этого нужно развить корпоративную социальную ответственность бизнеса. Это будет очень тяжело без поддержки власти. Поэтому каждое предприятие и гражданин должен стать социально ответственным перед обществом[1].

Поэтому успех деятельности предприятий на внутреннем и международном рынках зависит от эффективности организации её внутренней среды, так как к деятельности предприятия возрастает внимание со стороны общественности, которая требует адаптации производства к экологическим, этическим, экономическим и социальным тенденциям в мире.

Именно выбранная модель корпоративного управления обуславливает успех компании на рынке. Значимость исследования вопроса социальной ответственности компаний обосновывается тем, что иностранные компании обладают более чем тридцатилетним опытом данной сфере, который, также, включает участие в социальных рейтингах, методики оценки и проверки, обнародованных данных заинтересованными сторонами, а так же выпуски социальных нефинансовых отчетов.

В начале прошлого века появились первые работы по социальной ответственности бизнеса, которые приобрели значительную практическую значимость. На сегодняшний день активно формируются понятия о роли, моделях, принципах и подходах социальной ответственности.

Изучением КСО занимались такие ученые, как И.Ю. Беляева, С.Ф. Гончаров, Р.Н. Куренько, С.Е. Литвиченко, Г.Э. Слезингер, Н.А. Кричевский, Е. Преблагина, В.И. Кузнецов, В. Антропов, А. Бутенко, А. Волков, А. Горкин, Г. Карелова и др.

Корпоративная социальная ответственность (КСО) — это ответственность тех, кто принимает бизнес-решения, за тех, на кого прямо или косвенно эти решения влияют. Социальная ответственность — это концепция, которая поощряет компании учитывать интересы общества, беря на себя ответственность за влияние деятельности компании на потребителей, стейкхолдеров, работников, общество и окружающую среду во всех аспектах своей деятельности[2].

Социальная ответственность бизнеса — ответственное отношение любой компании к своему продукту или услуге, к потребителям, работникам, партнерам; активная социальная позиция компании, которая заключается в гармоничном сосуществовании, взаимодействии и постоянном диалоге с обществом, участии в решении острейших социальных проблем[2].

По определению Европейской Комиссии («Зеленая книга о корпоративной социальной ответственности», 2001 г.), корпоративная социальная ответственность (КСО) – это «концепция, согласно которой компании интегрируют социальные и экологические вопросы в свою коммерческую деятельность и взаимодействие с заинтересованными сторонами на добровольной основе». Чрезвычайно важное значение в сфере СОБ имеет концепция «тройного критерия», что содержит в себе расширение границ отчетности организаций и придания социальных и экологических аспектов финансовых показателей деятельности[3].

Социальная ответственность бизнеса (СОБ) - это концепция привлечения социальных и экологических аспектов в деятельность бизнеса на принципах добровольности и взаимодействия между различными заинтересованными сторонами (группами влияния) (Green Paper EC “Promoting a European Framework for CSR) [3]:

- СОБ покрывает как социальные, так и экологические аспекты - это вклад бизнеса в достижение целей устойчивого развития, который предполагает

сбалансированность экономических, социальных и экологических целей общества, интеграцию их во взаимовыгодные предписания и подходы;

- СОБ не является и не должна быть отделена от бизнес-стратегии компании - это не надстройка или дополнение к бизнесу, а способ повысить эффективность работы компании как в краткосрочном, так и долгосрочном периодах;

- Социальная ответственность является добровольной;

- Для реализации СОБ важно как компании взаимодействуют с внутренними и внешними группами влияния (работниками, клиентами, сообществами, общественными организациями, государственными структурами и тому подобное) [4].

Таким образом, для стабильного развития экономики Донецкой народной республики необходима взаимосвязь государства, бизнеса и населения, что позволит решить социальные проблемы.

Для решения проблем социальной экономики предложены следующие мероприятия:

- расширение сотрудничества с зарубежными компаниями и общественными объединениями в области социальной ответственности;

- разработка и утверждение механизма проведения отчетности деятельности предприятия и проведения аудита в сфере социальной ответственности бизнеса;

- утверждение обязательной социальной отчетности на законодательном уровне;

- налоговое стимулирование мероприятий социальной ответственности, которые направлены на популяризацию здорового образа жизни, заботу об окружающей среде, улучшении качества жизни сотрудников и т.д.

- разработка механизмов согласования интересов в диалоге «бизнес-общество-государство»;

- проведение форумов, социологических исследований для распространения успешного практического опыта социальной ответственности компаний.

Список литературы:

1. Щетинская Я.В. Организация социальной экономики в условиях военных действий. / Я.В. Щетинская. // Труды международной научно-практической интернет-конференции № Финансово-экономические и социально-правовые приоритеты развития государства: проблемы и перспективы. – Донецк, ДонГУУ, 2015.

2. Щетинська Я.В. Регулювання та організація розвитку соціальної економіки: дисертація / Я.В. Щетинська // Донецьк, ДонНУ, - 2010.

3. Зеленая книга о корпоративной социальной ответственности. // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://greensteps.rec.org/ru/library/topics/corporate-social-responsibility>.

4. Щетинская Я.В. Рабочая программа учебной дисциплины «Социальная экономика» для студентов очной и заочной форм обучения уровня высшего профессионального образования «Бакалавриат» по направлению подготовки 38.04.01 Экономика, профиль: Экономика предприятий / разработ. Я.В. Щетинская. – Донецк: ДонНУ. – 2016. – 23 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ef.donnu-support.ru/moodle/mod/resource/view.php?id=>

Юзефальчик И.В.

Белорусский государственный экономический университет

ПРОИЗВОДНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ И ВОЗМОЖНОСТИ ИХ ПРИМЕНЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Производные финансовые инструменты (далее – ПФИ) представляют собой финансовые инструменты, обращающиеся как на биржевом, как и на внебиржевом рынках, в основе которых лежат различные базисные активы. Данные инструменты получили широкое распространение не только на мировых финансовых рынках, но и приобретают все большую популярность среди банков и субъектов хозяйствования в Республике Беларусь за счет возможности использования этих инструментов в целях хеджирования финансовых рисков и извлечения прибыли от изменения цены базисного актива (курс иностранной валюты, процентная ставка и др.), являющегося основой производного финансового инструмента.

В условиях перехода Национального банка Республики Беларусь (далее – Национальный банк) к более гибкому режиму регулирования обменного курса, а также вследствие повышения изменчивости внешних финансовых рынков повышается актуальность использования ПФИ, что соответственно обуславливает необходимость определения возможностей применения этих инструментов в текущих условиях развития финансового рынка страны.

Мировая практика свидетельствует, что широкое распространение получили такие производные финансовые инструменты, как форвард, фьючерс и опцион. В частности, форвардные и фьючерсные контракты являются наиболее популярными инструментами хеджирования рисков, поскольку позволяют минимизировать финансовые потери, обусловленные потенциально возможным резким изменением стоимости базисного актива, т.к. предоставляют возможность приобрести данный актив по заранее оговоренной цене. В свою очередь сделки с опционами зачастую используются как инструменты получения спекулятивной прибыли. Опционный контракт, в отличие от форвардных и фьючерсных контрактов, предусматривает не обязательство, а право его владельца продать (купить) определенное количество базисного актива по оговоренной ранее цене. Сущность сделок свопов заключается в обмене активами или обязательствами между двумя сторонами, что тем самым уравнивает риски каждой из сторон [1].

Все операции, осуществляемые с использованием ПФИ, можно отождествлять с функциями данных инструментов и принято разделять на три категории – хеджирование, спекуляция и арбитраж [2]. Осуществление названных операций направлено на получение сторонами сделки определенной выгоды и обусловлено хеджерскими и (или) спекулятивными настройками участников финансовых рынков. Так, хеджирование является способом управления риском, возникающим вследствие изменения будущей цены определенного актива. Для получения ценовой разницы от изменения стоимости актива контракта участники рынка осуществляют спекулятивные операции. Данные операции зачастую носят краткосрочный характер, а минимизация потенциальных рисков дополнительно может обеспечиваться осуществлением противоположных операций хеджирования. Наконец, арбитраж, являющийся частным случаем спекулятивной операции, предполагает осуществление профессиональной деятельности по поиску и отслеживанию разницы в текущих (спотовых) и будущих (форвардных) ценах базисных активов. Целью проведения арбитражных операций, как правило, является умеренное ограничение риска и получение устойчивой прибыли [3].

В Республике Беларусь производные финансовые инструменты получили определенное развитие как в банковской системе, так и среди субъектов хозяйствования, осуществляющих экспортно-импортные операции. Рынок производных финансовых инструментов Республики Беларусь представлен:

а) внебиржевым сегментом, наиболее активными участниками которого являются ОАО «АСБ «Беларусбанк», «Приорбанк» ОАО, ОАО «БПС-Сбербанк», ОАО «Белинвестбанк», ОАО «Белгазпромбанк»;

б) биржевым сегментом, представленным секцией срочного рынка ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа».

Практика применения ПФИ банками Республики Беларусь характеризуется заключением сделок преимущественно в целях получения прироста операционной прибыли и совершенствования практики управления финансовыми, в частности, рыночными рисками. Как следствие, операции с ПФИ позволяют повышать информационную эффективность банковской деятельности и способствуют развитию корреспондентских отношений.

Анализ финансовой отчетности ряда белорусских банков позволит сделать вывод, что наибольшее применение получили такие производные финансовые инструменты, как:

- форварды с Национальным банком;
- своп (обмен депозитами) с Национальным банком;
- производные контракты (форвард, фьючерс, опцион и своп) между банками-контрагентами как на внутреннем, как и на внешних финансовых рынках.

При этом, для банковского сегмента рынка производных финансовых инструментов в Республике Беларусь характерно наличие таких особенностей, как, во-первых, преобладание производных финансовых активов над

производными финансовыми обязательствами и, во-вторых, использование иностранной валюты (преимущественно, доллар США, евро и российский рубль) в качестве базисного актива большинства контрактов.

Являясь участниками как биржевого, так и внебиржевого рынка, банки Республики Беларусь заключают контракты, главным образом, с Национальным банком для регулирования уровня ликвидности и с банками-контрагентами для получения спекулятивной прибыли. Использование ПФИ как инструментов хеджирования в практике белорусских банков не получило развития в связи с тем, что данные сделки не соответствуют требованиям эффективности хеджирования, отраженным в национальных и международных стандартах финансовой отчетности.

Отметим, что, к примеру, в портфеле ОАО «АСБ «Беларусбанк» удельный вес внутренних контрактов с Национальным банком (сделки форвард и своп) в среднем составляет 80 % (86 % и 74 % в 2014 и 2015 гг. соответственно) [4]. Данный факт может свидетельствовать о низком уровне диверсификации портфеля, что выражается в сложившейся устойчивой тенденции получения прибыли вследствие изменения курсов иностранных валют и регулирования уровня ликвидности, а не совершенствовании практики управления рисками.

Отдельные предприятия Республики Беларусь также заключают сделки с производными финансовыми инструментами (преимущественно форвардные контракты с отечественными банками) в целях хеджирования валютных рисков, возникающих в процессе осуществления расчетов в иностранных валютах по экспортно-импортным сделкам и осуществления расчетов по возврату суммы кредита (займа) и (или) выплате процентов по ним в иностранной валюте, для осуществления которых субъекты хозяйствования вправе приобретать на внутреннем рынке иностранную валюту. Вместе с тем, операции хеджирования рисков нефинансовыми организациями к настоящему времени не получили широкого распространения вследствие ряда причин, из которых наиболее актуальными являются:

- отсутствие осведомленности о наличии и возможностях использования производных финансовых инструментов;
- недостаточный уровень нормативного регулирования порядка осуществления операций с ПФИ (в том числе бухгалтерского учета и налогообложения доходов по сделкам);
- низкий уровень развития систем управления рисками на предприятиях Республики Беларусь.

По мнению автора, активизация развития рынка ПФИ в Республике Беларусь необходима как для нефинансовых организаций, нуждающихся в наличии инструментов хеджирования финансовых рисков, поскольку их отсутствие служит одной из причин наличия значительных финансовых потерь (а зачастую и убытков) по результатам осуществления экспортно-импортной деятельности, так и для банков страны, заинтересованных в снижении чувствительности кредитных и торговых портфелей от колебаний как

рыночной конъюнктуры в целом, так и в различных отраслях экономики в частности.

Развитый и эффективно функционирующий рынок производных финансовых инструментов является одним из необходимых условий минимизации системных рисков в экономике и поддержания финансовой стабильности государства. Решению проблемы контроля и ограничения негативного воздействия как внешних экономических вызовов, так и колебаний на внутренних рынках, способствует деятельность государственных органов, разрабатывающих и внедряющих стандарты осуществления деятельности на рынке ПФИ.

Применение названных стандартов, на наш взгляд, позволит расширить сферу применения производных финансовых инструментов, что соответственно будет способствовать контролю и ограничению уровня финансовых рисков банков и нефинансовых организаций, а также повышению их прибыльности. В конечном итоге это окажет благоприятное воздействие на становление рынка производных финансовых инструментов как неотъемлемого сегмента финансового рынка Республики Беларусь, эффективное функционирование которого является необходимым условием обеспечения экономического роста и финансовой стабильности государства.

Список литературы:

1. Фельдман, А.Б. Производные финансовые и товарные инструменты: учебник / А.Б. Фельдман. – Москва: Экономика, 2008. – 468 с.
2. Чтутиашвили, Л.В. Рынок производных финансовых инструментов в современных условиях развития / Л.В. Чтутиашвили // КонсультантПлюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2002. – Дата доступа: 17.04.2017.
3. Ломтатидзе, О.В. Базовый курс по рынку ценных бумаг: учеб. пособие / О.В. Ломтатидзе, М.И. Львова, А.В. Болотин и др. – Москва: КНОРУС, 2010. – 448 с.
4. Консолидированная финансовая отчетность ОАО «АСБ «Беларусбанк» [Электронный ресурс] / ОАО «АСБ «Беларусбанк». – Минск, 2001–2017. – Режим доступа: <http://belarusbank.by/ru/deyatelnost/17250>. – Дата доступа: 20.04.2017.

Ягнюк И.М., к.э.н., доц.

Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СУЩНОСТИ И ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КЛАСТЕРОВ

В современных экономических условиях, предприятиям необходимо конкурировать за лидирующие позиции на мировом рынке. Это касается не

только предприятий, но и целых производственных систем. Конкурентоспособность экономики становится ключевым вопросом, требующим от государства новых способов разрешения. Одним из способов решения данного вопроса стало формирование и развитие кластеров. Основные разработки теоретических аспектов сущности и формирования экономических кластеров, а также проблемы кластеризации рассматривались такими зарубежными учеными: А. Голубевым, Е. Евтодиевой, М. Портером, П. Фишером, М. Фельдманом, А. Янгом и др. Несмотря на наличие научных работ по данной проблеме, в условиях современной экономики возникает необходимость уточнения понятия логистического кластера, определение его отличительных особенностей и принципов формирования логистической кластерной организации. Термин «кластер» был введен в 80-е годы XX века М. Портером. Он пишет: «кластер – это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере, характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга» [1, с. 256]. По Портеру, кластеры имеют следующие основные характеристики:

1. Кластеры имеют различия своими размерами, широтой охвата и уровнями развития. Так, одни кластеры включают лишь малые и средние предприятия, а другие еще и крупные. Некоторые кластеры ориентируются на потенциал научно-исследовательских организаций, а другие не связаны с наукой. Наиболее развитые кластеры имеют глубокие и специализированные базы поставщиков, больше родственных и поддерживающих отраслей.

2. Кластер как сложная организационная форма выступает как центр влияния на конкурентную борьбу. Развитые кластеры включают в себя не одну отрасль, а несколько родственных отраслей. Такие отрасли часто работают на очень сходных между собой факторах производства, что сильно расширяет возможности поставщиков.

3. Преимущества, обусловленные инновациями, усиливаются прямым давлением конкуренции, а также постоянно проводимым сравнением, существующим в концентрированных в географическом отношении кластерах.

4. Кластеры, несомненно, представляют собой симбиоз конкуренции и кооперации. Участники кластера кооперируются между собой во многих сферах деятельности, но конкурируют в борьбе за потребителя.

5. Кластеры, представляя собой своеобразный локальный рынок, обеспечивают дополнительные возможности структурирования экономики, а также формирования и установления государственной региональной политики.

6. Из-за снижения в результате интенсивной конкуренции барьеров входа и выхода в кластерах сокращается время возникновения и исчезновения новых предпринимательских структур. Фирмы, оставшиеся в кластере, укрепляют свои позиции по отношению к соперникам вне кластера.

7. Наиболее успешные кластеры выходят за пределы иерархических сетей и превращаются в решетки многочисленных перекрывающихся и подвижных

взаимосвязей между индивидуальными предпринимателями, фирмами и иными структурами по сотрудничеству.

8. Функционирование кластеров предполагает также большую эффективность и гибкость, возможные в сетях, построенных по принципу близкого расположения и неофициальных локальных связей, по сравнению с теми сетями, в которых присутствуют формальные или иерархические взаимоотношения между компаниями [1, с. 291].

Кластеры в процессе своего развития становятся многоотраслевыми экономическими системами, они вырастают за пределы одной сферы экономической деятельности, так как потребность в обеспечении устойчивости кластера во внешней экономической среде стимулирует вовлечение в его структуру хозяйствующих субъектов, реализующих различные виды деятельности. Кластерные структуры, как и любое образование, состоящее из множества хозяйствующих субъектов, обладают признаками сложных систем. Они подчиняются принципам саморазвития с распределенной долей инициации и поддержки процессов формирования и развития. Кластер можно представить как развитую информационно – логистическую сеть, для которой характерно наличие устойчивых взаимосвязей хозяйствующих субъектов, обуславливающих логистическую интеграцию. В последние десятилетия формирование кластеров происходило достаточно активно. Статистические данные говорят о том, что после реализации кластерной политики в ведущих странах мира, кластерами стало охвачено более 50% их экономик. В США и странах Европейского Союза создано более 3 тысяч кластеров, в которых занято более 38% рабочей силы [2]. В таблице 1 представлены направления кластеризации в мире [3, 2].

Таблица 1 – Направления кластеризации в мире

Направления кластеризации	Страны
Электронные технологии, средства связи и информатика	Швейцария, Финляндия
Биофармацевтика	Дания, Швеция, Франция, Италия, Германия, США
Биотехнологии	Нидерланды, Германия, Франция, Великобритания, Норвегия
Нефтегазовая отрасль	Швейцария, Россия
Машиностроение, электроника	Германия, Италия, Ирландия, Швейцария
Аэрокосмический кластер	США, Россия
Судостроительный инновационный территориальный кластер	Нидерланды, Россия, США
Легкая промышленность	Италия, Австрия, Швейцария, Швеция, Финляндия
Кластер лесобумажной продукции	Финляндия, Россия
Здравоохранение	Швеция, Дания, Норвегия, Швейцария, Германия, Нидерланды
Агропроизводство	Италия, Франция, Финляндия, Бельгия, Нидерланды, Швейцария, Республика Беларусь
Энергетика	Россия, Норвегия, Финляндия
Титановый кластер	Россия

Выделим основные отличия формирования и организации кластерной политики:

1. Применение кластерного подхода является закономерным этапом в развитии экономики, а его повсеместное распространение можно рассматривать в качестве главной черты всех высокоразвитых экономик.

2. Спецификой кластера является получение организациями, входящими в него, синергетического эффекта, выражающегося в повышении конкурентоспособности всей системы по сравнению с отдельными хозяйствующими субъектами. Кластерный механизм повышения конкурентоспособности основан на эффективном сочетании внутрикластерной кооперации в процессе производства продукции с внутренней конкуренцией в рамках промышленного кластера. При этом важно подчеркнуть сетевой характер взаимодействия его участников, поскольку именно горизонтальная интеграция в данном случае способствует формированию строго ориентированной цепочки распространения новых знаний, технологий и инноваций

3. Отличительной чертой кластера является его инновационная ориентированность. Наиболее успешные кластеры формируются там, где осуществляется или ожидается «прорыв» в области техники и технологии производства с последующим выходом на новые «рыночные ниши». В этой связи многие страны - как экономически развитые, так и только начинающие формировать рыночную экономику - все активнее используют «кластерный подход» в формировании и регулировании своих национальных инновационных программ.

4. Проведение кластерной политики базируется на организации взаимодействия между органами государственной власти и местного самоуправления, бизнесом и научно-образовательными учреждениями для координации усилий по повышению инновационности производства и сферы услуг, что способствует взаимному совершенствованию и повышению эффективности в работе.

5. Конкурентоспособные кластеры часто имеют развитые связи со сходными кластерами в других регионах и странах. Стимулирование подобных международных связей становится важным направлением кластерной политики и заключается в развитии кооперации между родственными кластерами, разработке и реализации программ развития сотрудничества.

Для промышленных кластеров установлены факты, свидетельствующие о том, что предприятия смежных отраслей, входящие в кластер, в настоящее время создаются исходя из потребности в организации межотраслевого обращения знаний и опыта на принципах логистики, что включает в себя: трансфер технологий, совместную патентную деятельность, использование научных достижений в смежных производствах, а также вовлечение квалифицированного персонала в совместные проекты.

Логистика, применяемая в кластерной структуре, должна поддерживать интеграционные процессы инвариантно, как в территориальном, так и в функциональном кластере. При этом в территориальном кластере она должна стать одним из ключевых факторов кластерообразования, так как пространственная локализация хозяйствующих субъектов должна отвечать, в том числе, требованию минимизации логистических затрат, связанных с организацией и обеспечением межфирменного взаимодействия.

Голубев А.Г., Аркин П.А. определяют кластерную логистику как логистику «предметно- или технологически специализированных отраслей и/или предприятий, состоящих в кооперации друг с другом или нуждающихся в такого рода взаимодействии» [4].

По мнению Т.Е. Евтодиевой, «логистический кластер – это устойчивое взаимодействие независимых географически сконцентрированных рыночных субъектов, реализующих логистические функции, усилия которых направлены на поддержание полного цикла основных и сопутствующих потоков и сквозную оптимизацию ресурсов от исходных поставщиков до конечных потребителей» [5].

На основании принципов логистики разработаны целевые приоритеты логистического менеджмента в организации взаимодействия промышленных предприятий – субъектов кластера.

1. Содействие развитию кластеров:

- разработка и формирование специальной структуры для развития кластера;
- выработка стратегии формирования кластера;
- налаживание механизма обмена информацией между участниками кластера, а также оптимизация информационных потоков на принципах информационной логистики;
- оптимизация потоковых процессов между участниками кластера.

2. Усовершенствование механизмов поддержки кластерных программ, направленных на повышение конкурентоспособности и эффективности промышленных предприятий, организация взаимодействий на основе логистических подходов. Задачи кластерных логистических проектов:

- улучшение качества управления на предприятиях, входящих в состав кластера, повышение конкурентоспособности и качества выпускаемой продукции у предприятий - поставщиков, оптимизация потоковых процессов между ними, развитие механизмов субконтракции;
- стимулирование инновационных программ и развитие механизмов внедрения их в производственные процессы с целью получения коммерческой выгоды, налаживание логистических механизмов поддержки сотрудничества между исследовательскими коллективами и предприятиями;
- усовершенствование маркетинговой политики в отношении продукции (товаров, услуг), выпускаемой предприятиями – участниками кластера,

налаживание информационно – логистических обратных связей от покупателей к предприятиям кластера.

3. Усовершенствование механизмов, направленных на создание благоприятных условий для развития кластеров предприятий:

– улучшение качества высшего и среднего профессионального образования, установление контактов между производственными предприятиями и образовательными учреждениями, налаживание логистических цепочек обмена информацией в области образования, взаимная переподготовка кадров и повышение квалификации;

– осуществление целевых инвестиций в развитие инженерной и транспортной структуры, организация жилищного строительства, реализуемого с учетом задач развития кластеров и оптимизация на основании логистических расчетов места возведения жилья в интересах кластера в целом;

– снижение административных барьеров.

Список литературы:

1. Портер М. Конкуренция: пер. с англ. / М. Портер. - М. : Издательский дом «Вильямс», 2005. - 608 с.

2. Ленчук Е.Б., Власкин Г.А. Кластерный подход в стратегии инновационного развития зарубежных стран. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://institutiones.com/strategies/1928-klasternyj-podxod-v-strategii-innovacionnogo-razvitiya-zarubezhnyx-stran.html>.

3. Эдилерская А.А. Кластерно-сетевые принципы организации современного предпринимательства // Актуальные проблемы развития общества, экономики и права. – Сб. науч. трудов аспирантов / А.А. Эдилерская. – 2008.

4. Голубев А.Г. Структуризация инновационного процесса в кластере: информационно-логистический метод / А.Г. Голубев, П.А. Аркин // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. - 2014. - №1 (85). - С. 58-62.

5. Евтодиева Т.Е. Логистические кластеры: сущность и виды. / Т.Е. Евтодиева // Экономика и управление. – Серия «Экономические науки». – 2011. - № 4 (77). – С. 78 – 81.

Ярёменко О.В.

Заболоцкий Р.А.

Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МАРКЕТИНГА В РЕГИОНЕ

Маркетинг на современном этапе – это многоаспектное понятие, многоплановое явление. Маркетинг рассматривается как концепция, рыночная

философия бизнеса, самостоятельный вид предпринимательской деятельности, одна из систем управления предприятием, стратегия и тактика мышления и действий субъектов рыночных отношений, одна из самых динамичных сфер экономической деятельности, вид профессиональной деятельности, комплекс конкретных функций, методология рыночной деятельности, определяющий стратегию и тактику функционирования предприятия в условиях конкуренции, наука о рынке, рыночной деятельности, научно – прикладная дисциплина [1].

Маркетинг базируется на постоянном и систематическом анализе потребностей рынка, который позволяет предприятию разработать эффективные товарные и ценовые стратегии, направленные на конкретные сегменты потребителей, что, в свою очередь, предоставляет предприятию определенные конкурентные преимущества.

Вопросам современного развития маркетинга посвящено немало работ известных отечественных ученых, в частности, Войчак А.В., Близнюка С.В., Балабановой Л.В., Лилик И.В. и другие. К числу зарубежных ученых, которые уделяли внимание этому вопросу, можно отнести Мескона М., Дэвиса К., Киле М., Дональдсона Т. Но систематизированных исследований по вопросам современного развития маркетинга в нашем регионе недостаточно, чем, и обусловлена актуальность данной темы.

В настоящее время – век информации и информатизации привел к тому, что потребитель стал другим. Выросла «рыночная грамотность» потребителя и в то время снизилась эффективность традиционных видов маркетинговых коммуникаций. Сегодня только 20 – 40% потребителей обращаются к рекламе, чтобы выбрать товар [3]. Информацию о потребительских качествах товаров покупатель имеет возможность получать из независимых источников.

Уровень цен остается проблемой номер один для большинства потребителей. Однако, четкого распределения в покупке только дорогих или только дешевых товаров уже нет. Богатые покупают товары среднего ценового сегмента, а не очень обеспеченных может привлечь что – то из дорогих вещей. Это всё обусловлено тем, что некоторые категории потребителей стремятся подчеркнуть свой социальный статус, показать, что он на как можно более высоком уровне. Этому зачастую подвергнуты подростки, женщины или люди, которые только получили высокую должность.

Производителям становится все сложнее достичь четкой дифференциации их продукта, поэтому на первый план выходит эмоциональная привлекательность. Кампании по продвижению все чаще акцентируют внимание не на потребительских свойствах товаров, а на эмоциональном воздействии на аудиторию.

В последние годы при росте расходов на маркетинг наблюдалось падение эффективности маркетинговых программ. Новые продукты скорее неудачные, чем успешные (80% новых потребительских товаров и 30% товаров для бизнеса не приносят прибыли). Как отмечают специалисты, большее значение приобрела скорость выхода нового продукта на рынок, а не действительная

потребность потребителей в нем. Наблюдается также тенденция к снижению эффективности рекламы. Одним из факторов этого процесса стал ее назойливый характер. По оценкам специалистов, только 10% людей положительно относятся к рекламным сообщениям. Растет важность точного знания своего потребителя по использованию методов обратной связи, в том числе тех, которые предлагает Интернет [2].

Современный маркетинг должен базироваться на быстром, гибком планировании нововведений, в центре которых всегда должен быть потребитель. Новые продукты могут создавать новые рынки, а на существующих рынках помогают потеснить конкурентов. Если раньше чаще приоритеты отдавались минимизации риска выхода на рынок с новым продуктом, то сегодня приоритеты смещаются в сторону ускорения выхода на рынок, стремления стать на нем пионером, что, как правило, получает большую долю рынка. Потери от позднего выхода на рынок могут существенно превышать потери от недостаточной эффективности новых продуктов [4].

Маркетологи успешных американских компаний подчеркивают важность максимально точного знания своего потребителя с использованием методов обратной связи, отвечающие требованиям предприятия [1].

Уровень эффективности маркетинговой деятельности необязательно определяется результатами текущей деятельности. Высокая эффективность, в первую очередь, должна определяться тем, что предприятие грамотно проводит маркетинговую политику в стратегическом масштабе. Отсюда вытекает необходимость уделять большое внимание проблемам роста бизнеса. В современных рыночных условиях расти менее рискованно, чем не расти [1].

На современном этапе акцент в деятельности предприятий смещается по производству и продаже продуктов на выбор ценностей, их создание и передачу потребителям и, как результат, переходит на маркетинг, что побуждается потребителем.

В маркетинге, который побуждается продуктом, товар обычно создается для большой группы потребителей, часто используется массовый маркетинг. Маркетинговая деятельность скорее ориентирована на привлечение новых потребителей, чем на удержание существующих. Хотя гораздо легче заинтересовать в новом товаре потребителя, который является лояльным к определенному предприятию, чем привлечь новых потребителей.

В маркетинге, который побуждается потребителем, в качестве главного принципа организации деятельности предприятия рассматриваются сегменты потребителей. Больше нет рынков для продуктов, которые немного нравятся всем – есть только рынки для продуктов, которые сильно нравятся кому – то.

Таким образом, в отечественной практике существует ряд негативных действий: хаотическое использование отдельных элементов маркетинга, ассоциирование маркетинга только с рекламой, необоснованное применение западных методик, нетворческий подход к маркетинговой деятельности, ориентация на краткосрочную перспективу, отсутствие программ лояльности

клиентов, низкий сервис, отсутствие гибкости и незнание собственных потребителей [3]. В целом, спектр этих ошибок создаёт впечатление о такой деятельности предприятий, которая направлена только на получение как можно более высокой прибыли, независимо от уровня удовлетворения и дальнейшей заинтересованности в их товарах потребителей. Поэтому, все силы должны идти на ликвидацию этих ошибок, например, путем применения или внедрения методик ведения маркетинговой политики предприятий зарубежных развитых стран, привлечение новых молодых специалистов в этой сфере с творческим потенциалом и свежими идеями, глубокое изучение потребностей населения, содействие расширению исследовательских работ, усиление контроля за всей деятельностью и движение «в ногу со временем».

Список литературы:

1. Близнюк, С.В. Маркетинг в Украине: проблемы становления и развития. - 2-е изд., Испр. и доп. [текст] - М.: ИПЦ "Издательство "Политехника"", 2009. - 400 с.
2. Голубков Е.П. Современные тенденции развития маркетинга // Маркетинг в России и за рубежом. [Текст] - 2004. - №1 (39). - С. 3-18.
3. Хоменко, П. Современные тенденции развития маркетинга // Актуальные проблемы экономики. [Текст] 2009. -№12 (102). -С.123-133.
4. Череп, А.В., Аблицова, Т.С. Развитие современного маркетинга и требования к нему. [Текст] - 2009. - №1. - С.202-205.

Zhuk N. L.

*Wissenschaftliche Betreuerin: Hochschullehrerin L.N. Seliuzhetskaya
Staatliche Universität Polessje*

PERSPEKTIVEN UND PROBLEMEN DES BEITRITTS DER REPUBLIK BELARUS ZUR WELTHANDELSORGANISATION

Die Welthandelsorganisation (WTO) wurde 1995 als Nachfolgeorganisation des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens (GATT) gegründet. Die WTO ist eine Sonderorganisation der Vereinten Nationen. Die WTO ist die internationale Organisation, die sich mit der Regelung der weltweiten Handels- und Wirtschaftsbeziehungen beschäftigt. Sie hat zurzeit 164 Mitgliedstaaten. Etwa 20 Regierungen verfügen zurzeit über einen Beobachterstatus und verhandeln über den Beitritt ihrer Staaten [1, с. 85].

Im Mittelpunkt der handelspolitischen Vereinbarungen steht die Meistbegünstigung (d.h. Zollvergünstigungen eines Landes müssen gegenüber allen Handelspartnern gelten) und die Nichtdiskriminierung (d.h. erlaubte Ausnahmen vom Verbot der Mengenbeschränkung müssen für alle Teilnehmer gelten). Mit der Gründung der WTO ist das Welthandelsregime über den klassischen Warenhandel

hinaus auf weitere Bereiche ausgeweitet worden, wobei als wichtigste der Handel mit Dienstleistungen (GATS), handelsbezogene geistige Eigentumsrechte (TRIPS), handelsbezogene Investitionsmaßnahmen (TRIMS) und landwirtschaftliche Produkte zu nennen sind.

Die Welthandelsorganisation besteht aus drei Hauptorganen.

1) Die Ministerkonferenz ist das höchste Organ und tritt mindestens alle zwei Jahre zusammen.

2) Der Allgemeine Rat ist das ständige Gremium aller Mitglieder.

3) Das Sekretariat der WTO steht unter der Leitung des Generaldirektors [2, с. 16].

Die Republik Belarus den Beitritt zum WTO - objektiv vorgegebenen Prozess, die Notwendigkeit, für die auf Landesebene erkannt und ausgeschaltet ist unter den von der Regierung festgelegten Ziele gesetzt werden.

Prüfung von Fragen über den Beitritt der Republik Belarus zur WTO an den multilateralen Treffen der WTO-Arbeitsgruppe Wespen umgesetzt. Die Arbeitsgruppe für Republik Belarus Beitritt zur WTO umfasst 45 WTO-Mitgliedsländer. Bis heute hielt es 7 formelle Treffen der Arbeitsgruppe.

WTO-Mitgliedschaft ist wichtig für Republik Belarus na Vielzahl von Gründen, wie zum Beispiel den Ruf und das Wachstum des Landes Prestige als Handelspartner zu stärken, die Verbesserung des Investitionsklimas, den Erwerb neuer Technologien und globalen Standards, von den WTO-Mitgliedstaaten Vorteile zu erhalten, den Anreiz für eine radikale wirtschaftliche Reformen durchzuführen, die dazu beitragen, Übergang zu einer Marktwirtschaft.

Wenn Belarus in die WTO eintritt, dann bekommt unser Land viele Möglichkeiten: den Zugang zu den Märkten der WTO-Mitglieder durch die Reduzierung der nicht-tarifären Hindernisse, zu multilateralen Abkommen, betreffend die Rechte des geistigen Eigentums; zum Mechanismus für die Beilegung von Streitigkeiten im Rahmen der WTO; zum Einkommen in ein einheitliches internationalen Raum und die Organisation des Systems der Gesetze und Normen, die das Handelsumfeld für belarussische Exporteure sicherer tun. Die Produkte würden aus dem Ausland konkurrenzfähiger auf dem belarussischen Markt.

Es gibt einige Argumente für den Beitritt in die WTO:

Erstens, der moderne Welthandel hat Globale Dimensionen angenommen. Und im Moment regelt die WTO etwa 97% davon.

Zweitens, eine aktuelle Aufgabe für Belarus ist die Diversifikation der Märkte des Handels. Wenn unser Land beitrifft, so bekommt man dauerhafte und unbegrenzte Bedingungen des Status der Meistbegünstigung für ihre Produkte auf den ausländischen Märkten.

Drittens, im Regulierungsbereich der WTO beginnen Fragen der Arbeit der Staaten im Rahmen regionaler Handelsabkommen zu stellen, und Belarus ist ein Mitglied einer Reihe von Integrationsvereinigungen. Deswegen hat unser Land große Interesse an vielen Verhandlungen teilzunehmen.

Viertens, Länder, die an Belarus grenzen, sind Mitglieder der WTO. Z.B. Polen ist ein Mitglied der WHO seit 1995, Litauen – 2001, Lettland – 1999, die Ukraine – 2008, Russland – 2012.

Und als letztes Proargument ist, dass Belarus mit anderen Ländern vereinigen könnte um seine Interessen zu verteidigen [1, с. 100].

Aber es gibt in dieser Situation auch Nachteile:

- kein Schutz von prioritären Sektoren der äußeren Konkurrenz
- Einschränkungen in der Auswahl der Instrumente der Regulierung der außenwirtschaftlichen Tätigkeit;
- die Notwendigkeit der Schaffung einer Anti-Dumping-Mechanismus für den Schutz des Binnenmarkts;
- keine Exportsubventionen, dass wegen der Wettbewerbsvorteile in der Bilanz die Währung des Eingangs sich verkürzen werden , und dies wird sich auf den Wechselkurs wirken;
- die Kosten für die Beiträge und die technische Organisation der Zusammenarbeit.

Das Problem der Republik Belarus den Beitritt zur Welthandelsorganisation ist einer der Schlüssel nicht nur in der Außenwirtschaftspolitik des Landes, sondern auch für den Verlauf der inländischen wirtschaftlichen Reformen zu bestimmen.

Der Beitritt unserer Republik in die WTO ist ein großes Problem heute. Was hält unser Land von diesem Schritt zurück:

- Diese Länder, die eintreten möchten, bekommen strengere Bedingungen als diejenigen der Länder-Mitglieder der WTO, die bieten diese Voraussetzungen.
- die Notwendigkeit einer größeren Transparenz in strukturellen Reformen in Belarus, die Bereitschaft zur marktwirtschaftlichen Wirtschaftspolitik
- der Übergang vom Protektionismus zur Liberalisierung. Man braucht ein so zusagendes Gleichgewicht zwischen denen zu finden, d.h., dass der Staat die Möglichkeit gibt, die nationale Industrie zu entwickeln und den Binnenmarkt vor der ausländischen Konkurrenz zu verteidigen [1, с. 103].

Also, das Beitreten in die WTO ist sehr nötig, und unsere Gesellschaft stimmt dieser Meinung zu. Man braucht einen Kurs auf die Integration zu nehmen, um die Kontakte mit den anderen Mitgliedern der WTO zu knüpfen. Im Gegenfall wird dieser Prozess viel komplizierter.

Список литературы:

1. Турбан Г.В. Всемирная торговая организация: основы деятельности, процедуры, опыт вступления: пособие / Г. В. Турбан. – Минск: Рэйплац, 2008. – 116 с.
2. Вступление Республики Беларусь во Всемирную торговую организацию: основные принципы и положения / В. Ф. Медведев [и др.]; под ред. П. Г. Никитенко. – Минск: Право и экономика, 2005. – 116 с.

Научное издание

«ДНИ НАУКИ – 2017»
**Сборник научных трудов по результатам II Международной научно-
практической Интернет-конференции**
«Экономика и право: становление, развитие, трансформация»

28 апреля 2017 г.
г. Макеевка

Том 1

Главный редактор – *Веретенников В.И.*
Ответственный редактор – *Чучко Е.П.*

Оригинал-макет – *Е.А. Перькова*
Компьютерная верстка – *О.А. Удалых*
Дизайн обложки – *Е.А. Перькова*

Подписано в печать с оригинал-макета 30.04.2017.
Формат 60x84 1/16. Бумага типограф. Гарнитура Times New Roman.
Печать цифровая. Услов. печат. лист. 28,82.