

ЦЕНТР РАЗВИТИЯ НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ: АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ И ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ

XXIX Международной научно-практической конференции

г. Новосибирск, 19 августа, 30 сентября 2016 г.

Под общей редакцией
кандидата экономических наук С.С. Чернова



НОВОСИБИРСК
2016

ОРГКОМИТЕТ КОНФЕРЕНЦИИ:

Баранов В.В., профессор кафедры Бизнеса и делового администрирования Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (г. Москва), доктор экономических наук, профессор – *председатель*.

Чернов С.С., заведующий кафедрой Производственного менеджмента и экономики энергетики Новосибирского государственного технического университета (г. Новосибирск), руководитель ЦРНС, кандидат экономических наук, доцент – *заместитель председателя*.

Хечоян Т.Б., проректор по международным связям Академии государственного управления Республики Армения (г. Ереван).

Мералиева Л.И., заведующий кафедрой «Экономическая теория и бизнес» Западно-Казахстанского государственного университета им. М. Утемисова (г. Уральск), доктор экономических наук, профессор.

Мингалева Ж.А., профессор кафедры Экономики и управления на предприятии Пермского национального исследовательского политехнического университета (г. Пермь), доктор экономических наук, профессор.

Янов В.В., заведующий кафедрой «Финансы и кредит» Поволжского государственного университета сервиса (г. Тольятти), доктор экономических наук, доцент.

Герасимова Л.Н., профессор кафедры «Бухгалтерский учет» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (г. Москва), доктор экономических наук, доцент.

Минакова И.В., заведующий кафедрой Мировой и национальной экономики Юго-Западного государственного университета (г. Курск), доктор экономических наук, доцент.

Старкова Н.О., доцент кафедры Мировой экономики и менеджмента Кубанского государственного университета (г. Краснодар), кандидат экономических наук, доцент.

Кузубокова Р.Х., заведующий кафедрой Экономической теории и преподавательство Кабардино-Балкарского государственного университета им. Х.М. Бербекова (г. Нальчик), кандидат экономических наук, доцент.

Э 40 **Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития:**
сборник материалов XXIX Международной научно-практической конференции /
Под общ. ред. С.С. Чернова. – Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2016. – 154 с.

ISBN 978-5-00068-654-6

В сборник вошли материалы секций: «Теория управления экономическими системами», «Экономические теории», «Маркетинг», «Региональная экономика», «Логистика», «Экономика труда и управление персоналом», «Экономика и управление качеством», «Экономическая безопасность», «Экономика природопользования», «Бухгалтерский, управленческий учет и аудит», «Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами», «Стратегия устойчивого развития предприятий, отраслей, комплексов».

Все материалы публикуются в авторской редакции.

Сборник материалов МНПК зарегистрирован в РИНЦ и размещен на сайте Научной электронной библиотеки elibrary.ru по адресу: http://elibrary.ru/title_about.asp?id=38342 (договор на размещение материалов конференции в РИНЦ № 475-08/2013 от 7.08.2013).

Образец оформления ссылки на публикацию для корректного цитирования:

Фамилия И.О. Название доклада // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. – 2016. – № 31. – С. 10-15 (указать диапазон страниц).

ББК 65.050.113
УДК 338.242

СОДЕРЖАНИЕ

Секция 1. Теория управления экономическими системами	5
<i>Старкова Н.О., Трунова А.А.</i> Развитие и особенности Интернет-бизнеса и маркетинга в РФ	6
Секция 2. Экономические теории	13
<i>Аглицкий И.С., Иконников А.Ю.</i> Особенности институциональных преобразований в отрасли.....	14
Секция 3. Маркетинг	19
<i>Артемьева С.В.</i> Маркетинговые технологии продвижения гастрономического туризма на туристическом рынке Санкт-Петербурга	20
Секция 4. Региональная экономика	26
<i>Ярыгина Л.В., Никитина Н.А.</i> Анализ доходов населения Вологодской области.....	27
Секция 5. Логистика	33
<i>Бададян Л.В., Троллин В.В.</i> Современный подход к организации эффективной транспортно-логистической системы сбытового предприятия	34
Секция 6. Экономика труда и управление персоналом	40
<i>Токарева Ю.А., Коваленко Т.К., Токарев А.Г.</i> Управление эмоциональным состоянием руководителей в процессе реализации антикризисных мероприятий.....	41
Секция 7. Экономика и управление качеством	48
<i>Вечирко О.Н.</i> Система обеспечения качества продукции, как основа жизнеспособности организации	49
Секция 8. Экономическая безопасность	56
<i>Безруких Д.В., Карнов В.И.</i> Экономическая составляющая социальной безопасности населения	57
Секция 9. Экономика природопользования	63
<i>Глухов С.Д.</i> Формирование инновационно-промышленного кластера возобновляемых природных ресурсов как фактор снижения рисков продовольственной безопасности региона.....	64

Секция 10. Бухгалтерский, управленческий учет и аудит	71
<i>Зеленская Т.М., Муллинова С.А.</i> Вознаграждения работникам: разработка пенсионных планов в формате МСФО.....	72
<i>Калонов М.Б.</i> Анализ исследования методов управления затратами на основе затратнообразующих факторов	79
<i>Шпилевая Т.Е., Муллинова С.А.</i> История развития МСФО в России: прошлое и настоящее	84
Секция 11. Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами	91
<i>Волков С.К., Морозова И.А.</i> Проблемы использования государственно-частного партнерства в развитии индустрии туризма в РФ	92
<i>Захарченко Е.А.</i> Проблемы реализации стратегии импортозамещения в субъектах Российской Федерации.....	98
<i>Захарченко Е.А., Зарубин В.И.</i> Реализация стратегии импортозамещения в молочной отрасли	105
<i>Лавреникова М.А.</i> Актуализация проблемы оценки эффективности организации конгрессно-выставочных мероприятий в г. Санкт-Петербурге	111
<i>Нарбаев Т.С., Зияш А., Оспанова А., Аскарлова С.</i> К вопросу применимости методики освоенного объема в проектах нефтегазовой и строительной отрасли в Казахстане	117
<i>Сальникова Ю.К.</i> Рейтинговая оценка предприятий в составе интегрированной бизнес-группы как один из факторов формирования стратегии модернизации	125
<i>Фролова О.Н., Глухов К.Е.</i> Система управления на предприятиях транспортной отрасли и ее особенности	133
Секция 12. Стратегия устойчивого развития предприятий, отраслей, комплексов	139
<i>Елфимов В.В.</i> Состояние и перспективы развития торговых сетей в РФ.....	140
<i>Марченко О.В., Соломин С.В.</i> Ресурсы древесины в России для энергетического использования	147



Секция 1

***ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКИМИ
СИСТЕМАМИ***

РАЗВИТИЕ И ОСОБЕННОСТИ ИНТЕРНЕТ-БИЗНЕСА И МАРКЕТИНГА В РФ

© Старкова Н.О.¹, Трунова А.А.²

Кубанский государственный университет, г. Краснодар

Оценены данные, характеризующие тенденции развития глобальной информационной сети Интернет в РФ. Охарактеризованы условия формирования современного электронного рынка и электронного бизнеса в РФ. Оценена роль Интернет-маркетинга, как неотъемлемой части сбытовой политики любой современной компании, осуществляющей свой бизнес на электронном и традиционном рынке. Указаны специфические черты российского бизнеса, влияющего на развитие маркетинговых коммуникаций в глобальной информационной сети.

Ключевые слова: маркетинговые коммуникации, маркетинг, электронный рынок, электронная коммерция, электронный бизнес, Интернет-маркетинг.

Появление и широкое распространение сети Интернет, развитие информационных технологий, систем, и стандартов их взаимодействия привели к зарождению нового направления современного бизнеса – электронному бизнесу [16], который основывается на взаимодействии между субъектами рынка в цифровой среде.

Интернет в Россию пришел позже, чем в страны Запада, однако за очень короткий период достиг широкого распространения. Безусловно, компьютерные сети как вид телекоммуникации вносят большой вклад в эволюцию российского общества. По результатам опроса Всероссийского центра изучения общественного мнения (ВЦИОМ) 26-27 марта 2016 г. в 130 населенных пунктах в 46 областях, краях и республиках и 9 ФО России выявлено, что в настоящее время в России пользуются Интернетом 70 % граждан в возрасте от 18 лет и старше (год назад – 69 %). В последние три года эта доля остается практически неизменной. При этом число ежедневных пользо-

¹ Доцент кафедры Мировой экономики и менеджмента, кандидат экономических наук, доцент.

² Магистрант кафедры Мировой экономики и менеджмента.

вателей неуклонно растет, достигнув на настоящий момент 53 % (в 2015 г. – 52 %). С 2006 г. этот показатель увеличился в 10 раз. К концу 2015 года пользовались интернетом 84 миллиона россиян в возрасте от 16 лет и старше. Прирост аудитории интернета составил 4 миллиона человек. Уровень проникновения интернета среди населения в возрасте 16+ достиг 70,4 % (в 2014 – 67,5 %) [6].

Основную массу рекламодателей в российской части Интернет составляют компьютерные гиганты Intel, Microsoft, Hewlett Packard, Compaq, IBS, и другие IT-компании, дающие более 65 % всей рекламы. В приложении приведена таблица, характеризующая состав рынка онлайн-рекламы по отраслям [19].

*Таблица 1***Состав рынка онлайн-рекламы по отраслям, %**

Компании	Доля
Intel, Microsoft, Compaq, Hewlett Packard	45
Остальные IT-компании	20
Финансовые услуги и связь	10
Реклама потребительских услуг	10
Остальные	15

Вовлечение крупных российских рекламодателей в Интернет – процесс постепенный: крупные компании – очень инертные структуры, на согласование даже незначительных деталей внутри организации у них часто уходит много времени [17]. Тем не менее, в бюджеты западных рекламных и маркетинговых кампаний уже закладывается доля на Интернет-рекламу, от трех до десяти процентов бюджета в зависимости от типа бизнеса [3]. Эта тенденция начинает понемногу распространяться и на российские представительства западных компаний.

Важнейшим элементом электронного бизнеса является электронная коммерция, т.е. процесс удаленного приобретения товаров и услуг как физических, так и нефизических, при помощи телекоммуникационных сетей, прежде всего сети Интернет [9]. Малые и средние предприятия, являясь более мобильными, быстрее адаптируются современным тенденциям рынка и стремительно развивают свой бизнес в сети, экономя на издержках по со-

держанию офиса, персонала и т.д. [5]. Этому во многом способствует эффективная инфраструктура электронного рынка, развивающаяся в нашей стране, с учетом меньших затрат быстрее, чем инфраструктура традиционного рынка [2]. Современные интернет-технологии позволяют осуществлять быстрые платежи из разных частей мира [4, 11, 12], что вовлекает в электронную торговлю все больше потребителей, ранее предпочитавших осуществлять покупки по традиционному принципу.

Объем рынка электронной коммерции в России в 2015 г. достиг \$13,9 млрд., из которых около четверти пришлось на покупки в зарубежных интернет-магазинах [14].

Развитие информационных технологий, Интернета в частности, рост электронной коммерции являются основополагающими факторами появления современной концепции маркетинга – Интернет-маркетинга, который выступает не просто новым методом сбыта и коммуникацией, а новым рынком [1]. Одним из самых важных свойств Интернета является его гипермедийность, что существенно расширяет возможности маркетинга, создает тесную связь между компаниями и потребителями [15].

Развитие Интернет-маркетинга в России является приоритетным направлением для предприятий, стремящихся к выходу на новые рынки сбыта. Непрерывное отслеживание западных электронных рынков позволяет выявлять новые тенденции в электронной торговле и применять их на российских электронных площадках.

В современных условиях развития рынка выделяются следующие направления Интернет-маркетинга:

- использование видеохостингов, таких как YOUTUBE, в целях продвижения товаров или услуг компании, а также для усиления лояльности к бренду;
- использование мониторинга упоминаний сайта как отдельного инструмента повышения качества маркетинговой политики компании;
- концентрация внимания на электронной торговле, осуществленной с помощью мобильного Интернета;
- развитие маркетинговых коммуникаций в социальных сетях [9];
- увеличение использования вирусного маркетинга;

- стабильный рост использования контекстной рекламы как инструмента продвижения в сети Интернет [7].

Западная модель развития Интернет-маркетинга не смогла прижиться в России без изменений, в силу специфики отечественного электронного рынка и характерных особенностей потребителей. На сегодняшний день можно полагать, что на Западе маркетинг в глобальной информационной сети не является специфическим видом коммуникации в электронной среде, но в России далеко не все компании считают Сеть эффективным инструментом развития бизнеса и далеко не все компании готовы рискнуть вложить средства в продвижение своего товара или услуг в Интернете. С этим связано устойчивое недоверие многих руководителей компаний и предпринимателей к маркетингу и непонимание возможностей маркетинговых коммуникаций, в том числе распространяемых в сети. Желание бизнесменов минимизировать издержки на продвижение своего бренда и товара очень часто выражается в низком качестве организации маркетинговой деятельности, даже в очень крупных корпорациях. Деятельность отдела интернет-маркетинга довольно часто относится к периферии бизнес-процессов компании, и их функции часто являются весьма номинальными, не предполагающими связи с коммерческим успехом.

С другой стороны, полагая что маркетинг в интернет не такое уж сложное дело, к его реализации приступают люди, знакомые с ним весьма отдаленно, и уж точно не являющиеся специалистами в этой области. Но за счет низких цен на свои услуги они имеют стабильные заказы и заработок. В связи с этим возникает парадоксальная ситуация: специалисты, нанятые в серьезные компании, но не уделяющие должного внимания Интернет-маркетингу, занимаются неэффективными проектами, в то время как основную активность на электронном рынке маркетинговых услуг осуществляют дилетанты. Это очень сильно отражается на общем фоне и качестве российского Интернет-маркетинга, который очень часто осуществляется в том числе на грани законности [13].

Одной из особенностей Интернет-маркетинга в России является также доступность интернета для отечественных пользователей. Так, по данным ФОМ, осенью 2015 года 78 млн. россиян старше 18 лет пользовались интернетом хотя бы раз в месяц, 63 млн. из них пользовались им ежедневно. Доля

пользователей интернета среди россиян старше 18 лет составила 67 %. Почти такой же результат – 68 % – показан в исследовании Web Index TNS, в котором учтены пользователи старше 12 лет [18]. Проникновение интернета увеличилось во всех регионах и типах населённых пунктов. Высокие темпы роста показали сёла: уже каждый второй житель сельской местности выходит в интернет хотя бы раз месяц. Среди регионов сильнее всего выросло проникновение на Дальнем Востоке, который годом ранее был среди отстающих [10].

В конце 2014 года 68 % всех пользователей интернета в российских городах хотя бы раз в месяц выходили в сеть с помощью мобильных устройств. Для сравнения, годом ранее эта доля составляла 56 %. Люди во всех регионах России стали пользоваться мобильными устройствами чаще.

При этом, для поиска товаров и покупок, интернетом пользуются лишь 25 % от всей аудитории, чаще всего это менеджеры высшего звена и руководители (35 %), далее школьники и студенты (33 %), предприниматели (27 %), специалисты (26 %) и в целом жители России моложе 25 лет (28 %) и 25-40 лет (24 %), с высшим образованием (27 %), с высоким потребительским статусом (27 %) и жители Москвы (41 %) [8].

Важную роль в развитии Интернет-маркетинга в России играет уровень доверия населения различным видам СМИ и в первую очередь Интернету. Развитие среды Интернет не приводит к тому, что он становится основным источником информации – им остается телевидение (для 88 % граждан), а большая часть россиян доверяет ему больше всего. Интернет-издания у россиян не в почете: только 21 % граждан получает информацию из источников данного вида, доверяют сведениям из глобальной сети лишь 14 % [9].

Таким образом, глобальная информационная сеть Интернет представляет сегодня большой интерес, как площадка для развития бизнеса для компаний, различных по видам деятельности, объемам производства, количеству персонала и т.д. С точки зрения объема аудитории, которая с каждым годом увеличивается потенциал Интернета, как средства коммуникации, оценивается очень высоко. Однако можно предположить, что должно пройти время, чтобы Интернет-маркетинг стал обыденным явлением в России и маркетинговые коммуникации в сети имели воздействие, сравнимое с телевизионным. В настоящее время данная сфера находится на этапе развития, когда представление топ-менеджеров и специалистов по рекламе об Интернет-

маркетинге только формируется под влиянием современных социально-экономических процессов, протекающих в России и с учетом всех исторически сложившихся особенностей нашей страны.

Список литературы:

1. Барамыко Л.В. Товарная политика и различные инструменты маркетинговых коммуникаций // Актуальные вопросы экономических наук. – 2013. – № 35. – С. 35-40.

2. Зайцева Г.Е. Интернет-маркетинг, как перспективное направление развития компании // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – 2011. – № 12-1. – С. 88-92.

3. Кизим А.А., Бочкарева Д.И., Лузинов С.К. Формирование национальной модели экономики с использованием опыта стран-членов ЕС // Экономика: теория и практика. – 2009. – № 1 (17). – С. 13-18.

4. Козырь Н.С., Толстов Н.С. Интернет-банкинг в РФ: состояние и перспективы развития // Экономика: теория и практика. – 2013. – № 4 (32). – С. 037-044.

5. Козырь Н.С., Козенко В.В. Повышение конкурентоспособности российских компаний посредством интернет-коммерции в рамках ВЭД // Современные технологии управления. – 2015. – № 5 (53). – С. 25-31.

6. Количество пользователей интернета в России [Электронный ресурс] // Интернет в России и в мире. – Режим доступа: http://www.bizhit.ru/index/users_count/0-151.

7. Макарова Е.А. Особенности контекстной рекламы в интернете // Актуальные вопросы экономических наук. – 2012. – № 25-1. – С. 126-131.

8. Официальный сайт аналитического центра «ЛЕВАДА» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.levada.ru>.

9. Покуль В.О. Принципы подачи маркетинговых коммуникаций в социальных медиа в зависимости от мотивационных факторов потребительского поведения // Экономика: теория и практика. – 2016. – № 2 (42). – С. 90-96.

10. Развитие интернета в регионах России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://yandex.ru/company/researches/2015/ya_internet_regions_2015#auditorijainterneta.

11. Резник И.А. Перспективы развития интернет-банкинга // Актуальные вопросы экономических наук. – 2012. – № 24-1. – С. 104-109.

12. Рзун И.Г., Бондаренко А.Б. Проблемы становления национальной платежной системы // Аспирант и соискатель. – 2014. – № 5 (83). – С. 34-38.

13. Рзун И.Г. Спам: проблемы правового регулирования // Актуальные проблемы права и правоприменительной деятельности на современном этапе. Сборник международной научно-практической конференции. Краснодарский университет МВД России, Новороссийский филиал Краснодарского университета МВД России. – 2012. – С. 375-380.

14. Рынок электронной коммерции в России 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cnews.ru/news/top/2016-03-02_rynok_elektronnoj_kommertsii_v_rossii_dostig_13.

15. Соколова И.В. Исследование понятия интернет-маркетинга // Проблемы современной экономики (Новосибирск). – 2014. – № 20. – С. 112-116.

16. Успенский И.В. Интернет-маркетинг: учеб. – СПб.: Изд-во СПГУЭиФ, 2013. – 420 с.

17. Хлусова О.С., Аблаева З.С. К вопросу об управлении финансовыми рисками на предприятии // Социально-экономические исследования, гуманитарные науки и юриспруденция: теория и практика. – 2016. – № 6. – С. 47-51.

18. Яндекс исследовал развитие интернета в России в 2015 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://vc.ru/n/yandex-research-2016>.



Секция 2

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ТЕОРИИ

ОСОБЕННОСТИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ В ОТРАСЛИ

© **Аглицкий И.С.¹, Иконников А.Ю.²**

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
г. Москва

Рассмотрены проблемы классификации и анализа институтов в отраслях. Отмечается неоднозначность современных трактовок понятий институтов и отраслей в современной экономической науке. Показано, что в условиях нестационарности экономики отдельные институты могут вступать в противоречие друг с другом, а отраслевые стандарты для разных стран могут не совпадать. Сделан вывод о недостаточности аксиоматики в данной сфере исследований.

Ключевые слова: институты, отрасли, экономическая теория, нестационарная экономика, регионы.

До сих пор среди экономистов нет единого мнения относительно понятия институтов и, соответственно, пока не существует единой теории институциональных преобразований. Тем не менее, институциональный подход к экономике теоретически обоснован и часто используется в аналитических исследованиях.

Суть такого подхода заключается, по мнению В.Л. Тамбовцева, «в признании того, что богатство (народов, фирм, отдельных граждан) зависит не только (или даже не столько) от тех ресурсов, которыми обладает или располагает соответствующий субъект, сколько от тех правил, по которым он может использовать эти ресурсы» [1, с. 44].

Норт Д. определяет институты в самом общем виде как правила вместе с механизмами принуждения к их выполнению [2]. При этом правила (институты), облегчающие перераспределение ресурсов наиболее эффективно, минимизируют транзакционные издержки и тем самым способствуют увеличению стоимости ресурсов. Таким образом, институциональные измене-

¹ Профессор кафедры Системного анализа в экономике, доктор экономических наук.

² Аспирант кафедры Мировой экономики и международных финансов.

ния направлены преимущественно на экономические проблемы, обусловленные недостаточной эффективностью использования ресурсов [3].

Однако здесь не учитываются политические интересы государства и интересы лиц, стоящих у власти. Норт Д. при анализе институциональных преобразований отмечает, что государство в лице правительства принимает новые институты исходя не только и не столько из интересов экономики, сколько из собственных интересов [2].

Исходя из логики построения иерархических систем, можно полагать, что более высокие уровни иерархии должны быть более значимыми, чем ее более низкие уровни. Однако для стран с переходной или нестационарной экономикой для реально действующих институтов это не совсем так.

Структурно иерархию институтов для России можно упрощенно представить в следующем виде (рис. 1).

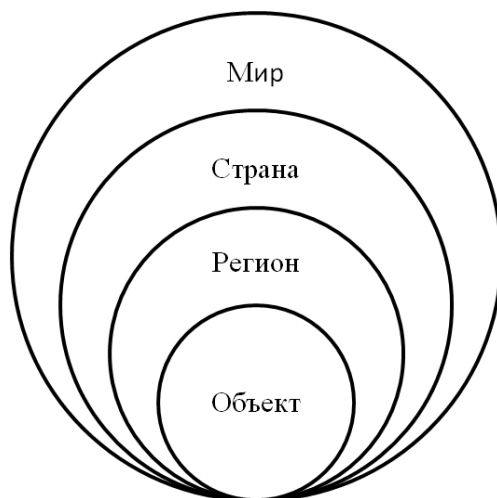


Рис. 1. Упрощенная иерархия институтов

Если анализировать институты России, то, по мнению В.Л. Тамбовцева, в 90-е годы сложилась совокупность разнородных институтов в сфере экономики [4].

Одновременно на едином экономическом пространстве нашей страны функционируют объекты белой экономики с государственным гарантом

правомочий собственности и их изменений, черной экономики с групповым частным гарантом и серой или клановой экономики с государственным гарантом, действующим избирательно в интересах отдельных структур.

Предприятие, находясь на рынке, испытывает на себе влияние всех трех типов институтов. Это вынуждает его соблюдать не только легальные правила, но и учитывать реально действующие остальные правила, иногда противоречащие легальным правилам. Такие проблемы выбора не приводят к увеличению эффективности деятельности предприятия как ведущего институционального звена в современной экономике.

Более того, в условиях недостаточного юридического обеспечения легальных институтов предприятия часто самоорганизуются и используют в хозяйственной практике не юридические нормы и законы, а собственные правила, формирующиеся на основе опыта работы, здравого смысла и интуиции [5].

Если рассматривать отраслевой аспект институциональных преобразований, то здесь ситуация еще сложнее. Само понятие отрасли в экономике несколько размыто. Исследователи разных стран определяют неоднозначно как саму отрасль, так и совокупность отраслей, составляющих экономику страны. Наиболее общим можно считать определение отрасли экономики как «совокупности производств и предприятий, которые обладают определенной общностью продукции, удовлетворяемых потребностей и конкретных технологий» [6].

Однако сегодня каждая страна имеет свои отрасли промышленности, продукция которых иногда не может быть однозначно отнесена к одной отрасли в аспекте мировой экономики. Так, например, горно-металлургическая промышленность как термин чаще используется в исследованиях Украины и Казахстана, в то время как в России больше говорят о черной и цветной металлургии.

Если рассматривать институциональные процессы в отраслевом разрезе, то речь идет чаще не об институтах, а об отраслевых стандартах, которые тоже являются набором определенных правил, обязательных для исполнения предприятиями отрасли. Таким образом, можно условно рассматривать два вида отраслевых институтов для России – федеральные и регио-

нальные институты, а также отраслевые, подотраслевые и международные стандарты (рис. 2).

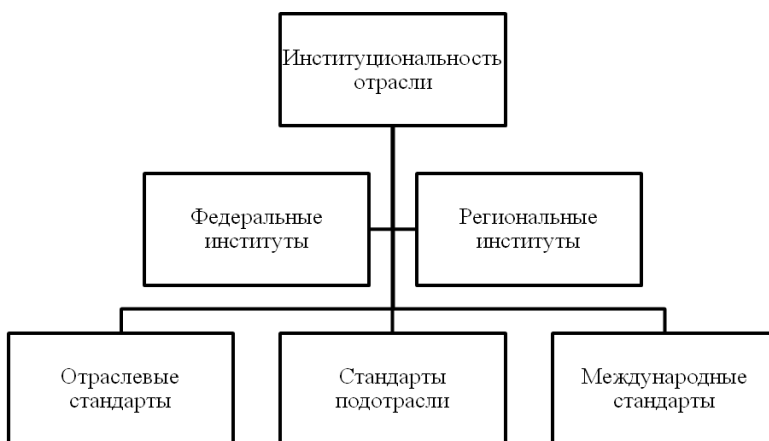


Рис. 2. Институциональные изменения в отрасли

Как видно из рисунка, строгого подчинения стандартов институтам не наблюдается. Формально региональные институты должны ориентироваться на федеральные институты, однако среди институтов различных регионов России пока наблюдается существенное разнообразие. Такое же положение имеет место и в сфере стандартов. Несколько искусственно объединенные в единую отрасль подотрасли (например, агропромышленный комплекс, лесной сектор, горно-металлургическая промышленность и т.д.) за основную базу стандартизации принимают именно свои, более локальные стандарты.

Вопросы, связанные с международной стандартизацией, тоже неоднозначны. В случаях, когда продукция отрасли экспортируется, такие стандарты имеют существенное значение, однако могут полностью игнорироваться при работе исключительно на внутреннем рынке.

Сегодня сложно однозначно утверждать, что именно можно рассматривать в качестве отраслевых институтов. Таким образом, науке еще предстоит определить наиболее рациональные подходы к основным понятиям и определениям, связанным с институциональными преобразованиями отраслей.

Тем не менее, политика государства как совокупность решений, направленных на регулирование деятельности предприятий, должна определять институциональные изменения и, в том числе, в отдельных отраслях.

Список литературы:

1. Тамбовцев В.Л. Институциональные изменения в российской экономике // *Общественные науки и современность*. – 1999. – № 4. – С. 44.
2. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Мир. 1997. – 296 с.
3. Umbeck J.R. The California Gold Rush: A Study of Emerging Property Rights // *Explorations in Economic History*. – 1977. – Vol. 14.
4. Тамбовцев В.Л. Институциональная динамика в переходной экономике // *Вопросы экономики*. – 1998. – № 5. – С. 74-79.
5. Аглицкий И.С. и др. Проблемы управления нормативно-дескриптивными системами в условиях переходной экономики. – Дзержинский: ДМУП «Информационный центр» 2009. – 116 с.
6. Основные отрасли экономики и их значение в благосостоянии государства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fb.ru/article/10869/osnovnyie-otrasli-ekonomiki-i-ih-znachenie-v-blagosostoyanii-gosudarstva/>



Секция 3

МАРКЕТИНГ

МАРКЕТИНГОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПРОДВИЖЕНИЯ ГАСТРОНОМИЧЕСКОГО ТУРИЗМА НА ТУРИСТИЧЕСКОМ РЫНКЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

© **Артемьева С.В.**¹

Санкт-Петербургский государственный экономический университет,
г. Санкт-Петербург

В статье рассмотрены методы продвижения гастрономического туризма по средствам маркетинговых технологий. Проведен анализ туристского рынка и контент-анализ технологий продвижения туристского продукта.

Ключевые слова: гастрономический туризм, маркетинговые технологии, гастрономический бренд, маркетинговые технологии, мобильный маркетинг.

В настоящее время на туристическом рынке Санкт-Петербурга и Ленинградской области существует огромное количество туров по различным направлениям. Мотив выбора того или иного тура обычно объясняется интересами туриста: для кого-то интересен пляжный отдых, часть туристов предпочитает религиозный туризм, для молодого поколение приоритетным является приключенческий и экстремальный туризм и т.д. Однако, стоит отметить, что развитие гастрономического туризма в городе остается актуальной проблемой.

Гастрономический туризм активно развивается во всем мире. Несмотря на то, что лидирующие позиции на мировом туристическом рынке, как и прежде, сохраняются за пляжным и культурно-познавательным туризмом, не стоит забывать, что процесс знакомства туриста с культурой и историей той или иной страны или региона идет в неразрывной связи с процессом изучения национальной кухни и традиционных блюд. Именно поэтому, по мнению многих экспертов в настоящее время проявляется тенденция активного развития гастрономического туризма [3].

¹ Магистрант.

Так, по словам эксперта по туризму ЮНВТО Марии Изабел Рамос Абаскаль, сегодня на наших глазах происходят глобальные изменения в предпочтениях туристов, и именно гастрономический туризм выходит в лидеры. Почетное место гастрономии отводят и авторитетные международные организации. Так, например, ЮНЕСКО внесло мексиканскую кухню, средиземноморскую диету и французскую кухню в список всемирного нематериального культурного наследия.

Актуальность темы также определена отсутствием гастрономического бренда Санкт-Петербурга. Сегодня город лидирует по туристической привлекательности среди других российских городов, что в свою очередь требует поиска новых подходов к продвижению его на туристическом рынке, в том числе и за счет брендинговой политики.

Отсутствие уникального гастрономического бренда Санкт-Петербурга, оказывает негативное воздействие на развитие данного вида туризма на территории города и области. Санкт-Петербург обладает широким спектром кулинарных услуг и исторических ресурсов для создания своего уникального, узнаваемого гастрономического бренда.

Изучением данной проблемы занимаются научные деятели города уже не первый год. Так, например, НИУ Высшей школой экономики были разработаны четыре модели гастрономического бренда Санкт-Петербурга, которые ориентированы на разные группы туристов, отличающихся по возрасту, социальному статусу и доходам. По мнению большинства экспертов и специалистов ресторанной сферы, гостиничной и туристической деятельности, а также исследователей, занимающихся изучением сферы гастрономии одна из важнейших ролей в формировании туристического имиджа города отводится именно гастрономическому брендингу [1]. Таким образом, можно сделать вывод, что продвижение гастрономического туризма невозможно без наличия уникальных гастрономических брендов. Упоминание гастрономических брендов дестинации в информационных сообщениях и в средствах СМИ способствует популяризации данного вида туризма. В Санкт-Петербурге же очень сложно отыскать достоверные, исторически верные, данные о местах и создателях традиционных Петербургских блюд, что в свою очередь тоже снижает уровень интереса туристов к турам именно этого направления.

Отталкиваясь от уже существующего опыта продвижения гастрономического туризма в России, можно сказать, что наличие узнаваемой уникальной традиционной кухни влияет на многие экономические факторы региона. Ведь для туриста в настоящее время очень важна, популярность места его пребывания, а наличие гастрономических брендов повышает уровень популярности той или иной территории, как например всем известный Тульский пряник и Камчатский краб [4].

Попробовать «Тульский пряник» ежегодно приезжают тысячи туристов из крупнейших городов России и из всевозможных стран мира. А возможность увезти с собой красивый а иногда и даже созданный по индивидуальному заказу сувенирный пряник не оставляет равнодушными даже туристов приехавших в город с деловыми целями.

Сегодня в условиях геополитической нестабильности, в России сложился комплекс объективных предпосылок для ускоренного развития внутреннего туризма. А продвижение гастрономического туризма тех или иных регионов страны, в том числе и Санкт-Петербурга, является одним из факторов, способствующих развитию внутреннего туризма страны. По словам главы Ростуризма Олег Сафонов: «Гастрономический туризм может и должен стать ярким способом знакомства с культурой и особенностями России для российских и зарубежных туристов. Гастрономический туризм может также стать альтернативой активному зарубежному отдыху».

Основными причинами проблемы продвижения гастрономического туризма на территории Санкт-Петербурга можно выделить такие факторы как: низкоквалифицированный персонал предприятий общественного питания, отсутствие Петербургской кухни и отсутствие уникальных продуктовых брендов, а так же отсутствие информационной базы о гастрономических особенностях Санкт-Петербурга.

Поскольку гастрономический туризм относится к отрасли, так называемой «экономики впечатлений», то уровень грамотности и квалификации персонала играет важнейшую роль в формировании у туристов представлений о гастрономической индустрии города в целом. Кадровые проблемы в данной сфере обслуживания провоцируют спад интереса к традиционной кухне региона. В последние годы мода на гастрономические туры активно развивается во всем мире. Люди покупают специальные гастрономические

туры с целью знакомства с кухней какой-либо страны или отдельного региона. Однако, процент гастрономического туризма в нашей стране составляет лишь 1 %. Санкт-Петербург знаком всем туристам своими достопримечательностями, музеями и культурными мероприятиями, поэтому на туристическом рынке Санкт-Петербурга преобладают культурно-познавательный и событийный, деловой и конгрессно-выставочный виды туризма, а реализация и продвижение остальных видов туризма, в том числе и гастрономического уходит на второй план, это вполне объяснимо, поскольку гастрономический туризм как самостоятельное направление туризма стал развиваться относительно недавно и требует поиска методик и разработки новых подходов к продвижению на туристическом рынке для повышения уровня конкурентоспособности гастрономических туров Санкт-Петербурга на рынке туруслуг.

На фоне глобализации мировой экономики происходит переход развитых стран к информационно-технологическому обществу и революция в технологических процессах. Для продвижения турпродукта на рынке сегодня активно используются маркетинговые технологии.

Определений маркетинговых технологий достаточно много, но если выделять основные, то технологии маркетинга это:

- Технологии маркетинга – это комплекс приемов, способов действия и принятия решений, которые определяют деятельность компании по управлению своей позицией на рынке, выбору и достижению компанией ее основных целей.
- Технологии маркетинга – это методы, направленные на успешную деятельность фирмы на рынке. Существует пять основных технологий маркетинга: сегментирование, нацеливание, позиционирование, анализ (в том числе продаж), прогнозирование [2].

Развитие современных информационных технологий повлекло за собой появления так называемых информационно-маркетинговых технологий – это ряд техник по ведению предприятия к улучшению и увеличению продаж через продвижение продукции на рынок с применением новейших информационных технологий.

Также активно развивается мобильный маркетинг. Мобильный маркетинг – интерактивный маркетинговый инструмент коммуникаций, в реали-

зации которых задействован мобильный телефон, смартфон или карманный портативный компьютер (КПК). Основные достоинства мобильного маркетинга – эффективность, расширение рекламных возможностей других медиа за счет интеграции в рекламную кампанию.

На основе проведенного контент-анализа можно сделать вывод, что сегодня продвижение туристического продукта происходит в основном за счет маркетинговых технологий, и гастрономический туризм не является исключением [5].

Так для продвижения гастрономического туризма Санкт-Петербурга можно использовать технологии так называемого партизанского маркетинга. Данные технологии позволят проанализировать положение данного вида туризма на рынке, оценить работу персонала предприятий общественного питания, а также данная технология подразумевает распространение рекламной продукции о гастрономическом туризме не только через традиционные информационные каналы (СМИ), но и через нетрадиционные каналы. Например, размещать рекламные сообщения о гастрономических турах Санкт-Петербурга и заведениях с традиционной кухней города можно в сувенирных магазинах на буклетах с призывом: «Побывал в Петербурге? Попробуй Петербург!».

Кросс-маркетинговые технологии позволят привлекать потребителей по нескольким направлениям одновременно, что будет более выгодно для фирм предлагающих туристический продукт. Ведь, как ранее говорилось процесс знакомства с историей города Санкт-Петербурга, его географическими особенностями и культурой идет в неразрывной связи с посещением гастрономических заведений и знакомством туриста с традиционной кухней города. Таким образом, используя кросс-маркетинговые технологии для продвижения гастрономического туризма Санкт-Петербурга к стандартным экскурсионным турам можно разработать дополнительные гастрономические пакеты, что в свою очередь способствует увеличению спроса на данный вид туризма на рынке.

А для привлечения сегмента покупателей молодого поколения на первый план выходят технологии мобильного маркетинга. Так, например, разработка специальных информационных приложений для смартфонов о гастрономических тропях Санкт-Петербурга для туристов позволит повысить

уровень популярности и заинтересованности турами гастрономической направленности.

Подводя итог можно сказать, что маркетинговые технологии являются важнейшим инструментом продвижения туристского продукта. В частности применение маркетинговых технологий в процессе продвижения гастрономических туров повышает уровень конкурентоспособности данного направления на рынке и способствует повышению уровня продаж гастрономических туров.

Список литературы:

1. Гордин В.Э. Гастрономические бренды дестинаций: подходы и применение / В.Э. Гордин, Ю.Г. Трабская – СПб.: Левша, 2014.
2. Ильичева И.В. Маркетинговые технологии: учебно-методическое пособие / И.В. Ильичева. – Ульяновск: УлГТУ, 2012. – 158 с.
3. Драчева Е.Л., Христов Т.Т. Гастрономический туризм: современные тенденции и перспективы // Статья научного журнала «Российские регионы: взгляд в будущее».
4. Александрова А.Ю. География туризма / Под ред. А.Ю. Александровой. – М.: Кнорус, 2015 – 592 с.
5. Технологии маркетинга [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.marketingnews.ru/termin/95/>.



Секция 4

***РЕГИОНАЛЬНАЯ
ЭКОНОМИКА***

АНАЛИЗ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ

© Ярыгина Л.В.¹, Никитина Н.А.¹

Вологодский государственный университет, г. Вологда

В статье проводится структурно-динамический анализ доходов населения Вологодской области. Основное внимание уделяется исследованию влияния их размера, состава и изменения на уровень жизни населения региона.

Ключевые слова: Доходы населения, дифференциация доходов населения, бедность населения, уровень жизни населения.

Показатели уровня жизни населения используются для общей характеристики состояния экономики страны и регионов. При этом наиболее важными считаются показатели доходов домашних хозяйств [1].

В статистической практике России рассчитывается ряд показателей доходов населения. В таблице 1 представлены данные о денежных доходах населения Вологодской области и их структуре [2].

Таблица 1

Денежные доходы населения Вологодской области и их структура в 2000-2014 гг.

Показатели	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2014 г. к 2000 г. (+,-)
Денежные доходы, млн. руб.	31434	94439	204067	225161	262200	294106	326198	294764
в том числе, в %								
доходы от предпринимательской деятельности	10,1	10,1	10,9	10,6	9,9	8,4	8,2	-1,9
оплата труда	52,1	55,7	48,0	48,6	46,8	44,7	41,4	-10,7
социальные выплаты	14,8	17,7	24,7	24,7	24,7	24,8	22,8	8,0
доходы от собственности	4,3	6,0	3,3	3,1	3,9	5,0	9,9	5,6
другие доходы	18,7	10,5	13,1	13,0	14,7	17,1	17,7	-1,0

¹ Доцент кафедры Экономической теории, учета и анализа, кандидат экономических наук.

Общая сумма денежных доходов населения региона в номинальном выражении в 2000-2014 гг. выросла в 10,4 раза. Основными источниками доходов являются оплата труда и социальные выплаты. Однако удельные веса этих составляющих заметно изменились в 2014 году по сравнению с 2000 годом: удельный вес оплаты труда снизился на 10,7 п.п., а социальных выплат, наоборот, увеличился на 8 п.п. Данные структурные сдвиги свидетельствуют о значительном возрастании финансовой нагрузки на все виды государственных внебюджетных фондов (Пенсионный фонд, Фонд социального страхования и Фонд обязательного медицинского страхования). В 2014 году совокупный размер социальных выплат увеличился по сравнению с 2010 годом почти в 1,5 раза. Одновременно произошло перераспределение сумм трансфертов из внебюджетных фондов в сторону увеличения доли пенсий в общем объеме почти на 2 п.п. (рисунок 1).

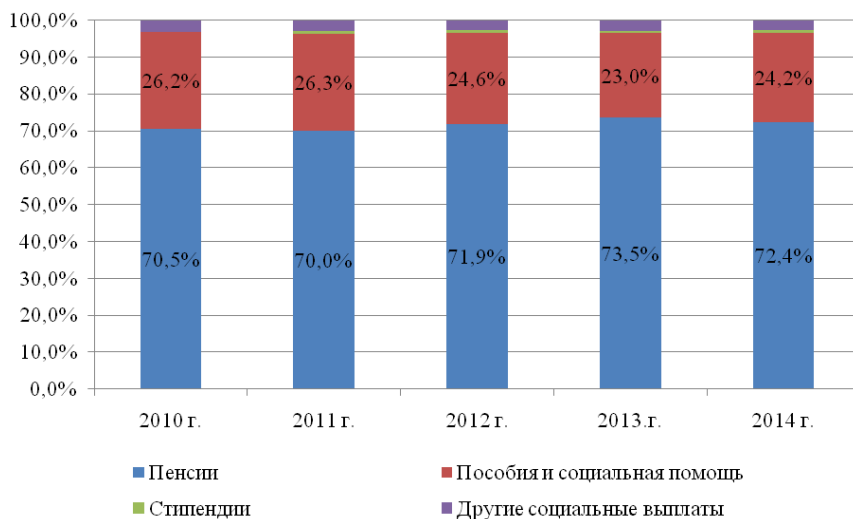


Рис. 1. Структура социальных выплат населению Вологодской области в 2010-2014 гг.

Дополнить сформулированный вывод позволяют показатели демографической статистики (таблица 2). Общая численность постоянного населения области в последние пятнадцать лет неуклонно снижалась. При этом

произошли изменения в возрастном составе населения: количество лиц пенсионного возраста увеличилось на 5,7 %, а численность трудоспособного населения и детей уменьшилась на 10,7 и 16,9 % соответственно. В результате коэффициент пенсионной нагрузки вырос в 1,2 раза, а коэффициент замены трудоспособного населения детьми снизился на 7 %. Сохранение выявленной тенденции в изменении коэффициентов демографической нагрузки приведёт в будущем к снижению уровня жизни всех категорий населения региона.

Таблица 2

**Распределение населения Вологодской области по возрасту
и коэффициенты демографической нагрузки в 2000-2015 гг.**

Показатели	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2015 г. к 2000 г., %
Численность постоянного населения на начало года – всего, тыс. чел.	1300	1246	1208	1201	1199	1196	1193	1191	91,6
из них в возрасте:									
моложе трудоспособного	260	207	194	196	198	205	211	216	83,1
трудоспособном	760	779	746	732	726	708	693	679	89,3
старше трудоспособного	280	259	268	273	275	283	289	296	105,7
Коэффициенты:									
пенсионной нагрузки	0,368	0,332	0,359	0,373	0,379	0,400	0,417	0,436	118,3
замены трудоспособного населения	0,342	0,266	0,260	0,268	0,273	0,290	0,304	0,318	93,0

Для анализа уровня жизни также используются показатели доходов в расчёте на душу населения (таблица 3).

В 2000-2015 гг. в Вологодской области наблюдался значительный рост средних доходов населения в номинальном выражении. Увеличение среднего размера назначенных пенсий в 15,5 раз (против роста средней начисленной заработной платы в 10,7 раза), с одной стороны, можно рассматривать как индикатор повышения уровня жизни пожилых людей. С другой стороны, в условиях роста коэффициента пенсионной нагрузки оно является фактором снижения уровня жизни всего населения региона.

Таблица 3

**Средние денежные доходы населения Вологодской области
в 2000-2015 гг. (в месяц), руб.**

Показатели	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2015 г. к 2000 г., раз
Среднедушевые денежные доходы населения	2023	6345	14115	15638	18248	20513	22801	25668	12,7
Средняя начисленная заработная плата одного работника	2562	8828	18536	20250	22649	25127	26749	27287	10,7
Средний размер назначенных пенсий	799	2612	7810	8507	9414	10309	11169	12408	15,5

Кроме того, данные динамики реальной заработной платы – замедление её темпов роста после 2008 года и спад в 2014-2015 гг. – свидетельствуют об уже имеющем место ухудшении уровня жизни детей и трудоспособного населения области в последние годы (рисунок 2).

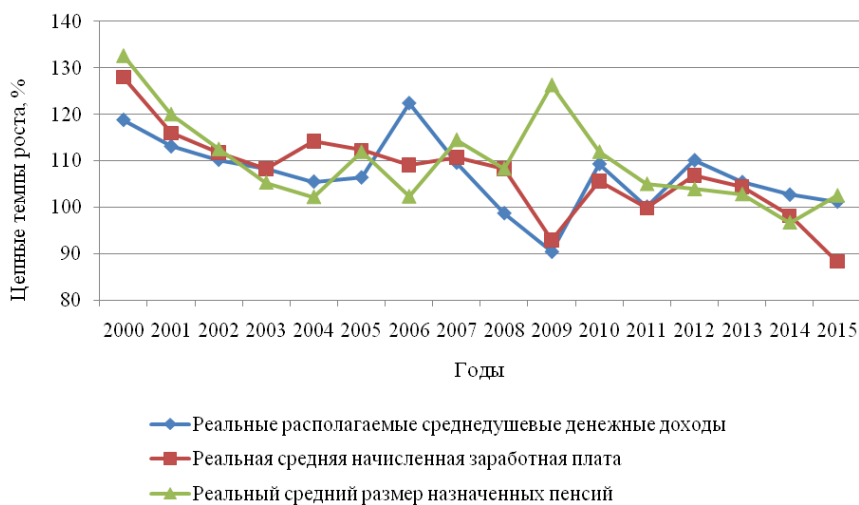


Рис. 2. Динамика реальных среднедушевых денежных доходов населения Вологодской области

Изучение доходов населения будет неполным без анализа показателей дифференциации доходов. В таблице 4 представлено распределение общего объема денежных доходов населения по 20-ти процентным группам.

В 2010-2015 гг. более 43 % общего объема денежных доходов находилось у пятой, самой богатой, части населения региона. При этом средний уровень доходов 10 % самого богатого населения превышал средний уровень доходов 10 % самого бедного населения более чем в 11 раз. Высокими были и значения коэффициента Джини. Следовательно, в Вологодской области имеет место неравномерное распределение доходов.

Таблица 4

Распределение общего объема денежных доходов населения Вологодской области в 2000-2015 гг.

Показатели	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Денежные доходы – всего, %	100	100	100	100	100	100	100	100
в том числе по 20-процентным группам населения:	7,7	6,5	6,3	6,3	6,1	6,2	6,3	6,4
первая								
вторая	12,6	11,3	11,1	11,2	11,0	11,0	11,1	11,3
третья	17,0	16,1	15,9	16,0	15,8	15,8	15,9	16,1
четвертая	23,1	23,0	22,9	23,0	22,9	22,9	22,9	23,0
пятая	39,6	43,1	43,8	43,5	44,2	44,1	43,8	43,2
Коэффициент фондов, в разгах	8,0	11,0	11,7	11,4	12,1	12,1	11,7	11,1
Коэффициент Джини	0,318	0,364	0,373	0,369	0,377	0,377	0,373	0,365

Помимо отмеченного социального расслоения населения, в регионе в последнее время обостряется проблема бедности. В 2015 году возросла доля населения с доходами ниже прожиточного минимума, а покупательная способность среднедушевых денежных доходов, выраженная в наборах прожиточного минимума, уменьшилась.

Таким образом, были выявлены следующие негативные тенденции изменения социально-экономических показателей уровня жизни населения региона:

- сдвиги в структуре денежных доходов населения, ведущие к росту финансовой нагрузки на государственные внебюджетные фонды;

- снижение общей численности населения и ухудшение его возрастной структуры, обуславливающее рост коэффициента пенсионной нагрузки;
- спад реальной начисленной заработной платы;
- значительное социальное расслоение и увеличение масштабов бедности населения.

Список литературы:

1. Экономическая статистика: учебник. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 480 с.
2. VOLSTAT.35ru.



Секция 5

ЛОГИСТИКА

СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД К ОРГАНИЗАЦИИ ЭФФЕКТИВНОЙ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ СБЫТОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

© Бададян Л.В.¹, Троилин В.В.²

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
г. Ростов-на-Дону

В настоящей статье на примере общества с ограниченной ответственностью «ЮМИКС ЮГ» представлен один из современных подходов к организации эффективной транспортно-логистической системы сбытового предприятия.

Ключевые слова: доходность; логистика; система управления; контроль; предприятие; внедрение; развитие.

При организации и контроле производственной и торговой деятельности любого предприятия важнейшим условием работы является четкость функционирования цепочки «реализация товара – сбыт товара». Поэтому на эффективном современном предприятии внедрение логистических систем происходит при организации бизнес-процессов от логистики снабжения до логистической деятельности по сбыту.

В настоящей статье на примере крупного продавца в оптовом сегменте по торговле сантехническими изделиями – ООО «ЮМИКС ЮГ» (далее – ООО «ЮМИКС ЮГ»)) представлен один из современных подходов к организации эффективной транспортно-логистической системы сбытового предприятия, который предполагает внедрение программных продуктов SADT, MRP, WMS, широко используемых в практике модернизации логистических систем [4].

В основу модернизации транспортно-логистической системы ООО «ЮМИКС ЮГ» легли экономические показатели деятельности предприятия

¹ Магистрант факультета Торгового дела. Научный руководитель: Троилин В.В., профессор кафедры Коммерции и логистики, доктор экономических наук.

² Профессор кафедры Коммерции и логистики, доктор экономических наук.

за 2012-2015 гг. и прогноз его развития в 2016-2017 гг. после модернизации транспортно-логистической системы.

Логистическая система управления ООО «ЮМИКС ЮГ» работает по ниже представленной схеме (рис. 1).

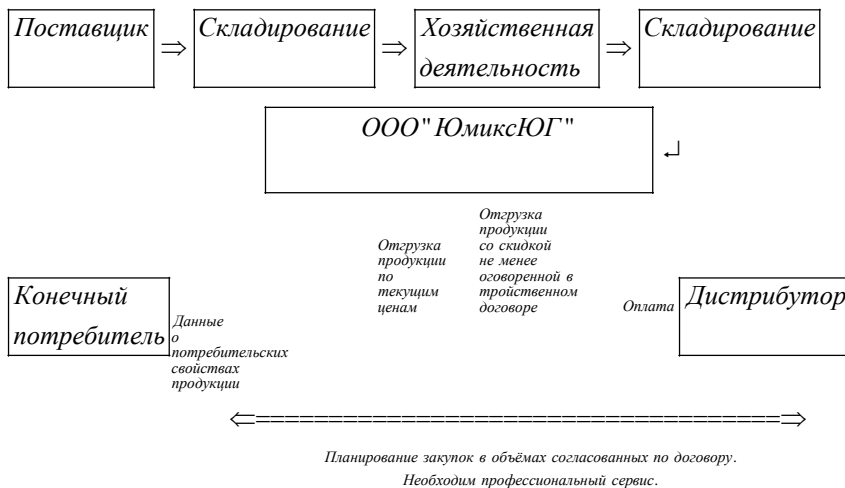


Рис. 1. Система отгрузок в ООО «ЮМИКС ЮГ» в 2015 году

Источник: составлено автором.

Первым мероприятием явилось внедрение системы SADT, которая создает следующие возможности для ООО «ЮМИКС ЮГ»:

1. Система SADT позволит сформировать проектную систему управления логистическими процессами.
2. Система SADT позволит использовать графический инструментарий в рамках проектной логистической деятельности предприятия.
3. Система SADT позволит организовать логистическую деятельность предприятия с использованием «естественного языка».
4. Система SADT позволит обеспечить формирование иерархически построенной системы логистики.

Обеспечиваемый системой SADT процессный подход предполагает привязку и связь всех функциональных процессов, функций, что даст ООО «ЮМИКС ЮГ» возможность обеспечить устойчивость своей деятельности.

При использовании системы SADT предполагается следующая этапность логистической системы: Этап 1. «Планирование»; Этап 2. «Организация»; Этап 3. «Учет»; Этап 4. «Контроль»; Этап 5. «Регулирование» [2].

В качестве второго управленческого решения для исследуемого предприятия предложено внедрить систему MRP (ориентация на систему второго поколения MRP-II, которая позволит обеспечить результативность системы управления материальными потоками с ориентацией на автоматизацию). Данная система обеспечит возможность использования инструментов планирования, прогнозирования в управлении логистическими процессами с использованием вычислительной техники и решит следующие задачи:

1. Организация эффективной системы управления NVP.
2. Формирование гибкой базовой структуры.
3. Формирование результативной системы управления ООО «ЮМИКС ЮГ» в целом.

Дополнительно к внедрению SADT и MRP предполагается осуществление третьего мероприятия – внедрение логистической информационной системы WMS.

Целью логистической информационной системы WMS ООО «ЮМИКС ЮГ» является поиск оптимального соотношения между прибыльностью различных бизнес-направлений, уровнем принимаемых рисков, а также внутренними и внешними ограничениями.

Среди преимуществ системы WMS для ООО «ЮМИКС ЮГ» можно отметить возможность обеспечения автоматизации в управлении логистическими процессами.

Предполагаемая для ООО «ЮМИКС ЮГ» автоматизированная система логистики, ориентированная на стратегический результат, состоит из пяти основных функциональных блоков.

1. Блок анализа и прогнозирования макро показателей.
2. Блок анализа конкурентной среды рынка сантехнического оборудования.
3. Блок формулирования экспертных мнений.
4. Блок стратегического планирования и прогнозирования системы транспортной логистики.
5. Блок ключевых показателей работы предприятия.

Усовершенствованная организационная структура компании ООО «ЮМИКС ЮГ» с ориентацией на применение трех предложенных программных продуктов представлена на рисунке 2 (распределение по функциональным блокам возможностей SADT, MRP и WMS произведено на основе изучения опыта Германии) [3].

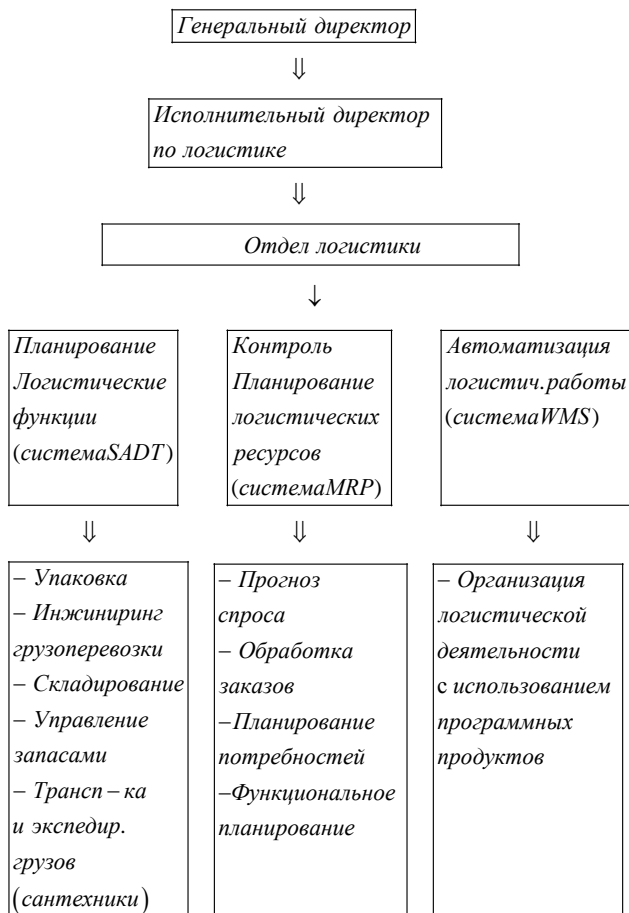


Рис. 2. Усовершенствованная организационная структура управления ООО «ЮМИКС ЮГ» в 2015-2017 гг.

Источник: составлено автором.

Преимуществом предполагаемого усовершенствования организационной структуры ООО «ЮМИКС ЮГ» целесообразно отметить необходимость обеспечения результативности работы новой логистической системы, ориентированной на внедрение программных продуктов SADT, MRP, WMS.

Основным преимуществом для ООО «ЮМИКС ЮГ» от внедрения автоматизированной системы логистики (а также ее планирования и контроля) является возможность обеспечения логистической работы предприятия с использованием средств программных продуктов (возможно снижение времени на организацию логистической деятельности, устранение ошибок ввиду использования средств вычислительной техники, снижение «давления» на работников за счет высвобождения части их работы и «переложения» их обязанностей на средства ПК и компьютерных технологий).

Предложенные мероприятия по совершенствованию систем транспортной логистики ООО «ЮМИКС ЮГ» предполагаются совместно с отходом от используемой в настоящее время системы KANBAN, поскольку в ходе исследования было выяснено, что система KANBAN функционирует с достаточным количеством недоработок: система планирования и контроля в рамках организации логистической деятельности, как было выяснен, недостаточна.

Итоговые затраты на внедрение систем SADT, MRP, WMS составят 810 тыс. руб. Поскольку у ООО «ЮМИКС ЮГ» достаточно собственных средств на реализацию мероприятия, заемных средств не требуется (как было выяснено, чистая прибыль за 2015 год составляет 11619,3 тыс. руб., что достаточно для финансирования проектного решения).

Таблица 1

Предполагаемая чистая прибыль в результате внедрения SADT, MRP и WMS ООО «ЮМИКС ЮГ» на основании экспертного заключения ООО «Эксперт-М» в динамике 2015-2017 гг., в тыс. рублей

<i>Год</i>	2015	2016 <i>прогноз</i>	2017 <i>прогноз</i>
<i>Прибыль тыс.руб.</i>	79271,5	91162,2	104836,6

Источник: составлено автором.

Рост выручки ожидается в размере 15 % ежегодно нарастающим итогом. Рост прибыли ожидается предположительно 7 %. Предполагаемая выручка ООО «ЮМИКС ЮГ» определена в таблице 1.

Затраты проекта = 810 тыс. руб.

Таким образом, эффект составит: $\mathcal{E} = 813,4 / 810 = 1,004 (> 1)$.

Также рассчитаем экономический эффект:

$$\mathcal{E}\mathcal{E} = \Pi - 3\Pi,$$

где $\mathcal{E}\mathcal{E}$ – экономический эффект. $\mathcal{E}\mathcal{E} = 813,4$.

Прибыль от внедрения указанных мероприятий составит 813,4 тыс. руб.

Таким образом, современный инновационный подход при модернизации логистических систем российского предприятия ориентирован, прежде всего, на применение автоматизированных логистических систем. Основные преимущества перехода на инновационную логистическую систему состоят в более эффективном использовании ресурсов и росте прибыли за счет снижения издержек предприятия.

Список литературы:

1. Альбеков А.У. Логистика в управлении коммерческим товарооборотом вторичных материальных ресурсов. – СПб.: Изд-во Нева, 2014.
2. Геттинг Б. Международная производственная кооперация в промышленности. Роль логистики в усилении конкурентоспособности хозяйственных структур. – М.: Дело, 2014. – 216 с.
3. Троилин В.В. Экономико-организованные основы развития промышленной инфраструктуры предприятий водного транспорта. – Ростов н/Д, 2014. – 169 с.

Секция 6

***ЭКОНОМИКА ТРУДА
И УПРАВЛЕНИЕ
ПЕРСОНАЛОМ***

УПРАВЛЕНИЕ ЭМОЦИОНАЛЬНЫМ СОСТОЯНИЕМ РУКОВОДИТЕЛЕЙ В ПРОЦЕССЕ РЕАЛИЗАЦИИ АНТИКРИЗИСНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ

© Токарева Ю.А.¹, Коваленко Т.К.², Токарев А.Г.³

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

Возникший в стране и мире социально-экономический кризис обострил проблему управления эмоциональным состоянием руководителей. В результате проведенного исследования установлено, что большинство руководителей находится в условиях постоянного профессионального стресса, имеет истощение психоэнергетических ресурсов, нарушение сна и вегетативную неустроенность, а также дезорганизацию психической деятельности на фоне менее выраженных эмоциональных нарушений. Антикризисная программа индивидуальной и групповой работы, направленная на развитие эмоциональной устойчивости, включающая информационные, развивающие и профилактические блоки, способна повысить показатели устойчивости к стрессогенным условиям деятельности, восстановить психоэнергетические ресурсы.

Ключевые слова: антикризисная программа, управление состоянием, эмоциональная устойчивость, психическая устойчивость руководителя, психоэнергетические ресурсы, профессиональная эффективность.

Переживаемый в последние годы социально-экономический кризис обострил проблему яркого и открытого проявления негативных эмоциональных состояний и отсутствия антикризисных черт у руководителей предприятий и организаций. Высокая изменчивость планов, непостоянство в профессиональной сфере приводит к тому, что стрессы становятся привычными спутниками работающего человека [2]. Затянувшаяся в нашем обществе критическая социально-экономическая ситуация приводит к закрытию ра-

¹ Профессор кафедры Управления персоналом и психологии, доктор психологических наук.

² Доцент кафедры Управления персоналом и психологии.

³ Магистрант кафедры Управления персоналом и психологии.

бочих мест и как следствию, нервных срывов на рабочем месте [4]. Средний уровень стресса большинства людей превосходит их психофизиологические возможности, приводя к снижению эффективности профессиональной деятельности, к ухудшению здоровья и самочувствия [1] в связи, с чем становится крайне актуальной проблема развития стрессоустойчивости руководителей. Система антикризисных мероприятий направлена на восстановления экономического баланса, посредством оптимизации деятельности всего персонала предприятия, устранения или нивелирования негативных эмоциональных процессов.

Решение проблемы формирования готовности к действию в условиях кризисной ситуации базируется на концепции создания психологического комфорта, то есть достижения такого состояния персонала, при котором возникает соответствие средств и условий труда функциональным возможностям работника. Готовность к действию – это активно-действенное состояние личности, отражающее состояние задачи и условий ее выполнения. Структура готовности включает мотивационный (ответственность, чувство долга), ориентационный, операционный, волевой (самоконтроль) и оценочный элементы. К факторам готовности персонала к действиям в условиях кризисной ситуации относятся: содержание задачи, обстановка, мотивация трудовой деятельности, самооценка подготовленности, личный опыт и умение мобилизоваться. Формула готовности: «Должен – хочу – могу» [6].

В исследовании, целью которого стало управление эмоциональной устойчивостью в процессе внедрения антикризисных мероприятий, принимали участие руководители высшего и среднего звена в количестве 20 человек. Методиками исследования стали: «Оценка нервно – психологической устойчивости» (НПУ-ПРОГНОЗ) разработана в ЛВМА им. С.М. Кирова (модификация А.О. Прохорова); Методика дифференцированная оценка состояний сниженной работоспособности (ДОРС) авторы Л.Б. Леонова и С.Б. Величковская; Симптоматический опросник «Самочувствие в экстремальных условиях» (СОС) авторы А. Волкова, Н. Водопьянова; «Определение стрессоустойчивости и социальной адаптации» авторы Холмс и Раге.

В результате изучения нервно-психологической устойчивости (методика «Прогноз»), определяющей риск дезадаптации личности в условиях стресса, то есть тогда, когда система эмоционального отражения функционирует

в критических условиях, вызываемых внешними, равно как и внутренними факторами, получили следующие данные. У 7,5 % (6 человек) испытуемых не выявлено деструктивных изменений, отражающихся в направленности осуществляемой деятельности (в данном случае, речь идет о профессиональной деятельности), в то время как у 13,75 % (11 человек) наблюдается достаточно высокая активность, направленная на повышение продуктивности деятельности. 15 % (3 человека) демонстрируют дезорганизацию в направлении деятельности и снижение её продуктивности. Последняя группа испытуемых не склонна менять свое поведение и подстраиваться под внешний мир. Их установки и понятия ригидны. Поэтому любое неблагоприятное внешнее событие или даже намек на его возможность в будущем для них – стресс. Как правило, в сочетании с высоким уровнем демонстративности, в критической ситуации они склонны к повышенной эмоциональности, вспыльчивости, неуравновешенности. Обобщая полученные по методике «Прогноз» данные можно заключить, что всего у 10 % (2 человека) обнаружен высокий уровень нервно-психической устойчивости и у 50 % (10 человек) удовлетворительный. Полученный факт, свидетельствует о нервно-психическом напряжении и психоэмоциональной перегрузке руководителей, что может быть связано с необходимостью проявлять эмоциональную сдержанность и терпеливость, адекватно реагировать в условиях стресса, создаваемого социально-экономическим кризисом в стране. Хорошие показатели нервно-психической устойчивости выявлены у 25 % (5 человек), что свидетельствует о наличии необходимых внутренних ресурсов для осуществления управленческой деятельности. Однако и они находятся в пограничном состоянии и требуют профилактических, стабилизирующих воздействий.

В результате определения стрессоустойчивости и социальной адаптации с помощью методики Холмса и Раге выявлено, что у 25 % (5 человек) испытуемых низкая степень стрессоустойчивости, что означает реальную опасность, угрозу психосоматического заболевания, поскольку испытуемые близки к фазе нервного истощения. У 55 % испытуемых (11 человек) обнаружена пороговая степень стрессоустойчивости. Это сигнал тревоги, предупреждающий об опасности нервного срыва. 20 % испытуемых (4 человека) имеет высокую степень стрессоустойчивости, что свидетельствует о хоро-

шей психологической сопротивляемости организма и психической устойчивости. Таким образом, исследуя стрессоустойчивость как одну из подструктур, влияющих на эффективность профессиональной деятельности в напряженных ситуациях, мы установили, что среди факторов, от которых зависит уровень и успех деятельности руководителей в напряженных ситуациях, особое значение имеет готовность к ним. Она способствует быстрому и правильному использованию знаний, опыта, личных качеств, сохранению самоконтроля и перестройке деятельности при появлении непредвиденных препятствий. К числу внешних и внутренних условий, обуславливающих готовность, исследователи относят: содержание поставленных задач, их трудность, новизну; обстановку деятельности, мотивацию, оценку вероятности достижения цели, самооценку, нервно-психическое состояние и кроме того, эмоциональную устойчивость к стрессовой ситуации [1; 3]. С целью установления связи между всеми исследуемыми показателями был проведен статистический расчет в программе Statistika 6.1. Установлено, что истощение нервной системы и снижение стрессоустойчивости положительно связано с нарушением воли ($r_{xy} = 0,77$). Так, в ситуации стресса, исследуемая нами группа испытуемых будет испытывать сложности в мобилизации своих усилий из-за отсутствия адекватных волевых ресурсов. Также снижение стрессоустойчивости ведет к общей эмоциональной неустойчивости и способствует неадекватному эмоциональному реагированию в сложных жизненных и стрессовых ситуациях ($r_{xy} = 0,63$). Низкая стрессоустойчивость и истощение нервной системы ведут к вегетативной неустойчивости, что является угрожающим здоровью фактором ($r_{xy} = 0,70$). Снижение психологической сопротивляемости и стрессоустойчивости связаны с нарушением сна ($r_{xy} = 0,69$), повышением уровня тревоги и появлению различных страхов ($r_{xy} = 0,69$). Снижение стрессоустойчивости связано с дезадаптацией и снижением уровня социальной и профессиональной успешности ($r_{xy} = 0,63$).

Итак, первичная диагностика показывает, что большая часть исследуемой нами группы руководителей находится в условиях постоянного профессионального стресса, имеет истощение психоэнергетических ресурсов, нарушение сна и вегетативную неустроенность, а также дезорганизацию психической деятельности на фоне менее выраженных эмоциональных на-

рушений. Следующим этапом работы стала разработка и реализация мероприятий по управлению эмоциональным состоянием руководителей в рамках внедряемых антикризисных мероприятий. Задачи: 1) Сформировать представление об основных признаках возникновения и развития стресса на рабочем месте и о способах управления им, позволяющее в каждой конкретной ситуации подбирать или создавать наиболее эффективные техники управления стрессом; 2) Овладеть разнообразными техниками, позволяющими оценить уровень стресса в текущий или в прогнозируемой ситуации и корректировать этот уровень в соответствии со своими особенностями, текущим психофизическим состоянием и характером деятельности; 3) Повысить уровень эмоциональной устойчивости личности, который позволит успешно выполнять деятельность в области управления.

Модули антикризисной программы: 1) Информационный. Цель – просвещение (5 часов); 2) Консультативный. Цель – определение причин стресса, личностных ресурсов и расстановка жизненных приоритетов (20 часов); 3) Практический. Цель – решение кейсовых задач, моделирование стрессовых условий и оптимального реагирования (10 часов); 4) Развивающий. Тренинг развития эмоциональной устойчивости (40 часов); 5) Профилактический. Цель – подбор методов профилактики и предотвращения стресса, синдрома эмоционального выгорания. Завершение работы (25 часов).

Результаты контрольного эксперимента, сравнивающего показали эмоциональной устойчивости до и после мероприятий, с помощью t-критерия для зависимых выборок, показали наличие значимых различий во всех изучаемых нами параметрах.

Итак, обработка полученных данных позволила установить существенные изменения показателей работоспособности, а также повышение стабильности волевых и эмоциональных процессов испытуемых. Показатели, свидетельствующие об истощении организма, благодаря использованию аутогенной тренировки (групповая и индивидуальная форма), снизились практически в четыре раза, что свидетельствует о повышении психоэнергетических ресурсов организма.

Также показатели воли увеличились в сторону контроля с 5,7 до 21 балла. Описываемые данные демонстрируют возможности использования воли, в качестве процесса регулирующего и контролирующего поведение. Пока-

затели эмоциональной устойчивости заметно улучшились и также стали достигать 23,4 баллов на итоговом измерении, в то время как начальные данные показывали 16,7 баллов, что свидетельствовало о слабой эмоциональной регуляции и проявлении собственных чувств. Обобщенные результаты, позволили установить наличие позитивных изменений в работоспособности исследуемой нами группы.

Итак, испытуемые научились правильно использовать свои волевые и эмоциональные ресурсы, оптимально для себя проявлять эмоции и чувства. Включенный в программу просветительский блок о важности корпоративной культуры и командной работы, позволил сформировать чувство доверия и понимания внутри коллектива. Сравнивая показатели вегетативной неустойчивости, нарушений сна у испытуемых, также получили позитивные результаты, связанные с решением данных проблем. Исследуемая нами группа руководителей стала более спокойно реагировать на неожиданно возникающие задачи, рабочие проблемы перестали отражаться на состоянии и поведении во вне рабочее время. Руководители, участвующие в антикризисных мероприятиях показали хорошие результаты, связанные с повышением уровня сопротивляемости, эмоциональной и волевой устойчивости. Полученные, в результате повторной диагностики данные, показывают, что испытуемые могут без особых усилий контролировать то, что происходит на рабочем месте. Они более собраны и полностью включены в выполнение стоящих задач, быстро реагируют на возникающие трудности. Увеличилось количество испытуемых с высоким уровнем нервно-психической устойчивости с 10 до 15 %. Полученные данные убеждают в наличии сформированных психологических механизмов борьбы со стрессом и его преодоления без ущерба для здоровья. За время прохождения программы испытуемые научились сохранять психоэнергоресурсы посредством аутогенной тренировки, а также овладели умением правильно распределить свое внимание и ресурсы.

Рассматривая стрессоустойчивость, как одну из подструктур эффективной профессиональной деятельности в напряженных социальных ситуациях установили, что в результате внедрения антикризисной программы у исследуемой нами группы руководителей предприятий и организаций, произошли изменения, связанные с умениями действовать в напряженных ситуациях. Особые изменения получены по показателям правильного использова-

ния знаний, опыта, личных качеств, сохранению самоконтроля и перестройке деятельности при появлении непредвиденных препятствий. Сравнение результатов стрессоустойчивости до и после внедрения программы, по методике Холмса и Раге установили увеличение количества испытуемых с высоким уровнем сопротивляемости (было 20 %, стало 35 %) и уменьшилось количество испытуемых с низким уровнем стрессоустойчивости (с 25 % до 10 %). Статистические различия между результатами первичной и повторной диагностикой, были установлены между всеми показателями. Наиболее значимые различия получены по таким показателям как: степень сопротивляемости организма ($t = -25,3$), уровень стрессоустойчивости ($t = 14,5$), показатели тревоги и страха ($t = 7,6$), проблемы с засыпанием и сном ($t = 7,5$). Испытуемые стали проявлять большее спокойствие и мобильность, результатом явился хороший сон и стабильное эмоциональное состояние. Показатели в эмоциональной устойчивости изменились и имеют значимые различия ($t = 6,9$).

Управление эмоциональной устойчивостью руководителей, в результате реализованной антикризисной программы, позволила повысить уровень контроля, сопротивляемости и стрессоустойчивости личности.

Список литературы:

1. Бодров В.А. Проблема преодоления стресса / В.А. Бодров. – СПб.: Питер, 2008. – 554 с.
2. Гринберг Дж.С. Управление стрессом. – СПб.: Питер, 2004. – 496 с.
3. Леонова А.Б. Основные подходы к изучению профессионального стресса // Вестник психосоциальной и коррекционно-реабилитационной работы. – 2001. – № 11. – С. 2-16.
4. Леонова А.Б. Психопрофилактика стрессов. – М., 1993.
5. Токарева Ю.А., Ланитин Л.А. Психологическая характеристика личностной адаптации сотрудников службы безопасности // Интеграция науки и практики: сб. науч. статей по итогам международной научно-практической конференции. – СПб., 2014. – С. 143-145.
6. Митин А.Н., Овчинников А.В., Токарева Ю.А., Федорова А.Э. Антикризисное управление персоналом организации: учебное пособие. – 1-е изд. – СПб.: Питер, 2005.

Секция 7

***ЭКОНОМИКА
И УПРАВЛЕНИЕ
КАЧЕСТВОМ***

СИСТЕМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ, КАК ОСНОВА ЖИЗНЕСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

© Вечирко О.Н.¹

Институт экономики и управления (структурное подразделение
Крымского федерального университета им. В.И. Вернадского),
г. Симферополь

В статье проведен анализ основных принципов организации работы системы обеспечения качества выпускаемой продукции, экономической эффективности от ее внедрения, а также разработки мероприятий по повышению уровня качества выпускаемых товаров с целью обеспечения жизнеспособности производственного предприятия.

Ключевые слова: система обеспечения качества, «Петля качества», жизненный цикл, уровень качества.

Современная система обеспечения качества продукции является основой любой производственной системы, состоящей из множества элементов, находящихся во взаимосвязанных отношениях и образующих определенную целостность или единство.

В производственной сфере внедренная система обеспечения качества выступает как форма организации эффективного взаимодействия управляющих и исполнительных подразделений, задействованных в производстве определённой продукции, обеспечении ее конкурентоспособности при сбыте.

Система обеспечения качества представляется в виде совокупности процедур, процессов, ресурсов и ответственности, направленных на обеспечение общего руководства уровнем качества товаров. К основным функциям службы относятся: разработка качественных показателей по всем видам выпускаемой продукции, ориентации их на требования стандартов, введение в действие по необходимости нормативно-правовых актов, разра-

¹ Старший преподаватель кафедры «Маркетинга, торгового и таможенного дела».

ботка методов проверки качества и процедуры проведения испытаний, комплексный анализ рекламаций и порядка их урегулирования, выявление причин возникновения дефектов и брака и условий их устранения [1].

Система обеспечения качества и управления всеми представленными процессами ориентируется на полном обеспечении и удовлетворении существующих потребностей потребителей при минимальном расходовании ресурсов предприятия.

Для большинства производственных предприятий стремление к минимизации расходования объемов ресурсов в значительной степени сказывается на итоговом уровне качества выпускаемой продукции, ее несоответствии требованиям, регламентируемым в действующих Российских и Международных стандартах.

Изыскание альтернативных источников товароснабжения, удешевление себестоимости продукции путем замены основных дорогостоящих сырьевых компонентов, преднамеренное снижение общего уровня квалифицированности производственного персонала в целом способствуют значительному удешевлению производимой продукции, но в большинстве случаев непосредственно влияют на конечный результат качества выпускаемых товаров.

С этой целью, внедрение действующей системы обеспечения качества выпускаемой продукции, направлено на обеспечение рационального соотношения основных показателей: «Затраты – Качество», что позволяет наиболее точно соотнести уровень возможного удешевления себестоимости продукции за счет снижения определённых затрат при условии сохранения требуемого уровня качества продукции.

К примеру, снижение себестоимости производимых технически-сложных товаров возможно благодаря переходу системы производства на альтернативное, более дешёвое топливо или внедрение в производственной деятельности бесперебойного, трех сменного процесса обслуживания технологической линии, что позволяет в значительной степени экономить на потреблении энергетических ресурсов и обслуживании технологического процесса.

Отметим, что система обеспечения качества выпускаемой продукции дает экономически эффективные результаты только при условии рацио-

нального подхода к ее внедрению. Деятельность любой системы сама по себе связана с образованием определённого уровня затрат, формирующихся в процессе создания управленческого аппарата и обеспечении действующей системы контроля. Во многих случаях внедрение налаженной системы обеспечения качества выпускаемой продукции возможно только благодаря оперативной деятельности высококвалифицированного работников системы, состоящих из специалистов определённого уровня.

Ни одна система не будет иметь высокой эффективности при условии отсутствия материального обеспечения работы системы и ее подразделений. Так, для любого производственного предприятия выпуск высококачественной и конкурентоспособной продукции возможен только при наличии действующих, технически оснащенных подразделений, осуществляющих постоянный контроль качества продукции. Это требует организации работы и обеспечения лабораторий предприятия современным оборудованием, подбором квалифицированного персонала, своевременным нормативным обеспечением. Существует необходимость организации жесткой системы контроля поступающего сырья и комплектующих, обеспечения четко налаженной работы с поставщиками. Для отделов закупки и сбыта, отделов планирования и маркетинга должна быть разработана программа информационного обеспечения, налажена система связи со всеми звеньями существующей системы в организации.

Все перечисленные мероприятия ведут к образованию дополнительных объемов затрат, которые могут в значительной степени повлиять на формирование себестоимости продукции и как итог повышения отпускной цены товара, что может повлечь за собой снижение ценовой привлекательности продукции среди потребителей. Исходя из этого, все затраты, необходимые для внедрения в действие системы обеспечения качества продукции должны быть как можно меньше связаны с формированием себестоимости и обеспечиваться из накопительных и резервных фондов предприятия. Необходимо понимать, что сроки возврата этих средств будут на прямую зависеть от уровня реализации продукции, обеспеченного ее высокой конкурентоспособностью и привлекательностью.

Можно отметить, что во взаимосвязи «Затраты – Качество» очень сложно достигнуть высокого качества продукции путем снижения затрат на ее

производство. В итоге многие производственные предприятия, действующие на территории Российской Федерации, придерживающиеся программы формирования дополнительных объемов доходов за счет снижения затрат, не могут обеспечить надлежащее качество выпускаемой продукции, а внедренные системы не дают нужного экономического эффекта из-за отсутствия должного материального обеспечения.



Рис. 1. Графическая схема построения «Системы обеспечения качества продукции»

В целом система обеспечения качества выпускаемой продукции многими учеными схематически представляется в виде спирали или кольца, подобных графическому построению модели «Петля качества», показывающей полный и бесконечный цикл взаимосвязанных составляющих жизнен-

ного этапа производства и реализации продукции. «Петля качества» наглядно демонстрирует отдельные этапы, последовательно осуществляемые в процессе производства продукции, позволяя тем самым изготавливать продукцию, наибольшим образом удовлетворяющую потребности потребителей [2].

Разработка наиболее эффективной системы обеспечения качества выступает, прежде всего, как разработанная стратегия развития организации, путем выстраивания поэтапной, систематической процедуры производственного контроля и управления.

Систематизация научных подходов к построению моделей системы качества позволила автору статьи представить графическую схему наиболее эффективной системы обеспечения качества продукции на всех этапах жизненного цикла (рис. 1).

Как и в существующей модели «Петля качества», в предложенной на рисунке 1 – «Системе обеспечения качества выпускаемой продукции», четко прослеживается взаимосвязь всех этапов производства товара, а также отделов, задействованных в системе производственного контроля, деятельность которых направлена на всевозможное обеспечение соответствующего конкурентоспособного уровня выпускаемой продукции.

Для обеспечения действенности и эффективности работы системы обеспечения качества существует необходимость разработки и внедрения ряда мероприятий, которые позволят организации с минимальными издержками в наиболее короткие сроки получить наиболее высокий экономический эффект. К основным мероприятиям стоит отнести следующие:

- обеспечение материального и морального стимулирования персонала;
- четкое распределение должностных обязанностей, обеспечение персонала должностными инструкциями;
- организация периодического самоконтроля;
- внедрение мероприятий по повышению квалификации и уровня подготовки персонала;
- организация жесткого контроля за документальным оформлением всех технических процессов.

Экономический эффект от работы системы обеспечения качества выражается в относительном отношении объемов полученной дополнительно прибыли к уровню формируемых дополнительных издержек [3].

В большинстве случаев эффективность работы системы обеспечивается путем организации налаженной работы всех подразделений, основанной на личностной заинтересованности персонала.

Сложности в организации работы системы зачастую связаны с ее зависимостью от действующей системы стандартизации. Базирующаяся на принципах стандартизации система дает положительный эффект только при условии полной нормативной обеспеченности и ограничении возможных альтернативных путей производства в рамках существующей концепции качества.

Экономическая эффективность работы системы обеспечения качества и затраты, формируемые в процессе ее организации находятся в прямой зависимости от уровня качества выпускаемой продукции. Снижение формируемых затрат отмечается по мере повышения качества товаров и увеличение объемов их продажи, что наглядно представлено на рис. 2.

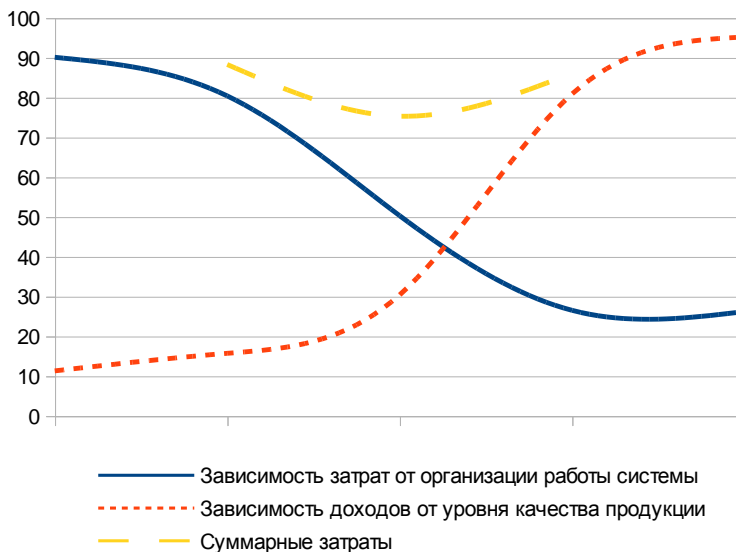


Рис. 2. Графическая зависимость объемов затрат на обеспечение работы системы и ее экономического эффект

В целом, при грамотной организации работы системы обеспечения качества объемы формируемых затрат снижаются пропорционально по мере реализации продукции и повышении уровня сбыта, обеспеченные высоким качеством товаров и их конкурентоспособности на товарном рынке.

В заключение стоит отметить, что стремление производственного предприятия к увеличению объемов доходов должно акцентироваться не на понижении качества продукции при удешевлении ее себестоимости, а на построении грамотной товарной политики, направленной на обеспечение конкурентоспособности товара путем формирования его качественных характеристик. С этой целью снижение затрат и себестоимости продукции должно обеспечиваться за счет оптимизации производственного процесса и повышении личностной заинтересованности персонала в выпуске конкурентоспособной продукции.

Список литературы:

1. Ржевская С.В. Управление качеством. – М.: Логос, 2009. – 288 с.
2. Николаева Н.Г., Приймак Е.В. Функционально-стоимостный анализ в управлении качеством продукции и процессов жизненного цикла. – Изд-во КНИТУ, 2013. – 204 с.
3. Гличев А.В. Основы управления качеством продукции. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2001. – 424 с.



Секция 8

***ЭКОНОМИЧЕСКАЯ
БЕЗОПАСНОСТЬ***

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ СОЦИАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

© Безруких Д.В.¹, Карпов В.И.²

Сибирская пожарно-спасательная академия ГПС МЧС России,
г. Железногорск

Настоящая статья рассматривает актуальную проблему России, в части социальной безопасности населения, в связи с продолжением кризиса. Статья позволяет проанализировать основные экономические угрозы, влияющие на экономическую безопасность РФ. В статье рассмотрены основные экономические угрозы: безработица, низкая оплата труда, инфляция, а также предложены пути выхода из кризисной ситуации сегодняшнего дня.

Ключевые слова: безработица, оплата труда, прожиточный минимум, инфляция, инфляция издержек, совокупный спрос, стагфляция, коррупция, распределение доходов, кривая Лоренца, индекс Джини, децильный коэффициент, модель Фридмена, Кейнсианская модель.

Социальная безопасность рассматривается нами как защита жизненно важных интересов общества, личности и семьи от внешних и внутренних угроз. К основным экономическим угрозам относятся:

- безработица;
- низкая оплата труда;
- инфляция.

Кроме этих экономических угроз существуют такие как:

- частое изменение правительством РФ «правил игр»;
- чиновничий беспредел;
- коррупция;
- низкая эффективность госуправления.

В первом полугодии 2016 года экономический кризис в РФ усилился. С февраля по март 2016 года численность официально зарегистрированных

¹ Преподаватель кафедры Надзорной деятельности.

² Доцент кафедры Гуманитарных и социально-экономических дисциплин, кандидат экономических наук.

безработных граждан увеличилась и составила по данным Минтруда более 1 млн. человек. По неофициальным данным, количество безработных в РФ колеблется от 4 до 5 млн. человек.

На 1 января 2016 года уровень регистрируемой безработицы в среднем по РФ составил 1,3 % от численности экономически активного населения. В 55 регионах страны отмечался рост численности безработных. Наиболее значительный рост отмечен в Ханты-Мансийском автономном округе, Ненецком автономном округе, в республиках Коми, Алтай, в Чувашской Республики, Кировской, Ленинградской, Тамбовской, Курганской, Орловской областях.

В настоящее время в России ежедневно регистрируется около одной тысячи безработных. По состоянию на март 2016 года суммарная численность работников, находящихся в простое по инициативе администрации, работавших неполное рабочее время, а также работников, которым были предоставлены отпуска по соглашению сторон, выросло на 7,2 %.

Проблема безработицы является одной из главных угроз экономической безопасности страны. Поскольку экономическая безопасность представляет собой защищенность экономики от внешних и внутренних угроз и целью её является обеспечение устойчивого экономического развития страны для удовлетворения социальных и экономических потребностей граждан, то потеряв работу, человек практически выбывает из создателей экономического потенциала страны. Безработица даёт неуверенность в завтрашнем дне и в тоже время, если безработный имеет определенный научный потенциал, то для страны рождается такая проблема как утечка мозгов за границу.

Вторая актуальная проблема, связанная с социальной безопасностью это низкая оплата труда в РФ. Средняя зарплата в России в 2016 году стала ниже, чем в 2015 году примерно на 10-15 %. В РФ 23-25 млн. человек находятся за чертой бедности, то есть их доход ниже прожиточного минимума. Только за первый квартал 2015 года число российских граждан, по уровню своих доходов попадающих в категорию бедных, увеличилось более чем на 3 млн. Количество бедных в РФ продолжает увеличиваться. Рост малообеспеченных граждан связан с несколькими факторами, но главный из них это снижение уровня реальных доходов и зарплат.

От получаемого дохода зависит уровень благосостояния человека. Доходы определяют возможности человека качественно питаться, красиво одеваться, получить образование и т.п. В обществе существуют различные принципы распределения доходов [2]:

- уравнительное распределение (все члены общества получают равные доходы);
- рыночное распределение (размер доходов зависит от конкретной рыночной оценки значимости данного вида труда);
- распределение по накопленному имуществу (доходы зависят от накопленной и переданной по наследству какой-либо собственности);
- привилегированное распределение (льготное распределение для определенного круга лиц).

Если при социализме в основном использовалось уравнительное распределение доходов с частично привилегированным распределением, то капитализм требует рыночного распределения доходов. Однако в РФ добиться этого, начиная с января 1992 года (когда Россия вошла в рыночную экономику), не удалось.

Наряду с увеличением количества бедных растёт число миллиардеров в РФ. Россия занимает одно из первых мест в мире по степени неравенства в обществе. Для того чтобы отразить степень неравенства в обществе, используются два взаимосвязанных показателя: кривая Лоренца и индекс Джини [1]. Кроме этих взаимосвязанных показателей существует так называемый децильный коэффициент, характеризующий степень неравенства. Если в большинстве зарубежных стран индекс Джини равен 8-12, то в РФ данный показатель составляет 50-70. Децильный коэффициент, представляющий собой отношение 10 % наиболее обеспеченных граждан к 10 % наименее обеспеченных граждан, свидетельствует о том, что разрыв в доходах, то есть степень неравенства в обществе достигла в РФ критического уровня, что может вылиться в социальный взрыв, поскольку у российского народа очень развито чувство справедливости. И хотя капитализм это неравное распределение богатства, но, тем не менее, уровень дифференциации доходов в обществе должен иметь разумный оптимум, исходя из мировых стандартов.

Кризисные явления в стране, а также, на наш взгляд, ошибочно примененные правительством РФ рычаги для снижения инфляции (сжатие денежной массы) привели к тому, что затормозился рост заработной платы. Снизилась не только номинальная, но и реальная зарплата. Резко увеличилось количество бедных в стране. Значительная часть бедных – это многодетные семьи. Они всегда очень чувствительны к изменениям экономической конъюнктуры. Структура бедных в России очень разнородна. В условиях сегодняшнего кризиса число бедных попали даже малые и средние предприниматели. Из-за кризиса они вынуждены были уйти из бизнеса. На сегодняшний день экономика страны находится в фазе депрессии экономического цикла, наступает стагфляция, т.е. застой с инфляцией. ЦБ РФ борется с инфляцией, выводя денежную массу из оборота.

Политика ЦБ РФ ведёт к углублению кризисных ситуаций в экономике России. Инфляционные процессы в стране идут в режиме инфляции предложения или инфляции издержек, а не инфляции спроса.

Инфляция предложения означает рост цен, спровоцированный увеличением издержек производства в условиях недоиспользования производственных ресурсов.

Главной причиной инфляции сегодняшнего дня является рост налогов и платежей, различных поборов с бизнеса с ужесточающимися фискальными действиями соответствующих структур. И главная трагедия функционирования этого инфляционного механизма заключается в том, что в РФ он запущен на законодательном уровне. Предприятия-производители вынуждены поднимать цены, так как из-за вышеперечисленных условий растёт себестоимость выпускаемой продукции. Поскольку население уже почти ничего не покупает, цены сейчас растут медленнее. Покупательная способность населения в настоящее время близка к минимуму, спрос на товары резко падает, торговля, как следствие, не заказывает товары у производителей. Результатом этого становится банкротство предприятий-производителей. Во 2 квартале 2016 года оборот розничной торговли снизился более чем на 3 %. Экономический спад наступает в производстве транспорта и оборудования, в производстве нефтепродуктов, металлургии. В среднем этот спад составит от 3 до 5 %.

Дефицит федерального бюджета за первое полугодие 2016 года составил 1,5 трлн. рублей. Компенсируя этот дефицит, правительство РФ стало использовать средства резервного фонда. В результате этого резервный фонд уменьшился на 1,2 трлн. рублей. Особый удар по экономической безопасности страны наносит коррупция, которая сказывается на дефиците федерального бюджета. Проблемы в российском законодательстве и несовершенство нормативно-правовой базы не позволяют эффективно бороться с коррупцией. В теневой экономике в настоящее время «крутится» порядка 14 трлн. рублей.

За первый квартал 2016 года налоговая служба РФ обеспечила налоговых поступлений на 500 млрд. рублей меньше, чем за аналогичный период прошлого года. Это свидетельствует о том, что экономическая ситуация в стране ухудшается.

Частое изменение «правил игры» со стороны государства – это игра без правил. В 2016 году государство отказалось от индексации пенсий работающим пенсионерам, а неработающим пенсионерам индексация пенсий проведена на уровне 4 %, вместо 12,9 %. Введённые правительством РФ в период кризиса обязательные платежи на капремонт ухудшили материальное положение самой незащищённой категории населения РФ. В нынешних российских условиях работают нерыночные институты, а принципы ручного управления.

Правительство РФ в условиях экономического кризиса, для его нейтрализации, выбрала монетаристскую модель М. Фридмена, которая ведёт к сокращению совокупного спроса. Монетаристская модель это не что иное, как механизм сжатия денежной массы. При её применении резко снижается жизненный уровень населения. Использование монетаристской модели в РФ привело к резкому обнищанию населения, увеличению количества безработных, малый бизнес лишился динамики развития, появилась сильная социальная напряженность и неуверенность в завтрашнем дне [3].

В РФ для ликвидации сползания в депрессивную зону кризиса, на наш взгляд, необходимо сформировать эффективный платежеспособный спрос, который будет являться пусковым механизмом для предприятий. Кейнсианская модель, с определенной корректировкой на российские условия хозяйствования, может способствовать выходу России из депрессии. Последова-

тельность действий российского правительства можно представить следующей цепочкой:

- увеличить госрасходы (это возможно при реальной борьбе с коррупцией и сокращением чиновничьего аппарата);
- снизить процентные ставки, произвести рублёвую эмиссию в размере 1,5-2 трлн. рублей (что не вызовет резкой инфляции);
- девальвировать национальную денежную единицу;
- обеспечить рост инвестиций.

В результате этого резко увеличится совокупное предложение и, как следствие, это приведёт к снижению цен. Главное, что даст эта схема, прекратится обнищание населения, отечественный товаропроизводитель сможет получать прибыль и налоговые поступления от этого стабилизируют ныне дефицитный бюджет. Механизм рыночной экономики заработает весьма эффективно, экономическая безопасность страны и социальная защищённость населения будут обеспечены.

Список литературы:

1. Артамонов В.С. Экономическая теория: учебник для вузов / В.С. Артамонов, А.И. Попов, С.А. Иванов и др. – СПб.: Питер, 2013. – 528 с.
2. Гукасян Г.М. Экономическая теория: ключевые вопросы: учебное пособие / Г.М. Гукасян. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 224 с.
3. Карпов В.И. Экономическая теория: курс лекций / ред. О.М. Латышев. – СПб.: СПбУ ГПС МЧС России, 2014.

Секция 9

***ЭКОНОМИКА
ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ***

ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КЛАСТЕРА ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ КАК ФАКТОР СНИЖЕНИЯ РИСКОВ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

© Глухов С.Д.¹

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (РАНХиГС), Москва

Передовой опыт развитых стран показывает, что экономический потенциал развития малого и среднего бизнеса региона в сфере природопользования во много обусловлен наличием сложившейся практики устойчивой производственной кооперации. Вариантом кооперации является образование кластерных систем, более динамичных и гибких, сформированных на основе горизонтальных связей участников производства конечного продукта. В статье рассмотрены условия формирования инновационно-промышленных кластеров возобновляемых природных ресурсов в контексте обеспечения продовольственной безопасности региона. Выявлены их преимущества и направления развития.

Ключевые слова: природопользование, невозобновляемые ресурсы, регион, малый и средний бизнес, кластерный подход.

Государство обязано обеспечивать право каждого человека на доступ к безопасным для здоровья и полноценным продуктам питания [9]. Продовольственная безопасность достигается, когда население имеет доступ к безопасной и питательной пище в количестве достаточном для удовлетворения потребностей и предпочтений для ведения активной и здоровой жизни [7; 11].

В настоящее время физическая доступность продовольствия реализуется в России по разным оценкам на 80-100 %. Однако соответствие данному условию продовольственной безопасности, декларируемое Минсельхозом

¹ Аспирант кафедры Общеакадемической аспирантуры.

России, обеспечивается в большой степени за счет импорта, составляющий в общем объеме продуктов питания почти 50 %. Порог заложенной Доктриной продовольственной безопасности РФ до сих пор не достигнут.

Дискуссии о том, как обеспечить продовольственную безопасность страны, ведутся еще с начала 1990-х годов. Если понимать безопасность как независимость от Запада, быстро и прочно захватившего российский продовольственный рынок, то очевидна необходимость восстановления и развития отечественного агропромышленного комплекса, чтобы обеспечить независимость от импорта.

Россия, имея примерно 8 % пригодной для сельскохозяйственного производства земли, 24 % пресной воды, огромные природные ресурсы, может прокормить не только себя, но население как минимум половины планеты. Российские регионы обладают масштабными запасами возобновляемых природных ресурсов – запасам пищевых лесных ресурсов, недревесной продукции леса, животного мира, биологических водных ресурсов. По оценкам специалистов сейчас изымается лишь 16-25 % биологических запасов.

К обязательным условиям построения «социального рыночного хозяйства» и демократического общества относится гарантированная государством свобода предпринимательства.

Малым и средним формам хозяйствования отводится важнейшая роль в обеспечении устойчивого развития регионов. Именно эта группа создает ту самую основу, которая позволяет выходить в массовом масштабе на потребителя, создавать сельскохозяйственную продукцию массового пользования гибко и своевременно реагировать на изменяющуюся конъюнктуру в сфере спроса и предложения. Малое предпринимательство, помимо экономической, несет в себе и социальную функцию, особенно в регионах и на территориях с малой численностью населения и низким уровнем экономического развития регионов. В этой связи поддержание и создание условий для дальнейшего развития малого и среднего предпринимательства в сфере природопользования является одной из задач устойчивого развития агропромышленного комплекса России.

В настоящее время отечественное сельское хозяйство продолжает оставаться в кризисном состоянии [1, с. 59]. Отрасль является одной из наиболее

проблемных в экономике страны [8]. Итогом вступления России в ВТО стало ожидаемое усиление конкуренции на внутреннем рынке. В условиях возросшей конкуренции в сельском хозяйстве России факторами, сдерживающими развитие агропромышленного комплекса и повышение его конкурентоспособности [5, с. 307], в т.ч. являются создание рынка инноваций и инвестиций, направленных на самофинансирование и повышение конкурентоспособности отечественных производителей, с учетом требований продовольственной безопасности в условиях глобальной конкуренции. Сохранение природного капитала для будущих поколений, предотвращение чрезмерной эксплуатации природных ресурсов, повышение отдачи природных ресурсов для целей экономического роста будет обеспечиваться за счет технологического развития добывающих производств, внедрения экологически чистых технологий в промышленности, развития сельского хозяйства и производств с использованием возобновляемых ресурсов [2, с. 32].

Стремление к объединению процессов производства сырья и конечной продукции, а также необходимость совместного инвестирования производственных и инновационных процессов все чаще сопровождается усилением процессов организованного межсубъектного взаимодействия в агропромышленном секторе экономики регионов в рамках создания интегрированных формирований. В качестве одной из структур развития агропромышленного комплекса в мире широко применяется кластерная модель [4, с. 3]. Инновационно-промышленные кластеры, достигшие критической массы (агломерация) и получившие значительные конкурентные преимущества в тех или иных отраслях, являются отличительной чертой почти всех национальных и региональных экономик развитых стран.

Кластерная политика проводится правительством России с 2005 г. Создание кластеров позволяет преодолеть технологическое отставание российских производителей в сфере природопользования, осуществить модернизацию. Обеспечение рационального использования возобновляемых ресурсов, повышение качества окружающей среды и конкурентоспособности, а также развитие сельских территорий – ключевые задачи, в которых заинтересованы товаропроизводители, и, в конечном счете, население с точки зрения обеспечения продовольственной безопасности. Создание кластеров по-

зволяет запустить финансово-кредитные механизмы, объединяющие на основе общей заинтересованности ресурсы развития отраслей (рыбохозяйственной отрасли, лесного и охотничьего хозяйства), повысить долю малых и средних предприятий, внедряющих технологические инновации. Кластер сочетает преимущества двух таких способов координации как внутрифирменная иерархия и рыночный механизм, в рамках которых создаются новые цепочки добавленной стоимости – уникальные сочетания кластерных взаимодействий, представляющие собой партнерство предприятий в создании востребованной потребителями продукции на базе передовых технологий. Таким образом, задача инновационно-промышленного кластера состоит в том, чтобы придать производству законченную форму организации управления с рациональным решением технических, технологических, экономических вопросов, связанных с получением сырья, заготовкой, транспортировкой, переработкой, хранением и реализацией готовой продукции [3, с. 77]. К конкурентным преимуществам участников кластера можно отнести существенный потенциал импортозамещения.

Политика кластеризации в сфере природопользования обуславливают все возрастающую ее зависимость от инвестиционного обеспечения. Кластерная среда является особенно благоприятной для размещения инвестиций, и эти инвестиции, несомненно, могут играть ведущую роль в инновационно-промышленном кластере. Рост инновационно-промышленных кластеров не только позволяет активизировать инвестиционный процесс в региональной экономике, но и способно привести к повышению «качества» и устойчивости этого процесса [6, с. 137-138].

Первый в России кластер возобновляемых ресурсов сформирован в Томской области. Сегодня кластер возобновляемых природных ресурсов объединяет четыре направления (рыбохозяйственный комплекс, дикоросы, лесное и охотничье хозяйство) и 38 структур, в том числе малый и средний бизнес, вузы и НИИ. Идею его создания поддерживают Минэкономразвития, Минприроды, Минсельхоз, Рослесхоз и Росрыболовство. Формат межведомственного взаимодействия внутри него уже доказал эффективность. Создается региональная геоинформационная система возобновляемых ресурсов, данные которой будут доступны бизнесу.

Очевидно, что система отношений между участниками инновационно-промышленных кластеров требует институционального оформления и нормативного закрепления в виде положений о должном поведении участников регионального партнерства и справедливого распределения доходов между основными участниками процесса производства. Кластерная рента может и должна направляться на инновационное развитие территории и охрану окружающей среды. Для этого необходимо понимать, на обеспечение каких конкурентных преимуществ экономики региона нацелены те или иные типы кластеров. Возможно, наиболее важной является разработка и реализация эффективной нормативно-правовой базы, стимулирующей инновации в агропромышленном комплексе региона и их защиту.

В формировании инновационно-промышленного кластера можно выделить четыре стадии: концентрация; появление кластера; развивающейся кластер; сформировавшийся кластер.

Разработка кластерной инициативы должна включать [10]: исследовательскую стадию, которая включает исследование экономической и кластерной политики, анализ слабых и сильных сторон проекта, анализ предприятий и др.; стратегическое позиционирование, включая определение предмета соглашения, действий сторон, организацию проектной команды, создание консультационного органа, разработку информационной и коммуникационной концепции; разработку и утверждение бюджета, финансовой модели и структуры проекта.

Масштаб деятельности кластера необходимо определять наличием на территории региона возобновляемых природных ресурсов, долей кластера в валовом региональном продукте и количеством вовлеченных субъектов малого и среднего предпринимательства и трудоспособного населения. В зависимости от типа формируемого кластера кластеры малого и среднего бизнеса в сфере природопользования могут образовываться на основе самоорганизации в результате естественной интеграции и кооперации производства и при помощи региональных и муниципальных властей (искусственно). В их задачи могут входить разработка кластерной политики с учетом пространственного размещения и специализации производства, организация взаимодействия предпринимателей.

Список литературы:

1. Антамошкина Е.Н. Приоритеты аграрной политики в вопросах продовольственной безопасности / Е.Н. Антамошкина // Экономика, предпринимательство и право. – 2013. – № 1 (18). – С. 58–66.
2. Кочуров Б., Смирнов А. Эффективность регионального природопользования. Региональные соотношения «население-территория-ресурсы-экономика» // Экономические стратегии. – 2007. – № 3 (53). – С. 32-44.
3. Грядов С.И., Ковалева И.В. Агропромышленный кластер: проблемы и перспективы развития // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2009. – № 4 (54). – С. 74-79.
4. Древинг С.Р. Кластер как организационно-экономическая форма межотраслевой народнохозяйственной системы (на материалах рыбопромышленного комплекса камчатского края) / С.Р. Древинг: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. – СПб., 2010. – 48 с.
5. Кандакова Г.В. Проблемы повышения конкурентоспособности аграрного сектора России в условиях вступления в ВТО и направления их решения / Г.В. Кандакова // Вестник ВГУИТ. – 2013. – № 4. – С. 307-311.
6. Пестова А.А. О стимулировании притока прямых иностранных инвестиций в российскую экономику с целью повышения «качества» экономического роста / А.А. Пестова, И.О. Сухарева, О.Г. Солнцев // Проблемы прогнозирования. – 2011. – № 1. – С. 136-154.
7. Римская декларация по всемирной продовольственной безопасности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gau.su/> (дата обращения: 22.11.2014).
8. Старкова Н.О. Особенности применения маркетинга в деятельности современных сельскохозяйственных предприятий / Н.О. Старкова // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2012. – № 81. – С. 787-799.
9. Шагапсоева М.Х. Гражданско-правовое воспитание на этапах онтогенеза // Теория и практика актуальных исследований: материалы научн.-практ. конф. – Краснодар, 2012. – С. 43-49.

10. Cluster Management – A Practical Guide. Part A: Overview [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.europe-innova.eu.

11. FAO agricultural and trade policy. Background note Russia [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fao.org/fileadmin> (дата обращения: 06.11.2014).

Секция 10

***БУХГАЛТЕРСКИЙ,
УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ
И АУДИТ***

ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ РАБОТНИКАМ: РАЗРАБОТКА ПЕНСИОННЫХ ПЛАНОВ В ФОРМАТЕ МСФО

© Зеленская Т.М.¹, Муллинова С.А.²

Кубанский государственный аграрный университет
имени И.Т. Трубилина, г. Краснодар

Отражение заработной платы в учете является достаточно простой операцией, при этом, учет затрат на выплаты пенсионных вознаграждений в отчетности работодателя по данным МСФО представляет собой одну из сложнейших задач в области финансовой отчетности.

Ключевые слова: вознаграждения работникам, МСФО (IAS) 19, МСФО (IAS) 26, пенсионные планы.

Международные стандарты финансовой отчетности уделяют большое внимание отражению затрат на выплаты краткосрочных и долгосрочных вознаграждений работникам. Это составляет значительную часть затрат организации. Вознаграждения работникам регулируются МСФО (IAS) 19 «Вознаграждения работникам» [6, 7]. Характерная особенность данного стандарта – использование актуарных допущений.

Так, МСФО (IAS) 19, рассматривает определение затрат по пенсионному обеспечению в финансовой отчетности работодателей, имеющих пенсионные программы. Пенсионные программы подразделяются на программы с установленными взносами и с установленными выплатами [5, 6, 7].

В свою очередь, МСФО (IAS) 26 «Учет и отчетность по пенсионным программам» – рассматривает пенсионную программу как отчитывающуюся организацию, отделенную от работодателей (участников программы) [6]. Все остальные стандарты применяются к пенсионным программам в той степени, в какой они не заменяются положениями настоящего стандарта при составлении отчетности по МСФО. Поэтому, указанный выше стандарт дополняет МСФО (IAS) 19.

¹ Бакалавр 4 курса Учетно-финансового факультета.

² Доцент кафедры Бухгалтерского учета, кандидат экономических наук, доцент.

Многие программы требуют создания отдельных фондов, которые могут учреждаться как с образованием отдельного юридического лица, так и без такового. Они могут иметь или не иметь доверительных управляющих, которым перечисляются взносы и которыми выплачиваются пенсии. Рассматриваемый нами стандарт применяется независимо от того, создается ли такой фонд и, имеются ли доверительные управляющие.

Пенсионные программы, активы которых инвестированы через страховые компании, должны отвечать тем же требованиям к учету и финансированию, что и частные инвестиционные соглашения. Следовательно, они входят в сферу применения настоящего стандарта при условии, что контракт со страховой компанией не заключен от имени конкретного участника или группы участников пенсионной программы, а обязательства по пенсионным программам не являются обязательствами исключительно страховой компании [1, 10].

Пенсионные планы – это планы вознаграждений, которые осуществляются в связи с окончанием или после окончания трудовой деятельности работника:

- пенсионные планы, выполняемые через НПФ (выплаты негосударственных пенсий);
- пенсионные планы, выполняемые организацией самостоятельно, без привлечения НПФ (выплаты материальной помощи пенсионерам, выплаты при выходе на пенсию, другие выплаты, связанные с окончанием трудовой деятельности) [6, 7, 8].

Планы прочих долгосрочных вознаграждений – это планы, которые осуществляются во время трудовой занятости работника до ее окончания. Они не связаны с окончанием трудовой деятельности (выплаты к юбилейным датам со дня рождения работников, выплаты к юбилейным датам трудового стажа) [4, 9].

В МСФО (IAS) 19 дается разграничение между пенсионными планами с установленными взносами и пенсионными планами с установленными выплатами.

Для определения современной стоимости этих обязательств применяются методы актуарной оценки. С их помощью выполняется:

- оценка актуарных предположений (представляют собой влияние различных финансовых и демографических параметров на современную стоимость обязательств по плану с установленными выплатами);
- формирование моделей современной стоимости обязательств с учетом сформулированных актуарных предположений.

МСФО (IAS) 19 требует, чтобы компания при оценке современной стоимости обязательств на отчетную дату по планам с установленными выплатами распределяла размер будущего вознаграждения участнику плана на периоды его трудовой деятельности в данной организации. Это требование вытекает из того обстоятельства, что будущие выплаты действующим или бывшим работникам производятся в обмен на оказание ими услуг, то есть в каждый период занятости в течение определенного условиями плана срока участники получают дополнительное право на будущие выплаты по этому плану [7, 8].

Современная стоимость ожидаемых будущих выплат по плану с установленными выплатами, распределенная на текущий период трудовой деятельности участника в организации, называется стоимостью услуг текущего периода.

Современная стоимость обязательств по вознаграждениям на отчетную дату представляет собой часть современной стоимости ожидаемых будущих выплат участнику плана, распределенную на прошлые и текущий периоды его трудовой деятельности в организации.

Методы, применяемые к оценке обязательств, и компонент обязательств по планам прочих долгосрочных вознаграждений работникам во многом аналогичны подходам, применяемым к оценке обязательств по пенсионным планам с установленными выплатами [6, 7, 12].

Если организация осуществляет пенсионный план с установленными выплатами через отдельный НПФ путем перечисления в него взносов, то накопленные в фонде средства могут быть признаны в качестве активов пенсионного плана или отдельного актива организации в зависимости от выполнения критериев признания активов плана по МСФО (IAS) 19 «Вознаграждения работникам».

Согласно МСФО (IAS) 19 активы принадлежат фонду, юридически независимому от отчитывающейся организации и существующему исключительно для выплат или фондирования вознаграждений работникам. Активы не могут быть возвращены отчитывающейся организации (кроме случаев, когда в НПФ остается достаточное количество средств для погашения всех связанных с планом обязательств по вознаграждениям работникам).

Выполнение критериев признания активов пенсионного плана, как правило, определяется из условий договора с фондом или иных документов, регулирующих параметры реализации пенсионного плана с установленными выплатами.

Организация отражает в финансовой отчетности чистое обязательство (актив пенсионного плана) с установленными выплатами, а также показатели, связанные с его изменением в течение отчетного периода. При этом работодатель учитывает каждую выплату в пенсионный фонд, как:

Отчет о финансовом положении (статья «Долгосрочные обязательства».

Отчет о финансовом положении (статья «Денежные средства и их эквиваленты») [2, 5, 10].

Чистое обязательство с установленными выплатами представляет собой нетто-величину – современную стоимость обязательств за вычетом активов пенсионного плана. В тех случаях, когда справедливая стоимость активов превышает современную стоимость обязательств по пенсионному плану (профицит пенсионного плана), то организация может признать чистый актив по пенсионному плану с установленными выплатами, определенный как наименьшее из следующих значений:

- 1) сумма возникшего профицита пенсионного плана;
- 2) предельная величина активов, представляющая собой современную стоимость будущих экономических выгод, получаемых в виде возврата сумм из плана или сокращения будущих взносов в план.

Если организация не имеет активов пенсионного плана с установленными выплатами, то чистое обязательство по нему, признаваемое в отчете о финансовом положении, соответствует современной стоимости обязательств.

При наличии права на возмещение по плану в виде отдельного актива организация признает в отчете о финансовом положении данный актив в

отдельной статье, не сворачивая его с обязательствами по соответствующему пенсионному плану [2, 11].

Ниже приведем схему формирования чистого обязательства (актива в зависимости от признания активов пенсионного плана) или отдельного актива организации для пенсионных планов с установленными выплатами, финансируемых через отдельный НПФ.



Рис. 1. Взносы компании, накопленные в НПФ

Как правило, организации в отчетности по РСБУ чаще всего признают в качестве расхода взносы по негосударственному пенсионному обеспечению, а также долгосрочные выплаты действующим и бывшим работникам по пенсионным планам с установленными выплатами и по планам прочих долгосрочных вознаграждений.

В финансовой отчетности по МСФО чистое обязательство (актив) пенсионного плана с установленными выплатами и чистое обязательство по планам прочих долгосрочных вознаграждений отражаются в Отчете о финансовом положении в составе долгосрочных обязательств [2, 11]. Компоненты текущих расходов по планам с установленными выплатами, а также

переоценка чистого обязательства / актива по планам с установленными выплатами признается в финансовой отчетности по МСФО в составе прибыли или убытка или в составе прочего совокупного дохода. Это напрямую зависит от вида долгосрочного вознаграждения и вида расхода по планам с установленными выплатами.

По данным п. 160 (МСФО (IAS) 19) отмечается, что выходные пособия не включают вознаграждения работникам, возникающие при расторжении трудового соглашения по собственному желанию работника без предложения со стороны организации или в результате обязательных требований о выходе на пенсию, потому что такие вознаграждения являются вознаграждениями по окончании трудовой деятельности. Некоторые организации при расторжении трудового соглашения с работником по его собственному желанию предоставляют ему соответствующее вознаграждение меньшего размера, нежели при расторжении трудового соглашения по требованию организации. Разница между суммой вознаграждения, предоставляемого при расторжении трудового соглашения по собственному желанию работника, и суммой вознаграждения большего размера, предоставляемого при расторжении трудового соглашения по требованию организации, представляет собой выходное пособие.

Некоторые вознаграждения по окончании трудовой деятельности связаны с такими параметрами, как уровень государственных пенсий или государственного медицинского обеспечения. Оценка таких вознаграждений отражает наилучшую оценку этих параметров на основе предшествующего опыта и других надежных данных [1, 9].

Раскрытие информации о характеристиках пенсионных планов с установленными выплатами включает в себя: характер вознаграждений, предоставляемых в соответствии с планом; описание нормативно-правовой базы, в которой функционирует план; описание обязанностей любого другого предприятия по управлению планом.

Организация должна раскрывать также описание рисков, которым план подвергает ее. При этом особое внимание должно уделяться любым необычным, специфическим для самой организации или ее плана рискам, а также любым существенным концентрациям рисков.

Список литературы:

1. Башкатов В.В. Перспективы и практика внедрения МСФО в России / В.В. Башкатов, Д.С. Гушин // В сборнике: Актуальные проблемы экономики. Сборник статей Международной научно-практической конференции. – 2015. – С. 112-114.

2. Белозор С.М. Составление отчетности банка в соответствии с МСФО (IAS) 34 «Промежуточная финансовая отчетность» / С.М. Белозор, С.А. Муллинова // Новая наука: От идеи к результату. – 2015. – № 5-1. – С. 71-75.

3. Зеленская Т.М. Учет готовой продукции в формате МСФО и РСБУ / Т.М. Зеленская, С.А. Муллинова // В сборнике: Роль науки в развитии общества. Сборник статей Международной научно-практической конференции. – Уфа, 2015. – С. 95-99.

4. Муллинова С.А. Порядок учета расчетов с персоналом по среднему заработку / С.А. Муллинова, Т.М. Зеленская // Научно-методический электронный журнал Концепт. – 2016. – Т. 11. – С. 2626-2630.

5. Муллинова С.А. Сопоставление МСФО и РСБУ в части раскрытия информации о денежных потоках организации / С.А. Муллинова, А.С. Светличная // В сборнике: Россия и Европа: связь культуры и экономики. Материалы XIII международной научно-практической конференции. – Прага, Чешская Республика, 2015. – С. 543-546.

6. Приказ Минфина России от 28 декабря 2015 г. № 217н «О введении международных стандартов финансовой отчетности и разъяснений международных стандартов финансовой отчетности в действие на территории Российской Федерации и о признании утратившими силу некоторых приказов (отдельных Положений приказов) Министерства Финансов Российской Федерации.

7. Приказ Минфина России от 27.06.16 № 98н «О введении документов международных стандартов финансовой отчетности в действие на территории Российской Федерации и о признании утратившими силу некоторых Приказов Министерства Финансов Российской Федерации».

8. Тарасова Н.А., Бондаренко Л.В. Концепция заработной платы как экономической категории: понятие, сущность, новые подходы // В сборнике: Современная экономическая наука: теория и практика. – 2016. – С. 258-262.

9. Ташу Э.Р., Кесян С.В. Эффективность использования трудовых ресурсов в ООО «Стройподряд» г. Краснодара // В сборнике: Современная экономическая наука: теория и практика. – 2016. – С. 269-278.

10. Шишкова Т.В. Международные стандарты финансовой отчетности: учебник / Т.В. Шишкова, Е.А. Козельцева. – М.: Эксмо, 2009. – 320 с.

11. Mullinova S. Use of the principles of IFRS (IAS) 39 «Financial instruments: recognition and assessment» for bank financial accounting // Modern European Researches. – 2016. – № 1. – С. 60-64.

12. <http://www.consultant.ru>.

АНАЛИЗ ИССЛЕДОВАНИЯ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ НА ОСНОВЕ ЗАТРАТООБРАЗУЮЩИХ ФАКТОРОВ

© Калонов М.Б.¹

Ташкентский государственный экономический университет,
Узбекистан, г. Ташкент

В статье рассмотрены вопросы анализа исследования методов управления затратами на основе затратнообразующих факторов.

Ключевые слова: затраты, автотранспорт, анализ, исследование, методология, управление, факторы.

Исследование отдельных функций управления затратами на автотранспортных предприятиях. Процесс управления затратами может быть представлен совокупностью функций управления, в качестве которых следует назвать: анализ факторов формирования затрат автотранспортного предприятия, учет расходов автотранспортного предприятия в целом и по отдельным статьям, контроль расходования средств предприятия, планирование

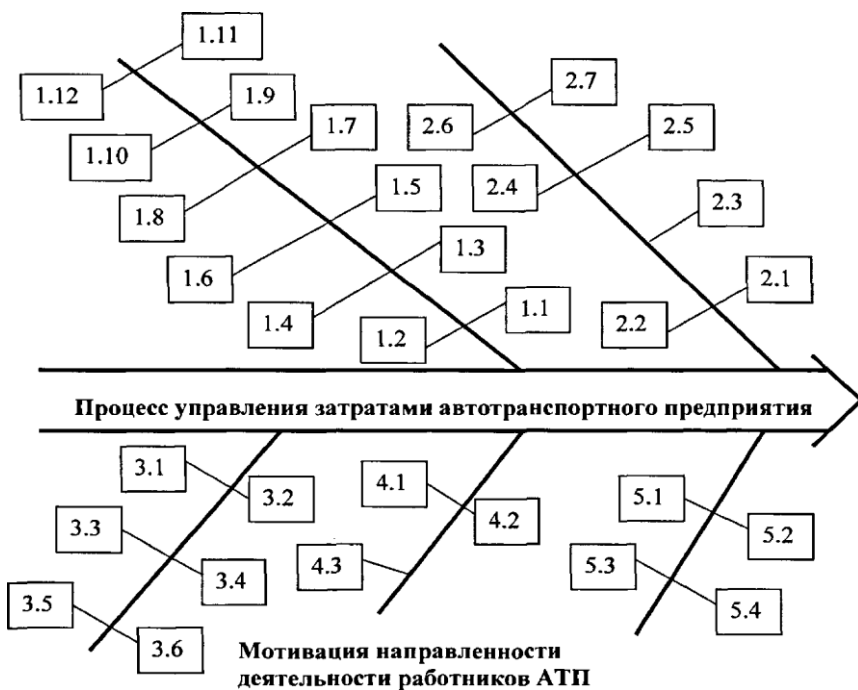
¹ Соискатель кафедры «Бухгалтерский учет».

состава и величины затрат, мотивацию направленности деятельности работников автотранспортного предприятия на снижение себестоимости и организацию деятельности по управлению затратами [1].

Степень реализации отдельных функций на автотранспортном предприятии напрямую влияет на затраты предприятия. Функции могут быть представлены в виде перечня конкретных задач, решаемых в процессе управления затратами на автотранспортном предприятии [2].

**Анализ факторов формирования
величины затрат**

Планирование состава и затрат АТП



Учет расходов АТП в целом
и по отдельным статьям и
контроль над затратами

Организация эффективной
с позиции формирования
затрат работы предприятия

Рис. 1. Содержание функций управления затратами автотранспортного предприятия

С целью структурирования функций был проведен экспертный опрос специалистов в области экономики и управления на транспорте (ген. директора, менеджеры транспортных отделов, менеджеры финансово-плановых отделов и др.), в ходе которого было также проведено ранжирование задач, такой функции управления как анализ. В формировании перечня задач функций управления участвовало 35 экспертов, при составлении перечня была учтена высокая степень согласованности их мнений [3].

Результаты исследования позволили построить дерево функций по схеме, предложенной И. Иссикава (рис. 1). По результатам экспертного опроса сформирован общий перечень задач по каждой из функций управления. При составлении перечня задач учитывалось, что факторы внешней среды предприятия содержательно отличаются от внутрипроизводственных факторов. Ниже это показано на примере функции «Анализ».

В исследовании детально рассмотрена такая функция управления затратами как анализ факторов их формирования. Исследование остальных функций может проводиться по аналогичной методике. Исследование проводилось с использованием метода экспертного опроса, в опросе принимали участие специалисты в области менеджмента и управления на предприятиях автомобильного транспорта. В процессе исследования, выяснилось, что эту функцию можно представить виде перечня задач по анализу внешней среды и по внутрипроизводственному анализу [4].

Одной из целей экспертного опроса было ранжирование задач по их значимости.

Выяснилось, что наиболее значительной из задач анализа внешней среды, может быть названа задача «исследование предложений на рынке материальных ресурсов и ценовой политики поставщиков».

В ходе исследования выяснилось, что решение выше упомянутой задачи обеспечивает:

- 1) выбор наиболее выгодного поставщика материальных ресурсов;
- 2) получение преимуществ в процессе торга с поставщиком материальных ресурсов;
- 3) получение материальных ресурсов по сравнительно низким ценам и учет данного фактора в ценовой политике автотранспортного предприятия, что непосредственно связано с повышением конкурентоспособности.

Отметим, что решение рассматриваемой задачи серьезно влияет на дальнейшую деятельность предприятия. Так незнание ценовой политики поставщиков может обернуться серьезными проблемами поскольку может привести к значительному увеличению затрат автотранспортного предприятия в будущем, и как следствие к невозможности успешно конкурировать на рынке транспортных услуг [5].

Следующее место по значимости занимает такая задача как исследование деятельности потенциальных конкурентов по снижению затрат. В ходе диссертационного исследования выяснилось, что вышеупомянутая задача позволяет: во-первых, использовать предприятию в своей экономической политике опыт управления затратами основных конкурентов, а во-вторых определить и реализовать наиболее перспективные методики управления затратами.

Отметим, что решение данной задачи крайне важно для предприятия. Знание преимуществ конкурентов в области снижения затрат позволяет предприятию учесть выявленные преимущества и в своей деятельности. Следовательно, предприятие как минимум окажется также привлекательно для потенциального клиента, как и исследованные предприятия-конкуренты.

Решение этой задачи требует серьезных затрат. Анализ конкурентов на отечественных предприятиях, как правило, проводится менеджерами по перевозкам, однако следует отметить, что такой анализ не учитывает всех нюансов, так как менеджеры проводят анализ деятельности конкурентов в условиях серьезного дефицита информации, а также сталкиваются с проблемой нехватки времени на проведение серьезного и вдумчивого анализа. При таком проведении анализа затраты включают в себя заработную плату менеджеров по перевозкам в части премиальных выплат, оплату курсов по повышению квалификации менеджеров и т.д. Для выявления конкурентных преимуществ (положительных моментов) по снижению затрат в деятельности потенциальных конкурентов многие крупные предприятия используют в качестве экспертов сторонние организации, исследования которых обходятся недешево [6].

На третьем месте по значимости среди задач анализа внешней среды предприятия находится задача «исследование требований клиентов к каче-

ству перевозок и к комплексности услуг». В первую очередь, уточним, что чаще всего клиенты автотранспортных предприятий предъявляют следующие требования к качеству услуги:

- скорость доставки (груза / пассажиров);
- соответствие движения транспорта расписанию;
- комфортность перевозки (для пассажирских перевозок);
- сохранность груза;
- своевременность доставки грузов;
- комплексность услуги по перевозке грузов или пассажиров.

Отметим, что при выполнении вышеперечисленных требований по качеству перевозок предприятие зачастую сталкивается с необходимостью роста затрат на перевозку [7].

Изучение требований клиентов позволяет предприятию лучше уяснить то, какая услуга, помимо самой перевозки, в процессе транспортировки важна клиенту. Тем самым концентрирование своей деятельности на предпочтениях потребителей позволяет автотранспортному предприятию расширить круг потенциальных потребителей. При этом автотранспортное предприятие, например, может ориентироваться на рост объема продаж (путем заключения долгосрочных договоров) или на завоевание новых сегментов рынка.

Список литературы:

1. Экономика и организация внешнеторговых перевозок: учебник. – М.: «Юристъ», 2000. – 684 с.
2. Прусова Л.Г. Основы рыночной экономики. – Киев: РПО «Полиграф-книга», 1993. – 303 с.
3. Аксенова З.И., Бачурин А.А. Анализ производственной деятельности автотранспортных предприятий. – М.: Academia, 2004. – 313 с.
4. Джон Харрис Что означает быть успешным менеджером // Журнал Персонал Микс. – 2003. – № 1 (14). – С. 13-15.
5. <http://www.mintrans.ru>.
6. Кретов И.И., Садченко К.В. Логистика во внешнеторговой деятельности. – М: Дело и сервис, 2003. – 191 с.

7. Типовой технологический процесс организации централизованного вывоза (ввоза) грузов автомобильным транспортом общего пользования со станций железных дорог, морских (речных) портов и пристаней / Под ред. Г.А. Краюхина. – М.: «Транспорт», 1974. – 132 с.

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ МСФО В РОССИИ: ПРОШЛОЕ И НАСТОЯЩЕЕ

© Шпилева Т.Е.¹, Муллинова С.А.²

Кубанский государственный аграрный университет
имени И. Т. Трубилина, г. Краснодар

Системы финансового учета стран различны. В связи с этим представление отчетности в соответствии с МСФО – необходимое условие выхода российских организаций на международные рынки. С каждым годом все больше и больше проходит процесс реформирования бухгалтерского учета в России к международным стандартам финансовой отчетности.

Ключевые слова: история развития, Комитет по международным стандартам финансовой отчетности, МСФО, стандарты IAS, стандарты IFRS.

Система МСФО представляет собой сложный и динамично развивающийся механизм. Она имеет ряд преимуществ: дает возможность организациям улучшить качество управленческой информации, повысить прозрачность их финансовой отчетности, снизить расходы на получение заемных средств, позволяет облегчить международную коммерческую деятельность, создаёт предпосылки для укрепления доверия общества к бизнесу [2, 12].

Различия национальных учетных систем, связанные с особенностями экономического развития стран, спецификой их законодательства и другими факторами, создают дополнительные препятствия на пути международной

¹ Бакалавр 4 курса Учетно-финансового факультета.

² Доцент кафедры Бухгалтерского учета, кандидат экономических наук, доцент.

интеграции. Комитет по международным стандартам финансовой отчетности (International Accounting Standards Committee – IASC) призван решить эту проблему. Он был создан в 1973 г. по соглашению между профессиональными организациями ряда стран, таких как Канада, Нидерланды, Франция, Германия, США, Япония и др. Целью Комитета было обобщение различных учетных практик и формирования на их основе единых международных учетных стандартов (рисунок 1) [2].

С начала 80-х годов XX в. Комитет активно сотрудничает с Международной Федерацией Бухгалтеров (МФБ).



Рис. 1. Структура Комитета по международным стандартам финансовой отчетности

С 1987 г. Комитет осуществляет совместную деятельность с МОКЦБ. В 1995 г. организации разработали совместный план по созданию к концу 1999 г. базового набора международных стандартов финансовой отчетности – МСФО (International Accounting Standards – IAS). В мае 2000 г. МОКЦБ опубликовала решение, в котором рекомендовала всем своим членам разрешить транснациональным компаниям-эмитентам использовать разработанные Комитетом стандарты МСФО при составлении финансовой отчетности для размещения акций и прохождения процедуры листинга на международных фондовых биржах [4, 12]. А в июне 2000 г. Европейская комиссия про-

информировала Совет министров ЕС и Европейский парламент о подготовке постановления о применении МСФО европейскими компаниями, чьи акции котируются на фондовых биржах в Европе (это вступило в силу с 1 января 2005 г. при составлении консолидированной финансовой отчетности).

В апреле 2001 года структура Комитета была реформирована и на его базе был создан Совет по Международным стандартам финансовой отчетности (IASB – International Accounting Standards Board). IASB принял существовавшие IAS и продолжил работу, выпуская вновь создаваемые стандарты под названием IFRS – International Financial Reporting Standards (международные стандарты финансовой отчетности).

Перед СМСФО поставлены три основные цели:

1. Формулировать и издавать в интересах общества единый комплект высококачественных, понятных и практически реализуемых всемирных стандартов финансовой отчетности, которые необходимо соблюдать при предоставлении финансовых отчетов.
2. Способствовать принятию и соблюдению стандартов во всем мире.
3. Сотрудничать с национальными органами, отвечающими за разработку и внедрение стандартов финансовой отчетности для обеспечения максимального сближения стандартов финансовой отчетности во всем мире [5, 12].

Управляющим органом СМСФО является институт попечителей МСФО.

Учредителями Попечительского совета являются 19 доверенных лиц (Trustees), имеющих богатый опыт работы в различных сферах деятельности и обладающих необходимыми знаниями для разработки высококачественных стандартов финансовой отчетности для их использования на международных рынках капитала.

В целом система международных стандартов финансовой отчетности включает в себя следующие основные составляющие:

- принципы подготовки и представления финансовой отчетности (это отдельный документ, в котором описаны концептуальные основы МСФО);
- стандарты (обозначаемые аббревиатурой IAS (стандарты, разработанные КМСФО до 2001 г.), так и IFRS (стандарты, выпущенные после реорганизации Комитета по международным стандартам);

- интерпретации (это разъяснения отдельных положений стандартов) [1, 6].

До 2001 г. разрабатываемые международные стандарты назывались «International Accounting Standards» – IAS (международные учетные стандарты), а после реорганизации КМСФО стали называться «International Financial Reporting Standards» – IFRS (международные стандарты финансовой отчетности). Таким образом, подчеркивалось, что объектом международной стандартизации является именно финансовая отчетность.

В 2011 г. был принят Федеральный закон от 6 декабря 2011 года № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (в ред. от 23.05.16 г.). Одним из указанных в ФЗ принципов регулирования бухгалтерского учета является применение международных стандартов как основы разработки федеральных и отраслевых стандартов бухгалтерской (финансовой) отчетности (ст. 20).

Порядок признания для применения на территории Российской Федерации Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений международных стандартов, принимаемых Фондом Международных стандартов финансовой отчетности установлены Постановлением Правительства РФ от 25 февраля 2011 г. № 107 «Об утверждении Положения о признании международных стандартов финансовой отчетности и разъяснений международных стандартов финансовой отчетности для применения на территории Российской Федерации» (в ред. от 26.08.13 г.) [7].

Правительством РФ на основе анализа применения МСФО в России были предусмотрены и введены в действие:

- в марте 2012 г. учреждена специальная Межведомственная рабочая группа Минфина по применению МСФО;
- сближение РСБУ с МСФО;
- в 2013 г. начал работу Совет по стандартам бухгалтерского учета;
- в 2013-2014 гг. расширился круг организаций, обязанных составлять консолидированную финансовую отчетность по МСФО;
- к 2014 г. были разработаны предложения по развитию системы профессиональной аттестации бухгалтеров на основе стандартов Международной федерации бухгалтеров; разработаны предложения

по введению системы ежегодного повышения квалификации специалистов в области бухгалтерского учета на основе стандартов Международной федерации бухгалтеров и др. [1, 3, 5].

Согласно Федеральному закону РФ от 27 июля 2010 г. № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности» (в ред. от 03.07.2016 г.) МСФО применяются в обязательном порядке для подготовки консолидированной финансовой отчетности:

- 1) кредитных организаций;
- 2) страховых организаций (за исключением страховых медицинских организаций, осуществляющих деятельность исключительно в сфере обязательного медицинского страхования);
- 3) негосударственных пенсионных фондов;
- 4) управляющих компаний инвестиционных фондов, паевых инвестиционных фондов и негосударственных пенсионных фондов;
- 5) клиринговых организаций;
- 6) федеральных государственных унитарных предприятий, перечень которых утверждается Правительством Российской Федерации;
- 7) акционерных обществ, акции которых находятся в федеральной собственности и перечень которых утверждается Правительством Российской Федерации;
- 8) иных организаций, ценные бумаги которых допущены к организованным торгам путем их включения в котировальный список [11, 13, 14].

Так, в приказе Министерства Финансов РФ от 28 декабря 2015 г. № 217н приведен перечень стандартов и разъяснений к ним, используемых на территории РФ. В свою очередь, уже 15 июля 2016 г. в Минюсте России был зарегистрирован приказ Минфина России от 27.06.16 № 98н, и еще 1 августа 2016 г. – приказ Минфина России от 11.06.16 г. № 111н. Новые приказы посвящены введению в действие и прекращению действия документов Международных финансовых стандартов отчетности на территории нашей страны [8, 9, 10].

Вот некоторые из них. Так, будут введены в действие Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 16 «Аренда»; Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 14 «Счета отложенных тарифных

разниц»; Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями»; а также документ Международных стандартов финансовой отчетности «Поправки к Международному стандарту финансовой отчетности (IFRS) 7»; документ Международных стандартов финансовой отчетности «Признание отложенных налоговых активов в отношении нереализованных убытков (Поправки к Международному стандарту финансовой отчетности (IAS) 12)»; документ Международных стандартов финансовой отчетности «Разъяснение допустимых методов амортизации (Поправки к Международному стандарту финансовой отчетности (IAS) 16 и Международному стандарту финансовой отчетности (IAS) 38)» и другие.

Список литературы:

1. Башкатов В.В. Проблемы адаптации МСФО в Российской Федерации» / В.В. Башкатов, В.А. Сацукевич // В сборнике: Актуальные проблемы экономики. Сборник статей Международной научно-практической конференции. – 2015. – С. 125-128.
2. Башкатов В.В. Перспективы и практика внедрения МСФО в России / В.В. Башкатов, Д.С. Гуцин // В сборнике: Актуальные проблемы экономики. Сборник статей Международной научно-практической конференции. – 2015. – С. 112-114.
3. Белозор С.М. Составление отчетности банка в соответствии с МСФО (IAS) 34 «Промежуточная финансовая отчетность» / С.М. Белозор, С.А. Муллинова // Новая наука: От идеи к результату. – 2015. – № 5-1. – С. 71-75.
4. Жердева О.В. Проблемы использования оценки активов по справедливой стоимости / О.В. Жердева, А.С. Костина // В сборнике: Формирование экономического потенциала субъектов хозяйственной деятельности: проблемы, перспективы, учетно-аналитическое обеспечение Материалы V международной научной конференции. – 2015. – С. 72-75.
5. Зеленская Т.М. Учет готовой продукции в формате МСФО и РСБУ / Т.М. Зеленская, С.А. Муллинова // В сборнике: Роль науки в развитии общества. Сборник статей Международной научно-практической конференции. – Уфа, 2015. – С. 95-99.
6. Муллинова С.А. Сопоставление МСФО и РСБУ в части раскрытия информации о денежных потоках организации / С.А. Муллинова, А.С. Свет-

личная // В сборнике: Россия и Европа: связь культуры и экономики. Материалы XIII международной научно-практической конференции. – Прага, Чешская Республика, 2015. – С. 543-546.

7. Постановлением Правительства РФ от 25 февраля 2011 г. № 107 «Об утверждении Положения о признании международных стандартов финансовой отчетности и разъяснений международных стандартов финансовой отчетности для применения на территории Российской Федерации» (в ред. от 26.08.13 г.).

8. Приказ Минфина России от 28 декабря 2015 г. № 217н «О введении международных стандартов финансовой отчетности и разъяснений международных стандартов финансовой отчетности в действие на территории Российской Федерации и о признании утратившими силу некоторых приказов (отдельных Положений приказов) Министерства Финансов Российской Федерации.

9. Приказ Минфина России от 11.06.16 г. № 111н «О введении в действие и прекращении действия международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации».

10. Приказ Минфина России от 27.06.16 № 98н «О введении документов международных стандартов финансовой отчетности в действие на территории Российской Федерации и о признании утратившими силу некоторых Приказов Министерства Финансов Российской Федерации».

11. Федеральный закон РФ от 27 июля 2010 г. № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности» (в ред. от 03.07.2016 г.).

12. Шишкова Т.В. Международные стандарты финансовой отчетности: учебник / Т.В. Шишкова, Е.А. Козельцева. – М.: Эксмо, 2009. – 320 с.

13. Mullinova S., Simonyants N. Reflection of a deferred tax liability in the credit union reporting according to IFRS (IAS) 12 «Income taxes» // Modern European Researches. – 2016. – № 1. – С. 83-88.

14. Mullinova S. Use of the principles of IFRS (IAS) 39 «Financial instruments: recognition and assessment» for bank financial accounting // Modern European Researches. – 2016. – № 1. – С. 60-64.

15. <http://www.garant.ru>.

16. <http://www.consultant.ru>.

Секция 11

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

ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РАЗВИТИИ ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА В РФ¹

© Волков С.К.², Морозова И.А.³

Волгоградский государственный технический университет,
г. Волгоград

В статье проанализирован мировой опыт применения механизма ГЧП в туризме, выявлены проблемы развития ГЧП в российской туристской отрасли, предложен комплекс мероприятий для эффективного использования инструмента ГЧП в сфере туризма России. Эффективное сотрудничество государства и предпринимательских структур позволит снизить издержки строительства туристской инфраструктуры, повысить инвестиционную привлекательность страны, долю иностранных инвестиций в развитие туристской инфраструктуры, сформировать образ России как страны, привлекательной для развития внутреннего и въездного туризма, увеличить туристские потоки.

Ключевые слова: туристские ресурсы, туристский рынок, экотуризм, государственно-частное партнерство.

В последние годы нестабильная геополитическая ситуация, активизация террористических угроз, снижение темпов развития мировой экономики повлекли за собой снижение темпов роста туристической отрасли, но, в целом, она продолжает оставаться одной из наиболее привлекательных и перспективных в мировой экономике.

Россия не является исключением, для нее развитие внутреннего туризма сегодня может рассматриваться как драйвер экономики, оказывающий влияние не только на макроэкономические показатели, но и на социальные характеристики жизни общества. Россия – страна, обладающая большим туристским потенциалом. На территории России находится огромное количе-

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ, проект № 16-12-34004.

² Декан факультета «Экономика и управление», кандидат экономических наук, доцент.

³ Профессор кафедры «Мировая экономика и экономическая теория», доктор экономических наук, профессор.

ство культурных и природных достопримечательностей. К ним, согласно данным Росстата, относятся 2368 музеев в 477 исторических городах, 590 театров, 67 цирков, 24 зоопарка, почти 99 тысяч памятников истории и культуры, 140 национальных парков и заповедников. В России в настоящее время действуют 103 музея-заповедника и 41 музей-усадьба [8]. «В список объектов Всемирного наследия ЮНЕСКО включено 23 объекта культуры и природы из разных регионов России» [6]. Однако, несмотря на такой колоссальный туристский потенциал, Россия является «страной-донором», т.е. активным поставщиком туристов в зарубежные страны. Доля России в структуре мирового рынка туристских услуг незначительна, и составляет всего один процент. В современной российской индустрии туризма сложилась и продолжает сохраняться, несмотря на последствия санкционного режима, введенного ЕС против России, тенденция оттока российских туристов на отдых за границу. Сегодня выездной туризм продолжает доминировать над внутренним и, тем более, над въездным.

В российской индустрии туризма и гостеприимства существует огромное количество проблем, тормозящих развитие российской туристической отрасли. К основным факторам, сдерживающими развитие въездного и внутреннего туризма, в настоящее время являются:

- образ России как страны, неблагоприятной для туризма, создаваемый отдельными зарубежными и отечественными средствами массовой информации;
- действующий порядок выдачи российских виз гражданам иностранных государств, безопасных в миграционном отношении, не способствующий росту въездного туризма;
- недостаточно развитая туристская инфраструктура, малое количество гостиничных средств размещения туристского класса (2-3 «звезды») с современным уровнем комфорта, несоответствие соотношения «цена / качество» в гостиницах и других средствах размещения;
- недостаточная государственная некоммерческая реклама туристских возможностей страны, что связано с низким уровнем бюджетного финансирования;
- невысокое качество обслуживания во всех секторах туристской индустрии из-за низкого уровня подготовки кадров.

Для изменения сложившейся ситуации с учетом декларированной на уровне руководства страны задачей развития внутреннего туризма необходимо активное государственное участие в процессе развития индустрии туризма РФ. По мнению авторов, государственно-частное партнерство (ГЧП) в сфере туризма позволит привлечь дополнительные инвестиции в развитие и модернизацию отрасли, что естественным образом скажется на уровне развития индустрии туризма. ГЧП может и должно стать фактором развития внутреннего и въездного туризма в РФ.

Мировой опыт применения механизма государственно-частного партнерства в различных отраслях народного хозяйства свидетельствует о высокой степени эффективности данного инструмента социально-экономического развития. Необходимость государственного участия в развитии индустрии туризма обусловлена высоким уровнем издержек и долгим сроком окупаемости при строительстве и реконструкции туристской инфраструктуры. Кроме того, коммерческие туристские предприятия не заинтересованы в разработке и реализации национальной туристской рекламы.

В мировой практике государственно-частного партнерства в сфере туризма накоплено огромное количество примеров сотрудничества государства и предпринимательских структур. Условно это сотрудничество можно разделить на три основных направления:

- сотрудничество в области реализации комплексных проектов, связанных с необходимостью значительных вложений в инженерную инфраструктуру и коммуникаций (схемы договоров концессий, лизинга или прямого государственного финансирования инфраструктурной части проекта);
- сотрудничество в области создания объектов туристической и развлекательной инфраструктуры (использование различных инструментов стимулирования частного сектора: льготы, налоги, кредиты и т.д.);
- сотрудничество в сфере маркетинга и продвижения национального туристского продукта (создание Национальных туристских администраций).

В России ГЧП в туристской отрасли носит преимущественно точечный и фрагментарный характер. Например, в Волгоградской области уже на про-

тяжение ряда лет декларируется реализация проектов ГЧП по нескольким направлениям. Первое направление – создание сети кемпингов в излучине Дона и вдоль Волги. Предполагается размещение на территории кемпингов в комфортабельных срубках и наличие полной инфраструктуры современного кемпинга. Второе направление – создание на озере Эльтон на базе одноименного санатория лечебно-оздоровительного комплекса европейского уровня. Соляная грязь (рапа) озера Эльтон, раскинувшегося в 6 км от санаторного городка, обладает лечебными свойствами. Третье направление – создание экодеревни на базе действующего в Ленинском районе Волгоградской области крестьянского фермерского хозяйства. Планируется строительство на территории 139 гектаров домиков-срубов со всеми удобствами на четыре-восемь человек и русской бани. Туристам предоставляется возможность ловить рыбу, собирать грибы, заниматься конным спортом. Они также смогут принять участие в ведении домашнего хозяйства – выращивании овощей, покосе травы, разведении кроликов, уходом за домашним скотом или птицей. Питаться гости экодеревни будут только экологически чистыми продуктами, производимыми в крестьянском хозяйстве [7]. Проекты ГЧП планируются и в других регионах страны – в Карелии, Чувашской республике, на Алтае, в Бурятии, в Калининградской, Ленинградской и Псковской областях. Большие возможности для развития ГЧП в сфере экотуризма имеются в Воронежской, Ивановской, Калужской, Костромской, Смоленской областях.

Но, как уже отмечалось выше, в России ГЧП в сфере туризма не получило широкого применения. Инвесторы не стремятся вкладывать средства в инфраструктуру туризма, поскольку сроки окупаемости весьма велики (9-12 лет), высока стоимость земли. Отечественные инвесторы стремятся инвестировать в краткосрочные проекты, в то время как туристические проекты в большей мере не являются таковыми. Поэтому для того, чтобы привлечь «длинные» деньги необходимы льготы со стороны государства: к примеру, в Израиле государство возвращает 30 % вложенных средств в виде налоговых льгот, во Франции предоставляются субсидии на реконструкцию гостиничных комплексов, в Египте предоставляются налоговые льготы для новых гостиниц. Степень участия российского государства в инфраструктурных туристских проектах до последнего времени была минимальна.

Отметим, что существуют объективные причины, затрудняющие эффективное сотрудничества государства и бизнеса в данной сфере. Профессор Морозова И.А. выделяет следующие факторы, сдерживающие эффективное развитие ГЧП в России:

- отсутствие четкого понимания сущности данного процесса и недостаточная законодательная база. До сих пор не сложилось единого определения, а соответственно и понимания сути государственно-частного партнерства;
- политико-правовой аспект сотрудничества государства и бизнеса. Правовое понятие ГЧП отсутствует на федеральном уровне, хотя широко применяется в различных нормативных актах, в частности в Бюджетном кодексе РФ и ряде федеральных целевых программ [5].

Для преодоления сложившейся ситуации и для эффективного использования инструмента государственно-частного партнерства предлагается реализовать следующий комплекс мероприятий:

- создание законодательной базы регулирования ГЧП в сфере туризма;
- разработка долгосрочных целевых федеральных программ по развитию индустрии туризма, с четко прописанным механизмом ГЧП;
- обеспечение целевого финансирования и господдержки наиболее приоритетных и перспективных предпринимательских проектов в индустрии туризма;
- поддержка охраны памятников природы, культуры и истории в рамках федеральных целевых программ;
- разработка и проведение масштабной национальной рекламной кампании, направленной на формирование позитивного туристского образа РФ;
- привлечение инвестиций в туристскую отрасль;
- развитие туристской инфраструктуры.

Эффективное сотрудничество государства и предпринимательских структур позволит снизить издержки строительства туристской инфраструктуры, повысить инвестиционную привлекательность страны, долю иностранных инвестиций в развитие туристской инфраструктуры, сформировать образ России как страны, привлекательной для развития внутреннего и въездного

туризма, увеличить туристские потоки. При правильном симбиозе господдержки и туристского бизнеса Российская Федерация может рассчитывать на положительную динамику роста туристских потоков, что в свою очередь может дать толчок к развитию другим отраслям народного хозяйства и экономики страны в целом.

Список литературы:

1. Волков С.К. Особенности развития туризма в Волгоградской области / С.К. Волков // Современная экономика: проблемы и решения. – Воронеж, 2010. – № 8 (8). – С. 55-56.

2. Волков С.К. Туристская индустрия Шотландии: отличительные признаки и особенности развития / С.К. Волков // Известия Волгоградского государственного технического университета (Сер. Актуальные проблемы реформирования российской экономики (теория, практика, перспектива). Вып. 10). – 2010. – № 13 (73). – С. 128.

3. Лозовский, М. Возможности государственно-частного партнерства в туризме [Электронный ресурс]. – [2011]. – Режим доступа: www.mitt.ru/downloads/pdf/conference/2010/rrc/8_Lozovsky_StrategyPartners.pdf.

4. Маркетинг в индустрии туризма: монография / С.К. Волков, В.Н. Островская, А.И. Сорокина, Э.С. Голеузова; под ред. Е.Г. Попковой. – М.: КноРус, 2010. – С. 123.

5. Морозова И.А. Мировой опыт государственно-частного партнерства и особенности формирования данного механизма в России / И.А. Морозова, А.А. Сергеев // Современная экономика: проблемы и решения. – Воронеж, 2010. – № 8 (8). – С. 52.

6. Государственно-частное партнерство как стратегический ресурс развития предпринимательства: монография / И.А. Морозова, Л.С. Шаховская, В.А. Кабанов, А.А. Сергеев; ВолгГТУ. – Волгоград, 2013. – 143 с.

7. Морозова И.А. Development trend of Russia's tourism and hospitality sector / И.А. Морозова, С.К. Волков, О.А. Авдеюк // Актуальні проблеми економіки = Actual Problems of Economics. – 2014. – № 9. – С. 127-132.

8. Волков С.К. Features of tourism marketing in Russia / С.К. Волков, И.А. Морозова // International Multidisciplinary Conferences on Social Sciences & Arts (Albena, Bulgaria, 3-9 September, 2014). Political Sciences, Law, Finan-

се, Economics & Tourism: SGEM Conference proceedings. Vol. III. Economics & Tourism / Bulgarian Academy of Science [et al.]. – Sofia (Bulgaria), 2014. – P. 207-213.

9. Волков С.К. Развитие межрегиональной коллаборации в сфере туризма в рамках маркетинговой парадигмы территориального развития / С.К. Волков, И.А. Морозова // Известия вузов. Серия «Экономика, финансы и управление производством». – 2014. – № 2. – С. 38-41.

10. Стратегия развития туризма в Российской Федерации на период до 2015 года. – М.: Федеральное агентство по туризму, 2008. – С. 17.

11. Tourism highlights, 2010 edition. – Madrid: UNWTO, 2010. – pp. 2-6.

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В СУБЪЕКТАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

© Захарченко Е.А.¹

Майкопский государственный технологический университет,
г. Майкоп

В статье рассмотрены проблемы, возникающие в процессе реализации стратегии импортозамещения в России. Среди которых такие проблемы как недостаточность понимания сути и методов реализации процесса импортозамещения, что приводит к тому, что ряд решений по импортозамещению так и остаются на бумаге.

Импортозамещение не является сугубо отечественным изобретением, и в его реализации целесообразно опираться на мировой опыт. Поэтому должен быть организован специализированный мониторинг и контроль выполнения решений в достижении поставленных целей по импортозамещению.

Ключевые слова: импортозамещение; промышленная политика; экономическая политика; межрегиональная кооперация.

¹ Аспирант кафедры Менеджмента и региональной экономики.

Опираясь на материалы таких профильных федеральных ведомств как Минэкономразвития, Минпромторг, Минсельхоз, официальные статистические данные Росстата и новостные, аналитические материалами определено, что положение отдельного региона в каждой отрасли представлено несколькими десятками параметров, часть которых прямо не характеризуют успешность импортозамещения, однако опосредованно влияют на его темпы. Сравнение регионов по успешности позволяет провести анализ и определить лидеров по импортозамещению – это Алтайский край, Башкирия, Белгородская область, Воронежская область, Иркутская область, Калужская область, Краснодарский край, Москва Ростовская область, Санкт-Петербург, Татарстан.

Вопрос импортозамещения обсуждается в нашей стране с 2009 года, однако данная тема стала актуальной с 2014 г., когда зарубежные страны и Россия ввели обоюдные экономические санкции.

По словам председателя правительства РФ Дмитрия Медведева, в импортозамещении государство планирует сконцентрироваться на нескольких ключевых сферах: высокотехнологичной промышленности, биотехнологиях, медицине и продовольственно-аграрной отрасли [1].

Из вышеперечисленных сфер важнейшими, на наш взгляд, являются продовольственная и фармацевтическая (включая не только препараты, но и материалы и оборудование).

Начиная исследование с продовольственного импортозамещения в силу важности этой отрасли с точки зрения выживаемости, в прямом смысле, нашего государства в условиях недружественных мер со стороны Запада и их союзников было определено следующее.

Серьезной проблемой продуктового импортозамещения является доступ отечественных продуктов в магазины. Несмотря на большие объемы производства, продукция российского агропрома слабо представлена в ритейле, и это не всегда вина продавцов. Между аграрием и ритейлом в цепочке импортозамещения – пять звеньев: переработка, хранение, упаковка, логистика до места переработки и до места продажи, и некоторые регионы пытаются их организовать. Так, руководство Алтайского края в продвижении алтайских товаров в федеральные сети, организовало собственную биржу деловых контактов «АлтайПродМаркет», готовится рассылать соседним

регионам ассортимент своей сельхозпродукции [2]. Глава Алтайского края Александр Карлин предложил концепцию «особых аграрных регионов» как территорий концентрации дополнительных ресурсов с целью реализации импортозамещения. Эксперты видят положительную сторону проекта в поощрении специализации регионов.

В Ставропольском крае приняли решение субсидировать кредиты для аграриев, снижая таким образом процентную ставку до 5-6 %. В Алтайском крае и Ингушетии были открыты «социальные» магазины или отделы, а в Бурятии введены продовольственные сертификаты на покупку местных овощей по фиксированной цене. Тюменская область организует выездные ярмарки своих фермеров в других регионах. В Костромской области, по распоряжению регионального главы Сергея Ситникова, аграриям будут помогать дополнительным финансированием и содействием в продвижении продукции. В Кабардино-Балкарии начал работу один из крупнейших в России сельхозкомплексов по производству овощей (до 75 тыс. тонн в год). А в Краснодарском крае строится крупнейший в Европе плодоовощной логистический центр.

Серьезной проблемой на стыке промышленности и сельского хозяйства является наращивание производства сельхозтехники и помощь аграриям в ее приобретении. Регионы и предприятия, участвующие в решении данной задачи, приобретают стратегическое значение, им уделяется пристальное внимание.

В настоящее время основным стимулом развития импортозамещения в промышленности являются госзаказы и федеральная поддержка, наиболее красноречивый пример – дальневосточные территории опережающего развития (ТОР) и промышленные кластеры.

Успехами в промышленном импортозамещении отметилась Томская область, Иркутская область с проектом корпорации «Иркут» по сборке фюзеляжа для принципиально нового авиалайнера «МС-21» (эксперты говорят о технологическом прорыве, даже в сравнении с западными конкурентами). Отметим прорыв в авиационном двигателестроении в Пермском крае.

Тем не менее, в целом промышленное производство в России упало с января по ноябрь 2015 г. на 3,3 % по сравнению с аналогичным периодом 2014 г.

Регионы с высокими темпами роста промышленности почти отсутствуют; как правило, лучшим результатом является сохранение прежних объемов. В большинстве же субъектов промышленность стагнирует. Большой спад заметен в части инвестиционно ориентированных регионов, откуда уходят резиденты – Петербург и Калининградская область. Почти на 5 % упало промышленное производство в Приморском крае, несмотря на все усилия Минвостокразвития по созданию и развитию ТОР. В лидерах падения – Оренбургская область, Северная Осетия, Чукотский автономный округ, Севастополь.

Идеальным примером глубоко кризисной отрасли, которой не помогут полумеры, является легкая промышленность. Ее доля в ВВП сократилась в 30 раз. Одно из подтверждений – заметный спад индекса промышленного производства Ивановской области. Неоднократные резкие падения объясняются тем, что предприятий в стране остается немного, и закрытие любого из них является сильным ударом по отрасли. Например, упадок производства льняных тканей вызван тем, что лидирующее предприятие «Вологодский текстиль» обанкротилось в 2014 году.

Лишь немногие направления легкой промышленности демонстрируют рост; так, наращивается производство синтетических тканей после недавнего открытия заводов (они сразу были названы инновационными). В России химическое волокно производят лишь два завода в Амурской и Владимирской областях.

В Брянской области закрыта швейная фабрика из-за завершения контракта с Минобороны, что вновь подтверждает искаженность экономического процесса, где главным заказчиком, поставщиком и регулятором является государство.

Принципиально важной в организации процесса реализации стратегии импортозамещения является синхронизация действий федеральных и региональных властей.

Дмитрий Медведев настаивает на том, чтобы регионы согласовывали свои планы с федеральными ведомствами, а министр промышленности Денис Мантуров в конце 2015 года с сожалением отметил, что утверждено лишь около 40 региональных планов импортозамещения, причем далеко не все скоординированы с 20 федеральными отраслевыми планами. Шагом,

предваряющим синхронизацию, является, подписание 65 соглашений о сотрудничестве между Минпромторгом и регионами.

Федеральный центр оценивает регионы даже по количеству представленных отраслевых планов импортозамещения. 43 региона представили 1878 планов, треть из которых представлена четырьмя наиболее активными субъектами: Тверской областью – 222 проекта, Удмуртией – 150 проектов, Свердловской областью – 126, Татарстаном – 121 проект. Но отметим, что это проекты, предложенные только на бумаге.

Соответствие формальным требованиям – одно из важнейших условий получения поддержки регионами со стороны федерации. Так, Минпромторг РФ гарантировал субсидии прошедшим отбор технопаркам: получателями средств стали 11 кластеров из 10 регионов (Белгородская, Владимирская, Калужская, Оренбургская, Тверская, Ульяновская области, Москва, Татарстан, Хабаровский край).

В этом контексте огромное значение приобретает межрегиональная кооперация. Ряд регионов в 2015 году активизировали сотрудничество с помощью соглашений и побратимства: Костромская область и Татарстан, Новосибирская область и Севастополь, Омская область и Санкт-Петербург, Липецкая область и Крым, Ростовская область и Дагестан, Владимирская область и Приморский край, Удмуртия и Нижегородская область.

Судя по данным Федеральной таможенной службы РФ (ФТС) о динамике внешнеторгового оборота, мы имеем дело с системным кризисом отечественной экономики, который выражается в постоянном снижении объемов экспорта и импорта. Оба этих показателя заметно снизились и в 2014, и в 2015 гг. Внешнеторговый оборот со всеми основными странами-партнерами упал, вырос только импорт из Киргизии и – особенно – Таджикистана. Сильно упал оборот и с КНР. Интересно, что незначительно сократился экспорт в США (меньше падение – только в Армению) [3].

Объемы экспорта упали по всем статьям. Что интересно: меньше всего (на 5 %) сократился экспорт по статье «машины, оборудование и транспортные средства». Учитывая, что данная статья занимает в валютном измерении четвертое место (после сырья), можно говорить об относительной способности промышленности удерживать позиции.

Еще сильнее упал импорт – по всем показателям на 30-40 % (продукты, текстиль, химия и т.д.).

По словам Дмитрия Медведева, малый и средний бизнес (МСБ) оперативнее всего реагирует на колебания рынка. Соответственно, лишь поддержка данного сектора экономики позволит оперативно компенсировать такой обвал внешнеторгового оборота.

Чтобы оценить потенциал МСБ в регионах и степень его поддержки, можно проанализировать объем его экспортных поставок.

В число лидеров входят обе столицы, а также такие регионы, как Краснодарский край и Ростовская область, и субъекты с выгодным приграничным положением (Калининградская область, Приморский край). Успех последнего региона можно объяснить также стремлением федерального центра развивать ДФО. В лидерах с объемом экспорта МСБ более чем на 1 млрд руб. в год – Иркутская область.

Вторая выделенная нами группа регионов – с объемом экспорта от 150 до 500 млн руб. в год. Здесь около 20 регионов: и богатых природными ресурсами (Кемеровская область), и в целом экономически мощных (Красноярский край, Нижегородская, Свердловская и Самарская области, Татарстан), и активно развивающихся и поддерживающих конкретные отрасли экономики (аграрные Алтайский и Ставропольский края).

Разумеется, бизнес, не работающий на экспорт, необязательно слаб, он может активно работать на внутренний рынок. В то же время внешнеэкономическая активность (особенно в условиях бюрократической специфики РФ) может служить косвенным показателем качества предприятий и свидетельством их готовности наращивать объемы производства.

Развитие экономики подразумевает увеличение производительности труда. Именно с данным показателем у России хронические проблемы – среди стран ОЭСР мы занимаем предпоследнее место по производительности труда (ВВП на одного работника), уступая Европе и США в три раза. Между тем именно производительность труда является одним из «краеугольных камней» развития экономики и импортозамещения.

Необходимо отметить еще один немаловажный фактор импортозамещения – это производительность труда.

В субъектах Российской Федерации производительность меняется еще более разительно: так, Москва опережает Дагестан в 128 раз.

Наиболее высокопроизводительные регионы были разделены на четыре группы:

- 1) две столицы, активно развивающие секторы финансов и услуг;
- 2) крупные промышленные агломерации (Свердловская, Нижегородская области), отличающиеся возможным прогрессом на основе мощного индустриального базиса;
- 3) сырьевые, особенно нефтяные, регионы, однако за последний год их вклад существенно снизился; абсолютная зависимость этих регионов от экспорта сырья обусловила снижение роста производительности;
- 4) регионы, преуспевшие в создании высокотехнологичных секторов экономики (таких, к сожалению, весьма немного, среди них выделяется Татарстан).

В целом в качестве регионов – лидеров по созданию высокотехнологичных рабочих мест можно выделить Москву, Санкт-Петербург, Татарстан, ХМАО, Московскую область, Башкортостан, Свердловскую область, ЯНАО, Краснодарский край, Нижегородскую область.

Отметим, что уже в 2015 г. такая стратегия обнаружила серьезный изъян: при резком падении спроса инвесторы уходят из региона, что приводит к падению производства и росту безработицы.

Таким образом, подводя итог, необходимо отметить, что деятельность по реализации стратегии импортозамещения в отраслях промышленности Российской Федерации имеет многоканальный характер, а невозможность выполнить отдельные позиции планов зачастую обосновывается недостаточностью (или отсутствием) выделенных средств на поддержку: «Сделано все, что возможно в рамках текущего финансирования». Такая ситуация в сфере импортозамещения требует более глубокого анализа текущего состояния дел и установления соответствия декларируемых и действительных результатов импортозамещения для достижения желаемых результатов. При правильном планировании и осуществлении стратегия импортозамещения может стать «новым планом ГОЭЛРО», драйвером развития экономики и межрегиональной кооперации.

Список литературы:

1. Правительство России. Заседание Правительственной комиссии по импортозамещению [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://government.ru/news/19937/>.
2. Алтайский край. Клуб регионов. Федеральная экспертная сеть [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://club-rf.ru/>.
3. Федеральная таможенная служба РФ. Таможенная статистика внешней торговли [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=13858&Itemid=2095.

РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В МОЛОЧНОЙ ОТРАСЛИ

© Захарченко Е.А.¹, Зарубин В.И.²

Майкопский государственный технологический университет,
г. Майкоп

В статье рассмотрены проблемы, возникающие в процессе реализации стратегии импортозамещения в молочной отрасли России, и определен комплекс мероприятий, как со стороны государства, так и со стороны промышленности и науки способствующий преодолению вышеупомянутых проблем.

Реализация стратегии импортозамещения должна сопровождаться также обеспечением современного оборудования для производства отечественной продукции.

Ключевые слова: импортозамещение; стратегия импортозамещения; молочная промышленность; государственная поддержка.

В рамках содействия импортозамещению в сельском хозяйстве в России взят устойчивый курс на импортозамещение продовольствия и сырья.

¹ Аспирант кафедры Менеджмента и региональной экономики.

² Профессор кафедры Менеджмента и региональной экономики, доктор экономических наук, профессор.

В основном, импортозамещение касается сельского хозяйства, в том числе молокоперерабатывающих предприятий, которые вынуждены строить свою деятельность в новых условиях, связанных с ослаблением давления со стороны дешевого сырья и молочной продукции из стран Евросоюза. Меры по реализации стратегии импортозамещения сегодня являются приоритетными направлениями деятельности предприятий молокоперерабатывающей отрасли.

В свете последних международных событий, применения санкций со стороны ведущих экономик мира к России, реализация политики импортозамещения приобретает еще большую актуальность. Современная государственная экономическая политика все больше ориентирована на защиту внутреннего производителя путем замещения импортируемых промышленных товаров продукцией национального производства [6].

В отчете «О федеральном бюджете на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов» прогнозируются проблемы связанные с молочной продукцией.

По данным Национального союза производителей молока (Союзмолоко) на 28 января 2015 г. объемы импорта в Россию молока и молочной продукции, за исключением сыров, значительно снизились. В таблице 1 представлены данные объема импорта в Россию молока и молочных продуктов.

Таблица 1

**Объемы импорта в Россию в тыс. тонн
(без стран Таможенного Союза)**

	2012	2013	2014
Цельномолочная продукция (в пересчете на молоко)	32	41	29
Сухое обезжиренное молоко	27	39	16
Сухое цельное молоко	2,4	3,6	6,6
Сгущенное молоко	0,3	2,7	1,4
Кисломолочная продукция	25	31	20
Молочная сыворотка	23	38	23
Сливочное масло	77	101	91
Сыры и творог	322	329	185
Сырные продукты	75	84	100

Уменьшение показателя объемов импорта цельномолочной продукции происходит на фоне увеличения поставок из Республики Беларусь в 2014 году до 233 тыс. тонн (плюс 12,3 % 2013 года). То есть увеличение ежемесячных объемов поставок в среднем составляет более 3 тыс. тонн.

В Россию в 2013 году поставили около 36 тыс. тонн (около 90 %) из общего объема 41175 тонн цельномолочной продукции пять стран-импортеров. Лидером поставок стала Финляндия 18 тыс. тонн (45 %). Эстония поставила более 8 тысяч тонн (20 %). Доли Франции, Литвы, Польши составили от 7 до 10 %.

При этом доля импорта по цельномолочной продукции невелика, что связано с более высокой рентабельностью ее производства, а в секторе сыродельной и маслодельной продукции она существенна. В условиях недостатка сырого молока и отсутствия государственной поддержки молокоемких производств, каковыми являются сыроделие и маслоделие, отечественные переработчики молока менее заинтересованы в производстве этих продуктов. Вырабатывающие сыр и масло, зарубежные предприятия, находясь в более благоприятных условиях, имеют в этом секторе существенные конкурентные преимущества, тем более что эта продукция отличается относительно длительными сроками годности, характеризуется более высокой транспортабельностью по сравнению с другими молочными продуктами, предназначенными для непосредственного использования в питании человека. Также, необходимо отметить, что часть объема импортных поставок сыров закрывала ту долю потребительского рынка сыров, которая в нашей стране в силу разных причин недостаточно развита (например, сыры с голубой и белой плесенью, твердые сыры, сыры из козьего и овечьего молока) [5, 6].

В условиях реализации стратегии импортозамещения расширение интеграционных связей в рамках Таможенного союза стимулирует в большей части развитие белорусских предприятий. Они также находятся в более благоприятных условиях функционирования, так как обеспечены сырьем вследствие динамичного развития молочного животноводства. Большинство из них при поддержке государства в последние десятилетия прошли реконструкцию и модернизацию, что привело к повышению эффективности производства и минимизации потерь сырья при его переработке. Как известно,

сыроделие и маслоделие – самые молокоемкие производства. В качестве примера можно привести следующие данные:

- на производство 1 т полутвердого сычужного сыра (с массовой долей сухих веществ 60 % и массовой долей жира в сухом веществе 45 %) идет в среднем 10 т молока, а мягкого сыра типа Адыгейский (с массовой долей сухих веществ 40 % и массовой долей жира в сухом веществе 45 %) – в среднем 8,5 т молока базисной жирности 3,4 % и содержанием белка 3,0 %;
- на производство 1 т сливочного масла традиционного состава (с массовой долей жира 82,5 %) требуется около 25 т молока базисной жирности 3,4 %.

Норма потребления сыров, по рекомендациям Института питания РАМН, составляет 6,1 кг/чел. в год, в том числе натуральных сыров – от 2 до 3 кг/чел. в год; сливочного масла – от 2 до 5 кг/чел. в год в зависимости от возраста, пола и профессии. Для обеспечения этих нормативов необходимо, чтобы собственное годовое производство сыров и сливочного масла достигало 873,4 и 502,8 тыс. т соответственно (исходя из общей численности населения России на 1 января 2015 года – 146 270 033 человек (с Крымом) по данным Росстата). Согласно данным Росстата, собственное производство сыра, включая сырные продукты (плавленые и с частичной заменой молочного жира растительным) составило в нашей стране 428,6 тыс. т, сливочного масла – 219,8 тыс. т. Таким образом, в сравнении с принятой нормой потребления мы имеем ощутимый дефицит этих продуктов, который частично замещается импортом.

Объемы импорта сливочного масла в последние годы были достаточно высокими и составляли 65-72 % к объему собственного производства. Основными импортерами сливочного масла из стран дальнего зарубежья являлись Новая Зеландия, Финляндия, Уругвай и Аргентина, доля которых составляла 75-78 %. Основным поставщиком сливочного масла из стран ближнего зарубежья – членов Таможенного союза традиционно была и остается Республика Беларусь, которая располагает развитой сырьевой и технической базой. Доля масла, поставляемого из этой страны на российский рынок, составляет около 41 % от общего объема закупаемого РФ сливочного масла. Объемы импорта сыра в последние годы составляли 47-49 % от соб-

ственного производства. Основные поставщики – страны ЕС (Германия, Польша, Нидерланды, Литва, Финляндия и др.), Республика Беларусь. Структура импорта сыров включает молодые сыры (5-6 %), твердые и полутвердые сыры (85 %), сыры с голубой плесенью (1-2 %), тертые сыры (около 1 %) и плавленые сыры (7-8 %).

Таким образом, можно допустить, что бизнес, предчувствуя сложную ситуацию, старался создать запасы сливочного масла, не будучи уверенным в возможности обеспечить в дальнейшем потребительский спрос на него до конца года за счет отечественного масла. Импорт масла и сыров, исходя из представленных данных, на настоящее время составляет 34,2 и 58,9 % к собственному производству этих групп продуктов. Главной причиной снижения собственного производства молокоемких продуктов в настоящее время является существенное снижение объемов молока-сырья, в том числе сыропригодного, имеющего определенные показатели качества. Следует обратить внимание и на то, что при изготовлении сыров используются функционально необходимые компоненты, такие как бактериальные концентраты и молокосвертывающие ферментные препараты, а сегодня импортозависимость составляет 98-99 % по бактериальным концентратам для сыроделия и 85-90 % по молокосвертывающим ферментным препаратам.

В свою очередь эффективное производство сыров должно базироваться на современном оборудовании, которое в недостаточном ассортименте и объеме предлагается отраслью пищевого машиностроения, поэтому реализация стратегии импортозамещения в части молочного жира практически невозможно из-за недостаточного количества сырья и отсутствия высокотехнологичного отечественного оборудования для его производства. Для решения этой задачи, необходимо проведение комплекса мероприятий, как со стороны государства, так и со стороны промышленности и науки:

- осуществление государственной поддержки сельхозпроизводителей, направленной на увеличение объемов молока-сырья, его товарности и качества;
- создание условий по инвестиционной привлекательности маслодельно-сыродельной отрасли;

- проведение модернизации и расширения производства отечественных бактериальных концентратов и молокосвертывающих ферментных препаратов;
- укрепление технической базы отраслевых институтов в целях развития перспективных направлений исследований, соответствующих мировому уровню, для разработки эффективных технологий продуктов нового поколения;
- организация производства отечественных белковых концентратов (казеинаты, сывороточные белки, изоляты белков) для использования в продуктах нового поколения с повышенной пищевой и биологической ценностью;
- создание импортозамещающих образцов отечественного оборудования;
- привлечение отраслевых институтов для широкого внедрения инновационных и ресурсосберегающих технологий;
- повышение профессиональной подготовки кадрового состава [1, 2, 3, 6].

Несмотря на достаточные простаивающие производственные мощности, увеличить выпуск отечественной продукции не готова ни одна из отраслей. Так, в молочной отрасли на сегодня эксперты видят недостаточный уровень господдержки и высокую стоимость кредитов. По данным председателя правления ассоциации «Союзмолоко» Андрея Даниленко, именно это стало причиной отсутствия новых крупных проектов в отрасли.

Таким образом, выход из ситуации видится в субсидировании ставок по кредитам для отечественных аграриев, которые смогут запускать проекты по созданию новых производств, центров переработки, хранения и доставки продовольствия. Однако эксперты предостерегают – если резко увеличить объем производства при закрытых внешних рынках, то при снятии эмбарго российские аграрии могут столкнуться с ассортиментным дисбалансом и низкой конкурентоспособностью, что приведет к снижению доходности производства или даже прямым убыткам [4, 6].

Список литературы:

1. Долматова И.А., Семьянова Е.С., Курочкина Т.И., Быстрова А.А. Основные направления и перспективы развития малого предпринимательства

в городе Магнитогорске [Текст] // Журнал «Молодой ученый». – 2015. – № 6 (86). – С. 152-155.

2. Долматова И.А., Зайцева Т.Н., Малова Е.Н. Роль конкуренции в повышении качества и расширении ассортимента творожных изделий [Текст] // Материалы IX МНПК, посвященной 80-летию ФГБОУ ВПО «МГТУ им. Г.И. Носова» «Качество продукции, технологий и образования». – Магнитогорск: МГТУ им. Г.И. Носова, 2014. – С. 78-80.

3. Долматова И.А., Зайцева Т.Н., Малова Е.Н., Курочкина Т.И. Применение статистических методов контроля качества при производстве творога / И.А. Долматова, Т.Н. Зайцева, Е.Н. Малова, Т.И. Курочкина // Журнал «Молодой ученый». – 2014. – № 20 (79): декабрь. – С. 177-120.

4. Зайцева Т.Н., Малова Е.Н. Исследование показателей качества обогащенного творога [Текст] // Инновационный конвент «Кузбасс: образование, наука, инновации»: материалы Инновационного конвента / Сиб. гос. индустр. ун-т. – Кемерово; Новокузнецк: Изд. центр СибГИУ, 2014. – С. 142-144.

5. Российский рынок молока и молочных продуктов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.souzmoloko.ru>.

6. Свириденко Ю.Я., Топникова Е.В., Мордвинова В.А. Проблемы и пути решения вопросов импортозамещения [Текст] // Ежемесячный журнал / учредитель ЗАО «Отраслевые ведомости». – М.: Переработка молока, 2015. – № 4.

АКТУАЛИЗАЦИЯ ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ КОНГРЕССНО-ВЫСТАВОЧНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ В Г. САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

© Лавреникова М.А.¹

Санкт-Петербургский государственный экономический университет
(СПбГЭУ), г. Санкт-Петербург

Статья посвящена изучению значения современной конгрессно-выставочной деятельности в городе Санкт-Петербурге. Аргументируется

¹ Студент магистратуры 1-го года обучения по направлению подготовки 43.04.01 Сервис (Сервисная экономика: международные рынки услуг).

значимость оценки эффективности конгрессно-выставочных мероприятий и предлагается подход к формированию методики их оценки.

Конгрессно-выставочная деятельность сегодня является одним из приоритетных направлений развития экономики в городе Санкт-Петербурге. Конгрессно-выставочная деятельность направлена на создание благоприятных условий для персонализированного обмена информацией, деловых и научных контактов с целью установления и развития отношений между изготовителями товаров, поставщиками услуг и потребителями товаров и услуг, осуществляемую в процессе организации и проведения конгрессных мероприятий [1].

Ежегодно в Российской Федерации в конгрессно-выставочных мероприятиях принимают участие около 140 тысяч российских экспонентов и около 20 тысяч зарубежных компаний. По количеству конгрессно-выставочных площадей лидирует г. Москва, на которую приходится около 62 %, на втором месте находится г. Санкт-Петербург – 11 % площадей, на долю остальных регионов России приходится около 27 % [1].

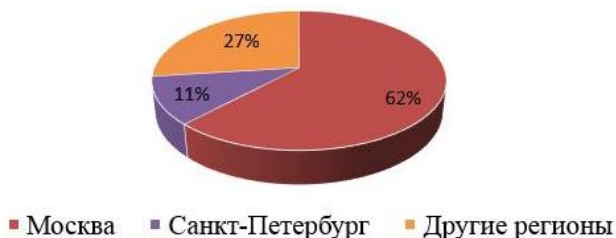


Рис. 1. Количество конгрессно-выставочных площадей в РФ, 2014 г.

Фактором развития конгрессно-выставочной деятельности является комплексное продвижение Санкт-Петербурга как конгрессно-выставочной дестинации. Регион, где проводятся конгрессно-выставочные мероприятия, помимо прямой финансовой выгоды, получает кроме того явные не менее важные нематериальные преимущества. Данные преимущества содержат в себе развитие деловой совместной работы, долгосрочного стимулирующего воздействия на региональную экономику, которое проявляется в развитии инфраструктуры региона, подъеме престижа региона в глобальном масштабе, в создании дополнительных рабочих мест.

На сегодняшний день актуальной является проблема оценки эффективности проведенных в Санкт-Петербурге конгрессно-выставочных мероприятий.

Во-первых, конгрессно-выставочный рынок в Санкт-Петербурге пребывает в стадии развития, и согласно последним исследованиям Международной ассоциации Конгрессов и съездов (ИССА) за 2015 год в области проведения конгрессов Санкт-Петербург занимает только 85-е место в мировом рейтинге и 46 место в Европе (30 мероприятий за год), что хуже показателей 2014 года, где Санкт-Петербург в рейтинге занял 77 место в мире и 41 место в Европе (31 мероприятие за год) [3].

Как следствие, Санкт-Петербург пока не занимает значимого места на международном рынке конгрессно-выставочных услуг. Для развития конгрессно-выставочной деятельности в Санкт-Петербурге необходимо проводить комплексное продвижение города как конгрессно-выставочной дестинации, которое осуществляется на основе сбора актуальной статистики конгрессно-выставочных мероприятий и подаче через конгрессно-выставочное бюро города конкурсных заявок на проведение масштабных международных конгрессно-выставочных событий.

Отсюда следует, что, не развивая конгрессно-выставочную деятельность, не улучшая качество мероприятий и не повышая их эффективность, Санкт-Петербург упускает возможности в проведении мероприятий международного масштаба, а значит теряет определенные социально-экономические выгоды, которые приносит конгрессно-выставочная деятельность. Так называется общий мультипликативный социально-экономический эффект, когда выгоду от реализации конгрессно-выставочной деятельности получают не только организаторы, участники и посетители мероприятий – проведение конгрессно-выставочных мероприятий положительно отражается на экономике региона в целом. Предприятия размещения, питания, компании, предоставляющие услуги перевода, транспортные и логистические компании, досугово-развлекательные центры, туристские компании – это далеко не полный перечень предприятий, имеющие выгоду от реализации конгрессно-выставочной деятельности.

Во-вторых, деятельность по организации конгрессно-выставочных мероприятий играет ключевую роль в формировании новых рынков, борьбе за

укрепление конкурентных позиций компании, регионов и стран, особенно в период экономического кризиса. Конгрессно-выставочная деятельность считается действенным инструментом, стимулирующим деятельность компаний и научно-исследовательских организаций, разных отраслей экономики и государственных органов. Конгрессно-выставочная деятельность способствует заключению контрактов между компаниями и международному сотрудничеству, поэтому предприятия самых различных отраслей особенно заинтересованы в эффективности проводимых конгрессно-выставочных мероприятий.

В конгрессно-выставочной индустрии, как мировой, так и отечественной, наблюдается всё большая специализация мероприятий: сокращение количества универсальных и рост числа отраслевых конгрессно-выставочных мероприятий. На рис. 2 приведен анализ наиболее актуальных тематик проводимых конгрессно-выставочных мероприятий в Санкт-Петербурге.

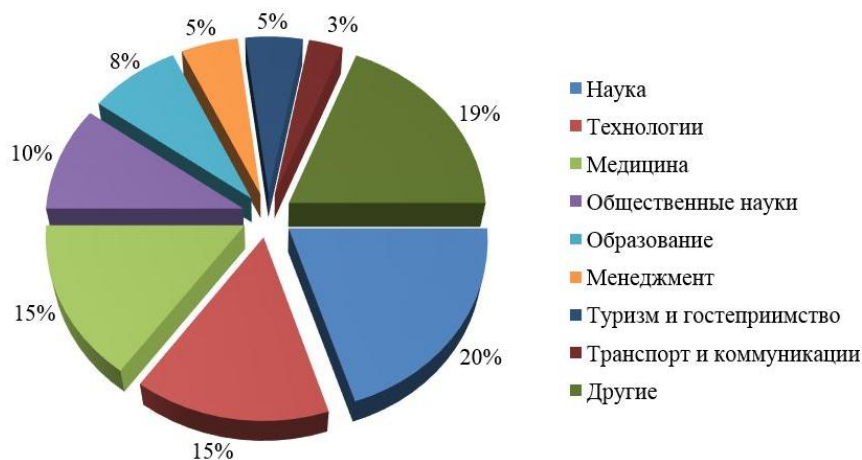


Рис. 2. Актуальные тематики конгрессно-выставочных мероприятий в г. Санкт-Петербург

Диаграмма демонстрирует основные сферы специализированных конгрессно-выставочных мероприятий Санкт-Петербурга: наука (20 %) технологии (15 %), медицина (15 %).

Кроме специализации мероприятия, на оценку эффективности мероприятий влияет то, какие цели ставят перед собой участники того или иного конгрессно-выставочного мероприятия: презентация новых продуктов или услуг, позиционирование своей компании на рынке, формирование определенного имиджа и деловой репутации, поиск контрагентов и расширение личных контактов, сбор новой рыночной информации, ознакомление с конкурентами и оценка собственной конкурентоспособности, повышение квалификации и обмен опытом, участие в обсуждении вопросов отрасли и поиск решения актуальных проблем и прочие.

Выделим следующие виды эффективности конгрессно-выставочных мероприятий: социально-экономическая и мультипликативная.

К основным параметрам социально-экономической эффективности проведения конгрессно-выставочных мероприятий можно отнести:

- соответствие целей и задач участия в конгрессно-выставочном мероприятии приоритетам развития Санкт-Петербурга;
- статус конгрессно-выставочного мероприятия;
- уровень конгрессно-выставочного мероприятия;
- сравнение с другими конгрессно-выставочными мероприятиями;
- прямые доходы от посетителей и экспонентов мероприятий;
- доходы от смежных отраслей экономики.

Мультипликативная эффективность проведения конгрессно-выставочных мероприятий оценивается методом оценки деловой программы планируемого конгрессно-выставочного мероприятия и оценки эффективности непосредственно проведения конгрессно-выставочного мероприятия: количество договоров, соглашений; привлечение инвесторов; сохранением существующих и созданием дополнительных рабочих мест для обеспечения производственной деятельности.

Можно заключить, что методика оценки эффективности конгрессно-выставочных мероприятий должна строиться на социально-экономической и мультипликативной эффективности, а также учитывать то, достигнуты ли цели, которые ставили перед собой участники и организаторы конгрессно-выставочного мероприятия.

В-третьих, эксперты в области конгрессно-выставочной деятельности заключают, что выставки и конгрессы становятся всё более сложными по своей структуре, а значит усиливаются требования к номенклатуре и качеству конгрессно-выставочных услуг [4]. Качество конгрессно-выставочного мероприятия тесно связано с его эффективностью. Неэффективное мероприятие не может считаться качественным и наоборот.

В связи с этим необходимо разработать методику оценки эффективности конгрессно-выставочных мероприятий. Разработанная методика позволит провести оценку эффективности конгрессно-выставочных мероприятий, проведенных в Санкт-Петербурге за последний год и поможет в разработке программы по повышению эффективности конгрессно-выставочной деятельности в Санкт-Петербурге. Программа будет содействовать целям Стратегии экономического и социального развития Санкт-Петербурга и развитию города как международной конгрессно-выставочной дестинации, центра мировой культуры и международного делового сотрудничества [2].

Таким образом, Санкт-Петербург имеет существенные перспективы стать конгрессно-выставочной столицей России и одним из крупнейших конгрессно-выставочных центров Европы.

Список литературы:

1. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 10.07.2014 № 1273-р «О концепции развития выставочно-ярмарочной и конгрессной деятельности в Российской Федерации» (в ред. от распоряжения Правительства РФ от 14.04.2016 № 678-р).

2. Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 13.05.2014 № 355 «О Стратегии экономического и социального развития Санкт-Петербурга на период до 2030 года».

3. International Congress and Convention Association (ICCA) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.iccaworld.com>.

4. Санкт-Петербургское государственное бюджетное учреждение «Конгрессно-выставочное бюро» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://saintpetersburgcb.com>.

К ВОПРОСУ ПРИМЕНИМОСТИ МЕТОДИКИ ОСВОЕННОГО ОБЪЕМА В ПРОЕКТАХ НЕФТЕГАЗОВОЙ И СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ В КАЗАХСТАНЕ

© Нарбаев Т.С.¹, Зияш А.², Оспанова А.², Аскарова С.²

Казахстанско-Британский технический университет,

Республика Казахстан, г. Алматы

Данная работа знакомит читателей с результатами исследования текущего состояния и вопроса применимости Методики освоенного объема в проектах нефтегазовой и строительной отрасли в Казахстане. Авторы приводят перечень показателей необходимых для эффективного мониторинга и контроля стоимости и расписания проектов. В работе выявляются две предпосылки для эффективного применения данной методики при реализации проектов отрасли: масштабность производственных процессов и обилие регламентирующей информации в проектах. Результаты работы также направлены на пополнение существующего свода знаний по Управлению проектами новыми методами и инструментами необходимых практикам-менеджерам проектов.

Ключевые слова: Казахстан, методика освоенного объема, управление проектами.

Введение

Для успешного Управления проектами (УП) жизненно важно иметь определенные средства получения информации о его статусе выполнения. Данная информация необходима для того, чтобы Менеджер проекта (МП) мог удостовериться в том, что его проект реализуется в рамках оговоренных бюджета, расписания и оправдывает ожидания конечного потребителя относительно его качества [1].

Одним из таких методов, ставший в последнее время популярным среди МП, является Методика освоенного объема (МОО). Этот метод, применяе-

¹ Ассоциированный профессор кафедры Бизнеса и социальных наук, PhD.

² Магистрант программы Supply Chain & Project Management.

мая в УП, предназначена для измерения и контроля эффективности выполнения проекта и основана на использовании ряда числовых показателей, рассчитываемых по ходу реализации проекта. МОО объединяет стоимость, расписание и требования к проекту. Она позволяет формировать количественные показатели выполнения проекта и дает возможность МП демонстрировать стоимость и техническое выполнение всего проекта.

Развитие МОО отчетливо разделяется на три этапа. Во-первых, МОО был создан в качестве метода, используемый для измерения эффективности производства продукции в конце 19 века, во-вторых, он был принят в качестве инструмента для измерения выполнения программ Министерства Обороны США в 1960-х годах, и, наконец, данная инструмент стал методом, применяемый в УП с 1980-х годов.

К основным показателям МОО, которые применяются в проектах можно отнести следующие: AC (Actual Cost) – фактическая стоимость выполненных работ на конец отчетного периода; PV (Planned Value) – сметная (согласно утвержденному бюджету) стоимость запланированных к выполнению работ к концу истекшего отчетного периода; EV (Earned Value) – сметная (согласно утвержденному бюджету) стоимость фактически выполненных работ к концу истекшего отчетного периода и BAC (Budget At Completion) – бюджет по завершению, приведенные на рисунке 1. PV суммируется за определенные периоды времени (например, еженедельно или ежемесячно), по которым было решено отслеживать состояние проекта. Представление планового объема по периодам времени – это базовый план исполнения. AC и EV накапливаются, а также связываются с отчетными периодами. Разделенные на временные периоды графики, характеризующие каждое измерение, обычно представляют собой S-образные кривые. PV включает окончательный бюджет проекта, то есть его запланированную стоимость. BAC это общая сумма планового объема, который должен быть освоен. На основе этих трех измерений формируются показатели выполнения проекта. Отклонение по стоимости и индекс выполнения стоимости рассчитываются на основе освоенного объема и фактической стоимости.

Картина кумулятивной стоимости проекта, который графически представляет связь между этими показателями МОО приведены на рисунке 1,

который представляет стандартное состояние проекта: перерасход бюджета и отставание по срокам.

На основании вышеуказанных показателей МОО можно вычислить показатели диагностики состояния проекта. Данные показатели важно для отслеживания прогресса проектов. К ним относятся: Schedule Variance (SV) – отклонение по времени; Cost Variance (CV) – отклонение по стоимости; Cost Performance Index (CPI) – индекс выполнения стоимости; Schedule Performance Index (SPI) – индекс выполнения сроков. Также прогнозные показатели: Estimate at Completion (EAC) – текущий прогноз итоговой стоимости проекта; Estimate to Completion (ETC) – прогноз затрат, необходимых для завершения проекта; Latest Revised Estimate (LRE) – пересмотренный прогноз итоговой стоимости проекта и Variance at Completion (VAC) – отклонение итоговой стоимости проекта от утвержденного бюджета [1].

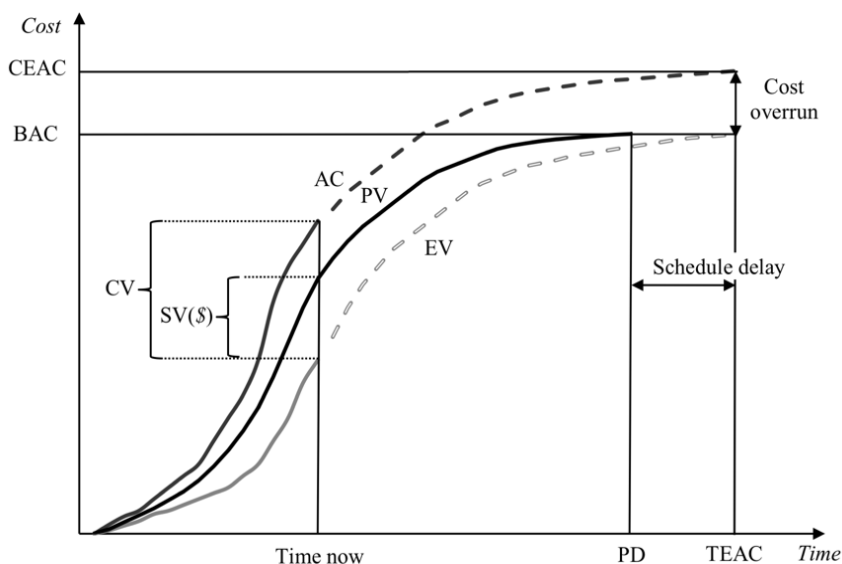


Рис. 1. Основные показатели МОО

В таблице 1 представлены как отклонения и индексы выполнения интерпретируют состояние реализуемого проекта по отношению к запланированному бюджету и сроку. В целом, они являются показателями прошлого

состояния проекта и, если нет корректирующих действий, то могут использоваться для прогнозирования конечной стоимости и срока проекта [2].

Таблица 1

Интерпретация показателей МОО [3]

Показатели выполнения		Расписание		
		SV > 0.00 SPI > 1.00	SV = 0.00 SPI = 1.00	SV < 0.00 SPI < 1.00
Стоимость	CV > 0.00	Опережение по сроку	Согласно расписанию	Отставание по срокам
	CPI > 1.00	Экономия бюджета	Экономия бюджета	Экономия бюджета
	CV = 0.00	Опережение по сроку	Согласно расписанию	Отставание по срокам
	CPI = 1.00	Согласно бюджету	Согласно бюджету	Согласно бюджету
	CV < 0.00	Опережение по сроку	Согласно расписанию	Отставание по срокам
	CPI < 1.00	Перерасход бюджета	Перерасход бюджета	Перерасход бюджета

Предпосылки применимости МОО в проектах нефтегазовой и строительной отрасли в Казахстане

Важно отметить, что реализация всех государственных, национальных и отраслевых программ осуществляется через проекты. Повышенный интерес к УП сегодня веление и требование времени [4]. В Казахстане остро стоит вопроса эффективного мониторинга успешности проектов по затратам и срокам. Ввиду этого следует отметить, что МОО представляет собой методологию УП, а не набор задач, которые должны быть выполнены наряду с обычными функциями проектного управления (планирование, реализация плана и оценка соответствия хода работ утвержденному плану) [5, 6].

Нефтегазовая и строительная отрасли являются одним из приоритетных секторов экономики Казахстана. В стране более 60 % проектов реализуются с отставанием от срока и перерасходом бюджета [7,8], что показывает важность применения МОО для повышения эффективности реализации проектов. В первую очередь это касается капиталоемких отраслей таких как нефтегазовая и строительная.

В данной работе авторами были изучены вопросы для разработки специфических предпосылок для эффективного внедрения МОО в Казахстане. Существует ряд предпосылок, доказывающих практическую значимость надежного инструмента прогнозирования для.

Уровень влияния способа осуществления проекта на его стоимость. Согласно данной концепции, решения, принимаемые в начале проекта, оказывают наибольшее влияние на его конечную стоимость [9]. Другими словами, раннее выявление тенденций и разработка прогноза способствуют экономии бюджетных средств.

Обеспечение постоянного ритма выполнения работ. Эффективное прогнозирование способно минимизировать негативное влияние дестабилизирующих факторов, которые оказывают на ритм выполнения строительно-монтажных работ. Экономическая значимость данного показателя является общеизвестной в строительной отрасли [10].

Обеспечение принципа организационно-технологической надежности (ОТН) системы строительного производства. Сложная и динамическая система организации строительного производства характеризуется достаточно ощутимым присутствием элементов стохастичности. В процессе функционирования такой системы могут появляться возмущения как внутри (например, текучесть рабочей силы, несоблюдение технологической последовательности, низкий уровень организации работ и пр.), так и вовне (например, несоблюдение сроков поставок материальных ресурсов, невыполнение заказчиками обязательств по финансированию и пр.). Такие возмущения в значительной степени влияют на эффективность УП. Для повышения надежности функционирования системы строительного производства используют принцип ОТН, в соответствии с которым организационно-технологическая надежность системы в целом ниже суммы организационно-технологической надежности ее элементов [11]. Таким образом, повышение ОТН элементов строительной системы за счет раннего определения негативных тенденций способно повысить ОТН строительного проекта в целом.

Необходимость включения в систему контроля автоматизированной системы подготовки и поддержки проектных решений. По мнению ведущих специалистов в области системотехники строительства, эффективная система, способная на современном уровне выполнять функции контроля масштабных строительных проектов, изобилующих сложными технологическими взаимосвязями, должна включать в себя автоматизированную систему подготовки и поддержки проектных решений.

Для нефтегазовых и строительных проектов вопрос применимости МОО актуален в силу следующих причин.

Необходимость получения в различной степени детализированной информации о реализации проекта. В любом проекте можно выделить ключевых участников, остро нуждающихся в актуальных данных и находящихся на довольно высоком уровне иерархии. К таким участникам можно отнести кредиторов, которые в силу повышенного уровня рисков проектного финансирования должны получать агрегированные данные о ситуации на объекте. Следовательно, процедура агрегации информации не должна приводить к ее серьезному искажению.

Обеспечение масштабируемости системы контроля. В данном случае подразумевается, что методы, лежащие в основе системы контроля проекта, должны эффективно работать в проектах любого масштаба. Совершенно естественно, что стоимость системы контроля (складывающаяся из трудозатрат на участие в контрольных процедурах, затрат, связанных с использованием информационных технологий, затрат времени руководящего состава и пр.) должна быть заведомо меньше стоимости регулирующих воздействий, направленных на исправление потерь, вызванных некачественной реализацией процедур контроля при отсутствии такой системы.

Следует отметить, что на выбор метода контроля влияют степень трудоемкости получения и анализа достоверных и полноценных данных, а также сроки принятия на их основе решений о регулирующих воздействиях [12, 13].

Для нефтегазовых и строительных проектов авторами были выявлены следующие предпосылки для эффективного применения МОО.

Масштабность производственных процессов. Необходимость снижения сроков регулирования связана прежде всего с масштабностью производственных процессов и их зависимостью от своевременной поставки материалов и конструкций; малейшее промедление в принятии регулирующего решения способно на недели, а то и на месяцы задержать сроки исполнения работ.

Обилие регламентирующей информации в проектах. В проектах линейному персоналу и менеджменту среднего уровня приходится работать с большим количеством регламентирующей и нормативной информации. Со-

гласно исследованиям, минимальная трудоемкость управленческих решений зависит от полноты информации и ее достаточности. Ее дефицит провоцирует увеличение затрат, необходимых для покрытия условий неопределенности. То же самое наблюдается при избытке информации, когда трудоемкость растет за счет увеличения объема обрабатываемых данных. Следовательно, используемый метод контроля должен обеспечивать анализ всей полноты фактических данных с минимальными трудовыми затратами участников проекта, занятых в системе контроля.

Заключение

В данной работе было проведено исследование текущего состояния и изучение вопроса применимости МОО в Казахстане. Авторами работы были выявлены две предпосылки для эффективного применения МОО: масштабность производственных процессов и обилие регламентирующей информации в проектах. Следует отметить, что организации в Казахстане стремятся получить конкурентные преимущества на рынке, вследствие чего возрастает важность применения МОО, предназначенных для оценки эффективности выполнения проектов и определения возможностей дальнейшего развития компании и успешной реализации проектов по срокам и стоимости. Тем не менее следует отметить, что использование МОО требует от высшего руководства организации значительных инвестиций и обязательств. Ввиду этого важно не столько достичь высокого уровня применимости данного инструмента, сколько ориентироваться на уровень, оптимальный для самой компании и соответствующий ее внешней бизнес-среде и внутреннему управлению.

Результаты работы также направлены на пополнение существующего свода знаний по Управлению проектами новыми методами и инструментами необходимых практикам-менеджерам проектов.

Благодарность

Работа выполнена при финансовой поддержке Министерства образования и науки Республики Казахстан в рамках научно-исследовательского проекта «Управление проектами для Казахстана: укрепление перспектив образования и индустрии» по договору № 324 от 13 мая 2016 г.

Список литературы:

1. Цавеас Т., Катсавонис С. Применение методов освоенного объема и выполненного расписания в строительном проекте: за и против // Управление проектами и программами. – 2011. – № 2 (26).
2. Construction Industry Institute (CII), 2004. Project control for construction. CII, Austin, TX.
3. PMI, 2011. Practice standard for earned value management, 2nd Ed., Project Management Institute, Newtown Square, PA.
4. Правительство РК. Программа «Дорожная карта бизнес 2020», Апрель 2010.
5. Салтыков Е.А. EVM – Путь к эффективному управлению стоимостью проекта // Управление проектами и программами. – 2012. – № 4 (32).
6. Narbaev, T. S. Project management knowledge discovery in Kazakhstan: Co-word analysis of the field. In: Proceedings of the 12th International Conference on Intellectual Capital, Knowledge Management and Organizational Learning, pp.169-175. Academic Conferences and Publishing International Press. IKI-SEA of Bangkok University, Thailand, 5-6 November, 2015.
7. Цеховой А.Ф., 2010. Концепция развития проектного менеджмента в Республике Казахстан на 2010-2020 годы. Инновационный комитет Народно-демократической партии «Нур Отан».
8. Narbaev T.S., 2015. An assessment of project management maturity in Kazakhstan. PM World Journal, Vol. 4, № 11. – pp. 1-20.
9. Гусаков А.А., Ильин Н.И. Организация строительства крупномасштабных проектов. – М.: Стройиздат, 1984.
10. Васильев В.М. Управление в строительстве: учеб. пособ. для вузов. – АСВ (СПбГАСУ), 2005.
11. PMI, 2013. A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK Guide). Project Management Institute, Newtown Square.
12. Хомутинникова К.С. Критерии оценки методов контроля используемых при управлении строительным проектом // Управление проектами и программами. – 2009. – № 4 (20).
13. Narbaev, T., De Marco, A., 2014. An earned schedule-based regression model to improve cost estimate at completion. International Journal of Project Management, Vol. 32, № 8. – pp. 1007-1018.

РЕЙТИНГОВАЯ ОЦЕНКА ПРЕДПРИЯТИЙ В СОСТАВЕ ИНТЕГРИРОВАННОЙ БИЗНЕС-ГРУППЫ КАК ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ МОДЕРНИЗАЦИИ

© Сальникова Ю.К.¹

Южно-Российский государственный политехнический университет
(НПИ) им. М.И. Платова, г. Новочеркасск

В статье предложен подход к повышению эффективности реализации модернизационных проектов в рамках интегрированной бизнес-группы на основе осуществления рейтинговой оценки предприятий, входящих в ее состав. Дано определение «потенциал модернизации предприятия». Предложена система показателей для оценки организационно-управленческого и кадрового компонентов потенциала модернизации некоторых крупных машиностроительных предприятий.

Ключевые слова: модернизация, потенциал модернизации, рейтинговая оценка, интегрированная бизнес-группа, модернизационный проект.

В настоящее время модернизация экономики, ее обновление и совершенствование на основе широкого внедрения новейших научно-технических достижений и передовых технологий является настоятельной необходимостью. Однако необходимо помнить, что независимо от целей и задач модернизации, главными условиями ее реализации должны стать системность, комплексность, непрерывность, обоснованность и интегрированность во внутреннюю среду предприятия [1]. При этом обязательным является наличие работоспособного организационно-экономического инструментария управления развитием производственных систем, который может быть использован при разработке стратегии модернизации предприятий.

Все чаще в рамках интегрированных бизнес-групп можно наблюдать широкомасштабные модернизационные изменения, которые происходят неравномерно, осуществляются спонтанно и бессистемно, а их масштаб не

¹ Старший преподаватель кафедры «Производственный и инновационный менеджмент».

соответствует внутренним организационным возможностям предприятия. Решения по отбору проектов принимаются менеджерами зачастую по принципу «первые, кто обратился, те и получают» или же ресурсы распределяются по всем возможным альтернативам, что приводит к еще более негативным результатам [3].

В целях более рационального распределения финансовых ресурсов на различные модернизационные проекты в рамках интегрированных бизнес-групп, повышения эффективности системы управления и контроля достижения запланированных результатов, автор предлагает осуществлять постоянный мониторинг и оценку потенциала модернизации каждого из предприятий. Под потенциалом модернизации в данном случае понимается совокупность факторов, характеризующих уровень готовности и восприимчивости экономического субъекта к осуществлению модернизационных проектов и определяющих перспективы и характер их реализации. Детализированную оценку достаточности потенциала модернизации предприятия целесообразно осуществлять на основе системы оценочных показателей, отражающих воздействие различных факторов и характеризующих определенные составляющие потенциала модернизации предприятия, а именно: кадровый, организационно-управленческий, технико-технологический, информационный, финансовый компоненты [2, 4].

При необходимости сравнения потенциалов модернизации предприятий, входящих в состав бизнес-группы, имеет смысл осуществлять их рейтинговую оценку. Однако следует помнить, что при этом происходит потеря информации о частных показателях, на базе которых формируется интегральный показатель. Так, улучшение интегрального показателя потенциала модернизации может произойти в силу улучшения значений одних факторов при одновременном ухудшении значений других. Можно ли на основе значения интегральной величины делать выводы о тенденциях изменения совокупности факторов, выясняется в каждой конкретной ситуации индивидуально. Однако в первом приближении значения интегрального показателя бывает достаточно.

Назначение рейтинговой оценки заключается в определении ранга каждой организации из некоторого их количества по всей совокупности изучаемых показателей. Рейтинговая оценка является своего рода дополнением

к поэлементному анализу потенциала модернизации объекта, в том числе к анализу качественных факторов, которые не могут быть подвергнуты количественной оценке.

Существуют различные количественные и качественные методы расчета интегрального показателя, описанные в литературе достаточно подробно. Для обеспечения принципов оперативности и сопоставимости при анализе показателей можно воспользоваться методом расстояния от эталона.

Алгоритм сравнительной рейтинговой оценки потенциала модернизации различных объектов с использованием метода расстояний выглядит следующим образом [5]:

1. Задается совокупность n частных критериев и множество m сравниваемых объектов; формируется матрица исходных данных (a_{ij}) , строки матрицы – номера показателей ($i = 1, 2, 3, \dots, n$), столбцы матрицы – номера организаций ($j = 1, 2, 3, \dots, m$).

2. По каждому i -му показателю определяется наилучшее значение, которое заносится в столбец условного (эталонного) предприятия. Единственным ограничением в отношении использования в расчете рейтинговой оценки является то, что исходные показатели должны одинаково оцениваться.

3. Рассчитываются стандартизированные показатели по отношению к соответствующему эталонному показателю по формуле: $x_{ij} = \frac{a_{ij}}{a_{ij}^{\text{эталон}}}$, где $a_{ij}^{\text{эталон}}$ – наилучшее значение i -го показателя из всей совокупности исходных значений.

4. Рассчитываются показатели рейтинговой оценки по каждому объекту:

$$R_j = \sqrt{(1 - x_{1j})^2 + (1 - x_{2j})^2 + \dots + (1 - x_{nj})^2},$$

где $x_{1j}, x_{2j}, \dots, x_{nj}$ – стандартизированные показатели j -ой организации.

5. Объекты ранжируются в порядке увеличения рейтинговой оценки. Наивысший рейтинг будет иметь предприятие с минимальным значением R_j .

В рамках данной работы нами была проведена рейтинговая оценка потенциалов модернизации некоторых предприятий, входящих в состав интегрированной бизнес-группы ЗАО «Трансмашхолдинг», что позволило осуществить ранжирование предприятий с целью выявления наиболее пер-

спективных объектов технической модернизации. В оценке участвовали Новочеркасский электровозостроительный завод (К1), Тверской вагоностроительный завод (К2), Коломенский завод (К3).

Результаты работы получены при поддержке проекта № 2873 «Теория, методика и технологии профессионального образования по направлениям подготовки, соответствующим приоритетным направлениям модернизации и технологического развития российской экономики», выполняемого в рамках базовой части государственного задания № 2016/143.

В результате анализа различных факторов, формирующих потенциал модернизации российских машиностроительных предприятий, а также ключевых проблем, возникающих в ходе реализации проектов по техническому перевооружению, было установлено, что основными барьерами, препятствующими эффективной модернизации рассматриваемого предприятия, являются барьеры организационно-управленческого характера, а также барьеры, связанные с качеством человеческого капитала [4].

Таблица 1

Показатели, характеризующие организационно-управленческий и кадровый компоненты потенциала модернизации

	Наименование показателя	Формула расчета показателя	Условный норматив, Направление динамики (рост↑, снижение↓)
1	Коэффициент количественной укомплектованности кадрами ($K_{колич.}$)	$K_{колич.} = \frac{Ч_{ср.стис.}}{Ч_{треб.}}$ $Ч_{ср.стис.}$ – среднесписочная численность персонала за отчетный период, чел; $Ч_{треб.}$ – количество необходимого персонала (по штатному расписанию), чел.	0,9-1 ↑
2	Коэффициент качественной укомплектованности кадрами ($K_{кач.}$)	$K_{кач.} = \frac{K_1}{K_2}$ K_1 – количество работников, компетенция которых соответствует требованиям занимаемых должностей, чел.; K_2 – количество работников, подлежащих аттестации, чел.	0,9-1 ↑

Продолжение таблицы 1

	Наименование показателя	Формула расчета показателя	Условный норматив, Направление динамики (рост↑, снижение↓)
3	Коэффициент высококвалифицированных специалистов ($K_{квал.}$)	$K_{квал.} = \frac{Ч_{выс. квал.}}{Ч_{ср. спис.}},$ $Ч_{выс. квал.} - \text{численность работников высшей квалификации, чел.};$ $Ч_{ср. спис.} - \text{среднесписочная численность рабочих, чел.}$	0,15-0,2↑
4	Коэффициент стабильности кадров ($K_{стаб.}$)	$K_{стаб.} = \frac{Ч_{стаж.}}{Ч_{спис.}},$ $Ч_{спис.} - \text{списочная численность персонала на начало периода, чел.};$ $Ч_{стаж.} - \text{число работников со стажем от 5 лет и выше, чел.}$	0,8-0,9 ↑
5	Коэффициент текучести кадров, вызванной увольнениями по собственному желанию ($K_{тек.}$)	$K_{тек.} = \frac{Ч_{увол. соб. жел.}}{Ч_{ср. спис.}},$ $Ч_{увол. соб. жел.} - \text{число уволенных по собственному желанию за период, чел.},$ $Ч_{ср. спис.} - \text{среднесписочная численность за период, чел.}$	0,03-0,05 ↓
6	Коэффициент эффективности обучения ($K_{эф. обуч.}$)	$K_{эф. обуч.} = \frac{K_{нов. эф.}}{K_{обуч.}},$ $K_{нов. эф.} - \text{количество работников, повысивших качество и эффективность работы после обучения, чел.},$ $K_{обуч.} - \text{количество работников, прошедших обучение за отчетный период, чел.}$	0,8-1↑
7	Коэффициент численности управленческих работников ($K_{упр.}$)	$K_{упр.} = \frac{Ч_{упр.}}{Ч_{общ.}},$ $Ч_{упр.} - \text{численность работников управления, чел.},$ $Ч_{общ.} - \text{общая численность работников организации, чел.}$	0,1-0,2 ↓
8	Коэффициент затрат на управление ($K_{упр. зат.}$)	$K_{упр. зат.} = \frac{З_{упр.}}{З_{общ.}},$ $З_{упр.} - \text{затраты на управление за период, руб.},$ $З_{общ.} - \text{общие затраты организации за период, руб.}$	0,02 ↓

Окончание таблицы 1

	Наименование показателя	Формула расчета показателя	Условный норматив, Направление динамики (рост↑, снижение↓)
9	Коэффициент автоматизации управления ($K_{авт. упр.}$)	$K_{авт. упр.} = \frac{K_{авт. задач}}{K_{задч}}$ <p>$K_{авт. задач}$ – количество задач управления, фактически решаемых автоматизированным способом, шт., $K_{задч}$ – количество задач управления, которые могут быть автоматизированы, шт.</p>	0,9-1 ↑
10	Коэффициент реализованности управленческих решений ($K_{упр. реал.}$)	$K_{упр. реал.} = \frac{K_{реал. реш.}}{K_{общ.}}$ <p>$K_{реал. реш.}$ – количество нереализованных решений, шт.; $K_{общ.}$ – общее количество решений, принятых в подразделении или организации в целом, шт.</p>	0,9-1↑

В связи с этим в рамках подготовки и реализации проектов технической модернизации актуальной задачей становится оценка именно организационно-управленческого и кадрового компонентов потенциала модернизации предприятия. Таким образом, нами были отобраны следующие показатели (табл. 1). Для определения условных нормативов использовались общепринятые критерии оценки, данные бенчмаркинговых исследований, среднерасовые значения, экспертные оценки.

Коэффициент количественной укомплектованности кадрами ($K_{колич.}$). Показатель оценивается путем сопоставления фактической численности работников с численностью, предусмотренной штатным расписанием. Расчет следует проводить как в целом по организации, так и отдельно по уровням (управление организацией, цехи, отделы), а также по выполняемым функциям. Данные сопоставлений позволяют установить обеспеченность работниками всех уровней управления, а также дают возможность устранения дефицита кадров за счет перестановки собственных кадров путем формирования резерва на выдвижение, переподготовки соответствующих специалистов в целях обеспечения благоприятных условий для модернизации.

Коэффициент качественной укомплектованности кадрами ($K_{кач.}$). Показатель отражает долю сотрудников, подтвердивших свой уровень компетенции (прошедших аттестацию на соответствие занимаемой должности). Показатель является основой как для планирования потребности в персонале, так и для планирования обучения руководителей, специалистов и служащих в целях обеспечения необходимых условий для реализации модернизационных проектов.

Коэффициент высококвалифицированных специалистов ($K_{квал.}$). Показатель отражает долю высококвалифицированных специалистов в общей их численности, определяя тем самым квалификационный состав управленческого и технического персонала. Условный норматив в мировой экономике принят на уровне 40 %, однако в условиях российской экономики скорректирован на среднее по промышленности число и составляет 15-20 %. Чем выше этот показатель, тем выше общий уровень квалификации кадров.

Коэффициент стабильности кадров ($K_{стаб.}$). Стабильность кадрового состава играет существенную роль в развитии и модернизации предприятия, поскольку с каждым дополнительным годом, проведенным на предприятии, и с каждым продвижением по службе у работника появляются дополнительные профессиональный и коммуникационный опыт, дополнительные навыки, сокращается время выполнения заданий, снижается процент брака (или ошибок) в процессе работы и т.д.

Коэффициент текучести сотрудников, вызванной увольнениями по собственному желанию ($K_{тек.}$). Высокие значения свидетельствуют о неудовлетворенности работников и, как следствие, отсутствии мотивации. Высокая текучесть мешает создавать эффективно работающую команду, отрицательно влияет на модернизационные процессы, поскольку создает организационные, кадровые, технологические, психологические трудности. Естественная текучесть (3-5 % в год) способствует своевременному обновлению коллектива. Значение меньше 3 %, можно расценивать как застой в коллективе.

Коэффициент эффективности обучения сотрудников ($K_{эф. обуч.}$). Данный показатель отражает долю работников, повысивших качество и эффективность работы после дополнительного обучения в организации. Для измерения качества и эффективности работы персонала до и после обучения в подразделениях устанавливаются критерии оценки (например, выполнение норм выработки, снижение доли брака и т.д.). Оценка результативности про-

цесса обучения определяется только по истечении определенного периода времени (например, 2-3 месяца) со дня его завершения.

Коэффициент численности управленческих работников ($K_{упр.}$). Показывает долю управленческого персонала в общей численности сотрудников предприятия. На отдельных российских предприятиях превышает 30-40 %, а в некоторых фирмах число управленцев превышает число квалифицированных рабочих, тогда как в Южной Корее, Японии, Китае доля администрации не превосходит 3-5 % от числа работников.

Коэффициент затрат на управление ($K_{упр. зат.}$) отражает долю затрат на управленческий персонал в общей выручке организации за период. Чем ниже значение данного показателя, тем эффективнее управление на предприятии.

Коэффициент автоматизации управления ($K_{авт. упр.}$) характеризует уровень автоматизации управления на базе компьютеризации рабочих мест управленческого персонала, внедрения современных информационных технологий и пр.

Коэффициент реализованности управленческих решений ($K_{упр. реал.}$) отражает долю управленческих решений, реализованных и доведенных до своего логического завершения, из всей совокупности решений, принятых в организации.

В ходе проведенных расчетов по алгоритму, представленному выше, были получены следующие результаты (табл. 2)

Таблица 2

Результаты расчета рейтинговой оценки

Показатель \ Предприятие	Предприятие		
	K1	K2	K3
Комплексная рейтинговая оценка	0,65	0,35	0,5
Место по рейтингу	3	1	2

Учитывая то, что деятельность предприятия, рейтинговая оценка которого является минимальной, является наиболее эффективной с точки зрения перспектив его дальнейшей модернизации, можно сделать вывод, что наибольшим потенциалом модернизации среди рассмотренных объектов обладает Тверской вагоностроительный завод. Данный вывод позволяет рассматривать его в качестве приоритетного объекта для осуществления модернизационных мероприятий в рамках бизнес-группы.

Практическое применение изложенного подхода может принести немалую помощь руководству в обосновании различных управленческих решений, связанных с формированием стратегии модернизации бизнес-группы и определением перспективных направлений инвестиций. Разработка и реализация данных мероприятий дает возможность инвесторам рассматривать предприятие как привлекательный объект инвестирования, способный эффективно осваивать инвестиционные средства и приносить необходимый уровень дохода.

Список литературы:

1. Клейнер Г.Б. Системная модернизация российской экономики // Сборник материалов Международной научно-практической конференции, посвященной 80-летию юбилею ВЗФЭИ. – М.: ВЗФЭИ, 2011.
2. Сальникова Ю.К. Методологический подход к оценке потенциала модернизации предприятия // Вестник южно-Российского гос. техн. ун-та (НПИ). Серия: Социально-экономические науки. – 2014. – № 6.
3. Сальникова Ю.К. О некоторых аспектах формирования механизма управления модернизацией предприятий в рамках интегрированных бизнес-групп // Проблемы экономики и менеджмента. – 2016. – № 5 (57).
4. Сальникова Ю.К. Потенциал модернизации машиностроительного предприятия и факторы его определяющие // Проблемы экономики и менеджмента. – 2014. – № 5 (33).
5. Пласкова Н.С. Стратегический и текущий экономический анализ: учебник. – М.: Эксмо, 2007. – 656 с.

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ТРАНСПОРТНОЙ ОТРАСЛИ И ЕЕ ОСОБЕННОСТИ

© Фролова О.Н.¹, Глухов К.Е.²

Волжский государственный университет водного транспорта,
г. Нижний Новгород

В данной публикации представлены особенности системы управления на предприятиях водного транспорта.

¹ Доцент кафедры Экономики и менеджмента, кандидат экономических наук, доцент.

² Студент (бакалавр направления подготовки «Менеджмент»).

Ключевые слова: система управления на транспорте, система управления на водном транспорте.

Систему управления на транспорте можно рассматривать, как совокупность отдельных подсистем, также сама система будет являться подсистемой другой, более крупной системы – транспортной системы. В системе управления на транспорте, как и в любой социально-экономической системе, есть несколько составляющих: механизмы управления, структура системы управления, процессы управления, совершенствование управления [1, с. 129]. В транспортной отрасли система управления имеет свои особенности обусловленные спецификой управления различными видами транспорта. В данной публикации авторы рассматривают систему управления на предприятиях водного транспорта.

Система управления на предприятиях водного транспорта также имеет свои особенности, связанные со спецификой управления пароходствами, судоремонтными предприятиями, портовыми компаниями в последние десятилетия.

Говоря о системе управления пароходствами, важно отметить прошедшие качественные изменения. Когда пароходства являлись частью государственной структуры, применялась централизованная система управления, направленная на выполнение производственных планов перевозок. В рыночных условиях 90-х годов, с изменением государственного строя модификации подверглась и система управления пароходствами. Основная часть пароходств, прошли процедуру акционирования, став сугубо частными предприятиями, этот процесс внес изменения и в систему управления. Под отчетная акционерам, бизнесу, система управления частными пароходствами – это совокупность подсистем, функционирование которых обеспечивает эффективную деятельность, направленную на достижение, в первую очередь, максимизации прибыли, а затем на выполнение других показателей, таких как объем перевозок и грузооборот.

Система управления пароходством включает в себя систему управления флотом и береговым составом. В настоящий момент, система управления флотом базируется на современных информационных технологиях: мобильная и спутниковая система связи, современные системы управления

судном, что позволяет очень быстро реагировать на изменения фрахтового рынка, и в режиме реального времени управлять судами, находящимися за много километров от центра управления. Также система управления паромходством – это совокупность элементов и подсистем, дочерние и зависимые предприятия, часть которых является обслуживающими структурами.

Система управления судоремонтным предприятием/заводом в современных условиях неразрывно связана с применением автоматизированных систем для эффективности производственных процессов. Основной задачей системы управления судоремонтным предприятием/заводом является организация материального и информационного взаимодействия как между элементами системы, так и внешней средой, для обеспечения выполнения экономических показателей.

В системе управления судоремонтным предприятием/заводом выделяют подсистемы, между которыми существуют взаимосвязи в виде структуры с тремя основными уровнями:

- Низший уровень (участок, бригада, линия) реализует задачи судоремонта (оценка технического состояния узлов, механизмов, их диагностика, определение объема восстановительных работ).
- Цеха, причалы, доки, отделы реализуют работы по обеспечению взаимосвязи модулей, поступающих с нижнего уровня, как совокупность типовых информационных процессов в подсистеме второго уровня.
- Высший уровень – управление судоремонтным предприятием, система оперативного и перспективного управления, организации процессов в подсистемах.

Непрерывное развитие системы управления судоремонтным предприятием / заводом связано с изменением потребностей в судоремонте, внутренних и внешних условий, появлению новых связей. Судоремонтные предприятия могут быть самостоятельными или дочерними предприятиями крупного холдинга.

Этапы развития системы управления портами связано с развитием портов от первого поколения до 1960 г. до портов третьего поколения, которые появились в 80-х годах 20-го столетия благодаря контейнерным и интермодальным перевозкам, пример развития таких портов в России можно связать с морски-

ми портами Восточный и Санкт-Петербург. В процессе преобразования государственных предприятий – советских портов в акционерные общества система управления портами трансформировалась с учетом изменяющегося законодательства Российской Федерации и развитием рыночных отношений.

Особенности порта в рыночных условиях:

- порт – интегрирован в деятельность международной производственной и распределительной сети;
- инфраструктура порта спланирована с учетом требований обработки информации;
- работа порта ориентирована на защиту окружающей среды;
- задача порта упростить таможенные процедуры;
- появляются новые виды деятельности, специализированные и интегрированные в систему функционирования порта;
- растет потребность в страховании ответственности и управлению рисками.

В процессе приватизации государственные предприятия – морские и речные порты были преобразованы в открытые акционерные общества (ОАО), в которых акционером осталось государство с пакетом акций, позволяющим оказывать влияние на управление ОАО, способствовать развитию портов с точки зрения учета общегосударственных интересов.

В рыночной экономике правовой режим порта зависит, прежде всего, от намерений государства, которое руководствуется:

- макроэкономическим подходом – портовая система способствует развитию страны;
- микроэкономическим подходом – сокращение затрат на управление портом и независимость от бюджета государства.

Федеральный закон «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» позволяет на территории морских и речных портов создавать портовые особые экономические зоны с предоставлением льготных условий, (таможенных и других льгот) для осуществления портовой деятельности, развития действующей инфраструктуры порта, создания и развития инфраструктуры нового порта. С введением данного закона для российских портов созданы условия конкурентоспособности, близкие к условиям работы иностранных портов, в которых созданы промышленные зоны.

Зависимость системы управления портами от государства определяется законодательными и нормативными актами, которые подготовлены соответствующими органами государственной власти. Основная функция Министерства транспорта по отношению к морским и речным портам связана с подготовкой законодательных актов, изменяющих правовой режим управления портами. Так, в речных портах, открытых для захода и обслуживания иностранных судов, а также в устьевых портах, функции портовых властей возлагаются на бассейновые органы государственного управления на внутреннем водном транспорте. Также, в речных портах могут создаваться государственные администрации портов в форме федеральных государственных учреждений. Кроме того бассейновые органы государственного управления учреждаются в форме государственных учреждений, на эти учреждения возлагаются функции государственного управления в портах, помимо основных функций они могут выполнять определенную хозяйственную деятельность.

Основная задача системы управления предприятий водного транспорта направлена на эффективное управление бизнес процессами, трудовыми ресурсами (в частности, контроль эффективности производительности труда и использование трудовых ресурсов), для целей получения наибольшей прибыли от деятельности предприятия [2, с. 132].

Авторами выделены особенности системы управления на предприятиях водного транспорта и более детально представлены в табл. 1.

Таблица 1

Система управления на предприятиях водного транспорта

Пароходство	Судоремонтное предприятие	Портовая компания
Совокупность элементов и подсистем в системе управления – дочерние и зависимые предприятия, часть которых является обслуживающими структурами. Система управления пароходством включает в себя систему управления флотом и береговыми структурами, базируется на современных информационных технологиях	Совокупность элементов и подсистем в системе управления – самостоятельные или дочерние предприятия крупного холдинга. Система управления судоремонтными предприятиями связана с автоматизацией производственных процессов, сложностью технологии работ по сравнению с другими предприятиями речного флота	Совокупность элементов и подсистем в системе управления – портовая зона, внутри которой действуют разнообразные компании в т.ч. государственные администрации портов. Компании портового вспомогательного бизнеса могут быть узкоспециализированными управляются владельцами или партнерами

В заключении можно сделать выводы о том, что система управления на предприятиях водного транспорта включают в себя совокупность элементов взаимодействующих с внешней средой, прямые отношения между предприятиями водного транспорта и другими предприятиями транспортной отрасли, государственными структурами, предприятиями других отраслей. Также система управления на предприятиях водного транспорта включает в себя совокупность элементов управляющих и управляемых, управляют процессом перевозок и обслуживания судов.

Список литературы:

1. Глухов К.Е., Фролова О.Н. Терминологические аспекты понятия «Система управления на транспорте» // Проблемы современной экономики (Новосибирск). – 2016. – № 30. – С. 129-133.
2. Глухов К.Е., Фролова О.Н., Терминологические аспекты понятия «Система управления на транспорте» // Проблемы современной экономики (Новосибирск). – 2016. – № 30. – С. 129-133.

Секция 12

***СТРАТЕГИЯ УСТОЙЧИВОГО
РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ,
ОТРАСЛЕЙ, КОМПЛЕКСОВ***

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ В РФ

© Елфимов В.В.¹

Кубанский государственный университет, г. Краснодар

Проанализированы особенности функционирования торговых сетей в современных российских условиях. Выявлены факторы, влияющие на развитие сетевого розничного формата в нашей стране. Охарактеризованы основные направления развития торговых сетей в РФ.

Ключевые слова: торговая сеть, розничная торговля, конкуренция, регион, консолидация, потребитель, собственная торговая марка (СМТ), логистика, продовольственные товары.

Сегодня на российском рынке действует более 50 сетей розничной торговли, среди которых есть магазины, как с высоким уровнем цен, так и дискаунтеры. Потребители постепенно переходят на западные стандарты обслуживания и предпочитают современные форматы, которые позволяют экономить время, финансовые ресурсы, получать качественные услуги [11].

В современных условиях торговые сети России переживают масштабные изменения. Существенные перемены как в экономической, так и политической жизни [8] влекут за собой изменения розничной торговли. Прежде всего, эти изменения связаны с резким сокращением неорганизованной торговли и резким появлением конкуренции между международными розничными сетями [12].

Основной особенностью функционирования российских торговых сетей сегодня является расширение перечня сетевых форматов: супермаркеты, гипермаркеты, дискаунтеры и т.д. А важнейшими направлениями развития торговых сетей России является расширение числа торговых точек в регионах, а также формирование логистической инфраструктуры сетевой торговли [7]. Задача видится в том, чтобы, опережая продвижение западных компаний, постепенно вытеснять местных операторов.

¹ Магистрант кафедры Мировой экономики и менеджмента.

Иная стратегия должна быть у тех торговых компаний, которые не имеют достаточных ресурсов для массированного продвижения в регионы или не считает это целесообразным. Их задача состоит в том, чтобы позиционироваться в особых рыночных нишах, которые не будут заняты крупными товаропроводящими сетями [17]. Подобная ниша для крупных товаропроводящих сетей чаще всего оказывается непривлекательной и это позволяет «магазинам возле дома» сосуществовать с ними на сопредельных территориях. Другой вариант данной стратегии состоит в том, чтобы продвигать на рынок какие-то конкретные продукты, создавая и заполняя некую специализированную нишу и надеясь сохранить ее в условиях развертывания западных сетей.

Участники рынка выделяют несколько основных аспектов, которые будут в наибольшей степени влиять на дальнейшее развитие именно сетевого розничного формата, как на внутреннем российском рынке, так и на общем рынке стран СНГ. Среди них:

- нехватка площадей: борьба за площади остается серьезной задачей как для прочно закрепившихся на рынке сетей, так и для новичков [13];
- логистика: хотя ритейлеры и оказывают давление на своих поставщиков, чтобы те снижали цены и повышали качество снабжения, создавали свои собственные центры распределения и внедряли современные технологии, они все ещё испытывают трудности в этом направлении, особенно на региональном уровне [5];
- модернизация российского сектора розничной торговли и изменение покупательских привычек: дальнейшее проникновение на рынок современных форматов приведет к изменению покупательских привычек, придав процессу совершения покупок оттенок развлечения [14];
- продвижение торговых сетей в регионы и за пределы страны. Более низкая арендная плата и растущая покупательная способность населения регионов будет привлекать больший объем инвестиций [6];
- развитие противоположностей: в России, где среднему классу, по сути, ещё только предстоит стать основой общества и где он составляет лишь малую часть населения, наиболее активно развиваются

форматы, находящиеся либо на самом верху, либо в самом низу ценовой пирамиды [4];

- консолидация в сегменте розничной торговли: розничная торговля будет оставаться в центре процесса консолидации [18].

В крупных торговых сетях большое внимание уделяется вопросу качества продукции, поэтому компании разрабатывают собственную систему контроля качества: специальные отделы осуществляют регулярный контроль качества продовольственных товаров.

Ключевые проблемы взаимодействия производителей и торговых сетей кроются в нескольких причинах: недовольство эффективностью, низкие цены, давление на производителей, постепенное замещение старых форматов торговли и малого предпринимательства, недовольство рыночной силой.

Замедлению темпов развития торговли в России способствуют внутренние и внешние факторы. В шестерку наиболее значимых барьеров в развитии российской розницы входят: высокая конкуренция; недостаточный платежеспособный спрос; высокий уровень налогов; недостаток финансовых средств; высокая арендная плата; высокие транспортные расходы.

Тенденция к слиянию экономики ведёт к обострению конкуренции на межнациональных рынках, на которых начинают свою деятельность как национальные компании, так и иностранные корпорации, фактически полностью стирает границы между национальными экономиками и созданию единого мирового рынка [18]. Объединение бизнеса ведёт к повышению эффективности деятельности корпораций, проявляющих деятельность в различных отраслях, росту качества продаваемых товаров, а также изменению и разнообразию экономики в целом.

Обширные операторы обладают доступом к дешевым долгосрочным кредитам и имеют способность осуществлять крупные единовременные инвестиции. Они так же могут работать в больших временных объёмах с предельно низкой рентабельностью или даже с запрогнозированными убытками.

Финансовые ресурсы крупных операторов предоставляют широкие масштабы деятельности. Они предпочитают строить сразу несколько торговых центров, стремясь поглотить рынок.

В пределах обостренной конкуренции, зарубежные розничные сети продолжают рост на рынках. Они стараются делать всё для устранения кон-

курентов или выживания в своей нише, некоторые сети идут на объединение для борьбы с главным конкурентом, более того ритейлеры готовы пойти на временные убытки для получения дальнейшей прибыли.

В сложившейся ситуации интерес потребителей к товарам под собственными торговыми марками (СТМ) розничных сетей будет возрастать, а доля СТМ в ассортименте ритейлеров – продолжать увеличиваться, для чего существуют определенные резервы роста, свободные производственные мощности. Разработка и внедрение крупными торговыми организациями собственных торговых марок – перспективное направление, позволяющее предупредить реализацию фальсифицированной и контрафактной продукции [4].

Сегодня большинство крупных ритейлеров стараются модернизировать свои сети в регионах. В первую очередь, это связано с ростом доходов населения в провинциях и меньшими операционными издержками, к тому же арендными платежами. Несовременность и несовершенство местной инфраструктуры не позволяет продолжаться стремительному росту западных сетей.

Активное появление на российских потребительских рынках иностранных торговых операторов довольно часто ставит российских предпринимателей, а особенно часто из среды малого и среднего бизнеса, в первоначально невыгодные экономические условия. Применение зарубежных технологий уменьшает спрос на услуги отечественных компаний, обслуживающих розничную торговлю.

Отечественным розничным сетям необходимо постоянное развитие сетей магазинов, планы более глубокого проникновения и закрепления своих положений в регионах [15]. Постоянное измерение не только финансовых достижений, деятельности корпорации и нефинансовых показателей позволяет развивать бизнес. Приданию динамичности, ускорению темпов развития торговли России будут способствовать решения на макроуровне посредством снижения налогового бремени предприятий, осуществляющих розничную торговлю товарами, отмены торговых сборов, обеспечения доступности финансовых ресурсов.

В России растет объем торговли через сетевые форматы при наличии конфликта интересов торговых сетей и производителей продуктов

питания [17]. Для устранения конфликта предлагаются следующие меры регулирования: заключать соглашения между ведомствами территории, производителями местной продукции и сетевыми структурами о закупке у них фиксированной доли от объема оборота данной группы товаров, о «полочном» пространстве для продукции местного производства, что снизит остроту противоречий.

В качестве основных инструментов и мер поддержки развития инфраструктуры с целью поддержки и стимулирования торговых сетей, не требующих отвлечения государственных средств, могут выступать:

- разработка программ развития торговли в рамках программ социально-экономического развития на уровне субъектов Российской Федерации, увязанные с региональными стратегиями и позволяющие сформулировать требования к целевым темпам развития коммунальной и транспортной инфраструктуры;
- обязательное градостроительное планирование, предусматривающее выделение необходимых площадей для торговых, логистических организаций.

Приоритетными направлениями развития торговых сетей в РФ становятся следующие:

- совершенствование нормативно-правовой базы, введение новых стандартов, регламентирующих деятельность на потребительском рынке;
- создание эффективной системы управления потребительским рынком для более полного удовлетворения спроса на товары и услуги;
- развитие и оптимизация структуры торговых сетей; развитие системы гипер и супермаркетов, «магазинов у дома» и мелкорозничных рынков;
- создание и координирование системы управления потребительским рынком для абсолютного удовлетворения спроса на все услуги и товары;
- частичная или местами полная модернизация и реконструкция помещений в соответствии с современными градостроительными требованиями с использованием современных научно-техническими технологиями;

- развитие сетей, направленных на обслуживание необеспеченных семей;
- усовершенствование мелкорозничных точек торговли;
- упорядочение и качественные улучшения объектов мелкорозничной торговой сети.

Таким образом можно сделать вывод о том, что согласно обозначенным направлениям в ближайшие годы крупные розничные торговые сети в РФ будут нацелены сокращать издержки за счет оптимизации ассортимента и логистики, активно сотрудничать с новыми поставщиками, развивать форматы «магазин у дома» и «экспресс-ритейл», развивать собственное производство. В то же время планируемые слияния и поглощения в перспективе приведут к увеличению доли федеральных сетей.

Список литературы:

1. Барамыко Л.В. Товарная политика и различные инструменты маркетинговых коммуникаций // Актуальные вопросы экономических наук. – 2013. – № 35. – С. 35-40.
2. Баштыгова И.Р. Обзор факторов риска в экономике России: прогноз тенденций развития // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. – 2016. – № 28-2. – С. 192-195.
3. Генералов И.Г., Суслов С.А. Потребление основных продуктов питания // Инновационное развитие экономики. Будущее России Материалы и доклады II региональной научно-практической конференции. – 2015. – С. 72-75.
4. Гумбатова С.И. Неоклассическая теория цен и доходов // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. – 2016. – № 28-2. – С. 180-185.
5. Кизим А.А., Бочкарева Д.И., Лузинов С.К. Формирование национальной модели экономики с использованием опыта стран-членов ЕС // Экономика: теория и практика. – 2009. – № 1 (17). – С. 13-18.
6. Рзун И.Г., Бондаренко А.Б. Проблемы становления национальной платежной системы // Аспирант и соискатель. – 2014. – № 5 (83). – С. 34-38.
7. Рзун И.Г., Карпович Р.В. Мониторинг и контроль финансовой деятельности организации // Эволюция современной науки: сборник статей

Международной научно-практической конференции: в 3-х частях. – 2016. – С. 158-162.

8. Смирнов Н.А., Суслов С.А., Игошин А.Н. Экономика отрасли: учебно-методическое пособие. – Княгинино, 2016.

9. Стрижев В.А., Ястребова А.И. Табакокурение и употребление алкоголя в студенческой среде // Тюменский медицинский журнал. – 2013. – Т. 15, № 1. – С. 47.

10. Старкова Н.О. Оценка организационного развития малого предприятия // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 2 (55). – С. 905-909.

11. Старкова Н.О., Хлусова О.С. Особенности анализа сферы услуг // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 9 (74). – С. 673-679.

12. Старкова Н.О., Стаценко Л.В. Факторы влияющие на управление финансовой устойчивостью предприятия розничной торговли // Научные меридианы 2016. Сборник материалов IV Международной научно-практической конференции. – 2016. – С. 217-225.

13. Старков И.С., Старкова Н.О. Моделирование процесса управления изменениями в информационной системе предприятия // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). – 2008. – № 25. – С. 153-157.

14. Старкова Н.О., Тиминова Е.В. Организация маркетинга персонала на зарубежных и российских предприятиях // Austrian Journal of Humanities and Social Sciences. – 2014. – № 3-4. – С. 250-254.

15. Суслов С.А., Завиваев Н.С., Генералов И.Г., Черемухин А.Д. Роль информационных технологий в повышении конкурентоспособности региональных рынков // Дискуссия. – 2015. – № 8. – С. 45-49.

16. Хлусова О.С., Аблаева З.С. К вопросу об управлении финансовыми рисками на предприятии // Социально-экономические исследования, гуманитарные науки и юриспруденция: теория и практика. – 2016. – № 6. – С. 47-51.

17. Шамин А.Е., Суслов С.А. Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации и возможности ее реализации в регионах // Никоновские чтения. – 2011. – № 16. – С. 23-24.

18. Шевченко И.В., Коробейникова М.С. Новые институты регулирования ВЭД инновационной экономики России: теория и практика // Экономика: теория и практика. – 2015. – № 1 (37). – С. 26-38.

РЕСУРСЫ ДРЕВЕСИНЫ В РОССИИ ДЛЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ¹

© Марченко О.В.², Соломин С.В.³

Институт систем энергетики им. Л.А. Мелентьева (ИСЭМ) СО РАН,
г. Иркутск

Приведены результаты оценки ресурсов древесного топлива для энергетики по федеральным округам и для России в целом. Определён экономически целесообразный объём использования древесных топливных ресурсов на период до 2020 года.

Ключевые слова: древесное топливо, ресурсы, древесные отходы, экономический потенциал.

Лесами покрыто более 45 % территории России, их площадь составляет около 23 % мировых лесных площадей [1]. Лесной комплекс Российской Федерации, включающий в свой состав лесное хозяйство и лесопромышленные отрасли по заготовке и переработке древесины, занимает важное место в экономике страны.

Воспроизводством и защитой лесов, заготовкой и переработкой древесины занимаются около 60 тысяч крупных, средних и мелких предприятий, расположенных во всех регионах страны. В 45-ти субъектах Российской Федерации производство лесобумажной продукции составляет от 10 до 50 % общих объёмов промышленной продукции этих регионов. На предприятиях и в организациях лесного комплекса занято более одного миллиона работающих.

В настоящее время разработаны эффективные технические решения, позволяющие утилизировать отходы лесозаготовок и лесопереработки в энергетике без прямого сжигания с приемлемой (экономически конкурентоспособной) стоимостью вырабатываемой энергии [2-6].

¹ Работа выполнена в Институте систем энергетики им. Л.А. Мелентьева СО РАН при поддержке Российского научного фонда (грант № 16-19-10227)

² Ведущий научный сотрудник, кандидат технических наук.

³ Старший научный сотрудник, кандидат технических наук.

В ряде работ выполнены оценки ресурсов древесной биомассы для России и её регионов (федеральных округов) [7-9]. При оценках ресурсов принято выделять валовый, технический и экономический потенциалы. Под валовым потенциалом понимается количество энергии, заключенное в данном виде энергоресурса, при условии его полного полезного использования. Технический потенциал – это часть валового потенциала, преобразование которого в полезную энергию возможно при соответствующем уровне развития технологий, экономический потенциал – часть технического потенциала, который экономически целесообразно использовать вместо альтернативных способов получения полезной энергии.

Под техническим потенциалом древесины следует понимать не теоретически возможные объёмы лесной биомассы, которые можно без ущерба для устойчивого лесопользования ежегодно использовать в России, а объёмы, реально образующиеся при функционировании лесопромышленного комплекса страны при современных технологиях и объемах заготовки и переработки древесины. В связи с этим ресурсы будут увеличиваться по мере роста объёмов производства лесопромышленной продукции [8].

Технический потенциал использования древесного топлива в России в начале XXI века оценивался в 20 млн. т у.т., а экономический – в 15 млн. т у.т. [7]. В работе [8] технические ресурсы оценены по состоянию на 2007 г. оценены в 134 млн. м³, а экономические – 90 млн. м³ (примерно 18-27 млн. т у.т.) с перспективой роста до 21-31 млн. т у.т. в 2012 г.

В настоящей работе в качестве исходных данных приняты прогнозные балансы производства и потребления древесины из Стратегии развития лесного комплекса Российской Федерации на период до 2020 года [10]. В стратегии рассмотрены два сценария развития отрасли – инерционный (сохранение существующих тенденций) и инновационный (с более быстрым развитием лесоперерабатывающих отраслей и освоением новых технологий).

В табл. 1 представлены основные данные по производству и потреблению древесины в соответствии с инновационным сценарием Стратегии [10]. Общая заготовка деловой древесины в этом сценарии к 2020 г. составляет 254 млн. м³, заготовка дров – 28 млн. м³ дров. Данные по Южному и Северо-Кавказскому (СК) федеральному округам объединены.

В табл. 2 представлены результаты приближенной оценки количества древесных отходов, производимых предприятиями лесопромышленного комплекса России. Предполагалось, что объём деловой древесины составляет 75 % отпущенной на корню, а потери приблизительно равны 20 % [11]. Поэтому отходы при заготовке деловой древесины составляют $254/0,75 \cdot 0,2 = 67,7$ млн. м³/год. Потери по другим стадиям потребления древесины приняты следующими: 37 % для отходов лесопиления и фанерного производства [11], 12 % для производства древесных плит и 14 % для целлюлозно-бумажного производства [8].

При переводе кубических метров древесины в условное топливо предполагалось, что плотность отходов составляет от 700 кг/м³ (отходы лесопиления) до 850 кг/м³ (отходы лесозаготовок), а теплотворная способность – от 9,5 МДж/кг (отходы лесопиления) до 11-15 МДж/кг (отходы лесозаготовок и дрова соответственно) [6].

Таблица 1

**Производство и потребление древесины в России к 2020 г.
в инновационном сценарии, млн. м³/год**

Федеральные округа	I	II	III	IV	V	VI	VII
Центральный	2,9	25,5	6,8	3,2	11,5	4,0	0,1
Северо-Западный	3,4	69,5	23,4	4,3	10,6	4,0	0,1
Южный и СК	0,2	1,4	1,0	0,0	2,1	0,2	0,0
Приволжский	3,3	40,0	15,6	3,0	5,5	4,8	0,3
Уральский	4,0	23,5	9,6	1,4	3,2	7,2	0,1
Сибирский	9,1	67,4	34,4	2,0	4,8	20,4	0,6
Дальневосточный	5,1	26,7	10,5	0,3	1,8	5,0	0,0
Всего	28,0	254,0	101,3	14,2	39,5	45,6	1,2

Примечания: I – заготовка дров, II – заготовка деловой древесины, III – потребление древесины в лесопилении, IV – потребление древесины в фанерном производстве, V – потребление древесины в производстве древесных плит, VI – потребление древесины в целлюлозно-бумажном производстве, VII – прочее потребление древесины (в производстве шпал, спичек и др.).

Средневзвешенный коэффициент перевода из кубометров в тонны условного топлива в этом случае получается около 0,3 т у.т./м³ (150 млн. м³/год технического потенциала в инновационном сценарии в таблице 2 соответст-

вуют 45 млн. т у.т./год). С учётом принятых в [10] соотношений производства и потребления основных видов лесопромышленной продукции в двух сценариях, в инерционном сценарии эта величина составит 32 млн. т у.т./год (107 млн. м³/год).

Таблица 2

**Доступные ресурсы древесины в России к 2020 г.
в инновационном сценарии, млн. м³/год**

Федеральные округа	I	II	III	IV	V	VI	VII	Всего
Центральный	2,9	6,8	2,5	1,2	1,6	0,5	0,0	15,5
Северо-Западный	3,4	18,5	8,7	1,6	1,5	0,5	0,0	34,2
Южный и СК	0,2	0,4	0,4	0,0	0,3	0,0	0,0	1,3
Приволжский	3,3	10,7	5,8	1,1	0,8	0,6	0,1	22,3
Уральский	4,0	6,3	3,6	0,5	0,4	0,9	0,0	15,7
Сибирский	9,1	18,0	12,7	0,7	0,7	2,4	0,1	43,8
Дальневосточный	5,1	7,1	3,9	0,1	0,3	0,6	0,0	17,1
Всего	28,0	67,7	37,5	5,3	5,5	5,5	0,2	149,7

Примечания: I – дрова, II – отходы заготовки деловой древесины, III – отходы потребления древесины в лесопилении, IV – отходы потребления древесины в фанерном производстве, V – отходы потребления древесины в производстве древесных плит, VI – отходы потребления древесины в целлюлозно-бумажном производстве, VII – прочие отходы потребления древесины.

Таблица 3

**Экономический потенциал ресурсов древесины в России к 2020 г.
в инновационном сценарии, млн. т у.т./год**

Федеральные округа	I	II	III	IV	V	VI	VII	Всего
Центральный	1,1	1,5	0,5	0,2	0,3	0,1	0,0	3,7
Северо-Западный	1,3	4,0	1,5	0,2	0,3	0,1	0,0	7,3
Южный и СК	0,1	0,1	0,1	0,0	0,1	0,0	0,0	0,3
Приволжский	1,3	2,4	1,1	0,2	0,1	0,1	0,0	5,2
Уральский	1,5	1,4	0,6	0,1	0,1	0,1	0,0	3,8
Сибирский	3,5	3,8	2,2	0,1	0,1	0,4	0,0	10,1
Дальневосточный	2,0	1,4	0,6	0,0	0,0	0,1	0,0	4,2
Всего	10,8	14,6	6,5	0,8	1,0	0,8	0,0	34,6

Примечания: I – дрова, II – отходы заготовки деловой древесины, III – отходы потребления древесины в лесопилении, IV – отходы потребления древесины в фанерном производстве, V – отходы потребления древесины в производстве древесных плит, VI – отходы потребления древесины в целлюлозно-бумажном производстве, VII – прочие отходы потребления древесины.

В ряде работ [7-9] применяется меньшее значение переводного коэффициента при переходе от кубических метров к тоннам условного топлива; при применении коэффициента 0,2 т у.т./м³ [8] величина доступных топливных древесных ресурсов составит 21 и 30 млн. т у.т./год в инерционном и инновационном сценариях соответственно.

В табл. 3 приведена оценка экономической части ресурсов при тех же соотношениях экономического и технического потенциала для отдельных федеральных округов, что и в [8]. Он составляет около 23-35 млн. т у.т./год в инновационном сценарии. В инерционном сценарии экономической потенциал древесных топливных ресурсов составит в 2020 г. 15-25 млн. т у.т).

Таким образом, в России технический потенциал для энергетического использования древесины на период до 2020 г. составляет 107-150 млн. м³/год (от 21-32 млн. т у.т./год в инерционном сценарии до 30-45 млн. т у.т./год в инновационном сценарии развития лесопромышленного комплекса). При этом экономический потенциал древесного топлива составляет от 15-25 млн. т у.т./год (инерционный сценарий) до 23-35 млн. т у.т./год (инновационный сценарий).

Список литературы:

1. Государственный доклад «О состоянии и об охране окружающей среды Российской Федерации в 2014 году». – М., 2015. – 473 с.
2. Марченко О.В., Соломин С.В. Исследование долгосрочных перспектив использования возобновляемых источников энергии для децентрализованного энергоснабжения. – Иркутск: ИСЭМ СО РАН, 2006. – 62 с.
3. Марченко О.В., Соломин С.В. Анализ экономической эффективности возобновляемых источников энергии в децентрализованных системах энергоснабжения // Альтернативная энергетика и экология. – 2009. – № 5 (73). – С. 78-84.
4. Марченко О.В., Соломин С.В. Системные исследования эффективности возобновляемых источников энергии // Теплоэнергетика. – 2010. – № 11. – С. 12-17.
5. Marchenko O.V., Solomin S.V. Economic efficiency of renewable energy sources in Russia // International Journal of Renewable Energy Research. – 2014. – No. 4. – P. 548-554.

6. Пиир А.Э., Мелехов В.И., Кунтыш В.Б. Выбор древесного топлива для малой энергетики // Известия высших учебных заведений. Лесной журнал. – 2014. – № 1 (337). – С. 101-108.

7. Васильев Ю.С., Безруких П.П., Елистратов В.В., Сидоренко Г.Г. Оценка ресурсов возобновляемых источников энергии в России. – СПб.: Изд-во Политехнич. ун-та, 2008. – 250 с.

8. Левин А.Б. Топливный ресурс лесной биоэнергетики РФ // Известия высших учебных заведений. Лесной вестник. – 2010. – № 4. – С. 30-36.

9. Суханов А.С., Левин А.Б. Доступные биоэнергетические ресурсы в лесопромышленном комплексе России // Международная биоэнергетика. – 2010. – № 3 (16). – С. 64-68.

10. Стратегии развития лесного комплекса Российской Федерации на период до 2020 года. – М.: Государственный комитет РФ по охране окружающей среды, 2008. – 157 с.

11. Сборник удельных показателей образования отходов производства и потребления. – М., 1999. – 103 с.

**ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ:
АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ И ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ**

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ

XXIX Международной научно-практической конференции

г. Новосибирск, 19 августа, 30 сентября июля 2016 г.

**Под общей редакцией
кандидата экономических наук С.С. Чернова**

Подписано в печать 09.10.2016. Формат 60×84 1/16. Бумага офсетная.

Тираж 500 экз. Уч.-изд. л. Печ. л. Заказ

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



ЦЕНТР РАЗВИТИЯ НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА
(г. Новосибирск)

С целью оказания помощи в опубликовании результатов научно-исследовательских работ профессорско-преподавательского состава, молодых ученых, аспирантов и магистрантов проводит *конференции*, готовит к выходу *сборники научных трудов* «АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ», а также осуществляет подготовку и публикацию коллективных научных *монографий* по различным областям знаний.

Информацию об условиях публикации результатов научных исследований и требования к оформлению материалов можно получить на сайте <http://www.ZRNS.ru>, по телефонам Центра развития научного сотрудничества в г. Новосибирске:

8-383-291-79-01 Чернов Сергей Сергеевич, руководитель ЦРНС

8-913-749-05-30 Хвостенко Павел Викторович,
ведущий специалист ЦРНС

или по электронной почте: monography@ngs.ru
monography@mail.ru

НАДЕЕМСЯ НА ПЛОДОТВОРНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО!