

Министерство образования и науки Российской Федерации
ФГБОУ ВО «Сибирский государственный технологический университет»

МОЛОДЫЕ УЧЕНЫЕ В РЕШЕНИИ АКТУАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ НАУКИ

Сборник
статей студентов, аспирантов и молодых ученых по итогам
Всероссийской научно-практической конференции
(с международным участием)
(19-20 мая 2016 г.)
Том 3

Красноярск 2016

Молодые ученые в решении актуальных проблем науки: Всероссийская научно-практическая конференция (с международным участием). Сборник статей студентов, аспирантов и молодых ученых. - Красноярск: СибГТУ, Том 3, 2016. – 283 с.

В рамках организации программы развития деятельности студенческих объединений образовательных организаций высшего образования, подведомственных Министерству образования и науки Российской Федерации

Редакционная коллегия:

Буторова О.Ф. - доктор сельскохозяйственных наук, профессор;

Артемьев О.С. - доктор сельскохозяйственных наук, профессор;

Данилов А.Г. - кандидат технических наук, доцент;

Лозовой В.А. - доктор технических наук, профессор;

Рубчевская Л.П. – доктор химических наук, профессор;

Алашкевич Ю.Д. - доктор технических наук, профессор;

Романова Н.А. – кандидат технических наук, доцент;

Ермолин В.Н. – доктор технических наук, профессор;

Мелешко А.В. – кандидат технических наук, доцент;

Степень Р.А. – доктор биологических наук, профессор;

Рогов В.А. - доктор технических наук, профессор;

Поляков Б.В. – кандидат химических наук, доцент;

Любяшкин А.В. – кандидат химических наук, ст. преподаватель;

Аксеновская Н.А. - кандидат экономических наук, доцент;

Лобанова Е.Э. – кандидат экономических наук, доцент;

Шестакова И.М. – кандидат экономических наук, доцент;

Яровенко С.А. – кандидат физических наук, доцент;

Рудакова Г.М. – кандидат физико-математических наук, доцент;

Михаилов А.С. - кандидат сельскохозяйственных наук, доцент;

Игнатова В.В. – доктор педагогических наук, профессор;

Федорова И.Ю. - доцент;

Сычев А.Н. – ст. преподаватель.

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

УДК 338.24

РАЗВИТИЕ ТЕХНОЛОГИЙ АУТСОРСИНГА В СИСТЕМЕ МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Автор - А.С. Филиппов

*ФГБОУ ВО «Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнёва»*

г. Красноярск

С целью повышения организационной эффективности в частном секторе постоянно разрабатываются новые технологии менеджмента организацией. К числу недавно появившихся управленческих технологий, в частности, можно отнести реинжиниринг бизнес-процессов, всеобщее управление качеством, бенчмаркинг, аутсорсинг и др. Динамичные изменения во внутренней и международной среде не обошли стороной и деятельность органов власти.

Традиционное государственное управление, основанное на принципах бюрократичных систем, стремилось обеспечить контроль всех функций и процессов. Однако наличие у органов государственной власти значительного числа избыточных и неэффективно реализуемых функций снижает качество принимаемых решений. Процессы в органах государственной власти зачастую недостаточно или слабо организованы, что приводит к снижению качества и повышает стоимость реализации государственных и муниципальных услуг.

На сегодняшний день активно употребляется понятие «аутсорсинг» как новый вид услуги, которая позволяет оптимизировать затраты и повысить результативность деятельности организации. Исторически аутсорсинг возник в коммерческих структурах и превратился в одну из форм организации бизнеса, помогающую решать проблемы функционирования и развития путем сокращения издержек, увеличения адаптивной способности к условиям внешней среды, улучшения качества продукции и услуг, эффективного распределения рисков. Сам термин «аутсорсинг» представляет собой относительно новое понятие. Он был введен в практику в 1980-е годы концерном GeneralMotors для обозначения внешней системы снабжения запчастями. Практика и теория аутсорсинга получила развитие в 90-е годы XX века.

Аутсорсинг продемонстрировал свою эффективность в бизнесе, в том числе в ситуациях, близких к тем, с которыми сталкиваются государственные структуры (большой штат, избыточное число подразделений, низкая производительность труда работников и т.д.). Неэффективность деятельности государственных структур приводит к неудовлетворенности населения и предпринимателей качеством работы госструктур. Недовольство вызывает недоброжелательность госслужащих, неудобный график работы государственных органов, невозможность удовлетворить свой запрос в одном учреждении, длительность оформления документации, отсутствие ответственности за результат и т.д. С другой стороны, сотрудники государственных структур предъявляют претензии к низкой оплате труда, неудобным условиям работы и необходимости выполнения непрофильных обязанностей. Можно предположить, что, действительно, аутсорсинг может повысить функционал муниципального управления за счет привлечения внешних организационных ресурсов.

Сложность заключается в том, что государство не может просто передать управление страной или определенным субъектом внешним коммерческим структурам, что обусловлено недоверием населения к частным компаниям. Люди опасаются угрозы для своих прав и материального благополучия, необъективности частных компаний.

В тех случаях, когда передаваемые виды деятельности сопряжены с властными полномочиями, существует представление, что опасения российских граждан будут слишком велики. Как следствие, все выгоды от использования внешнего профильного оператора будут уничтожены высоким уровнем общественного неприятия таких нововведений, а также и реальным коррупционным нарушением норм управления.

В то же время в некоторых странах имеется определенный опыт передачи функций госструктур частным участникам. Например, в США и Великобритании успешно функционируют частные тюрьмы, для решения ограниченного набора задач в рамках обеспечения национальной безопасности используются частные военные организации, функционируют частные хосписы и т.д. Частично этот процесс запущен и в Российской Федерации, подтвердил свою эффективность и активно расширяется в сфере социальных услуг. Например, через внедрение платных услуг в госструктурах за ускорение процедуры оформления документации, разрешение государственным учреждениям формировать пакет платных предложений для населения, допуск на рынок услуг коммерческих структур (в образовании – детские сады, образовательные центры, коммерческая медицина и др.), сервисно-визовые центры и др. Непосредственно в систему государственного управления коммерческие структуры не привлекаются. Российское правительство предполагает снизить напряженность через введение системы электронных услуг. Предполагаю что имеется возможность существенно повысить

эффективность муниципального управления через использование аутсорсинга.

Внедрение механизма аутсорсинга необходимо начинать после апробирования на сравнительно небольших функциональных задачах в отдельных регионах и населенных пунктах. Подготовка к такому эксперименту должна включать проведение комплекса исследований по выявлению точек напряжённости между населением и госструктурами. В качестве эксперимента небольшую часть операций по выполнению функций, которые выполняют государственные структуры, можно передать в частные структуры с сохранением внешнего контроля. При наличии положительных показателей можно будет расширить передаваемые функции, что позволит получить за небольшое время сокращение издержек и обеспечение прав граждан.

Безусловно, как и в любом новом виде деятельности, при внедрении аутсорсинга в государственную деятельность возникают риски. Рассмотрим некоторые из них:

- опасность утечки секретных сведений;
- злоупотребление аутсорсером своими полномочиями (например, оформление фиктивного визового досье);
- завышение цен на предоставляемые услуги ;
- утрата контроля госструктур над отдельными функциями.

Данные риски представляют реальную опасность только в том случае, если коммерческим структурам будут передаваться полномочия по реализации функций в полном объеме, чего аутсорсинг не предполагает в принципе. Проблему опасности утечки секретных сведений можно решить в тексте договора, прописав нормы ответственности за возможный доступ к закрытой информации. Аутсорсинг содержит элементы как рыночного, так и нерыночного (иерархического) взаимодействия. Крайне важно определить, как далеко простирается нерыночная власть заказчика над аутсорсером. Юристы, медики несут ответственность за конфиденциальную информацию клиента, аналогично можно выстроить отношения с участниками аутсорсинга.

В статье И.Д. Котлярова минимизация рисков предлагается через строгое регламентирование прав участников сторон аутсорсинговой сделки и постоянный контроль госструктур качества сотрудничества. На мой взгляд, минимизацию рисков можно решить путем обучения, целевой подготовки представителей коммерческих структур для определенной работы, для выполнения определенных функций в государственном управлении. Это необходимо, так как на государственном уровне одна из функций это обеспечение интересов государства и всего общества по поступлению доходов и при расходовании государственных денежных средств. Специалист из сторонней организации не имеет полномочия, как управлять и расходовать бюджетные средства,

что связано со спецификой их формирования, движения и отчетности по ним. Таким образом, пройдя обучение, представители коммерческих структур будут иметь общее понимание совокупности специфики деятельности госструктур и смогут адекватно реализовать выполнение отдельных этапов операций по использованию бюджетных средств. Для минимизации рисков начальный и конечный этап, а также функция контроля должны оставаться за госструктурой.

Таким образом, можно утверждать, что не все виды государственной деятельности могут передаваться на аутсорсинг и что в ряде случаев использование аутсорсинга связано с достаточно высокими рисками. Тем не менее, в целом аутсорсинг можно рассматривать как эффективный инструмент повышения качества государственного сервиса, государственных сервисных продуктов и государственных услуг, и по этой причине роль аутсорсинга в государственной деятельности будет повышаться.

Библиографический список:

1. Аутсорсинг как инструмент реструктуризации: перевод Малышева В.С. // [Электронный ресурс] Логинфо, 2003, №4 \ \ Режим доступа: <http://sisp.nkras.ru/e-ru/issues/2012/6/ignatyev.pdf>
2. Аникин Б.А., Рудая И.Л. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2009. – 320 с.
3. Козельский, В.Н. Исследование сущности государственных услуг в современной России // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2011. – № 2.- С.148–151.
4. Михайлов, Ю. Визовая реформа. На смену очередям у консульств в России пришла система сервисно-визовых центров // Независимая газета// [Электронный ресурс] – 2011. – 20.04 // Режим доступа: http://www.ng.ru/regions/2011-04-20/6_reform.html.
5. Спендер, В.А., Бабурин, Д.Е. Иллюзорная экономия бюджетных средств от использования аутсорсинга для нужд армии // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2011. – № 44.
6. Амелин, Д., Дороговцев А. Аутсорсинг в муниципальном управлении // Менеджмент в России и за рубежом. - 2008. - № 1.
7. Дубинин, М.А., Советов, П.М. Аутсорсинг, частное - государственное партнерство, частное - муниципальное партнерство /// [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://pdt.vscs.ac.ru>

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ
СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА В ОРГАНИЗАЦИЯХ
ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Автор - А.В. Сараева

рук. - д-р. техн. наук, проф. В.В. Левшина

*ФГБОУ ВО «Сибирский государственный технологический университет»
г. Красноярск*

Среди множества факторов, определяющих результативность системы менеджмента качества (СМК), главным является фактор информационного обеспечения. Применение информационных технологий позволяет эффективно решать задачи совершенствования СМК в организациях здравоохранения.

На сегодняшний день используемые медицинские информационные системы (МИС) не позволяют в полной мере обеспечить поддержку решений актуальных задач медицинских учреждений как в области управления отраслью (для достижения существующих целевых показателей), так и в области непосредственного оказания населению качественной медицинской помощи. Отмечается низкий уровень нормативного и методического процесса информационного обеспечения здравоохранения. В настоящее время лишь в небольшом числе учреждений (около 5%) в полной мере используются и развиваются комплексные МИС. Среди них основная часть внедрена в лечебно-профилактические учреждения (ЛПУ) стационарного типа. Сейчас в мировой практике уже накоплен значительный опыт использования информационных технологий в здравоохранении. Стоит отметить, что в России наметилось существенное отставание от западных стран в этом вопросе. В Российской Федерации разработка и реализация программ информатизации здравоохранения ведется с 1992 года. К настоящему времени в стране созданы элементы информационно-коммуникационной инфраструктуры для нужд медицины, положено начало применению и распространению современных информационно-коммуникационных технологий в сфере здравоохранения. В субъектах Российской Федерации созданы медицинские информационно-аналитические центры, автоматизированные информационные системы фондов обязательного медицинского страхования и страховых медицинских организаций. Вместе с тем, разработанные информационные системы, как правило, носят узконаправленный характер, ориентированный на обеспечение частных функций и задач. Отсутствие единого подхода при их развитии в процессе эксплуатации привело к возникновению серьезных проблем. В результате существующие информационные системы представляют собой комплекс

разрозненных автоматизированных рабочих мест, а не единую информационную среду. Уровень оснащения системы здравоохранения современными информационно-коммуникационными технологиями крайне неоднороден, и в основном ограничивается использованием нескольких компьютеров в качестве автономных автоматизированных рабочих мест. Еще одной проблемой в области информатизации системы здравоохранения является отсутствие унификации используемых программно-аппаратных платформ. Результаты исследования, проведенного по заданию Минздравсоцразвития России, показывают, что большая часть средств вычислительной техники применяется в целях обеспечения административно-хозяйственной деятельности медицинских учреждений, в то время как для автоматизации собственно лечебно-диагностического процесса и осуществления функций управления здравоохранением используется менее 20% компьютерного парка. Сегодня в среднем по России на 10,6 работников государственных и муниципальных учреждений здравоохранения приходится один компьютер.

По мнению автора, имеющиеся отечественные разработки и доступность информации о зарубежном опыте позволят осуществить решительный прорыв на качественно новый уровень использования информационных технологий в управлении здравоохранением и оказанием медицинской помощи в более сжатые сроки и с меньшими затратами бюджетных средств по сравнению с зарубежными аналогами. Поэтому совершенствование информационного обеспечения СМК в организациях здравоохранения на региональном (согласно «постановлению Правительства Красноярского края от 30.04.2013 №223-п» об утверждении программы «Развитие здравоохранения Красноярского края на 2013-2020 годы», в котором одной из главных задач программы является внедрение современных информационных систем в здравоохранение) и федеральном уровнях (государственная программа РФ «Развитие Здравоохранения»), приведут к повышению эффективности управления медицинскими учреждениями (МУ), снижению стоимости медицинских услуг, повышению качества и доступности медицинской помощи.

Общее определение информационной системе даёт Щепин О.П. и определяет его как «...совокупность методического, организационного, нормативного и правового обеспечения деятельности участников системы здравоохранения, а также программно-технических средств, проектируемых с учетом отраслевых стандартов и технических регламентов, использующих единую систему нормативно-справочной информации и развивающихся в рамках единой информационно-технической политики».

Современную концепцию медицинских информационных систем, предполагающую объединение существующих информационных ресурсов по следующим основным группам, чётко классифицирует О.П. Щепин:

- электронные истории больных;
- результаты лабораторных диагностических исследований;
- финансово-экономическая информация;
- базы данных по лекарственным препаратам;
- базы данных материальных ресурсов;
- базы данных трудовых ресурсов;
- экспертные системы;
- стандарты диагностики и лечения больных и многое другое.

Сегодня в медицинских учреждениях существует более 800 различных медицинских информационных систем. Однозначно классифицировать информационные системы, применяемые в здравоохранении, достаточно сложно из-за продолжающейся эволюции их структур и функций. При исследовании информационных систем, применяемых в МУ здравоохранения, в пределах каждого уровня управления и в зависимости от специфики решаемых задач, автором, в частности, были выделены:

- административные медицинские системы;
- поисковые информационные системы;
- справочные системы;
- системы для лабораторно-диагностических исследований;
- консультативно-диагностические;
- приборно-компьютерные системы;
- МИС лечебно-профилактических учреждений;
- системы амбулаторно-поликлинических учреждений;
- медико-экономические информационные системы;
- МИС территориального уровня;
- МИС федерального уровня;
- экспертные системы;
- АРМ (автоматизированные рабочие места специалистов);
- телемедицинские системы.

Важнейшее значение на качество медицинской помощи оказало внедрение такой информационной системы, как телемедицина. Основным условием становления телемедицины стало развитие многоуровневой медицинской инфраструктуры, для взаимодействия отдельных элементов которой внедрение этих технологий оказалось наиболее востребовано. Экономическая эффективность от внедрения телемедицины в учреждения здравоохранения оценивается по таким критериям, как: снижение расходов на лечение из-за уменьшения числа ошибочных диагнозов и неадекватно выбранных схем лечения, сокращения затрат времени медицинского персонала на обучение с отрывом от своих рабочих мест. Одним из

главных достоинств телемедицины является возможность приблизить высококвалифицированную и специализированную помощь специалистов ведущих медицинских центров к жителям отдаленных районов, при этом существенно сократить время, необходимое для получения консультации ведущего специалиста и сэкономить затраты пациентов на поездки, а так же возможность обучения врачей отдаленных районов в процессе регулярного консультирования.

Стратегической целью совершенствования информационных систем здравоохранения является практическая реализация новых методов управления, основанных на объективной информации и новых информационных технологиях, позволяющих реализовать современные методы анализа потребностей в медицинской помощи, моделировать результаты принимаемых решений, развивать новые методики организации медицинской помощи, повышать доступность ее для населения и адекватность реальным потребностям.

Вопреки относительной обеспеченности медицинских учреждений здравоохранения компьютерной техникой, используемые прикладные системы не позволяют в полной мере обеспечить поддержку решений актуальных задач, ввиду следующих причин:

- Одним из главных тормозов на пути разработки любой информационной системы для здравоохранения является отсутствие единых стандартов, утвержденных законодательно. А именно, не сформирован единый подход к организации разработки, внедрения и использования информационно-коммуникационных технологий в медицинских учреждениях.

- Имеющиеся на рынке прикладные решения для медицинских организаций преимущественно ориентированы на работу со слабо структурированными данными. Во многих медицинских информационных системах не обеспечивается, либо слабо развита информационная поддержка сквозных рабочих процессов даже на уровне одного медицинского учреждения. Задача информационного взаимодействия различных организаций здравоохранения в рамках лечебного процесса в общем случае не решена, а в частных случаях крайне трудоемка и требует существенных затрат.

- Учреждения системы здравоохранения аккумулируют значительные объемы информации, которая является конфиденциальной. Необходимо создать мощную систему для защиты персональных данных от несанкционированного использования и утечки информации.

- Недостаточное финансирование научных и проектных работ по созданию информационных систем, как по линии Департамента здравоохранения, так и по линии Территориального Фонда обязательного медицинского страхования, привело к дефициту качественных типовых

проектов, отвечающих современным требованиям по многим направлениям информатизации здравоохранения.

- Отсутствие единого информационного пространства. Некоторые учреждения, в основном работающие и финансируемые из системы обязательного медицинского страхования, внедряют системы, позволяющие вести учет контингента больных, проводить анализ деятельности и составление регламентных отчетов. В целом в учреждениях системы здравоохранения не формируется единого информационного пространства, поэтому электронный обмен данными между ними затруднен. Единственный вид программного обеспечения, установленный практически повсеместно в учреждениях здравоохранения, это разработанные программы учета реестров оказанных услуг системы обязательного медицинского страхования, а так же компоненты информационных систем обеспечения льготными лекарственными средствами.

Перечисленные проблемы свидетельствуют о необходимости принятия мер по улучшению информационного обеспечения организация здравоохранения, об усилении роли государства и создании единого информационного пространства.

Поскольку к настоящему времени, не сформирован единый подход к организации разработки, внедрения и использования информационно-коммуникационных технологий в медицинских учреждениях и организациях, возможность интеграции существующих программных решений весьма ограничены. Таким образом, существующий уровень информатизации системы здравоохранения не позволяет оперативно решать вопросы планирования и управления отраслью для достижения существующих целевых показателей. Для улучшения процесса информатизации здравоохранения, необходимо объединить имеющиеся разные МИС, т.к. большинство МИС написаны на разных платформах и обслуживаются разными компаниями. На основе единой платформы могут быть реализованы проекты по обеспечению информационной поддержки функционирования системы здравоохранения на всех уровнях:

- Национальная информационная система для здравоохранения.
- Единое информационное пространство системы здравоохранения.
- Система информационной поддержки процессов, связанных с работой медицинских холдингов, распределенных сетей медицинских организаций.
- Медицинская информационная система поддержки лечебно-диагностических процессов в деятельности многопрофильных медицинских организаций, поликлиник, стационаров, включая информационную поддержку деятельности диагностических отделений, лабораторий, станций (отделений) переливания крови.

- Информационная поддержка работы фельдшерско-акушерских пунктов (ФАП).

Приоритетным из отмеченных условий, на взгляд автора, является создание Единого информационного пространства системы здравоохранения. На основании вышесказанного появляется так же необходимость внедрения корпоративной автоматизированной информационной системы. Л.Г. Костомарова определяет КАИС как «...иерархию взаимодействующих территориально-распределенных информационных систем, ориентированных на решение медицинских и управленческих задач городского здравоохранения и специфических задач системы обязательного медицинского страхования». С.В.Поляков предлагает реализовывать процесс информатизации городского здравоохранения через построение корпоративной автоматизированной информационной системы (КАИС), отражающей функционально-организационную структуру отрасли и связи ее организационных элементов.

Наличие КАИС позволяет поддерживать требуемый ISO 9000 уровень качества с меньшими затратами на ведение документации и на принятие решений. Для реализации этой задачи потребуются большие финансовые ресурсы (сопоставимые с годовым бюджетом всей системы здравоохранения отдельной территории), а также подготовка управленческих кадров, способных пользоваться современными компьютерными технологиями. В этой связи инициатива в области внедрения компьютерных технологий и автоматизации процессов управления ресурсами в здравоохранении должна исходить от органов управления здравоохранением и ТФОМС, которые в ряде субъектов РФ достаточно результативно проводят эту работу. К таким территориям можно отнести Новгородскую, Мурманскую, Ростовскую области, Москву, Санкт-Петербург и др. Без квалифицированных кадров, обладающих практическими навыками работы с компьютерными технологиями, невозможно обеспечить эффективное функционирование всей системы здравоохранения.

До настоящего времени основным направлением совершенствования информационного обеспечения МУ была деятельность в условиях ОМС и административно-хозяйственная деятельность, что позволило внедрить автоматизированные системы бухгалтерского учета и отчетности, управления кадровой деятельностью практически во все МУ здравоохранения.

В субъектах РФ созданы определенные элементы информационно-коммуникационной инфраструктуры для нужд медицины, положено начало применению и распространению современных информационно-коммуникационных технологий, идет процесс создания медицинских информационно-аналитических центров, автоматизированных

информационных систем фондов обязательного медицинского страхования и страховых медицинских организаций. Однако, как было изложено выше, существующие информационные системы носят узконаправленный характер и представляют собой комплекс разрозненных автоматизированных рабочих мест. На сегодняшний день базовой концепцией совершенствования информационных технологий в МУ является формирование Единой информационной системы здравоохранения и системы ОМС как технологической основы единого информационного пространства, что предполагает сквозную целевую, функциональную, информационную, технологическую и техническую согласованность всех информационных систем и элементов единого информационного пространства. Единая информационная система представляет собой систему обеспечивающую сбор и хранение медицинской информации с использованием единой системы классификации и кодирования, предоставление данной информации и общесистемных сервисов прикладным системам участников системы здравоохранения, а также заинтересованным лицам в соответствии с их полномочиями.

Целью классификации существующих медицинских систем, применяемых в МУ здравоохранения, является построение единого информационного пространства, которое позволит обеспечить население качественной высокотехнологичной медицинской помощью. На основании анализа вышеизложенного материала, можно обосновать какие актуальные задачи будут реализованы при помощи совершенствования информационного обеспечения МУ здравоохранения:

- снижение дополнительных затрат на лечение несвоевременно диагностированных заболеваний;
- снижение затрат, связанных с компенсационными выплатами в результате медицинских ошибок;
- снижение стоимости медицинской помощи за счет сокращения количества излишних лабораторных исследований и их дублирования;
- снижения затрат времени медицинского персонала на поиск и доступ к необходимой информации о пациенте, работу с трудночитаемыми бумажными медицинскими документами;
- снижение затрат на лекарственное обеспечение за счет повышения точности планирования потребности в дорогостоящих и скоропортящихся лекарственных средствах;
- снижение затрат за счет централизации и сокращения дублирования компонентов вычислительной и телекоммуникационной инфраструктуры в рамках единого информационного пространства в сфере здравоохранения;
- повышение управляемости и эффективности системы здравоохранения при одновременном повышении всеобщей доступности

качественной медицинской помощи для населения, посредством использования современных информационно-коммуникационных технологий и автоматизация процессов и процедур управления здравоохранением в медицинских организациях;

- создание системной инфраструктуры для автоматизированного управления медицинской деятельностью;

- создание общей программной «шины» с интеграционным объединением разрозненных информационных систем и баз данных к комплексной сквозной интегрированной системе электронного здравоохранения с последующей интеграцией в информационное пространство Российской Федерации;

комплексное управление всеми видами ресурсов и контроль их эффективного использования на основе применения информационных систем.

Таким образом, исследования, проведенные автором, показывают объективную целесообразность совершенствования информационного обеспечения, усиления координирующей роли государства и создания единого информационного пространства в сфере здравоохранения.

Библиографический список:

1. Гасников, В.К. Состояние и проблемы развития информационно-компьютерных технологий на различных иерархических уровнях управления здравоохранением / В.К. Гасников // Журн. Медицинский альманах – 2009. – №4. – С. 9–14.

2. Одинцов, В.А. Организационные особенности использования компьютерных технологий в управлении здравоохранением / В.А.Одинцов // Журн. Экология человека – 2009. – №11. – С. 37–42.

3. Менеджмент качества [Электронный ресурс] // KPMS. – 2007-2014. – №2. – Режим доступа: <http://www.kpms.ru/standart.htm>.

4. Антонов, С.А. Менеджмент качества в медицинских учреждениях / С.А.Антонов // Журн. Сертификация – 2014. – №2. – С. 36–40.

5. Телемедицинские технологии [Электронный ресурс] // КГУЗ Красноярский краевой медицинский информационно-аналитический центр «ККМИАЦ». – 2006-2007. – Режим доступа: <http://www.kmiac.ru/telemedicina/>.

6. Поляков, С.В. Корпоративная автоматизированная система здравоохранения города Москвы / С.В.Поляков, Л.Г. Костомарова // Журн. Информационное общество – 2006. – №1. – С. 20–25.

7. Чемодурова, Н.А. Опыт интеграции учреждений здравоохранения Самарской области с единой Государственной информационной системой здравоохранения / Н.А.Чемодурова // Журн. Управление качеством медицинской помощи – 2014. – №1. – С. 6–12.

8. Казакова, О.С. Создание информационного пространства в сфере управления здравоохранением Кемеровской области / О.С.Казакова // Журн. Медицина в Кузбассе – 2008. – №2. – С. 34–36.

9. Щепин О.П. Классификация медицинских информационных систем // <http://medbe.ru/materials>.

УДК 630*6

ПРИМЕНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, КАК ИНСТРУМЕНТА СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ

Автор - А.В. Сараева

рук.- д-р. техн. наук, проф. В.В. Левшина

*ФГБОУ ВО «Сибирский государственный технологический университет»
г. Красноярск*

В последние десятилетия одним из главных факторов экономического роста развитых стран стало развитие информационных технологий (ИТ) и внедрение их в систему менеджмента качества (СМК) предприятий. Общее определение ИТ очень хорошо раскрывает Горячева Н.В. «... под информационными технологиями принято понимать методы и процессы управления информацией, а именно поиска, сбора, обработки, систематизации, передачи, использования, хранения информации». Такие технологии позволяют решить задачи сокращения финансовых и временных затрат при производстве сложной наукоемкой продукции, повысить эффективность эксплуатации СМК. ИТ повышают эффективность и конкурентоспособность практически любого бизнеса.

Система менеджмента качества – это система, включающая в себя технические, организационные, информационные, людские, материальные и финансовые элементы. Управление их взаимодействием и совместной работой представляет собой сложную и комплексную задачу. Использование информационных технологий, как инструмента, с целью совершенствования СМК предприятий позволяет сделать этот процесс предсказуемым и упорядоченным. Все инструменты качества можно сгруппировать по целям их применения: инструменты контроля качеством, инструменты управления качеством, инструменты анализа качества, инструменты проектирования качества. Эффективного управления и функционирования СМК можно добиться, если дать предприятию такой инструмент, который позволит автоматизировать выполнение учетно-регистрационных и аналитических функций СМК. Среди множества инструментов совершенствования СМК можно выделить ИТ. Информационные технологии применительно к качеству должны

рассматриваться как инструмент, обеспечивающий сбор, обработку и анализ информации о качестве. Можно выделить несколько подходов к использованию ИТ в системах менеджмента качества:

1. Создание и внедрение корпоративных информационных систем (система ERP-класса).

2. Набор специализированных функционально ориентированных систем, с помощью которых решаются отдельные задачи (CRM – управление отношениями с клиентами, PRM – управление отношениями с партнерами, система управления электронным документооборотом предприятия).

3. Отдельные достижения информационных технологий, направленные на решение отдельных задач.

4. Информатизация деятельности отдельных категорий персонала посредством универсальных или узкоспециализированных систем.

В стандартах ISO 9000 приведены восемь принципов менеджмента качества, способствующие достижению целей качества. Одним из таких принципов является «Подход к принятию решений, основанный на фактах». Этот принцип говорит о том, что эффективные решения основываются на анализе данных и информации. Реализация этого принципа осуществляется с помощью разработки и внедрения информационных процессов. Сложность и многообразие требований системы качества не позволяет совершенствовать и автоматизировать СМК за счет применения какого-либо одного программного средства. Хотя многие разработчики систем автоматизированного управления заявляют, что их продукты обеспечивают выполнение всех требований ISO 9001, на самом деле отдельные средства могут решить эту задачу лишь частично. Различные направления и объекты автоматизации СМК заставляют применять разные продукты. Комплексная автоматизация возможна только за счет интеграции нескольких систем. Подавляющее большинство информационных технологий, внедряемых на российских предприятиях, автоматизируют управление ресурсами, прежде всего финансовыми или материальными и очень редко саму СМК. Поскольку многие компании полагают, что внедрение и постоянное совершенствование СМК – это трудоемкий и длительный процесс, приводящий к бюрократизации системы управления организацией и сдерживанию динамики повседневной работы. Однако, с точки зрения Григорьева Л.Ю., главные задачи, которые нуждаются в информационной поддержке при постановке и регулярном функционировании СМК незаслуженно обойдены вниманием разработчиков программных средств. Это задачи «организации деятельности», поддержки «системного и процессного подходов», как методов управления предприятием – управления построенного на принципах менеджмента качества.

Требования стандарта ISO 9001:2015 затрагивают множество аспектов работы организации, поэтому совершенствование системы менеджмента качества должно быть комплексным. Ее необходимо проводить по всем направлениям: вертикальному, горизонтальному и функциональному. Для каждого направления автоматизации СМК существуют свои объекты.

Применение информационных технологий позволяет представить деятельность предприятия в виде модели взаимосвязанных процессов: бизнес-процессов, ориентированных на удовлетворение потребностей клиентов; процессов, обеспечивающих эту деятельность и процессов управления. Также становится возможным зафиксировать уровень зрелости всех процессов, разработать план их совершенствования процессов, определить критерии и методы мониторинга и анализа. Кроме того, бизнес-модель можно использовать и для проектирования изменений в системе деятельности. Например, по результатам выявления несоответствий в работе или при проведении внутренних аудитов. Основной целью применения информационных технологий является повышение качества исполнения процесса. Автоматизированный процесс обладает более стабильными характеристиками, чем процесс, выполняемый в ручном режиме. Во многих случаях автоматизация процессов позволяет повысить производительность, сократить время выполнения процесса, снизить стоимость, увеличить точность и стабильность выполняемых операций.

Несмотря на огромные возможности совершенствование СМК с применением информационных технологий, при отсутствии четкого подхода и целей, плохо организованных бизнес-процессов, никакие ИТ не спасут предприятие от разорения. Процессно-ориентированный подход к управлению предприятием позволяет получить структуру, деятельность которой направлена на постоянное улучшение качества конечного продукта и удовлетворение клиента. Такой подход основывается на понятии бизнес-процесса. Бизнес-процесс состоит из набора операций. Порядок их выполнения в рамках бизнес-процесса, как правило, четко определен технологией или соответствующими правилами и инструкциями. Поэтому такие понятия, как маршруты и правила, определяющие бизнес-логику процесса, являются необходимыми его характеристиками. И только при процессном подходе к менеджменту организации достигается максимальный эффект от внедрения ИТ и СМК. Так же как при внедрении СМК должна быть политика, цели, планы. У руководства должен быть план действий, представление об управлении программой применения ИТ, увязанное с бизнес-стратегией, увязка приоритетов, инструментов, сроков, бюджетов, ресурсов. Так же, как для обеспечения результативного функционирования СМК, для управления и

эксплуатации ИТ, в организации необходимо наличие специалистов с нужным опытом и квалификацией.

При выборе средств автоматизации управления предприятием важно учитывать не только известность разработчика программного продукта, параметры платформы и функциональную насыщенность прикладного решения, но и наличие организаций и специалистов, способных осуществить внедрение этого решения. На сегодняшний день имеется около 100 различных программных продуктов стоимостью от 200 долларов до нескольких десятков тысяч долларов. Большинство специалистов в области менеджмента качества, столкнувшихся со стандартным программным обеспечением автоматизированных СМК, пришли к единодушному мнению, что в десятки раз эффективнее и в конечном счете дешевле конфигурировать автоматизацию СМК под каждую организацию индивидуально. Любое улучшение (изменение) требует времени для реализации, принятия достижения и стабилизации уже в качестве общепринятой практики. Совершенствование СМК с использованием ИТ должно предусматривать паузы между внедрениями изменений, с тем чтобы изменения стабилизировались и можно было оценить реальное улучшение до того, как будет предпринято следующее (именно так следует понимать непрерывность совершенствования).

Предложенные в статье методические подходы являются универсальными в своем применении, поскольку могут быть адаптированы к предприятиям независимо от типа выпускаемой продукции, характера производства, уровня внедрения и информационного обеспечения СМК. Информационная поддержка СМК позволит обеспечить ее эффективное управление и функционирование на основе адекватного применения информационных технологий сбора, обработки, хранения, распространения и использования информации с применением технических и программных средств, баз данных и знаний.

Подводя итог можно сказать, что если рассматривать ИТ как инструмент повышения эффективности СМК предприятий, то и использовать его нужно продуманно. Результат будет только в том случае, если в организации существует ясное представление о цели будущих действий, как будет развиваться организация. В противном случае средства и время на совершенствование СМК будут потрачены зря.

Библиографический список:

1. Менеджмент качества [Электронный ресурс] // КРМС. – 2007-2014. – №2. – Режим доступа: <http://www.kpms.ru/standart.htm>.
2. Елиферов, В. Г. Бизнес-процессы: Регламентация и управление [Текст]: учебник для вузов / В. Г. Елиферов, В. В. Репин. – М.: ИНФРА – М, 2005. – 319 с. – ISBN 5-16-001825.

3. Ефимов, В. В. Статистические методы в управлении качеством продукции [Текст] : учеб. пособие для студентов / В. В. Ефимов, Т. В. Барт. – М.: Кнорус, 2006. – 156 с. – ISBN 5-85971-262-6.
4. Кане, М. М. Системы, методы и инструменты менеджмента качества деятельности [Текст]: учеб. пособие для вузов / М. М. Кане. – 2-е изд. – СПб. : Изд-во Питер, 2008. – 560 с.
5. Савчик, Е.Н. Статистические методы в управлении качеством [Текст] / Е.Н. Савчик. – Красноярск: СибГТУ, 2014 – 130 с.
6. Черников, Б.В. Управление качеством программного обеспечения [Текст] : учебник / Б.В. Черников. - М.: ФОРУМИНФРА-М, 2012. - 240 с.
7. Никаноров, П.А. Менеджмент качества ждут перемены [Текст] / П.А. Никаноров, И.В. Децик. // Арматуростроение. – 2014. – №5 (92). – С. 34–37.
8. Маркова, В.Д. Стратегический менеджмент: понятия, концепции, инструменты принятия решений [Текст] : Справочное пособие / В.Д. Маркова, С.А. Кузнецова. - М.: ИНФРА-М, 2012. - 320 с.
9. Пискунова, Н.Н. Анализ критических факторов от внедрения автоматизированных систем управления качеством [Текст] / Н.Н. Пискунова, А.А. Чунко ; Менеджмент в России и за рубежом. - 2005. - №1. - с. 69 - 76.
10. Асташова, Ю.В. Показатели процесса в системе менеджмента качества [Текст] / Ю.В. Асташова, А.И. Демченко ; Менеджмент в России и за рубежом. - 2005. - №1. - с. 86 - 96.
11. Варакута, С.А. Управление качеством продукции [Текст] : учеб. Пособие / С.А. Варакута. — М.: ИНФРА-М, 2002. — 205 с.
12. Кросби, Ф.Б. Качество и я. Жизнь бизнесмена в Америке [Текст] / Ф.Б. Кросби. – М.: РИА Стандарты и качество, 2003. – 263 с.

УДК 005.511 : 338.121 (571.51)

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ БИЗНЕС-ПЛАНА ПО РАСШИРЕНИЮ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ФАВОРИТ»

Автор - К.В. Пшеничникова

Руководитель - канд. экон. наук, доцент, Е.Э. Лобанова
*ФГБОУ ВО «Сибирский государственный технологический университет»
г. Красноярск*

Компания «Фаворит» специализируется на изготовлении мягкой мебели, кухонных гарнитуров, шкафов - купе и мебели для детских комнат.

Мебельный рынок России в целом и г. Красноярска в частности, на сегодняшний день довольно насыщен, но качественная мебель неизменно

остаётся востребованной, что позволяет сделать вывод о хороших перспективах развития бизнеса. Рассматриваемое нами предприятие «Фаворит» является одним из старейших производителей мебели г.Красноярска, осуществляя свою деятельность с 1995 года. В то же время, на сегодняшний день предприятие столкнулось с некоторыми проблемами в развитии. Помимо общеэкономической, крайне неблагоприятной ситуации в экономике и снижении потребительского спроса на мебель, наблюдается усиление позиций конкурентов по средствам предоставления мебели более низкого качества. Не последнюю роль в этом играют и иностранные производители (в частности китайские компании), с каждым годом увеличивающие свою долю на рынке. Снижение уровня рентабельности компании в последние годы говорит о том, что предприятие нуждается в открытии новых технологических линий и производств.

В рыночной экономике бизнес-план является рабочим инструментом, используемым во всех сферах предпринимательства. Бизнес-план – инструмент предпроектных исследований, прединвестиционная стадия формирования концепции проектного предложения, коммерческой целесообразности реализации проекта на конкретной территории в конкретные сроки на основе анализа конъюнктуры рынка и выработки стратегии маркетинга. Грамотно разработанный бизнес-план, позволяет эффективно развивать предпринимательскую деятельность, привлекать инвесторов, партнеров и кредитные ресурсы.

В таблице 1.1 представлены основные экономические показатели деятельности ООО «Фаворит».

Растущая динамика выручки и прибыли положительно характеризует основные технико-экономические показатели деятельности предприятия. В то же время низкий уровень рентабельности и ее снижение в 2015 г. требует выработки мероприятий по выявлению и устранению факторов, негативно сказывающихся на финансовых результатах деятельности предприятия.

В качестве расширения предприятия можно предложить производство мебельного щита. Мебельный щит представляет собой набор цельных или сращенных по длине ламелей склеенных между собой по ширине. Производство мебельного щита – это хорошая основа для любого деревообрабатывающего бизнеса, так как имеется устойчивый спрос. В качестве сырья для производства применяют твердолиственные и хвойные породы дерева, самым эффективным по стоимости материалом считается сосна. В таблице 1.2 представлена характеристика предполагаемой продукции, для расширения производства.

Таблица 1.1 - Основные технико-экономические показатели деятельности предприятия

№ пп.	Показатели	Ед.изм	Годы			Отклонение			
			2013	2014	2015	2014 к 2013		2015 к 2014	
						абс.	%	абс.	%
1	Выручка от реализации продукции, работ, услуг	тыс.руб.	166 068	189 342	214 143	23 274	14,0	24 801	13,1
2	Полная себестоимость продукции, выполненных работ, предоставленных услуг	тыс.руб.	161 861	181 376	205 933	19 515	12,1	24 557	13,5
3	Прибыль от реализации	тыс.руб.	4 207	7 966	8 210	3 759	89,4	244	3,1
4	Чистая прибыль	тыс.руб.	3 365	6 373	6 568	3 007	89,4	195	3,1
5	Рентабельность продаж, реализации работ и услуг по чистой прибыли	%	2,03	3,37	3,07	1,34	66,0	-0,3	-8,9
6	Среднесписочная численность работников	чел.	63	65	65	2	3,2	0	0

Таблица 1.2 - Характеристика предлагаемой продукции

Продукция	Потребительские свойства продукции
Мебельный щит из сосны цельноламельный	Цельноламельный мебельный щит характеризуется отличной прочностью и высокой долговечностью. Спрос на такой щит вызван технологией его производства, которая заключается в склеивании выпиленных элементов (целых ламелей) из массива древесины по специальной технологии без сращивания.
Мебельный щит из сосны сращенный	Сращенный мебельный щит достигается за счет сращения ламелей на мини-шип по длине и ширине изделия. Доски склеиваются между собой при помощи влагостойкого клея и пресса.

Нами была исследована возможность расширения деятельности ООО «Фаворит» за счет освоения производства мебельного щита. Расчеты по бизнес-плану учитывали начало выпуска продукции в мае 2017 года. За первый месяц реализации продукции планируемая выручка составит 1155

тыс. рублей, за следующий – 1155 тыс. рублей, за июль – 1155 тыс. рублей. С августа 2017 года предприятие выйдет на полную мощность и выручка составит – 1925 тыс. руб. При запланированных темпах роста выручки от продаж в 2018 году выручка от продаж составит 25053,6 тыс. рублей, а в 2019 году – 27318,8 тыс. рублей (таблица 1.3).

Таблица 1.3. -Расчет точки безубыточности на период 2018-2019 гг.

№	Наименование показателей	Ед. изм.	Периоды 2018 года					2019г.
			2018г.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	
1.	Выручка от реализации	Тыс. руб.	25053,6	6263,4	6263,4	6263,4	6263,4	27318,8
2.	Расходы на производство и реализацию	Тыс. руб.	10400	2600	2600	2600	2600	10782,8
2.1	Затраты переменные	Тыс. руб.	8249,5	2062,38	2062,38	2062,38	2062,38	8604,6
2.2	Затраты постоянные	Тыс. руб.	2150,5	537,62	537,62	537,62	537,62	2178,2
3.	Затраты переменные на ед-цу	Тыс. руб.	13,2	13,2	13,2	13,2	13,2	13,2
4.	Точка безубыточности	Тыс. руб.	3206,2	801,5	801,5	801,5	801,5	3179,7
5.	Запас финансовой прочности	Тыс. руб.	21847,3	5461,8	5461,8	5461,8	5461,8	24139,1

Произведенные расчеты показывают, что проект является выгодным с экономической и социальной точки зрения за счет следующих факторов:

1. Проект приносит прибыль и осуществляет отчисления в бюджеты всех уровней в виде налогов и отчислений во внебюджетные фонды;
2. Является социально ориентированным: создает новые рабочие места в сфере производства и продажи мебельного щита в г. Красноярске;
3. Обеспечивает мебельные предприятия и население мебельным щитом, изготовленного из качественной древесины;
4. Проект характеризуется достаточным запасом финансовой прочности, обеспечивающим жизнестойкость и платежеспособность, не высокой степенью рисков.

Библиографический список:

1. Аксеновская, Н. А. Разработка бизнес-планов инвестиционных проектов [Текст]: учеб. пособ. По дипломному проектированию для студентов высших учебных заведений/ Н. А. Аксеновская, И. А. Ротова.– Красноярск: СибГТУ, 2012. – 196 с.
2. Ислентьев, И. Б. Финансовый менеджмент [Текст]: учеб. / И. Б. Ислентьев. – М.: ДРОФА, 2013. – 253 с.

3. Чараева М. В. Инвестиционное бизнес-планирование [Текст]: учебное пособие / М. В. Чараева, Г. М. Лапицкая, Н. В. Крашенникова. - М.: Альфа-М: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 176 с.

4. Гончаров Н.А., Башинский В.Ю., и др. «Технология изделий из древесины». - М.: Лесная промышленность, 2013. – 145 с.

5. Мишков С.Н. «Расчет материалов производств изделий из древесины». - М.: МГУЛ, 2012. – 187 с.

6. Баланс предприятия ООО «Фаворит»

7. Отчет о финансовых результатах ООО «Фаворит»

УДК 338.22(075.8)

МАЛОЕ И СРЕДНЕЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В РОССИИ: ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА

Автор – С.С. Рязанова

Руководитель – (канд. экон. наук, доцент) Н.Я. Ледяева

*ФГБОУ ВО «Сибирский государственный технологический университет»
г. Красноярск*

Малый и средний бизнес в нашей стране производит пятую часть валового внутреннего продукта, так же на его долю приходится 30% выручки от реализации товаров и услуг [1]. Вклад малого и среднего предпринимательства (МСП) в формирование экономики России определяется его гибкостью и мобильностью реагирования на изменение рыночного спроса.

Основная стратегическая задача России в развитии МСП до 2020 года увеличение числа субъектов малого и среднего предпринимательства и их вклада в развитие экономики. Это связано с тем что:

Во-первых, малый бизнес критически важен для развития конкуренции. В наших условиях высокой монополизации значительного числа региональных и продуктовых рынков динамичные малые компании, — чуть ли не единственный фактор конкуренции. Малый бизнес обеспечивает экономике необходимую гибкость, поскольку гораздо быстрее реагирует на появление новых рыночных ниш, новых потребностей.

Во-вторых, малые компании — эта та среда, откуда в перспективе «вырастают» и средние компании, и крупные глобальные корпорации.

В-третьих, малый бизнес во всех странах является своего рода «полигоном» для инноваций. И это качество малого бизнеса, без преувеличения, является критически важным для успеха инновационного «перехода».

И наконец, малый бизнес — основа для формирования среднего класса, а значит, для формирования в стране массового социального строя, заинтересованного в политической стабильности, развитии демократических основ, повышении качества человеческого капитала и реализации модернизационной повестки дня в экономике [2].

Проведение сплошного наблюдения является закономерным и необходимым этапом в формировании государственной стратегии развития МСП и одновременно показателем основательности и серьезности взятого курса на развитие предпринимательства в стране.

Сплошное наблюдение проводится в интересах бизнеса, государства и всего российского общества. Основной целью проведения сплошного наблюдения является формирование конкурентной среды в экономике России, а также создание благоприятных условий для развития субъектов МСП.

Итоги наблюдения дают максимально полное представление о реальном положении дел в сегменте МСП. Основываясь на полученных данных, государство способно реально оценить состояние дел в этом сегменте предпринимательского сообщества, разработать новые меры по его поддержке. Предприниматели, в свою очередь, получают более четкое представление о конкурентной среде, имеют возможность заметить незанятые ниши, видят возможности для реализации инновационных проектов, в том числе с использованием более широкой государственной помощи.

Последний раз сплошное наблюдение проходило в 2010 г. В нем участвовали около шести миллионов средних, малых и микропредприятий и индивидуальных предпринимателей. Результаты представлены на рисунках 1 и 2 [1].



Источник: Росстат, ФНС России.

Рисунок 1 - Основные показатели деятельности субъектов МСП в 2011–2013 годах



Рисунок 2 - Распределение субъектов МСП в 2011–2013 годах по видам экономической деятельности, процентов

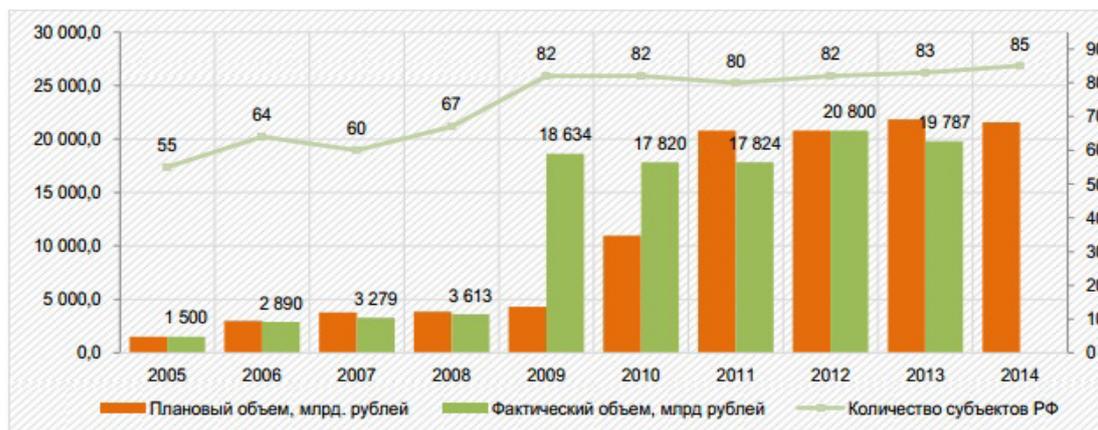
В настоящее время основным документом, регулирующим деятельность в сфере государственной поддержки малого и среднего бизнеса в РФ, является Федеральный закон Российской Федерации от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

Согласно этому закону поддержка субъектов МСП — деятельность органов государственной власти РФ, ее субъектов, органов местного самоуправления и функционирование инфраструктуры поддержки субъектов МСП, направленные на реализацию мероприятий, предусмотренных федеральными, региональными и муниципальными программами развития субъектов МСП.

В рамках федеральной программы Минэкономразвития России распределяет средства федерального бюджета между субъектами РФ на конкурсной основе в целях реализации мероприятий региональных программ поддержки МСП на условиях софинансирования.

Необходимость софинансирования расходных обязательств из средств региональных бюджетов позволяет в дополнение к средствам федерального бюджета привлекать финансовые средства регионов, а также стимулировать региональные власти к повышению эффективности программ поддержки МСП.

Начиная с 2009 года расходы федерального бюджета на государственную поддержку МСП значительно увеличились, что обусловлено реализацией антикризисного пакета мер и общим увеличением количества субъектов РФ, участвующих в реализации программы (см. рисунок 3).



Источник: Минэкономразвития России.

Рисунок 1 - Объем бюджетных ассигнований на реализацию федеральной финансовой программы поддержки МСП в 2005–2014 годах

Начиная с 2010 года реализация программы осуществляется в содействии развитию малого инновационного предпринимательства, лизинговая поддержка, поддержка экспортно ориентированных компаний. При этом сохранены наиболее востребованные направления, такие как грантовая поддержка, развитие микрофинансирования, предоставление гарантий, создание специализированной инфраструктуры имущественной поддержки [3].

В целях реализации государственной политики в области развития МСП могут предусматриваться меры по введению специальных налоговых режимов; обеспечению финансовой поддержки; развитию инфраструктуры поддержки; упрощенные способы ведения бухгалтерского учета, а так же составления статистической отчетности; льготный порядок расчетов за приватизированное государственное и муниципальное имущество; особенность участия субъектов МСП в качестве поставщиков в осуществлении закупок товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд; меры по обеспечению прав и законных интересов субъектов МСП при осуществлении государственного контроля (надзора); иные направленные на обеспечение реализации целей и принципов меры.

Поддержка субъектов МСП включает в себя финансовую, имущественную, информационную и консультационную поддержку.

Кроме того, отдельно определены особенности оказания поддержки по определенным направлениям деятельности:

- поддержка в сфере образования в виде создания условий для подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров;
- поддержка в области инноваций и промышленного производства;
- поддержка в области ремесленной деятельности;
- поддержка субъектов, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность;

- поддержка субъектов, осуществляющих сельскохозяйственную деятельность.

Вместе с тем субъекты МСП обязаны предоставлять информацию о результатах использования полученной поддержки [4].

Библиографический список:

1 Малый и средний бизнес в России в цифрах [Электронный ресурс]: Итоги сплошного наблюдения за деятельностью субъектов малого и среднего предпринимательства за 2010 год // Росстат. - Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/prom/small_business/itog-spn.html

2 Государственная поддержка малого и среднего бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nirsi.ru/60>

3 Федеральный закон от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ "О развитии МСП в РФ" (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]: Система ГАРАНТ. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/12154854/#ixzz470guyLCa>

4 Минэкономразвития РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/smallBusiness/indexdocs>

УДК 658.7

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЛОГИСТИЧЕСКАЯ ИНФРАСТРУКТУРА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Автор - к.э.н., ст. преподаватель кафедры Логистики П.Г. Швалов
*ФГБОУ ВО Красноярский государственный аграрный университет
г. Красноярск*

Отличительной особенностью функционирования экономических субъектов в Российской Федерации является относительно большое расстояние между ними. Вследствие этого, величина транспортных издержек в себестоимости продукции оказывается более высокой, чем в других странах, достигая 10-15% в конечной себестоимости продукта в строительной отрасли [1] и вплоть до 30% в других отраслях. Следствием этого является снижение конкурентоспособности отечественных предприятий в сравнении с зарубежными.

Особенно актуальной данная проблема оказывается для регионов Сибирского и Дальневосточного Федерального округов: по статистике доля транспортных расходов здесь превышает показатели центральной полосы России на 3-5% [1]. Считается, что основной причиной этого является более низкая плотность расположения объектов экономической

инфраструктуры. Однако, стоит учесть, что значительная доля их располагается в южной части Сибири и Дальнего Востока - в районах с относительно высокой плотностью населения. Таким образом, можно предположить, что проблема обусловлена не сколько объективными факторами, сколько менее развитой в сравнении с Европейской частью России логистической инфраструктурой. По определению Д.Д. Бауэрсокса она включает "совокупность подсистем, обеспечивающих функционирование цепей поставок в территориальной системе путем оптимизации движения материальных и иных потоков" [2]. По определению В.И. Сергеева, в состав логистической инфраструктуры входят следующие подсистемы:

- транспортная сеть в разрезе отдельных видов транспорта; транспортный парк по видам и собственникам;
- сеть станций технического обслуживания автотранспорта; транспортно-грузовые узлы;
- информационные каналы и системы;
- транспортно-грузовые узлы – логистические центры, терминалы, склады общего пользования, распределительные центры, склады временного хранения, таможенные склады и службы;
- система унифицированных грузовых единиц, тара, упаковка грузов;
- система финансового обеспечения логистических процессов;
- нормативно-правовая система обеспечения логистической деятельности;
- участники логистических процессов, субъекты, операторы, провайдеры, посредники [3].

Рассмотрим обеспеченность регионов Сибирского Федерального Округа автомобильными дорогами с твердым покрытием. Учитывая неравномерную плотность населения в них, целесообразным, на наш взгляд, является применение коэффициента Эйнгеля, учитывающего протяженность дорог в отношении площади и численности населения рассматриваемой территории [5].

Как можно видеть из представленной таблицы, существует значительное отставание в обеспеченности автомобильными дорогами с твердым покрытием как СФО в целом, так и его отдельных регионов. Причем, отставание Красноярского края по этому показателю является наибольшим среди всех регионов СФО. Даже, при исключении из анализа малонаселенных районов Крайнего севера, отставание региона является крайне большим. Тем самым, оказывается негативное влияние на расположенные в регионе предприятия: доля транспортных издержек оказывается более высокой. Следовательно, конкурентоспособность производимой в крае продукции снижается, даже в сравнении с соседними регионами.

Таблица 1. Протяженность автомобильных дорог с твердым покрытием в регионах Сибирского Федерального округа [4]

№	Регион	Площадь, км ²	Население, чел.	Протяженность дорог с твердым покрытием, км	Обеспеченность дорогами по коэффициенту Эйнгеля	Отклонение от ЦФО
1	Республика Алтай	92903	215161	2942	20.81	- 6.87
2	Алтайский край	167996	2376774	15712	24.86	- 2.81
3	Республика Бурятия	351334	982284	6236	10.62	- 17.06
4	Забайкальский край	431892	1083012	15834	23.15	- 4.53
5	Иркутская область	774846	2412800	12409	9.08	- 18.60
6	Кемеровская область	95725	2717627	8357	16.38	- 11.29
7	Красноярский край	2366797	2866490	13292	5.10	- 22.58
*	Красноярский край без Туруханского, Эвенкийского, Таймырского районов	514388	2801636	13014	10,84	- 16,84
8	Новосибирская область	177756	2762237	10725	15.31	- 12.37
9	Омская область	141140	1978466	11315	21.41	- 6.27
10	Томская область	314391	1076762	4093	7.03	- 20.65
11	Республика Тыва	168604	315637	3068	13.30	- 14.38
12	Республика Хакасия	61569	536781	2797	15.39	- 12.29
Итого по Сибирскому федеральному округу (СФО)		5 144 953	19324031	106780	10.71	-16.97
Итого по Центральному федеральному округу (ЦФО)		650 205	39104319	139573	27.68	

Подводя итог, стоит отметить, что развитие автомобильных дорог является лишь одной из составных частей в развитии региональной логистической инфраструктуры. Для наиболее полного предоставления транспортно-логистических услуг, дорожное строительство должно осуществляться в комплексе развития иных видов транспорта, транспортно-грузовых узлов и системы информационной и финансовой поддержки. Лишь в данном случае проблема повышения конкурентоспособности экономических субъектов может быть решена.

Библиографический список:

1. Асаул А.Н., Карасев А.В. Экономика недвижимости. Учебное пособие [Текст]. А.Н. Асаул, А.В. Карасев. - М.: МИКХиС, 2001.
2. Бауэрсокс, Д. Дж., Клос, Д.Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок. [Текст] / Д. Дж. Бауэрсокс, Д.Дж. Клос. – Пер. с. Англ – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 640 с.: ил.
3. Сергеев, В.И. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов [Текст] / под ред. В.И. Сергеева. – М. ИНФРА-М, 2005. – 976 с.
4. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL - <http://www.gks.ru/>.
5. Швалов П.Г. формирование логистической инфраструктуры городской агломерации [Текст]: Дис. канд. экон. наук: 08.00.05 / Швалов Павел Григорьевич. – Красноярск, 2014. – 160 с.

УДК 338

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МОДЕЛЕЙ МАКРОРАВНОВЕСНОЙ ДИНАМИКИ

Автор – Е.С. Шавкунова, И.С. Шавкунова
Руководитель - к.э.н., доцент Н.В. Козловских
*Вятский государственный университет
г. Киров*

Рыночная экономика постоянно находится в двух состояниях - равновесие и динамика. Для экономического равновесия необходимо равенство совокупного спроса и совокупного предложения, а экономическая динамика вынуждает к их неравенству. Механизм такой «равновесной динамики» и пытаются отразить экономисты в своих макроэкономических моделях.

Существует три модели равновесной динамики: классическая, кейнсианская и монетаристская.

Классическая модель - первая рыночная модель макроэкономики. В ее основе находится «закон Сэя», согласно которому предложение товаров создает свой собственный спрос.

Для данной модели макроэкономики характерны три условия:

- общество состоит из одних производителей;
- все производители расходуют только свой собственный доход;
- доход расходуется полностью.

Однако реальная рыночная экономика устроена гораздо сложнее:

- число потребителей всегда превышает число производителей;
- доход не всегда расходуется полностью;
- часть затрат производитель осуществляет за счет займов.

Таким образом, спрос уменьшается на величину сбережений, а предложение возрастает на величину кредитов. Важным экономическим выводом является то, что равновесие совокупного спроса и совокупного предложения требует равенства сбережений и инвестиций. В классической модели экономического равновесия механизм движения рыночной экономики представлен последовательной цепочкой: «доход—сбережения—инвестиции», то есть прирост дохода стимулирует прирост сбережений, превращение которых в инвестиции увеличивает объем производства и занятости, — в результате вновь возрастает общая величина дохода, что приводит к росту сбережений.

Классическая модель существовала около столетия. Но прежний ценовой механизм саморегулирования рыночной экономики перестал быть эффективным, поэтому возникла потребность в макроэкономической модели, которая могла бы объяснить рыночные процессы неценовым механизмом. Именно такая модель равновесной динамики была предложена Дж. М. Кейнсом.

В кейнсианской модели основу механизма равновесной динамики составляла связь: прирост дохода стимулирует прирост спроса, а не прирост сбережений, как это было в классической модели. Также Кейнс отверг основной вывод классической модели о свободном ценообразовании как главном инструменте достижения рыночного равновесия. На место цены он выдвинул «объем продаж» как показатель, выполняющий функции, аналогичные функциям цены в классической модели. Кейнс показал, что достижение равновесного состояния совместимо с инфляцией, безработицей и падением производства. В этом и состоит кейнсианский переворот в экономической науке, которая предполагала, что достижение равновесного состояния между совокупным спросом и совокупным предложением означает достижение равновесия во всех сферах экономики.

В кейнсианской модели «оптимальная» и «равновесная» величина национального дохода не обязательно совпадают, как это полагалось в классической модели. Если уровень производства выше уровня,

требуемого для создания равновесного национального дохода, то необходимо сокращать объем производства, что делает неизбежной безработицу. Если уровень производства ниже уровня, требуемого для создания равновесного национального дохода, то спрос превышает предложение, что оборачивается инфляцией.

Таким образом, современная рыночная экономика находится между безработицей и инфляцией. Для решения этих проблем требуется вмешательство государства. Задача государства состоит в том, чтобы совместить уровень равновесия с уровнем максимальной занятости. Когда уровень производства находится ниже равновесного, государство стремится увеличить совокупный спрос. Кейнсианская модель доказала, что равновесное состояние рыночной экономики не совпадает с полным использованием факторов производства и может быть результатом только целенаправленного регулирования государством. [1]

Так как рыночная экономика последних десятилетий характеризовалась стагфляцией (сочетанием высокой безработицы и высокой инфляции), на смену кейнсианству пришел «монетаризм» - концепция выведения экономики из стагфляционного состояния. При таком подходе «политике экспансии» противопоставляется «политика сдерживания». Суть её заключается в целенаправленном ограничении роста доходов населения. «Политика сдерживания», уменьшая спрос, вызывает рост безработицы при снижении инфляции, вследствие уменьшения объёма производства. Снижение инфляции является главным итогом «политики сдерживания», в результате чего уменьшаются и издержки производства. В такой ситуации «политика сдерживания» сменяется «политикой либерализации» - предоставлением большей свободы действия рыночным факторам. Производство восстанавливает прежний уровень, происходит рост занятости, но уже при существенном ослаблении инфляции.

Оценивая классическую, кейнсианскую и монетаристскую модели в целом, следует признать односторонность каждой из них и существующие недостатки. Недостатком классической модели является то, что реальная рыночная экономика устроена гораздо сложнее, чем предполагается в данной модели. Недостатком кейнсианской модели является то, что она позволяет бороться либо с инфляцией, либо с безработицей, но современная экономика вынуждает бороться с ними одновременно. Недостатком монетаристской модели является то, что она предполагает целенаправленное ограничение роста доходов населения и ограничение денежных выплат.

Таким образом, в каждой стране рыночная экономика требует сочетания различных мер. Но такое сочетание стало возможным только после выявления теоретических «односторонностей», представленных в рассмотренных моделях. Именно поэтому экономические модели

равновесной динамики составляют научную основу механизма регулирования современной рыночной экономики. [2]

Библиографический список:

1. Мамедов, О.Ю. Современная экономика [Текст] / О.Ю. Мамедов. - М.: КНОРУС, 2010. - 320с.
2. Устинов, И.Ю. Экономика. Макроэкономика [Текст] / И.Ю. Устинов. - Воронеж: ВАИУ, 2010. - 171с.

УДК 339

СЕРВИСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ В ТОРГОВЛЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ

Автор - И.С. Шавкунова

Руководитель - к.э.н., доцент И.П. Деветьярова

Вятский государственный университет

г. Киров

В конкурентной борьбе и соперничестве за «своего» потребителя производители неизбежно должны были прийти к сервисному сопровождению своей основной продукции.

Сервисное обслуживание - это работа по оказанию услуг, связанных со сбытом и эксплуатацией продукции, для удовлетворения потребностей покупателей [1].

Сервисное обслуживание является неотъемлемым элементом любой товарной политики и обеспечивает высокую прибыльность организаций. При его отсутствии товар теряет свою потребительскую ценность, становится неконкурентоспособным и отвергается покупателем.

Цель сервисного обслуживания - предложить покупателю имеющийся товар (услугу) и оказать ему помощь в получении наибольшей пользы от его приобретения [1].

Основными функциями сервисного обслуживания являются: привлечение покупателей; поддержка и развитие продаж товара; информирование покупателя [1].

Существует следующая классификация видов сервисного обслуживания:

- 1) По времени осуществления:
 - предпродажное;
 - связанное с продажей товаров;
 - послепродажное;
 - гарантийное;

- послегарантийное [2].

К предпродажному сервисному обслуживанию относятся: устранение недостатков и неполадок, приведение товара в рабочее состояние; подготовка товара; консультирование; обучение покупателя; демонстрация техники в действии; обеспечение необходимой документацией.

К сервисному обслуживанию, связанному с продажей товаров относятся: комплектование товарного ассортимента; консультация продавца; упаковка товаров; приём предварительных заказов.

К послепродажному сервисному обслуживанию относятся: доставка; гарантийное обслуживание; сборка; подарочная упаковка.

В свою очередь послепродажное сервисное обслуживание подразделяется на гарантийное и послегарантийное по формальному признаку: «бесплатно» (в первом случае) и за плату (во втором случае).

2) По содержанию работ:

- жёсткое сервисное обслуживание (включает в себя услуги, связанные с поддержанием работоспособности, безотказности и заданных параметров работы товара);

- мягкое сервисное обслуживание (включает в себя услуги, связанные с более эффективной эксплуатацией товара в конкурентных условиях работы у данного потребителя) [2].

3) По направленности услуг:

- прямое сервисное обслуживание (направлено на объект торговой сделки);

- косвенное сервисное обслуживание (направлено на создание благоприятных условий, обеспечивающих долгосрочное взаимовыгодное сотрудничество) [2].

4) По степени адаптации к потребителям:

- стандартизированное сервисное обслуживание (включает в себя пакет услуг, потребность в которых наиболее часто испытывают клиенты);

- индивидуальное сервисное обслуживание (включает в себя пакет услуг, которые опираются на специфику потребностей клиентов) [2].

Производитель должен решить, в каких формах будут предоставляться различные услуги.

Форма сервисного обслуживания – это вид труда, обусловленный содержанием услуги [3].

Наиболее распространенными формами сервисного обслуживания являются: обслуживание в условиях стационарных предприятий; выездное обслуживание посредством передвижных салонов, приемных пунктов; самообслуживание, т.е. силами самих заказчиков на оборудовании предприятия (химическая чистка, прачечные); обслуживание посредством создания особых условий (абонементное обслуживание) [3].

Сервисное обслуживание осуществляется в соответствии со следующими принципами: обязательность предложения сопутствующих услуг; необязательность использования этих услуг; эластичность сервиса; удобство сервиса; техническая адекватность сервиса; информационная отдача сервиса; разумная ценовая политика; гарантирование соответствия производства сервису [3].

В современном обществе приобретению практически любого товара сопутствует и приобретение соответствующей ему совокупности услуг, что связано с переходом от «индустриальной» экономики к «сервисной».

К тенденциям, способствующим развитию сервисного обслуживания можно отнести: усложнение производимой продукции; необходимость поддержания в надлежащем состоянии произведенных материально-вещественных ценностей в условиях сокращения ресурсов [4].

Сегодня в практике отечественного сервисного обслуживания очевидны положительные сдвиги в следующих направлениях:

- производители услуг осознают значение потребителей в развитии бизнеса и конкуренции (за потребителя идет борьба);
- исчезли очереди в магазинах, множество операций производятся посредством автоматизации и с помощью компьютерной техники и др.;
- больше внимания уделяется эстетическим сторонам обслуживания (привлекательный вид приобретают витрины, выкладка товаров, интерьеры приемных помещений) [4].

Повышению уровня обслуживания и качества услуг способствует расширение видов оказываемых услуг, внедрение новых технологий.

Несмотря на положительную динамику развития сферы сервисного обслуживания, следует заметить, что Россия серьезно уступает ведущим зарубежным странам. Данная ситуация является следствием недооценки в нашей стране сферы сервисного обслуживания как одного из определяющих секторов экономики.

Тем не менее, в настоящее время сервисное обслуживание потребителей является необходимым и эффективным инструментом в торговле, обеспечивающим устойчивый сбыт продукции.

Таким образом, сервисное обслуживание, несомненно, будет развиваться и совершенствоваться.

Библиографический список:

1. Современное сервисное обслуживание [Электронный ресурс] // Интернет – портал «Библиотека экономической переводной литературы». – 2016. – Режим доступа: <http://econbooks.ru/books/part/12284>
2. Классификация видов сервисного обслуживания продукции [Электронный ресурс] // Интернет – портал «Studopedia.ru». – 2016. –

Режим доступа: http://studopedia.ru/8_92628_klassifikatsiya-vidov-servisnogo-obsluzhivaniya-produktsii.html

3. Сервисная деятельность [Электронный ресурс] // Интернет – портал «ВГУЭС». – 2016. – Режим доступа: http://abc.vvsu.ru/books/servis_deyatelnost/page0004.asp

4. Проблемы и тенденции развития сферы сервисного обслуживания населения [Электронный ресурс] // Интернет – портал «Психология человека». – 2016. – Режим доступа: <http://psibook.com/sociology/problemu-i-tendentsii-razvitiya-sfery-servisnogo-obsluzhivaniya-naseleniya.html>

УДК 339

ТЕХНИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ТОРГОВЛИ

Автор - Е.С. Шавкунова

Руководитель - к.э.н., доцент И.П. Деветьярова

Вятский государственный университет

г. Киров

В последние годы в мире проводится все более активная политика регулирования торговли. Это является результатом повышения спроса потребителей на безопасную и высококачественную продукцию (услуги) [5].

Для того чтобы гарантировать безопасность и качество своей продукции, производители должны подтвердить её соответствие техническим требованиям [5].

Термин «техническое регулирование» появился относительно недавно в связи с подготовкой Российской Федерации к вступлению во Всемирную торговую организацию (ВТО) [3].

Основным нормативным документом, дающим определение технического регулирования, является ФЗ «О техническом регулировании» [1].

«Техническое регулирование - правовое регулирование отношений в области установления, применения и исполнения обязательных требований к продукции, процессам производства, эксплуатации, хранения, перевозки, реализации и утилизации, в области установления и применения на добровольной основе требований к продукции, процессам производства, эксплуатации, хранения, перевозки, реализации и утилизации, выполнению или оказанию услуг, а также правовое регулирование отношений в области оценки соответствия» [1].

Существует 2 группы принципов технического регулирования [2].

Первая группа принципов (основные принципы для внутреннего рынка):

- соответствие системы технического регулирования уровню развития национальной экономики;
- единство и обязательность для исполнения на всей территории страны требований технических регламентов;
- применение национальных стандартов при выполнении требований технических регламентов;
- формирование механизма технического регулирования на основе оценки риска применения продукции;
- независимость органов по аккредитации и органов по сертификации от изготовителей, продавцов, исполнителей и потребителей;
- наличие единой системы и правил аккредитации;
- недопустимость совмещения полномочий органа государственного контроля (надзора) и органа по сертификации [2].

Вторая группа принципов:

- устранение избыточных барьеров (необходимо разрабатывать гибкие технические регламенты);
- не дискриминационная основа (требования для допуска в страну импортируемой продукции должны устанавливать не менее благоприятный режим, чем для допуска собственной продукции на свой рынок);
- гармонизация (использование международных стандартов в качестве основы для национальных технических регламентов);
- эквивалентность (необходимо воспринимать технические регламенты других стран как эквивалентные собственным);
- взаимное признание результатов оценки соответствия (ведение переговоров о взаимном признании результатов оценки соответствия и достижение при этом положительных результатов) [2].

Главной целью технического регулирования является принятие технических регламентов [4].

«Технический регламент - документ, принятый международным договором РФ, ратифицированным в порядке, установленном законодательством РФ, или федеральным законом, или указом Президента РФ, или постановлением Правительства РФ, и устанавливающий обязательные для применения и исполнения требования к объектам технического регулирования» [4].

Технические регламенты принимаются в целях:

- защиты жизни или здоровья граждан, имущества физических или юридических лиц, государственного или муниципального имущества;
- охраны окружающей среды, жизни и здоровья животных и растений;
- предупреждения действий, вводящих в заблуждение потребителей;

- обеспечения энергетической эффективности и ресурсосбережения [3].

Принятие технических регламентов в иных целях не допускается [3].

Когда целью введения технического требования является ограничение доступа продукции иностранного производства на внутренний рынок страны, это требование становится техническим барьером [5].

Не допускается использование технических барьеров как средства дискриминации в отношении отдельных стран и как средства, препятствующего развитию международной торговли [5].

Таким образом, чтобы обеспечить доверие покупателей к своей продукции и повысить конкурентоспособность своего предприятия, производители должны соблюдать основные принципы технического регулирования торговли и производить наиболее безопасную и высококачественную продукцию.

Библиографический список:

1. Основные понятия технического регулирования [Электронный ресурс] // Интернет – портал «K2X2.INFO». – 2016. – Режим доступа: http://www.k2x2.info/tehnicheskie_nauki/metrologija_standartizacija_i_sertifikacija_konspekt_lekcii/p2.php

2. Принципы технического регулирования [Электронный ресурс] // Интернет – портал «ГЛАВНЫЙ ФОРУМ МЕТРОЛОГОВ». – 2015. – Режим доступа: <http://metrologu.ru/info/standartizacija/tehnicheskoe-regulirovanie/principy-tehnicheskogo-regulirovania.html>

3. Техническое регулирование [Электронный ресурс] // Интернет – портал «РОССТАНДАРТ». – 2016. – Режим доступа: http://www.gost.ru/wps/portal/pages/directions?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/gost/GOSTRU/directions/TechnicalRegulation

4. О Техническом регулировании [Электронный ресурс] // Интернет – портал « Российское общество гальванотехников». – 2016. – Режим доступа: <http://www.galvanicrus.ru/techreg/about.php>

5. Технические барьеры в торговле [Электронный ресурс] // Интернет – портал «Портал внешнеэкономической информации». – 2016. – Режим доступа: http://www.ved.gov.ru/mdb/information/restrictive_measures/technical_barriers/

АНАЛИЗ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ НА ОАО
«ЛЕСОСИБИРСКИЙ ЛДК №1»

Автор – Д.А. Хотулёва

Рук. – (ст.преподаватель) Т.Г. Рябова

*ФГБОУ ВО "Сибирский государственный технологический университет"
Лесосибирский филиал
г.Лесосибирск*

Под управлением финансовыми результатами предприятия понимают комплекс мероприятий по управлению кредитно-денежными отношениями предприятия, реализуемых в определенном порядке ответственной структурой для решения взаимосвязанных задач восстановления, укрепления и расширения финансов [1].

К конкретным задачам по улучшению финансового результата относятся:

- Оптимизация затрат (оценка размеров и структуры, выявление резервов, рекомендации по снижению и др.);
- Оптимизация доходов (соотношение прибыли и налогов, распределение прибыли и др.);
- Реструктуризация активов предприятия (выбор и обеспечение разумного соотношения текущих активов);
- Обеспечение дополнительных доходов;
- Совершенствование расчетов с контрагентами (повышение денежной составляющей в объеме продаж);
- Совершенствование финансовых взаимоотношений с дочерними обществами [2].

Как можно заметить, для полноценного и комплексного управления финансовыми результатами необходима постановка эффективной службы финансового менеджмента, поскольку при управлении финансовыми результатами затрагиваются практически все области и это правильно, так как финансовый результат является конечным результатом деятельности всех подразделений компании. Именно разработка финансового менеджмента на микроуровне должна стать ключевым для стабилизации состояния каждого предприятия и российской экономики в целом, поскольку именно рационально организационные финансовые потоки, как кровь живого организма, позволяют функционировать экономической структуре во всех сферах хозяйственной деятельности – снабжении, производстве, сбыте, трудовых взаимоотношениях. Финансовая работа на предприятии организуется финансовым отделом, является самостоятельным структурным подразделением. Руководитель этого отдела подчиняется

руководителю предприятия и вместе с ним несет ответственность за финансовую дисциплину и финансовое состояние предприятия, представляет предприятие в финансовых, кредитных и других органах. На небольших предприятиях, где нет самостоятельного финансового отдела, указанную работу выполняет финансовый сектор, создаваемого в составе бухгалтерии, финансово-сбытового отдела или иного подразделения предприятия, руководитель которого несет ответственность за финансовую работу предприятия.

Финансовая работа на предприятии очень разнообразна и многогранна, но условно ее можно сгруппировать по направлениям: финансовое планирование, оперативная финансовая работа, контрольно-аналитическая работа. На предприятиях со значительным объемом внешнеэкономических связей создается группа валютных расчетов и валютного регулирования.

К основным задачам финансовой работы относятся:

- мобилизация финансовых ресурсов, необходимых для поддержания нормального производственного цикла, предусмотренного планом;
- поиск путей максимизации прибыли, повышения рентабельности;
- своевременное выполнение обязательств перед финансово-кредитными учреждениями, бюджетом и государственными целевыми фондами, перед поставщиками и работниками предприятия;
- контроль за эффективным, рациональным и целевым использованием имеющихся финансовых ресурсов.

Исходя из изученной, по вопросу управления финансовыми результатами, теории, были определены четыре основные функции управления финансовыми результатами: планирование, организация, мотивация и контроль. Также известно, какие документы и положения должны присутствовать в документации предприятия для улучшения финансовых результатов [3].

Таблица 1 – Управление финансовыми результатами на предприятии

Функция менеджмента	Документация
Планирование	План по прибылям и убыткам, план финансовых результатов
Организация	Положение о финансовом отделе, положение о планово-экономическом отделе
Мотивация	Положение о материальном стимулировании, положение о нематериальном стимулировании
Контроль	Отчет о финансовых результатах, отчет о прибылях и убытках

Таблица 2 – Управление финансовыми результатами на ОАО «Лесосибирский ЛДК №1»

Функция менеджмента	Документация
Планирование	План по прибылям и убыткам, план финансовых результатов
Организация	Положение о финансовом отделе, положение о планово-экономическом отделе
Мотивация	Положение о премировании сотрудников
Контроль	Отчет о финансовых результатах, отчет о прибылях и убытках

Анализируя данные таблиц 1 и 2, мы видим, что документация по функциям планирования, организации и контроля соблюдена на ОАО «Лесосибирский ЛДК №1», но по функции мотивации не хватает Положения о нематериальном стимулировании. Так как мотивация – один из способов повышения производительности труда, а соответственно и финансовых результатов, для эффективной работы предприятия рекомендуется ввести данное Положение.

Библиографический список:

1 Песина, А.М. Финансовый учет, анализ и управление. Руководство по комплексному финансовому анализу [текст]: учебное пособие / А.М.Песина, Э.Н.Рябинина, Л.Н.Толстова. – М.: Чебоксары. Изд-во ЧГУ, 1999. - 172 с.

2 Ковалев, В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности [текст]: учебник / В.В.Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 1997. - 512с.

3 Михненко, П.А. Теория менеджмента [текст]: учебник / П.А.Михненко. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Московский финансово-промышленный университет "Синергия", 2014. - 640с.

ВЛИЯНИЕ ФОРМАТА МАГАЗИНА НА ФОРМИРОВАНИЕ АССОРТИМЕНТА ТОРГОВЫХ УСЛУГ

Автор – Е.Ю. Трефилова

рук.- к.э.н., доцент кафедры сервиса и торгового дела И.П. Девятьярова
*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования «Вятский государственный
университет»
г. Киров*

Актуальность исследования заключается в том, что сфера услуг занимает главенствующее положение среди основных направлений современной экономики и является одной из наиболее перспективных ее областей. Сфера услуг представляет собой сложный многоплановый механизм и охватывает широкий круг деятельности: от образования и страхования до торговли и транспорта.

Объектом данного исследования являются розничные торговые предприятия специализированного формата, а именно – книжные специализированные магазины г. Кирова.

Целью исследовательской работы является изучение влияния специализированного формата магазина на формирование ассортимента предоставляемых в данном розничном предприятии услуг.

Рассмотрим понятие формата. Формат - это магазинная форма розничной торговли, которая ориентирована на определенную целевую группу потребителей [1]. Всего выделяют более 20 форматов розничных торговых организаций, среди них: гипермаркет, супермаркет, дискаунтер, специализированный магазин, минимаркеты и магазины товаров повседневного спроса и др. Более подробно остановимся на понятии «Специализированный магазин». Специализированный магазин - магазин с небольшой шириной, но с большой глубиной ассортимента и площадью торгового зала от 18 до 200 кв. м [2].

Далее рассмотрим понятие торговых услуг. Торговые услуги - это различные виды полезных действий, дополнительно оказываемых торговыми предприятиями покупателям в процессе покупки или потребления товаров [3].

Исследование заключалось в изучении влияния специализированного формата магазина на формирование ассортимента предоставляемых в торговом предприятии услуг, для этого были выявлены потребности посетителей специализированных книжных магазинов в определенных услугах, относящихся именно к этому формату. Был проведен опрос: респондентам предлагался перечень услуг, отсутствующих на данный момент в исследуемых книжных магазинах г. Кирова: предоставление

кабинок для зарядки аппаратуры такой, как телефон, планшет, ноутбук; создание места и условий для чтения; уголок для детей; оповещение постоянных покупателей о новинках; дополнительная подарочная упаковка; рассрочка оплаты на крупные заказы, а также респонденты могли внести свои предложения по поводу совершенствования и добавления новых видов услуг. На основании проведенного опроса можно сделать следующие выводы: больше половины опрошенных считают, что в исследованных магазинах необходимо создать условия для лучшего ознакомления с выбранной книгой; большинство респондентов согласны с тем, что магазины нуждаются в наличии комнат для детей, так как они несут в себе огромную пользу - родители смогут выбирать необходимую литературу, не отвлекаясь на ребенка, а дети, в свою очередь, смогут интересно провести время в компании сверстников, а также это приучит их читать книги, что особенно важно в наше время развития высоких технологий и компьютерной техники, также большинство опрошенных хотели бы видеть в книжных магазинах кабинки, в которых можно было бы зарядить свои гаджеты во время выбора и совершения покупки; оповещение читателей о книжных новинках, на взгляд респондентов, также необходимо, так как не всегда находится время для того, чтобы посетить ближайший книжный магазин и просмотреть все имеющиеся в наличии новинки, легче прочитать сообщение, определиться с выбором, а затем приобрести необходимую книгу. 75% опрошенных хотели бы, чтобы в книжных магазинах г. Кирова предоставляли подарочное оформление книг, и 83% респондентов считают, что рассрочка оплаты на крупные заказы является необходимым видом услуг в данных магазинах. Это, в первую очередь, важно для тех организаций, которые закупают книги, учебники и канцтовары оптом.

Посетители книжных магазинов предложили следующие услуги, которые, на их взгляд, являются необходимыми: театрализованные и тематические представления в определенные дни; навигатор по поиску книг; повышение уровня комфортности; розыгрыши призов и лотереи; создание литературного клуба, а также книжного фонда, где каждый желающий смог бы принести свою книгу и взять другую взамен.

На основании полученных данных при проведении опроса можно сделать вывод, что специализированные книжные магазины отличаются от других форматов специфичным набором услуг, также можно сказать, что они являются довольно популярными среди населения, но в связи с растущими темпами изменения розничной торговли, магазины данного формата требуют определенных новшеств. И для того, чтобы повысить спрос в данных магазинах, привлечь новых клиентов, данному формату необходимо принять ряд мер по расширению предоставляемого пакета услуг. В книжных магазинах должен быть широкий и часто обновляемый ассортимент, чтобы заинтересовать все категории населения, важное

значение имеют квалифицированные специалисты, так как именно от их работы зависит успех торгового предприятия, очень важно применение качественной и информативной рекламы, привлечь покупателей также можно за счет различных новинок: кабинки для зарядки аппаратуры, игровые комнаты, подарочная упаковка книг, различные накопительные карты и системы скидок.

Всем форматам розничной торговли, в том числе и книжным специализированным магазинам, необходимо обращать внимание на пожелания потребителей, проводить учет неудовлетворенного спроса покупателей, при соблюдении этих условий торговые предприятия увеличат спрос на реализуемую продукцию и соответственно смогут получить высокую прибыль.

Библиографический список:

1. Форматы предприятий розничной торговли. [Электронный ресурс] // Интернет-портал «Знайтовар.Ру». Режим доступа: <http://www.znaytovar.ru/s/Formaty-predpriyatij-roznichnoj.html>
2. Илюха Сергей Александрович. Определение формата магазина. Как избежать ошибок. [Электронный ресурс] // Интернет-портал «Энциклопедия маркетинга». – 2014. - Режим доступа: http://www.marketing.spb.ru/lib-special/branch/retail_concept.htm
3. Основные виды услуг в торговле. [Электронный ресурс] // Интернет-портал «Uchebniki Online». Режим доступа: http://uchebnikionline.com/marketing/organizatsiya_torgivli_-_aporiy_vv/osnovni_vidi_poslug_torgivli.htm

УДК 338.124.4.

УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ В ИЗМЕНЯЮЩИХСЯ УСЛОВИЯХ РЫНКА. АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ.

Автор - А.А. Токолова

Рук. - к.э.н., доцент Л.В. Юшкова

Красноярский государственный аграрный университет

Институт менеджмента и информатики

г. Красноярск

Большой проблемой предприятий России в настоящее время является неумение реагировать на изменчивость внешней среды, изменчивость рыночных условий. На такое явление как экономический кризис в научной литературе сложилось множество мнений и споров. Ясно одно, что экономический кризис- это толчок для развития

предприятия. Такое время каждое предприятие задумывается, и стремится к сокращению издержек, увеличению прибыли.

Кризис в широком смысле, как смена положительной и отрицательной тенденций, – неотъемлемая характеристика рыночной экономики. Тяжёлые последствия кризиса можно избежать, если вовремя реагировать на изменения в рыночной среде.[2] Это и называется антикризисным управлением.

Все предприятия стремятся получить максимальную прибыль. Решить данную задачу можно двумя способами: увеличить объем продаж либо сократить затраты. Первый способ достаточно сложный, во время экономического кризиса. Рассмотрим второй способ- сокращение затрат.

Сокращение затрат неотделимо от понятия «рентабельность затрат». Существует три модели повышения рентабельности затрат :

- 1) «чистое» снижение затрат – снижение издержек за счет избавления от непроизводительных затрат;
- 2) «интенсификация» затрат – происходит даже некоторое увеличение издержек, но при этом более существенно увеличивается и выручка;
- 3) «фиксация» затрат – когда при увеличении выручки затраты не увеличиваются.

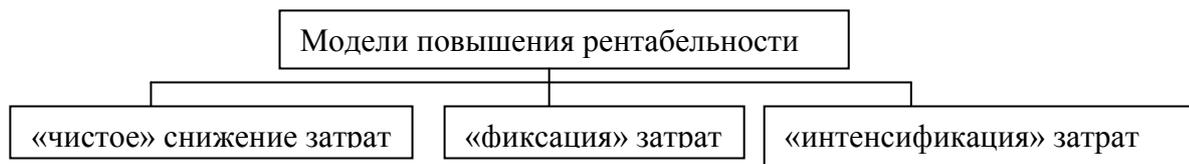


Рисунок 1 - Модели повышения рентабельности затрат[4]

Однако наилучший вариант, это не следовать одной модели, а действовать по ситуации. Следовательно, необходимо изучить методы, которые являются основой системы управления затратами на предприятии.

Предлагаются следующие подходы, способствующие повышению эффективности затрат и управления предприятия в целом:

- 1.Проведение реинжиниринга бизнес-процессов предприятия (РБП);
- 2.Внедрение системы управления, построенной в соответствии со стандартами управления MRP II;
3. Организация ведения управленческого учета.

Определение приоритетных направлений управления затратами зависит от стратегических целей компании. Суть данного подхода – реагирование на проблемы, имеющие стратегический характер, адаптация к внешним изменениям на временной период более года. Роль маркетинга становится координирующей и объединяющей. Она необходима для стратегического подхода. Приоритетные направления в сфере управления

затратами в определённой компании обусловлены базовыми конкурентными стратегиями по ключевым продуктам.

Таблица 1-Характеристика моделей повышения рентабельности затрат.

Метод	Характеристика
Метод применения носителей затрат;	Носители затрат – причины, факторы, влияющие на величину затрат. Наиболее простой метод. Анализ носителей затрат позволяет обосновать управленческие решения и проводить оптимизацию затрат (Зарплата, Сырье и материалы, Расходы на финансирование, Затраты на ремонт, Затраты на электрическую и тепловую энергию, Складские расходы, и др)
Применение закона Парето	(правило 80/20): для получения 80 % эффекта достаточно выявить и оптимизировать статьи затрат составляющие наибольший удельный вес (20 %).
ABC-метод	Метод ABC позволяет предприятию с высокой степенью достоверности определять стоимость и производительность операций, оценивать эффективность использования ресурсов и вычислять себестоимость продукции (работ, услуг).
Таргет-костинг	формирование себестоимости новой продукции, исходя из планируемой рыночной цены и ожидаемой прибыльности продаж.
Кайзен-костинг	усовершенствование маленькими шагами, постепенное и непрерывное снижение себестоимости к результатам специальной программы предприятия.

[3]

Далее предполагаются мероприятия по сокращению затратами, и они закрепляются за определённым лицом. Мероприятия оцениваются с точки зрения экономического эффекта от их внедрения. Из сформированного перечня мероприятий выбираются мероприятия, которые принесут, по предварительным оценкам, наибольший экономический эффект [1].

Широко распространена ошибка, когда ответственным за снижение затрат назначается сотрудник финансовой службы компании. В то же время ответственность должна быть возложена на специалиста, контролирующего затраты, которые предполагается сократить. Как правило, это директор по производству, руководитель отдела снабжения или коммерческий директор.

Библиографический список:

1. Виханский О.С. Стратегическое управление: Учебник /О.С. Виханский. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Гардирика, 2011. – 528 с.

2. Драчева Е.Л. Менеджмент: учеб. Пособие для студ. Учреждений сред. Проф. Образования / Е.Л. Драчева, Л.И. Юликов. – 2-е изд., стер. – М.: Академия: Мастерство, 2011. – 288 с.

3. Кокорев В.П. Курс лекций по менеджменту: учеб. Пособие / В.П. Кокорев. – Барнаул: АГУ, 2012. – 436 с.

4. Раицкий К.А. Экономика предприятия: учебник для вузов / К.А. Раицкий – 2-е изд. – М.: Маркетинг, 2011. – 696 с.

УДК 658

КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ РЕМОНТНОГО ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Автор – О.В. Сафронова

рук.- (кандидат экономических наук, профессор) В.Л. Берестов

*Брянский государственный инженерно-технологический университет
г. Брянск*

Подразделение производственной системы деревообрабатывающих предприятий на процессы основного производства и инфраструктурные процессы дает возможность определить уровень влияния последних на основные, выбрать наиболее эффективную стратегию развития инфраструктуры предприятия, пути оптимизации его издержек, сформировать адекватную систему управления предприятием.

Для оценки эффективности функционирования производственной инфраструктуры предприятия требуется система соответствующих показателей. Установление таких показателей возможно и необходимо в рамках определенного подразделения или процесса инфраструктуры.

Техническое обслуживание и ремонт оборудования является важнейшим элементом производственной инфраструктуры предприятия. На ремонтное хозяйство в рамках инфраструктурной системы предприятия возложены следующие основные функции: планирование работ по техническому обслуживанию и ремонту оборудования; организация выполнения работ по техническому обслуживанию и ремонту оборудования; модернизацию оборудования; разработка мероприятий по повышению эффективности деятельности ремонтного хозяйства предприятия.

Измерение эффективности является основополагающим принципом управления. Оценка эффективности ремонтных процессов предполагает измерение параметров деятельности собственно ремонтных подразделений, а также определение связи с параметрами основного производства.

В процессе эксплуатации оборудования происходит его износ, а также сбои в его работе. Результатом эксплуатационных сбоев, являются, простои оборудования и, в конечном счете, снижение финансовых результатов предприятия.

Для того чтобы поддерживать и улучшать эффективность ремонтных процессов предприятие должно сосредотачивать внимание на тех индикаторах, на которые оно способно влиять.

В отечественной и зарубежной практике для оценки эффективности бизнес-процессов используют, такие индикаторы, как «ключевые показатели деятельности» KPI (Key Performance Indicator). Данный показатель является измерителем результативности, эффективности, производительности бизнес-процессов.

Надежность актива (речь идет о технологическом оборудовании) – это его свойство сохранять в установленных эксплуатационных пределах значения всех параметров, характеризующих способность выполнять требуемые функции в заданных режимах и условиях.

Ремонтное обслуживание включает в себя процессы, обеспечивающие надежность активов предприятия [1].

Ремонтное обслуживание включает ряд этапов: ориентация на бизнес цели предприятия; идентификация работы; планирование работы; выполнение работы; последующий контроль и анализ работы. Для управления данными процессами необходимо осуществить формализацию результатов через «ключевые показатели деятельности».

Планирование ремонтного обслуживания предполагает ориентацию на бизнес-цели компании, определение приоритетных проектов, определение целевых показателей ремонтных процессов. Основная функция и задача работ по планированию ремонтных процессов заключается в подготовке работ для достижения максимально эффективного их исполнения. Планирование предполагает разработку процедур и работ по ремонтному обслуживанию, правил техники безопасности, выявление потребности в ресурсах [2].

Эффективная идентификация работ способствует оптимизации процессов по техническому обслуживанию и ремонту, обеспечивает фокусирование внимания только на «нужной» работе и в нужное время.

Результатом ремонтного обслуживания является надежность работы оборудования. Надежность оценивается уровнем его остановок по различным причинам. Основная функция ремонтного обслуживания является уменьшение или устранение последствий сбоев в работе оборудования предприятия. Поэтому одним из ключевых показателей действия ремонтных процессов является некоторое измерение неудач (сбоев). Если функция ремонтного обслуживания эффективна, последствия сбоев должны быть сокращены или устранены.

Ремонтное обслуживание предполагает простои оборудования - запланированные и не запланированные.

Если процессы ремонтного обслуживания выполняются эффективно, время простоя, связанное с обслуживанием, будет минимально.

Благодаря более точной идентификации предполагаемых объемов ремонтных работ, а также их четкому обоснованному планированию, перерасход ресурсов предприятия может быть сведен к минимуму.

«Ключевые показатели эффективности деятельности» (KPI) ремонтных подразделений предприятия должны соответствовать назначению и функциям ремонтных процессов, необходимых для обеспечения бесперебойного функционирования соответствующих основных средств. На рисунке 1 представлены ключевые показатели эффективности работы ремонтного подразделения предприятия.

Ключевые показатели эффективности ремонтного подразделения предприятия
<p>Контрольные показатели по техническому обслуживанию: Расходы на техническое обслуживание / Всего продаж; Расходы на техническое обслуживание / Стоимость замена активов;</p>
<p>Результаты технического обслуживания: -% незапланированных простоев;</p>
<p>Ключевые показатели эффективности: 1) Идентификация работы: -% работ по планированию, -% активной работы, -% работ по улучшению ремонтных процессов; - % Запросов (по ремонтным работам), находящихся в состоянии ожидания (количество дней) на выполнение; 2) Планирование работы: -% запланированные ремонтные работы в общем объеме ремонтных работ (согласно графика); - % запросов ремонтных работ выполненных в соответствии с запланированной датой (согласно графика); 3) Выполнение работ: - % переделок ремонтных работ;</p> <p>Показатель надежности: период работы оборудования до ремонтного обслуживания / период работы оборудования после ремонтного обслуживания (кол-во дней).</p>

Рисунок 1. - Система ключевых показателей эффективности ремонтных процессов

Надежности функционирования оборудования обеспечивается выполнением всех этапов ремонтных процессов. Если один из процессов выполняется не качественно, следует результат - нарушение основных процессов производства. Мерой эффективности ремонтных процессов является расходы на ремонтное обслуживание, время простоя из-за плановых и внеплановых ремонтных работ, количество некачественных

ремонт. Показатель надежности: среднее время между отказами. Система ключевых показателей эффективности для функции ремонтного обслуживания должна включать как параметры ремонтных процессов, так и результатов работы производственной системы в целом.

Библиографический список:

1. Жуйков В.А. Эксплуатация и ремонт оборудования: учебное пособие / Киров: Изд-во ВятГУ, 2008. 127 с.

2. Weber A. Maintenance Key Performance Indicators [Electronic resource] // Measuring and Managing the Maintenance Function. – 2005.- 16 p.

УДК 330.322

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА: КОНСЕРВАТИВНАЯ, НО ЭФФЕКТИВНАЯ

Автор – Н.А. Печерица

рук. – доцент Н.С. Тарасюк

*ФГБОУ ВО «Сибирский государственный технологический университет»
г. Красноярск*

Основной целью инвестиционных операций страховой компании является получение максимальной доходности от размещения средств страховых резервов и собственных средств при соблюдении условий максимальной надежности и ликвидности активов.

При формировании инвестиционного портфеля компания преследует следующие цели:

- 1) достижение необходимого уровня доходности;
- 2) минимизация инвестиционных рисков;
- 3) ликвидность инвестированных средств.

В зависимости от основной цели, поставленной при формировании инвестиционного портфеля, существуют различные виды данного портфеля:

1. Консервативный – направлен на получение гарантированной доходности при наименьшей рискованности. Такой портфель обычно состоит из облигаций государственных и крупных надежных компаний.

2. Умеренный – направлен на оптимальное соотношение доходности к рискам. В данный портфель в основном входят ценные бумаги крупных и средних компаний с длительной историей и производные финансовые инструменты (10%).

3. Агрессивный – портфель с высокой степенью, как рискованности, так и доходности. В основном состоит из акций, и в меньшей степени из производных финансовых инструментов.

Оценка эффективности портфеля основана на анализе доходности в сопоставлении с рисками за ряд лет.

Рассмотрим инвестиционный портфель компании ОСАО «РЕСО-Гарантия». Это компания всероссийского масштаба. Сегодня федеральная сеть насчитывает уже более 760 офисов продаж во всех регионах Российской Федерации. Клиентами компании являются более 10 млн. граждан и 262 тыс. корпоративных клиентов.

«РЕСО-Гарантия» входит в число ведущих отечественных страховщиков по объему собранных премий и является одним из лидеров в области розничного страхования. Компания входит в первую тройку российских страховых компаний, работающих в конкурентных сегментах рынка.

ОСАО «РЕСО-Гарантия» - компания, успешно инвестирующая средства клиентов. Основной целью инвестиционных операций является получение максимальной доходности от размещения собственных средств и средств страховых резервов при соблюдении условий максимальной надежности и ликвидности активов.

Страховая компания вправе осуществлять инвестиции следующих типов: размещать средства на депозитных счетах; приобретать акции и облигации российских эмитентов; передавать активы в доверительном управлении.

Таблица 1 - Структура инвестиционного портфеля

Направления	Тыс. руб.	Удельный вес, %
Инвестиции:	41656165	100
- депозитные вклады	17908125	43
- акции	12020961	29
- облигации	2640107	6
- векселя	3701355	9
- предоставленные займы	203350	0,5
- вклады в уставные капиталы дочерних и зависимых обществ	2280575	5,5
- инвестиционные паи паевых инвестиционных фондов	2901692	7

Депозиты: часть средств размещена в банковских депозитах крупнейших российских и иностранных банков. Они открыты как на досрочный, так и среднесрочный период. Эта мера позволяет снизить

риски резкого изменения процентных ставок и использовать денежные средства максимально эффективно. В основном депозиты размещены в рублях, но с банками заключены соглашения, которые позволяют оперативно снизить риски колебаний курса рубля. Банки партнеры: Сбербанк, ЮниКредит Банк, МДМ Банк, Дойче Банк и другие.

Акции: доля средств, размещенных в активах, стоимость которых существенно зависит от рыночной ситуации и может заметно колебаться, составляет 29 % от общего объема средств. Данные активы состоят из ценных бумаг эмитентов, потенциал роста которых достаточно высок как в среднесрочной, так и в долгосрочной перспективе, а платежеспособность эмитентов гарантируется государством. Акции в портфеле: Газпром, Сбербанк, Лукойл, Норильский никель и другие.

Облигации: портфель облигаций «РЕСО - Гарантия» состоит из эмитентов, имеющих как наивысший кредитный рейтинг международных рейтинговых агентств, так и входящих в котировальный лист А-1 (компании эмитенты с высокой капитализацией, ликвидностью, надежностью) на ММВБ-РТС. В облигационном портфеле компании присутствуют как корпоративные, так и государственные облигации. Облигации в портфеле: ОАО «РЖД», ОАО Банк «ВТБ», ОАО «АИЖК» и другие.

Все последние годы компания «РЕСО-Гарантия» основывала свою инвестиционную политику на максимизации доходности и ликвидности активов. Это позволяет страховой компании получать стабильный доход не зависимо от различных ситуациях в экономике.

В 2011 году наблюдался существенный спад на финансовом рынке, при этом доля депозитов и облигаций в инвестиционном портфеле составила примерно 40-60% и тем самым позволила получить стабильный гарантированный доход.

В 2012, 2013 годах ситуация на финансовых рынках немного стала лучше, но незначительно (в 2012 году индекс ММВБ вырос на 2,4%, в 2013 – на 1,99%). Но при этом состав инвестиционного портфеля немного изменился: в 2012 году предпочтение было отдано корпоративным облигациям, а с 2013 года – депозитам.

Если сравнивать инвестиционные портфели компании за пять лет, то можно сказать, что в основном в портфелях преобладают депозиты, затем идут акции и государственные облигации. В 2011, 2012 годах портфель в основном состоял из корпоративных облигаций, а в 2014 и 2015 годах большую часть портфеля составляют депозиты. Можно отследить динамику того, что когда на финансовых рынках ситуация становилась лучше, то вкладывались активы в основном в депозиты, а когда ситуация становилась хуже - корпоративные облигации.

Анализ показывает, что инвестиционная политика страховой компании ориентирована на размещение активов для получения

максимальной доходности при минимальных рисках и отвечает следующим требованиям:

- компания инвестирует средства, соответствующие страховым обязательствам перед клиентом, а также собственные средства.

- инвестиционная деятельность направлена на обеспечение способности страховой компании отвечать по своим обязательствам перед клиентами при любых условиях.

- приоритетом при осуществлении инвестиционных вложений является надежность, то есть сохранность средств клиентов и собственных средств.

Таким образом, «РЕСО-Гарантия» является консервативным инвестором, ориентированным, прежде всего, на надежность вложений и гарантированной доходности от них.

Библиографический список:

1. Официальный сайт ОСАО «РЕСО-Гарантия» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.reso.ru>.

2. Ван Хорн Дж.К. Основы управления финансами: Пер. с англ. [Текст] / Гл. ред. серии Я.В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 800 с.

УДК 658.562.64 (075)

МЕНЕДЖМЕНТ КАЧЕСТВА ФИЗКУЛЬТУРНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

Автор – Ю.А. Паршков

Рук. – к.т.н., доцент каф. УКиММЭ Н.В. Фадеева

*ФГБОУ ВО «Сибирский государственный технологический университет»
г. Красноярск*

В преддверии надвигающейся всемирной зимней Универсиады 2019 года, которая будет проводиться в г. Красноярске, спортивные объекты этого региона будут подвергаться подготовке к соответствующим мероприятиям. Это значит, что спортивные объекты, находящиеся на прилегающих территориях также будут иметь возможность принимать спортсменов, приехавших принять участие в Универсиаде, и могут стать хорошими опорными пунктами для размещения и подготовки участников к грядущим состязаниям. В соответствии с требованиями Федерального закона № 329-ФЗ от 04.12.2007 (ред. от 03.11.2015) «О физической культуре и спорте в Российской Федерации» [1] Министерство спорта Российской Федерации может привлечь к проведению мероприятий такого

уровня только организации, имеющие необходимую степень доверия и соответствующие требованиям определенных нормативных документов, а также организации, которые входят в состав так называемого «Всероссийского реестра объектов спорта» [2]. Объекты спорта, находящиеся в данном списке, получают определенную государственную поддержку, так что такая процедура выгодна еще и с точки зрения экономической составляющей.

Согласно [2], чтобы попасть во Всероссийский реестр объектов спорта, организация должна предоставить на рассмотрение определенный перечень документов, в том числе документ, подтверждающий соответствие объектов спорта требованиям безопасности при проведении физкультурных мероприятий и спортивных мероприятий, установленным национальными стандартами, утвержденными в соответствии с законодательством Российской Федерации. Таким документом может являться сертификат соответствия оказываемых физкультурно-оздоровительных услуг. Выдачей подобных сертификатов и проведением добровольной сертификации объектов спорта занимаются соответствующие органы по сертификации в рамках разработанной ими системы добровольной сертификации спортивных объектов с целью их занесения во Всероссийский реестр объектов спорта, что нам и требуется. Второй вариант – это создание системы менеджмента качества спортивной организации, ее внедрение и дальнейшая сертификация по требованиям ISO 9001:2015 [3]. Однако, этот путь более затратный с точки зрения времени и прочих ресурсов.

Вся сфера предоставления физкультурно-оздоровительных услуг регламентируется несколькими основными нормативными документами, которые содержат определенный набор требований к соответствующей области услуги, будь то оборудование, персонал, безопасность и т.д. ГОСТ Р 52024-2003, ГОСТ Р 52025-2003, ГОСТ Р 55529-2013 [4-6] – это нормативные документы, устанавливающие требования и относящиеся к физкультурно-оздоровительным услугам в той или иной их части. Используя их, можно определить элементы, показатели и критерии оценивания физкультурно-оздоровительных услуг. К сожалению, действующие стандарты не позволяют провести оценку качества физкультурно-оздоровительных услуг в полном объеме. Нами был проведен анализ каждого нормативного документа на соответствие требованиям ГОСТ Р 54930-2012 «Разработка стандартов на услуги. Рекомендации по учету нужд потребителя» [7], в котором приведен определенный перечень элементов услуги. Применение этого контрольного перечня позволяет полностью учесть все вопросы, в которых заинтересован потребитель, включая нужды детей, пожилых людей, инвалидов и других категорий граждан. На основе этого норматива можно разработать детальные стандарты на любую услугу. ГОСТ Р 54930-2012

действителен для всего спектра услуг, независимо от того, был ли заключен формальный договор с потребителем и была ли уплачена покупная цена. Он применим также к государственным или благотворительным услугам, при оказании которых имеется потребитель, пользователь или участник, но не обязательно присутствует покупка, например, образование, здравоохранение и социальное обеспечение. Другими словами, используя этот стандарт можно определить элементы любой услуги, к которым в дальнейшем будет возможно подобрать критерии и показатели оценивания качества услуги. Сопоставив данные из основных нормативных документов на физкультурно-оздоровительную услугу и перечень элементов, необходимых для полноценной оценки деятельности организации предоставляющей услуги того или иного рода, можно сделать вывод, что часть элементов, указанных в ГОСТ Р 54930-2012 невозможно определить и оценить с помощью основных стандартов на физкультурно-оздоровительные услуги (ГОСТ Р 52024-2003, ГОСТ Р 52025-2003, ГОСТ Р 55529-2013), что, в свою очередь, не позволяет нам в полной мере оценить и проанализировать деятельность организации, предоставляющей те или иные услуги. Чтобы восполнить выявленные пробелы и дать возможность потребителям оценивать физкультурно-оздоровительные услуги объективно и обоснованно, приведем перечень элементов рассматриваемой услуги: 1) поставщик услуг, 2) фирма-поставщик, 3) персонал, 4) заказчик услуги, 5) договор, 6) выставление счета, 7) оказание услуги, 8) результат услуги, 9) условия предоставления услуги, 10) оборудование, 11) меры безопасности, 12) обмен информацией между заказчиком и поставщиком услуги, 13) обмен информацией внутри организации оказывающей услугу.

Детальный учет элементов физкультурно-оздоровительной услуги позволит нам структурировать имеющуюся информацию об этой услуге с целью ее дальнейшего улучшения с точки зрения качества.

Для повышения конкурентоспособности организаций, оказывающих физкультурно-оздоровительные услуги, в наше время недостаточно соответствия требованиям основных нормативных документов, регламентирующих деятельность подобных организаций. Одним из шагов к улучшению деятельности организации в целом будет являться повышение качества элементов физкультурно-оздоровительных услуг, что позволит в дальнейшем проводить их оценку, а также оценку деятельности и процессов оказания услуг подобного рода, просто предъявив четкие требования к каждому элементу рассматриваемой услуги. Такие действия можно являться начальным этапом для дальнейшего проведения добровольной сертификации организаций, предоставляющих физкультурно-оздоровительные услуги, с целью занесения их во Всероссийский реестр объектов спорта и последующего создания системы

менеджмента качества в соответствии с международными стандартами ISO серии 9000.

Библиографический список:

1. Федеральный закон «О физической культуре и спорте в Российской Федерации» № 238-ФЗ от 19.12.2007 (ред. от 03.11.2015) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_73038/. – Загл. с экрана. – 11.05.2016.
2. Всероссийский реестр объектов спорта [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sport-register.ru>. – Загл. с экрана. – 11.05.2016.
3. ГОСТ Р ИСО 9001-2015. Системы менеджмента качества. Требования [Текст]. – Введ. 2015-11-01. – М.: ФГУП «Стандартинформ», 2015. – VIII, 24 с.
4. ГОСТ Р 52024-2003. Услуги физкультурно-оздоровительные и спортивные. Общие требования [Текст]. – Введ. 2003-07-01. – М.: ИПК Издательство стандартов, 2003. – III, 8 с.
5. ГОСТ Р 52025-2003. Услуги физкультурно-оздоровительные и спортивные. Требования безопасности потребителей [Текст]. – Введ. 2003-07-01. – М.: ИПК Издательство стандартов, 2003. – II, 6 с.
6. ГОСТ Р 55529-2013. Объекты спорта. Требования безопасности при проведении спортивных и физкультурных мероприятий. Методы испытаний [Текст]. – Введ. 2014-01-01. – М.: ФГУП «Стандартинформ», 2014. – III, 38 с.
7. ГОСТ Р 54930-2012 / Руководство ИСО / МЭК 76:2008. Разработка стандартов на услуги. Рекомендации по учету нужд потребителей [Текст]. – Введ. 2013-01-01. – М.: ФГУП «Стандартинформ», 2013. – IV, 32 с.

УДК 339.138

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА «ИНТЕРНЕТ ВЕЩЕЙ»

Авторы - Е.В. Кочетова, И.А. Леута

Руководитель – ст.преподаватель И.А. Леута

*ФГБОУ ВО «Сибирский государственный технологический университет»
г. Красноярск*

С развитием информационного общества в теории и практике всё чаще стали употребляться такие понятия, как «информационная экономика», «е-экономика» и другие термины, суть которых сводится к использованию информационно-коммуникационных технологий в достижении конкурентных преимуществ на рынке.

В 2008-2009 гг. ключевым трендом е-экономики стало подключение к глобальной сети Интернет разнообразных приборов и устройств. Именно в этот период был зафиксирован факт подключения к Интернету такого количества разнообразных телекоммуникационных устройств, которое превышало численность населения всего земного шара. В свободной энциклопедии «Википедия» указывается, что с этого момента интернет как всемирная сеть, соединяющая людей, фактически превратился в «интернет вещей».

Основатели транснациональной компании Cisco считают, что современная экономика находится на грани объединения двух миров: физического и кибернетического. Аналитики компании Cisco подсчитали, что к 2020 году численность подключённых к сети Интернет устройств достигнет 50 миллиардов, и развитие интернета вещей выйдет на принципиально новый уровень, а именно: соединяющие людей смартфоны, планшеты и ноутбуки уступят место роботам, электродвигателям, автомобилям, автобусам и т.д. Рынок «Интернет вещей» объединит частный, муниципальный и государственный секторы, и ёмкость его будет составлять не менее 19 трлн. долларов США.

На сегодняшний день на российском рынке «Интернет вещей» крупнейшими игроками являются зарубежные компании.

В первую очередь, следует назвать компанию Apple, которая представила усовершенствованную разработку серии «Умный дом». Обновлённая версия дополнена такими сервисами, как управление автоматическими шторами и жалюзи и система безопасности с множеством сенсорных датчиков (датчики дыма и т.д.), при этом главная особенность состоит в том, что эта система позволяет контролировать все встроенные в нее девайсы даже за пределами дома.

Ещё одна новинка – это «умные часы» Apple Watch. По скорости разработки новых версий часов компания Apple превзошла собственные рекорды разработки новых версий iPhone. Часы новой версии были презентованы компанией через два месяца после выхода в свет их предшественников. Новинка отличается не только вариативностью циферблата. Главная «фишка» производителя – это так называемые «усложнения», оригинальное наименование которых «third-party complications». Суть их состоит в том, что на главном экране, в верхней и нижней его частях, отображаются графические изображения и короткие текстовые данные. Это может быть информация из календаря, расписание самолётов или поездов, актуальные данные о физических нагрузках, температура в доме и т.д.

При этом любой пользователь системы «умный дом», являющийся владельцем «умных часов», может управлять всеми домашними сервисами прямо с главного экрана часов.

Таким образом, компания Apple занимает лидирующее положение на рынке «Интернет вещей» в сегменте «умной» техники и большинство производителей «умных» девайсов прошли сертификационную программу Apple's MFi для получения права встроить в свои девайсы аутентификационный чип Apple и присоединиться к «яблочному» бренду «HomeKit». На сегодняшний день наклейки «Works with HomeKit» украшают продукцию таких фирм, как Ecobee (производитель Wi-Fi-термостатов), Elgato (разработчик линейки сенсоров, собирающих информацию о качестве воздуха, загрязнении, атмосферном давлении, температуре, потреблении воды и энергии), iHOME (производитель Smart plug для беспроводного управления связанными устройствами), Lutron, Insteon и Philips Hue (разработчики девайсов для совмещения стандартов HomeKit со всеми системами и устройствами «умного дома»).

Ещё одним успешным примером деятельности на рынке «Интернет вещей» является компания Libelium. Основным её достижением является расширение возможностей интеграции беспроводных датчиков Waspote с технологиями ведущих поставщиков облачных решений. Это позволило ускорить создание «умных» вещей нового поколения для аналитических геоинформационных систем – беспроводных сенсоров с низким энергопотреблением, собирающих информацию о химическом, шумовом, электромагнитном загрязнении воздуха, погоде, дорожном трафике, наличии свободных парковочных мест и т.д. Получаемые данные выводятся на облачный сервер и после соответствующей обработки выводятся на карту геоинформационной системы района, города, страны. В перспективных планах Libelium – разработка геоинформационных систем планетарного масштаба.

Нельзя не обратить внимания и на деятельность компании Intel, которая уже начала поставку во все развитые страны мира (в том числе и в Россию) системных плат Galileo с процессоров Intel Quark X1000. Их предназначение – построение систем в рамках концепции «Интернет вещей». Другими словами, Intel предлагает не что иное, как средство создания встраиваемых промышленных и индивидуальных решений с возможностью выхода в интернет.

Объём рынка таких устройств, по прогнозам аналитиков Intel, к 2020 году составит не менее 300 млрд. долларов США, а у самой компании имеются большие шансы захватить часть этого рынка с помощью процессоров семейства Quark и Arduino-совместимых плат.

Основной тенденцией развития рынка «Интернет вещей» является разработка «умных» вещей, их составляющих, а также программных продуктов для их интеграции в общую сеть.

Весьма активно рынок «Интернет вещей» развивается в направлении сотрудничества разработчиков, производителей и потребителей новых товаров и услуг.

В качестве примера можно привести создание Консорциума промышленного интернета, в который вошли такие известные компании, как AT&T, Cisco, GE, IBM и Intel. Целью создания консорциума стало устранение барьеров между различными технологиями и совершенствование интеграции физической и цифровой сред. Концепция консорциума может быть сформулирована следующим образом: люди должны иметь возможность управлять любыми объектами в любое время и в любом месте. Социальный эффект будет заключаться в том, что с наделением физических объектов всеми возможностями взаимодействия в киберпространстве «интернет вещей» не только кардинальным образом изменит формат общения людей с технологиями, но и создаст новые рабочие места в «умных» промышленности, транспорте, здравоохранении и многих других отраслях.

Конкретным примером «умного» промышленного производства является сотрудничество телекоммуникационных компаний Cisco и Acrodex с горнодобывающей компанией Dundee Metals. Cisco и Acrodex создали для Dundee Metals уникальную систему обеспечения безопасности работ в шахтах. В обувь рабочих встроены датчики, позволяющие руководителям отслеживать наличие в шахтах работников перед проведением взрывных работ. Это позволяет свести практически к нулю риск гибели людей на производстве. Другие датчики предназначены для дистанционного отслеживания концентрации газа в шахте. Такой непрерывный контроль позволяет избегать образования взрывоопасных смесей и своевременно выводить работников до проветривания выработок.

Развитие рынка «Интернет вещей» происходит и в направлении краудфандинга – коллективного сотрудничества людей, которые добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы через Интернет, чтобы поддержать усилия других людей или организаций.

Пожалуй, самым ярким примером данной тенденции развития рынка «Интернет вещей» является торговая площадка Madrobots.ru, где можно купить товары, представленные на рынке «интернета вещей». При этом Madrobots заинтересована найти партнеров, поставщиков и разработчиков устройств, а также проекты для включения в портфолио «интернета вещей» по следующим направлениям: «Умный дом» (Smart Home), Quantified Self, Цифровое здоровье (Digital Health), «Умные часы» (Smart Watches), 3D печать и сканирование (3D printing and scanning), решения для мобильного транспорта (Mobile transport solutions).

Cisco выводит на рынок новую линейку маршрутизаторов, точек доступа и коммутаторов, способных обеспечить максимальный уровень защиты межмашинных коммуникаций в индустриальной среде, являющихся одной из базовых составляющих «интернета вещей».

Значимым событием в России можно считать создание Аудиторско-консультационной фирмой «Система» венчурного фонда Sistema Venture

Capital (Sistema VC). По сообщениям газеты «Коммерсантъ», Sistema VC займётся инвестированием не только в финансовые и околофинансовые сервисы, «новые» медиа и рекламные технологии, но и в масштабируемые платформенные решения SaaS/PaaS (софт и платформа как услуга), маркетплейсы, сервисы в области коммуникаций и развлечений пользователей (так называемый communitainment, в частности онлайн-игры). В качестве отдельного направления руководством фонда был выделен «интернет вещей», хотя на этапе создания фонда это направление не заявлялось вообще, не говоря уже о том, чтобы войти в перечень ключевых. Причиной тому стала необходимость интегрировать деятельность фонда и подконтрольного ему ОАО «НИИМЭ и «Микрон»».

На сегодняшний день практически достигнута договорённость о покупке фондом контрольного пакета российского разработчика софта и комплексных решений на основе RFID-технологии ООО «Эрфид». Сделка обещает быть перспективной, ведь ООО «Эрфид» уже успешно реализовала более сотни коммерческих проектов, связанных с учетом и отслеживанием объектов, с такими гигантами отечественного бизнеса, как «Газпром-медиа», Росрезерв, ОАО «Ростелеком», ОАО РЖД, «Роснано» и «Аэрофлот».

Таким образом, основными тенденциями развития рынка «Интернет вещей» являются создание новых «умных» товаров и услуг, совершенствование потребительских свойств традиционных товаров через добавление функций взаимодействия «товар – товар», «товар – внешняя среда», «товар – человек», формирование новых рынков устройств, оборудования, систем взаимодействия различных объектов, создание инфраструктуры развития интернета вещей.

Библиографический список:

1. Время зарабатывать на «интернете вещей» - [Электронный ресурс] – URL: <http://www.computerra.ru/97866/vremya-zarabatyivat-na-internete-veshhey-also-sprach-cisco/> (дата обращения 15.04.2016).
2. Интернет вещей. Материал из Википедии – свободной энциклопедии – [Электронный ресурс] – URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki> (дата обращения 15.04.2016).
3. Компоненты «Интернета вещей» Intel начнет поставлять в Россию в 2014 г. – [Электронный ресурс] – URL: http://digit.ru/internet/20131225/409949821.html?utm_source (Дата обращения 15.04.2016).
4. Консорциум промышленного интернета начал свою работу – [Электронный ресурс] – URL: <http://www.astera.ru/news/?id=105594> (Дата обращения 15.04.2016).

5. Рожков Р. «Система» рискнет миллиардами. Венчурный фонд АФК начинает свою работу // Газета «Коммерсантъ» от 12.04.2016 – [Электронный ресурс] – URL:<http://www.kommersant.ru/doc/2961709> (Дата обращения 15.04.2016)

6. Торговая площадка Madrobots – [Электронный ресурс] – URL: <http://spark.ru/startup/madrobots> (Дата обращения 15.04.2016).

7. «Умные датчики» могут стать частью ГИС – [Электронный ресурс] – URL:<http://www.cnews.ru/news/top/index.shtml?2013/11/20/550462> (Дата обращения 15.04.2016).

8. Apple's 2015 Worldwide Developer Conference – [Электронный ресурс] – URL: <https://developer.apple.com/videos/play/wwdc2015/102/> (Дата обращения 15.04.2016)

УДК

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЛЕСНЫХ РЕСУРСОВ НА ТЕРРИТОРИИ КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ

Автор – Д.Р. Латфуллин

рук. – (к.э.н., доцент) А.И. Чуваева

ФГБОУ ВО Сибирский Государственный Технологический Университет

Лесосибирский филиал

г. Лесосибирск

Площадь земель лесного фонда Красноярского края на 2014 год составляет 163,95 млн. га. Леса покрывают 70 % территории края. Запасы промышленной древесины оцениваются в 11,71 млрд. м³, что составляет 14% общероссийских запасов древесины.

Площадь земель лесного фонда, покрытая лесом, за период 2011-2014 год уменьшается. Но не столь высокими темпами (примерно на 0,1% в год). Объем лесовосстановления составляет 0,06% ежегодно. Большая часть лесных ресурсов обеспечивается естественным возобновлением. Но руководители лесного хозяйства проводят ряд мер по очистке леса и высаживанию новых деревьев. При этом доля искусственного восстановления составляет 0,01% от общей площади лесного фонда покрытой лесом.

Потери леса зависят от трех факторов:

- погибшие лесные насаждения;
- вырубка расчетной лесосеки;
- незаконная вырубка.

Наибольшее значение погибших лесных насаждений наблюдается в 2012 году. Связано это с большим числом лесных пожаров на территории края (2403 случая).

Вырубка расчетной лесосеки в 2014 году составила 80,4%, погибло леса 19,5% и незаконно вырубил 0,1% от общего показателя потерь леса.

Незаконная вырубка имеет не значительные величины. Результативность работы является следствием формирования системы государственного лесного контроля и надзора края и ее устойчивой работы.

Для более детальной оценки использования лесных ресурсов на изучаемой территории проведем расчеты в таблице 1 за 2014 год.

Площадь лесов, расположенных на территории Красноярского края занимают 13% от общей площади лесов России. Запасы древесины занимают 14%.

Лесистость показывает, какая часть территории края покрыта лесами, по состоянию на 2014 год составляла 45%.

Средний запас древесины показывает, что на 1 га леса произрастает в среднем 109,9 м³ леса.

Объем заготовки древесины 2014 году составил 13 млн. м³. Удельный вес объема лесопользования показывает фактическое использование имеющихся запасов древесины на территории края, этот показатель равен 0,11%.

Таблица 1 - Оценка использования лесных ресурсов на территории Красноярского края

№ п/п	Показатель	Комментарий	Значение
1	Площадь лесов России, тыс. га	Статистические данные [4]	792321
2	Площадь лесов Красноярского края, тыс. га		106618
3	Площадь Красноярского края, тыс. га		236700
4	Удельный вес лесов края, %	стр. 2 / стр. 1	13%
5	Запасы древесины России, млн. м ³	Статистические данные [4]	82600
6	Запасы древесины Красноярского края, млн. м ³		11712
7	Удельный вес запасов древесины, %	стр. 6 / стр. 5	14%
8	Лесистость, %	стр. 2 / стр. 3	45%
9	Средний запас древесины на 1 га, м ³	стр. 6 / стр. 2	109,9
10	Лесовосстановление, тыс. га	Статистические данные [4]	52
11	Потерянный лес, тыс. га		152
12	Общий средний прирост, тыс. га	стр. 10 – стр. 11	-100
13	Заготовка древесины, млн. м ³	Статистические данные [4]	13
14	Удельный вес объема лесопользования, %	стр. 13 / стр. 6	0,11%

Главными потребителями лесных ресурсов являются лесозаготовительные организации. В 2014 году количество организаций уменьшилось на 6,3% по сравнению с 2013 годом. Среднегодовая численность работников за аналогичный период уменьшилась на 6,9%.

Так же за анализируемый период наблюдается отрицательный финансовый результат работы организаций, отражающий превышение расходов над доходами. В 2014 году данный показатель составлял -2968 млн. руб. Убыточность возникает вследствие неэффективной деятельности предприятия, при использовании заемных средств на оплату расходов, низкой наценки, медленного товарооборота и в других ситуациях.

Показатель рентабельности за анализируемый период отрицательный. Получается, что себестоимость продукции выше, чем прибыль от ее реализации, а цена недостаточно высока для покрытия всех издержек. В 2014 году отрицательная рентабельность увеличилась по сравнению с 2013 годом на 106,1% и составила - 13,6%. Если показатели рентабельности демонстрируют минусовое значение, это служит поводом для повышения цен на продукцию, либо для поиска путей сокращения ее себестоимости.

Около 60% лесов края труднодоступны. Труднодоступный лес - это территория, покрытая дикими лесными массивами, в пределах которых нет ни дорог, ни населенных пунктов, ни вырубок, ни мест добычи полезных ископаемых, где дикая лесная природа живет по своим законам, так же, как и тысячи лет назад [1].

В 2014 году на одну организацию Красноярского края приходится 48,3 тыс. га леса, доступного к использованию. Или 5,3 млн. м3 запаса древесины.

Немаловажное значение эффективности использования лесных ресурсов имеют показатели производства изделий из дерева. Данные показатели по производству продукции в Красноярском крае за период 2013-2014 год представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Производство продукции в Красноярском крае

Наименование готовой продукции	2013	2014	Темп роста 2014/2013, %
Древесина необработанная, тыс. м3	12038	10973	91,2
Пиломатериалы, тыс. м3	2292,4	2227,3	97,2
ДВП, млн. м2	40,8	42,7	104,7
ДСП, тыс. м3	29,3	19,1	65,3
Пеллеты, тыс. т	107,9	114	105,7
Клееные изделия, тыс. м3	17,6	11,4	64,5
Мебель, тыс. м3	2,5	2,4	95,9

Основными производителями ДВП являются ОАО «Лесосибирский ЛДК № 1» и ЗАО «Новоенисейский ЛХК». Увеличение объемов производства в 2014 году по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 4,7 % произошло за счет увеличения объемов производства ДВП на ЗАО «Новоенисейский ЛХК».

Снижение объемов производства ДСП на 34,7 % обусловлено сокращением численности на АО «Красноярский ДОК» и снижением спроса на продукцию ДСП, производимой данным предприятием.

Увеличение объемов производства пеллет на 5,7 % по сравнению с аналогичным периодом 2013 года обусловлено ростом объемов производства данного вида продукции на ООО «ДОК «Енисей».

Уменьшение выпуска мебели на 4,1 % связано с переориентацией с высокого ценового сегмента на более низкий по выпуску продукции на ООО «УК «Мекран», из-за снижения спроса на мебель с высокой ценой. Также отмечается снижение объемов приобретения мебели гостиницами [2].

Для эффективного использования потенциала лесного комплекса края необходимо рациональное потребление лесных ресурсов без вреда для окружающей среды, создание комплексных предприятий по выращиванию леса, его заготовке, переработке древесины, а также продуктивное использование лесных ресурсов.

Библиографический список:

1. Словарь лесных терминов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: terms.com – дата обращения: 15.04.16.
2. Отраслевая программа «Развитие лесного комплекса Красноярского края на 2016–2018 годы». - Красноярск, 2015. – 16 с.
3. Лесной план Красноярского края. - Красноярск, 2015. – 931 с.
4. Красноярский краевой статистический ежегодник. - Красноярск, 2015. – 496 с.

УДК 630*6

ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Автор – Ю.А. Крылова

Руководитель – к.п.н., доцент Д.Н. Девятловский

ФГБОУ ВО «Сибирский государственный технологический университет»

Лесосибирский филиал

г. Лесосибирск

Финансовое состояние предприятия зависит от обеспеченности финансовыми ресурсами, необходимыми для его нормального функционирования, целесообразности их размещения и эффективности использования, финансовых взаимоотношений с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособности и финансовой устойчивости, а также от эффективности осуществления операционной, финансовой и других видов деятельности предприятия. При этом на финансовое

состояние предприятия оказывают влияние производственные (показатели интенсивного и экстенсивного использования производственной мощности), организационные факторы (сбалансированность управленческих структур), факторы обращения (управление дебиторской и кредиторской задолженностями, надежность поставщиков и др.).

Показатели финансового состояния отражают наличие, размещение и использование финансовых ресурсов. При помощи анализа финансового состояния хозяйствующих субъектов достигается объективная оценка финансовой устойчивости, на основе которой возможно своевременно определить вероятность банкротства и рассчитать эффективность использования финансовых ресурсов.

Финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым (предкризисным) и кризисным. Способность предприятия своевременно производить платежи, финансировать свою деятельность на расширенной основе, переносить непредвиденные потрясения и поддерживать свою платежеспособность в неблагоприятных обстоятельствах свидетельствует о его устойчивом финансовом состоянии, и наоборот.

Основным содержанием анализа финансового состояния является комплексное системное изучение финансового состояния предприятия и факторов, на него влияющих, а также прогнозирование уровня доходности капитала предприятия.

Главная цель анализа финансового состояния – своевременно выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности и находить резервы улучшения финансового состояния предприятия и его платежеспособности. При этом необходимо решать следующие задачи:

- своевременная и объективная диагностика финансового состояния предприятия, установление его «болевых точек» и изучение причин их образования;
- определение влияния факторов на выявленные отклонения по показателям;
- выявление резервов улучшения финансового состояния предприятия, его платежеспособности и финансовой устойчивости;
- прогнозирование возможных финансовых результатов и разработка моделей финансового состояния при разнообразных вариантах использования ресурсов;
- разработка конкретных рекомендаций, направленных на более эффективное использование финансовых ресурсов, и укрепление финансового состояния предприятия.

Принято выделять два вида финансового анализа – внутренний и внешний. Внутренний анализ проводится работниками предприятия (финансовыми менеджерами). Внешний анализ проводится аналитиками, являющимися посторонними лицами для предприятия (например, аудиторами).

Внутренний анализ – это исследование механизма формирования, размещение и использование капитала с целью поиска резервов укрепления финансового состояния, повышения доходности и наращивания собственного капитала субъекта хозяйствования. Внешний анализ – это исследование финансового состояния субъекта хозяйствования с целью прогнозирования степени риска инвестирования капитала и уровня его доходности. Внутренний анализ проводится службами предприятия и для предприятия, его результаты используются для планирования, контроля и прогнозирования финансового состояния. Его цель – обеспечить планомерное поступление денежных средств и разместить собственные и заемные средства таким образом, чтобы получить максимальную прибыль и исключить банкротство. Внешний анализ осуществляется инвесторами, поставщиками материальных и финансовых ресурсов, контролирующими органами на основе публикуемой отчетности. Его цель – установить возможность выгодного вложения средств, чтобы обеспечить максимум прибыли и исключить потери.

Проблемы и затруднения, возникающие в финансовом состоянии организации, имеют три основных проявления [1]:

1. Дефицит денежных средств; низкая платежеспособность. Экономическая суть проблемы состоит в том, что у компании в ближайшее время может не хватить или уже не хватает средств для своевременного погашения обязательств.

Индикаторами низкой платежеспособности являются неудовлетворительные показатели ликвидности, просроченная кредиторская задолженность, сверхнормативные задолженности перед бюджетом, персоналом и кредитующими организациями.

2. Недостаточная отдача на вложенный в предприятие капитал (недостаточное удовлетворение интересов собственника; низкая рентабельность). На практике это означает, что собственник получает доходы, неадекватно малые своим вложениям. Возможные последствия такой ситуации – негативная оценка работы менеджмента организации, выход собственника из компании.

О недостаточной отдаче на вложенный в предприятие капитал свидетельствуют низкие показатели рентабельности. При этом наибольший интерес проявляется к рентабельности собственного капитала как индикатору удовлетворения интересов собственников организации.

3. Низкая финансовая устойчивость. На практике низкая финансовая устойчивость означает возможные проблемы в погашении обязательств в будущем, иными словами – зависимостью компании от кредиторов, потерей самостоятельности.

Можно выделить две причины проблем и затруднений, возникающих в финансовом состоянии предприятия [2]:

1. Отсутствие потенциальных возможностей сохранять приемлемый уровень финансового состояния (или низкие объемы получаемой прибыли);

2. Нерациональное управление результатами деятельности (нерациональное управление финансами).

Проблемы с платежеспособностью, финансовой независимостью, рентабельностью имеют единые корни: либо компания имеет недостаточные результаты деятельности для сохранения приемлемого финансового положения либо компания нерационально распоряжается результатами деятельности.

Выяснение того, какая из указанных причин привела к ухудшению финансового состояния предприятия, имеет принципиальное значение. В зависимости от этого осуществляется выбор управленческих решений, направленных на оптимизацию финансового положения организации.

Библиографический список:

1. Бердникова, Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. Пособие / Т. Б. Бердникова. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 216 с.

2. Васина, А.А. Анализ финансового состояния предприятия / А.А. Васина. – М.: ИКФ «Альф», 2010. – 308 с.

УДК 330.322.011

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ УРОВНЯ РИСКОВ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ НА СОВРЕМЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Автор – В.А. Михальченко

*ФГБОУ ВО «Красноярский государственный аграрный университет»
г. Красноярск*

В современных условиях функционирования многие предприятия сталкиваются с необходимостью перехода на инновационный путь развития. Любая деятельность предприятия всегда связана с неким уровнем риска, а деятельность предприятия, занимающегося инновационными проектами, имеет высокий уровень риска, из-за высокого уровня неопределенности, вызванного отсутствием информации о новой разрабатываемой области знания, отсутствием необходимой информации касающейся внешней среды компании и процессов происходящих внутри нее.

Риски в бизнесе вызываются изменениями конъюнктуры валютных рынков, действиями конкурентов, сменой предпочтения потребителей, экологическими ограничениями, особенностями законодательства и т.д.

В связи с этим возникает необходимость создания эффективной методики оценки и анализа рисков инновационных проектов. Современная наука разработала множество различных методов исследования, которые можно применить в вопросах исследования уровня риска инновационных проектов. Все эти методы, можно разделить на две основные группы:

- эвристические методы исследования
- формальные методы исследования.

Эвристические методы основаны на логических правилах и приемах, генерируемых мышлением. Существуют два вида эвристических методов оценки уровня риска.

Первая группа методов на основании уже имеющейся информации с помощью логических выводов, дедукции, индукции, анализа, синтеза, сравнения позволяет дать характеристику уровню неопределенности. Уровень неопределенности характеризует данный проект, и в результате которого могут возникать определенные риски.

Вторая группа методов использует знания и опыт конкретного человека или группы людей (метод экспертных оценок, метод Дельфи, паттерн, и т.д.) На основании личных знаний и опыта выдвигаются различные предположения о вероятности возникновения неопределенности, а, следовательно, и уровня риска связанного с рассматриваемым инновационным проектом. На основе этих методов появляется возможность дать качественную оценку рисков инновационных проектов, выдвинуть гипотезы и теории о возможном дальнейшем развитии событий, о рисках которые могут появиться в результате воплощения инновационного проекта, и предложить возможные пути минимизации уровня риска. Однако, во многих случаях качественной оценки уровня риска недостаточно, так как в современных условиях многим предприятиям требуется иметь количественную оценку уровня риска инновационного проекта.

В настоящее время каждое предприятие несет ответственность за результаты своей деятельности. В связи с этим возникает реальная необходимость оценки экономических результатов, содержащие только те виды результатов производственно-хозяйственной деятельности, которые реально изменяются в результате реализации инновационного проекта. Эффективность играет важнейшую роль при анализе и оценке инновационного проекта.

В вопросах анализа эффективности и рентабельности инновационных проектов на настоящий момент создано множество различных методик, например, методика Шаминой Л.К., но при выборе инновационного проекта и принятии решения о его реализации возникает необходимость

количественной оценки и рисков инновационного проекта. Это связано с тем что, инновационный проект, имеющий высокие экономические показатели может иметь высокий уровень риска, который может повлечь негативные последствия для проекта и для всей организации в целом. Так же анализ и оценка уровня риска инновационного проекта может применяться для сравнения двух схожих по экономическим характеристикам инновационных проектов, и соответственно, выбора из них проекта с наименьшим уровнем риска.

Для получения количественных показателей уровня риска инновационных проектов применяются группа формальных методы исследования. В эту группу входят: аналитические методы, вероятностно-статистические методы, методы исследования операций, методы теории выбора и принятия решений, методы математической логики, моделирование. Формальные методы позволяют найти точные связи между зависимыми факторами, произвести оценку и анализ случайных переменных величин, выявить оптимальный способ реализации инновационного проекта в условиях ограниченных ресурсов, осуществить выбор альтернатив реализации инновационного проекта.

Значительной трудностью для применения этих методов исследования для изучения, анализа и оценки уровня риска является необходимость наличия детерминированной информации, как о внешней среде компании, так и о внутренней. Проблема заключается в том, что в современных условиях ни одно предприятие не обладает необходимым количеством достоверной информации, что значительно влияет на результаты исследования и анализа уровня риска. Так же следует отметить, что для формальных методов исследования уровня риска на предприятии характерна сложность и трудоемкость их проведения, а что самое главное большая их стоимость.

При всех недостатках формальные методы исследования дают возможность оценить и проанализировать: нелинейность неопределенности и риска, динамику их поведения, вероятность природы некоторых процессов и внешних факторов, исследование их путем вычислительного эксперимента в ускоренном масштабе времени.

Однако ни одна из разработанных на сегодняшний день методик не может дать однозначной и единой оценки уровня риска для различных инновационных проектов. В связи с этим стоит вопрос о разработке такого метода, который позволит дать полную однозначную количественную характеристику и оценку уровня риска инновационного проекта.

Библиографический список:

1. Весенин В.Р. Менеджмент. - М.: Проспект, 2007. - 512 с.

2. Коноплев С.П. Инновационный менеджмент.- М.: Проспект, 2007. - 128с.
3. Покровский А.К. Риск-менеджмент на предприятиях промышленности и транспорта: учебное пособие/ А.К. Покровский. - М.: КНОРУС, 2011. - 160 с.
4. Шамина Л.К. Методология и методика управления инновационными процессами на предприятии: Монография/ - СПб: Институт бизнеса и права, 2011-190 с.
5. Медынский В.Г.Инновационный менеджмент.-М.:ИНФРА-М,2004.- 295 с.
6. Шапкин В.А., Шапкин А.С., Теория риска и моделирование рискованных ситуаций - М.: Дашков и К°, 2007. - 880 с.

УДК 339.138

РОЛЬ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА В РАЗВИТИИ ОРГАНИЗАЦИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА (НА ПРИМЕРЕ Г. САНКТ-ПЕТЕРБУРГ)

Автор – О.Н. Верховцева

рук. - к.э.н., доцент Ю.Н. Васильев

ФГАОУ ВПО «НИУ «Высшая школа экономики»

г. Санкт-Петербург

Важным условием эффективной деятельности любой организации является успешное маркетинговое продвижение. Особенно актуально соотношение затрат на маркетинг и полученных результатов для компании на начальной стадии развития организации, когда компания еще не обладает значительными финансовыми ресурсами, требует активного привлечения клиентов и распространения информации о своей деятельности.

Актуальность темы исследования состоит в том, что в настоящее время конкуренция в различных сферах экономики достаточно высока, финансовые возможности фирмы ограничены, потребитель достаточно привередлив, что усложняет процесс развития компании и привлечения новых клиентов. В таком случае встает вопрос о малобюджетных и высокоэффективных способах привлечения клиентов на начальной стадии развития организация.

Проблема исследования заключается в том, что внедрение интернет-маркетинга в маркетинговую деятельность организаций имеет низкий уровень развития и носит хаотичный характер. Интернет-маркетинг воспринимается узко, отождествляется с интернет-рекламой, применяется компаниями фрагментарно, а не в комплексе.

Вопросом роли интернет-маркетинга в маркетинговой деятельности компании в целом занимается большое количество ученых таких, как Т. Кеглер, П. Друкер, Ф. Эванс, П. Гордон, Д. Чаффе, А. Юрасов, Г. Багиев и др.

Для того, чтобы определить роль интернет-маркетинга в развитии организаций малого бизнеса было проведено качественное исследование – глубинное интервью с руководством компаний малого бизнеса г. Санкт-Петербург. Цель данного исследования заключалась в определении отношения компаний малого бизнеса к продвижению в сети Интернет и использованию данного вида продвижения в деятельности компаний, определения наиболее эффективного инструмента интернет-маркетинга на основании показателя конверсии. Для определения размера выборки был использован метод снежного кома. Интервью было проведено с генеральными директорами трех компаний, осуществляющих свою деятельность в следующих отраслях: Интернет-торговля, сфера красоты, доставка продуктов. В результате исследования было выяснено, что все компании используют инструменты интернет-маркетинга для продвижения своей продукции на рынок.

Исследование позволило определить преимущества интернет-маркетинга, которые являются наиболее важными для компаний малого бизнеса. 62% респондентов отметили, что главным преимуществом интернет-маркетинга является его эффективность. 29% респондентов отметили удобство использования инструментов интернет-маркетинга. 9% респондентов отметили, что преимуществом интернет-маркетинга является высокая восприимчивость целевой аудитории.

В ходе исследования получилось определить используют ли инструменты интернет-маркетинга конкуренты компаний, которые участвовали в исследовании.



Рисунок 1. Оценка использования интернет-маркетинга конкурентами.

Рисунок 2 дает понять, что инструменты интернет-маркетинга в своей деятельности используют не только участники исследования, но и их конкуренты. Большая часть респондентов утверждают, что конкуренты активно используют интернет-маркетинг.

Что касается наиболее эффективных инструментов интернет-маркетинга, то в данном случае все респонденты расположили инструменты в следующей градации (от самых эффективных к менее эффективным):

1. Контекстная реклама
2. Таргетированная реклама в социальных сетях
3. Продвижение в поисковых системах
4. PR-кампании
5. Email-маркетинг

Таким образом, исследование показало, что интернет-маркетинг является ключевым способом продвижения для компаний малого бизнеса. Самый простой и эффективный инструмент интернет-маркетинга для представителей малого бизнеса – это контекстная реклама. Говоря о перспективах, можно сказать, что все респонденты намерены оптимизировать свою деятельность в сети Интернет и комплексно использовать инструменты интернет-маркетинга.

Полученные результаты являются начальным этапом исследования, цель которого определить процент использования маркетинга в сети Интернет в различных отраслях бизнеса г. Санкт-Петербург и выявить эффективные инструменты интернет-маркетинга в различных отраслях.

Библиографический список:

1. Дик В. В., Лужецкий М. Г., Родионов А. Э. Электронная коммерция. – М.: Московская финансово-промышленная академия, 2012.
2. Бойченко Н.А. К вопросу об использовании интернет-технологий в маркетинговой деятельности хозяйствующих субъектов // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2010. - №4. – С. 17-23.
3. Калужский М.Л. Трансформация маркетинга в электронной коммерции // Практический маркетинг. – 2013. – № 1. – С. 4-16.

СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ МАРКЕТИНГА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Автор - М.В. Бойша, А.С. Радиончик

рук. – (к.э.н., доцент) С.В. Шишло

*Белорусский государственный технологический университет
г. Минск*

Промышленные предприятия являются основой хозяйственного потенциала Республики Беларусь. Основой функционирования каждого предприятия является маркетинг. Именно маркетинг позволяет изучить потребности потребителей, удовлетворить их лучше, чем это могут сделать конкуренты.

Вопреки мнению многих людей, маркетинг не является синонимом рекламы и творчества. Это необходимость белорусской экономики, возможность одержать победу над конкурентами. Ведь залогом победы на современном рынке является не столько обладание новыми технологиями, доступ к дешевому сырью, наличие рекламы, сколько способность предвидеть шаги конкурентов и прогнозировать рыночную ситуацию в будущем. И для того, чтобы избежать проблем, белорусским предприятиям необходимо понимать роль маркетинга в конкурентной борьбе [1, с. 48].

Маркетинг промышленного предприятия ставит перед собой такие цели, как достижение максимально высокого уровня потребления товаров, достижение максимальной удовлетворенности потребителей, предоставление максимального выбора товаров и повышение качества жизни. Кроме того, каждое предприятие стремится с помощью маркетинга стать конкурентоспособным и обеспечить стабильную прибыль. Грамотный маркетинг на белорусских предприятиях позволяет укрепить экономику страны.

Промышленные предприятия Беларуси производят как продукцию производственно-технического назначения (машины и оборудование, сырье и материалы), так и товары народного потребления. Для Беларуси характерна экономика, ориентированная не на исследование потребностей потребителей, а на производство, вследствие чего растут складские запасы. Для нашей страны необходимо оставаться конкурентоспособными, чтобы успешно выйти на новые рынки сбыта [2, с. 103].

Однако в Беларуси, как и в других странах СНГ, использование действительно эффективного маркетинга достаточно редкое явление. Долгое время руководство предприятий недооценивала роль маркетинга в управленческой системе. Отделы маркетинга существовали в основном в частных компаниях. Сегодня же ситуация изменилась, руководители

осознали, что в условиях реформирования экономики и усиления конкуренции нужны службы маркетинга [3, с. 198].

На сегодняшний день главной проблемой является создание работоспособных и эффективных служб маркетинга на предприятиях, которые в полной мере будут контролировать весь комплекс маркетинга. Необходимо четко понимать с помощью каких способов достигаются задачи по совершенствованию комплекса маркетинга. Для более наглядного понимания с помощью, каких способов достигаются задачи по совершенствованию комплекса маркетинга, на рисунке 1 представлена схема работы маркетинга на примере СООО «АлюминТехно».

Следует учесть, что на любом промышленном предприятии совершенствование комплекса маркетинга зависит от сформированного и выделено на эти мероприятия бюджета. Размер бюджета зависит от поставленных целей и задач. Исходя из задач, формируются мероприятия по их выполнению. Контролем данных мероприятий занимается аудит маркетинга, который дает оценку эффективности совершенствования всего комплекса.

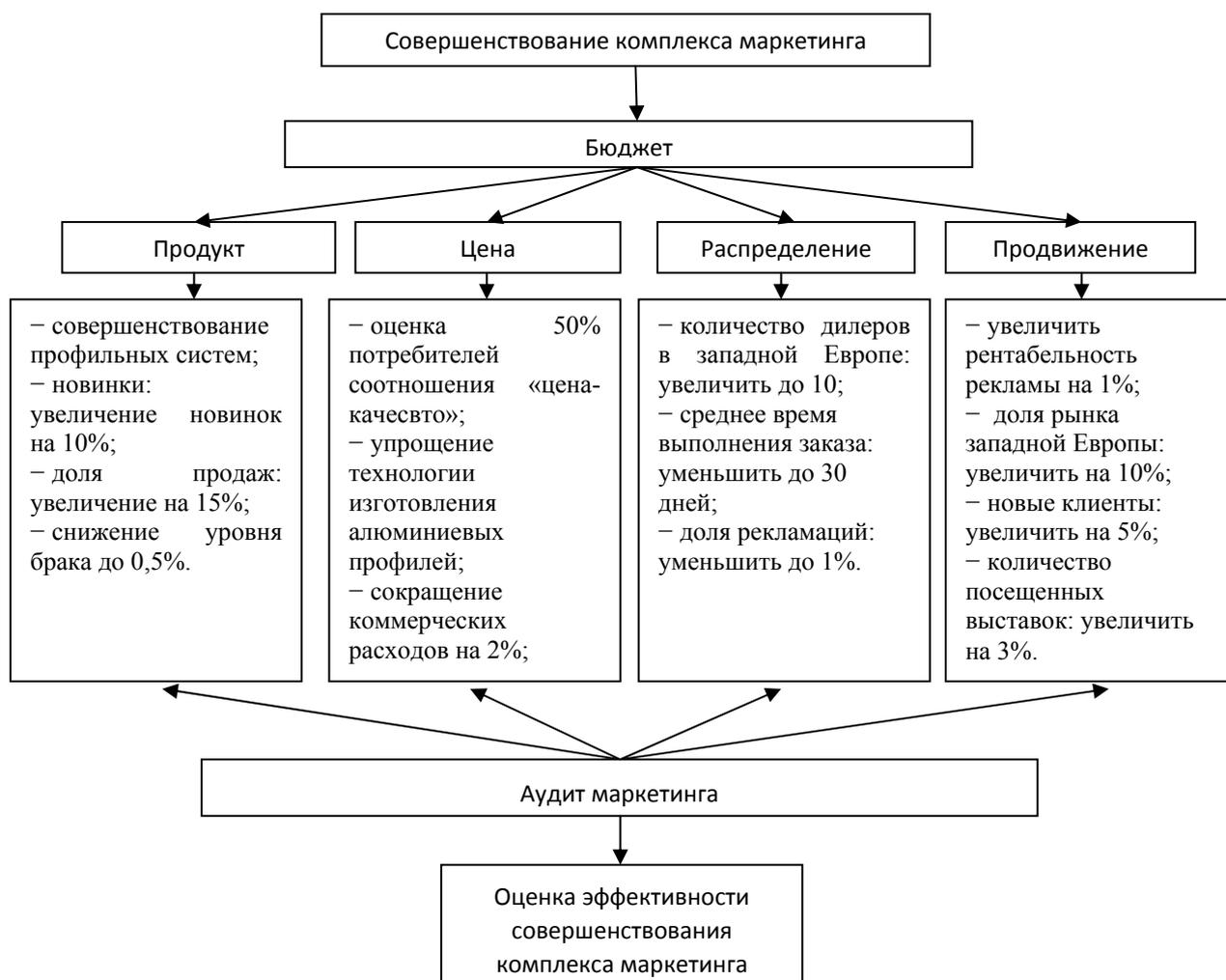


Рисунок 1 – комплекс маркетинга на примере СООО «АлюминТехно»

Современный маркетинг требует гораздо большего, чем создание товара, удовлетворяющего потребности клиента, назначение на него подходящую цену и обеспечение его доступностью для целевых рынков. Белорусские компании должны осуществлять совершенствование комплекса маркетинга. Важность совершенствования подтверждается тем, что именно грамотный контроль над всеми элементами в маркетинге служит результативным механизмом для преодоления проблем на пути продвижения товаров или услуг от производителя к конечному покупателю [4, с. 213].

И так, можно сделать вывод, что руководителям компаний в Республике Беларусь необходимо сосредоточить внимание на тех преимуществах, которые могут быть достигнуты при помощи маркетинга. Кроме того, на всех уровнях компании должна осуществляться стратегия. Сюда входят покупательская стратегия и стратегии развития возможностей, необходимых для дальнейшего укрепления взаимоотношений с клиентом. Клиент – а не товар, исследования и разработки (НИОКР) или другие знания и навыки – должен составлять ядро бизнес-стратегии, если компания намерена эффективно осуществлять маркетинг партнерских отношений [5, с. 156].

Таким образом, для того, чтобы успешно функционировать, предприятия нашей страны должны совершенствовать комплекс маркетинга и заниматься его контролем. При этом ориентироваться нужно в первую очередь на зарубежных конкурентов, которые широко применяют инновационные подходы для увеличения конкурентоспособности, оптимизации уровня расходов и увеличения прибыли.

Библиографический список:

1. Король, А. Н. Маркетинг: учебник; отв. за выпуск С. А. Пиханова. – Хабаровск: ХГАЭП, 2009. – 300с.
2. Дойль, П. Маркетинг-менеджмент и стратегии / П. Дойль, Ф. Штерн. – Спб.: Питер, 2007. – 250с.
3. Кретов, И. И. Товарные стратегии и марочные технологии в современном маркетинге: учеб. Пособие / И. И. Кретов. – М.: Экономист, 2005. – 315с.
4. Панкрухин, А. П. Маркетинг: учебник / – 5-е изд; стереотип. – М.: Омега-Л, 2007. – 287с.
5. Котлер, Ф. и др. Основы маркетинга / Ф. Котлер, В. Вонг, Дж. Сондерс, Г. Армстронг. – М.: Вильямс, 2007. – 207с.

ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ САНКЦИИ: ПОЛИТИКА И ЭКОНОМИКА

Автор – К.С. Акинфиев

Рук. - (к.э.н.) Е.И. Галиутинова

*ФГБОУ ВО «Сибирский государственный технологический университет»
г. Красноярск*

Анализ данных статистики внешней торговли указывает на то, что введение экономических санкций со стороны США и стран Европейского союза, а также Австралии, Канады и Норвегии против России существенно отразилось на внешней торговле между этими странами и Российской Федерацией. Не исключено, что сокращение общих объемов импорта и экспорта вызвано введением экономических санкций в отношении России и ответными мерами России на них (продовольственное эмбарго).

В 2015г. внешнеторговый оборот России составил 534,4 млрд.долл. США, в том числе экспорт - 340,3 млрд.долл, импорт - 194,1 млрд.долл. Сальдо торгового баланса оставалось положительным, 146,3 млрд.долл. США [1]. Активное сальдо внешней торговли России говорит о том, что в стране наблюдается высокий спрос на экспортируемые товары, что обусловлено сырьевой направленностью экспорта и важностью этих ресурсов для развития экономик других стран. В то же время для России характерен невысокий платежеспособный спрос. В таблице 1 представлена структура экспорта важнейших товаров РФ.

Таблица 1 - Экспорт важнейших товаров

Товарная группа	2015г.	
	Млн. долл. США	Темп прироста (к 2014 г.), %
Экспорт всего, в т.ч.	343427	-31
Нефть сырая	89576	-41,8
Газ природный	41844	-24,3
Металлы и изделия	33014	-18,3
Черные металлы	17530	-26,1
Цветные металлы	14443	-6,8
Удобрения минералы	2958	9,5
Древесина	9832	-15,6
Продовольственные товары	16181	-14,8

На основе данных таблицы 1 видно, что общий экспорт важнейших товаров в 2015 году снизился на 31% по сравнению с предыдущим годом.

Наибольший спад наблюдается в экспорте сырой нефти, черных металлов и природного газа, что наиболее значимо, так как топливно-энергетические товары составляют 69,5% от общего экспорта важнейших товаров. Далее рассмотрим изменения структуры импорта РФ.

Таблица 2 - Импорт важнейших товаров

Товарная группа	2015г.	
	млн. долл. США	Темп прироста (к 2014г.), %
Импорт всего, в т.ч.	182404	-36,4
машины, оборудование	81800	-40
продовольственные товары	26457	-33,7
продукция хим.промышленности	33945	-26,9

Исходя из таблицы 2 видно, что по всем показателям в 2015 году наблюдается спад. Наиболее сократился импорт машин и транспортных средств (на 40%), продовольственных товаров (33,7%). Так как нас интересует изменение внешнеторгового оборота РФ в связи с санкциями (в т.ч. продовольственное эмбарго), проанализируем экспорт и импорт отдельных продовольственных товаров (таблица 3).

По данным таблицы 3 видно, что в структуре экспорта произошли разносторонние изменения. Объем экспорта сократился по следующим продовольственным товарам: пшеница (на 3,8%), рис (21,9%), и семена подсолнечника (33,6%). Экспорт злаков, ячменя, кукурузы и пшеничной муки, наоборот, увеличился, причем объем экспорта муки увеличился в 2,1р по сравнению с прошлым годом. Это свидетельствует о росте производства сельскохозяйственной продукции, что рассматривается нами как несравненно положительная тенденция в борьбе за диверсификацию экспорта России.

В структуре импорта наблюдается в основном существенный спад в 2015 году. Это связано с экономическими санкциями, в частности введением эмбарго на некоторые производственные товары, такие как мясо птицы, молоко. На основе данных статистики о товарообороте РФ со странами мира нами была составлена таблица 4.

По данным таблицы 4 можно сказать, что наибольшее снижение товарооборота наблюдается с такими странами как Нидерланды, Польша, Великобритания и Украина, и наименьший – с Индией, Арменией и Таджикистаном. В большинстве стран товарооборот снизился на 31-40% в среднем.

Таблица 3 - Экспорт и импорт отдельных продовольственных товаров.

Товарная группа	2015г.		Товарная группа	2015г.	
	Тыс. тонн	Темп прироста(к 2014г.), %		Тыс. тонн	Темп прироста(к 2014г.), %
Экспорт			Импорт		
Злаки	30705	2,4	Мясо птицы	253	-44,2
Пшеница	21234	-3,8	Молоко	200	3,1
Ячмень	5295	32	Масло пальм.	889	25,8
Семена подсолн.	60,2	-33,6	Масло подс.	3,3	-62,1
Рис	174	-21,9	Сахар-сырец	507	-23,9
Мука пшеничная	261	210	Соль пищевая	420	-41,6

Таблица 4 - Сокращение товарооборота РФ со странами мира

Падение на 11-20%	21-30%	31-40%	Свыше 50%
Индия	Турция	Бельгия, Беларусь, Армения, страны СНГ	Латвия
Армения	Китай	Германия, Швейцария, Индия, Япония, Корея, Китай.	Нидерланды
Таджикистан	США	Испания, Франция,	Польша
-	Казахстан	Италия, Словакия, Финляндия	Великобритания
	Киргизия	Чешская Республика	Украина

Решением проблемы снижения импорта продовольственных товаров является импортозамещение. Конечно же, в краткосрочной перспективе развить отечественное производство не получится в связи с дороговизной кредитов, финансовым кризисом, закрытым доступом к зарубежным финансовым средствам, технологией производств. Однако на долгосрочную перспективу эта мера видится нам как абсолютно привлекательная, которая будет способствовать не только росту объемов

производств и обеспечивать население отечественными продовольственными товарами, но и улучшать состояние экономики в целом.

Библиографический список:

1. Сайт федеральной службы государственной статистики. Электронный ресурс. - [Режим доступа]: <http://www.gks.ru>.

УДК 630*6

ФОРМИРОВАНИЕ ПОРТФЕЛЯ ЗАКАЗА ПРЕДПРИЯТИЯ

Авторы – М.А. Кравченко, А.С. Третьякова

Руководитель – (к.ю.н., доцент) С.В. Шишло

Белорусский государственный технологический университет

г. Минск

Любая проектно-ориентированная организация заинтересована в формировании своего портфеля заказов наиболее выгодными проектами, т.е. проектами, реализация которых вносит наибольший вклад в достижение генеральной цели организации. В то же время, на процесс формирования портфеля заказов оказывают влияние, с одной стороны, ограничения по производственным мощностям самой организации, с другой стороны – факторы неопределенности внешней среды.

Портфель заказов предприятия – это количество продукции, которое должно быть произведено за определенный период времени и поставлено покупателям в соответствии с заказами или заключенными контрактами. При формировании портфеля заказов отдел сбыта координирует поступающие заказы с возможностями предприятия: с имеющимися производственными мощностями, обеспеченностью финансовыми, материальными ресурсами, научно-техническим потенциалом, опытом кадров. Эту работу отдел сбыта проводит совместно с производственным отделом, финансовым и другими подразделениями предприятия. При этом портфель заказов отдела сбыта обычно состоит из трех разделов:

– текущие заказы, обеспечивающие безостановочную повседневную работу предприятия;

– среднесрочные заказы (со сроком исполнения до 1-2 лет и более);

– перспективные заказы (в том числе прогнозные на 2-5 лет и более).

Текущие заказы в основном подкрепляются договорами, заключенными отделом сбыта на поставку продукции (выполнение работ). Изготовление продукции, на которую не заключен договор, может быть начато лишь при твердой уверенности предприятия в ее реализации.

Перспективные и среднесрочные заказы также было бы желательно готовить на основе договоров. Однако далеко не всегда можно найти заказчика, который бы гарантировал покупку продукции (особенно новой, информация о которой крайне скудна) на несколько месяцев и даже лет вперед. Между тем, если не начинать работу по освоению новой продукции, то можно в будущем вовсе потерять покупателей. Поэтому предприятия вынуждены постоянно рисковать, полагаясь на прогнозы и данные маркетинговых исследований.

Под производственной мощностью предприятия понимается максимально возможный годовой выпуск продукции определенного качества при заданных номенклатуре и ассортименте. При этом предполагается применение прогрессивных норм использования оборудования и площадей, освоения технологических процессов и современной организации производства. Переход к работе в рыночных условиях требует от предприятий своевременной реакции на изменение внешних условий и гибкой стратегии поведения.

При формировании портфеля заказов предприятия-поставщики учитывают нормы заказа продукции и транзитные нормы.

Норма заказа – это минимальное количество определенного вида продукции, менее которого завод-поставщик не производит и не поставляет одному адресату. Нормы заказа устанавливаются в соответствии с нормами загрузки оборудования и вводятся при поставке много ассортиментной, продукции, т. е. когда групповая номенклатура содержит drobный ассортимент.

Транзитная норма отгрузки представляет собой минимальное количество продукции, которое предприятие-поставщик отгружает в один адрес.

При формировании портфеля заказов могут иметь место следующие ситуации:

- 1) спрос на рынке высокий, а конкурентов мало или они отсутствуют;
- 2) спрос на рынке высокий при большом количестве конкурентов;
- 3) низкий спрос при наличии конкурентов на рынке.

В первом случае неопределённость при формировании портфеля заказов отсутствует. Во второй и третьей ситуациях формирование портфеля заказов сопровождается таким явлением как неопределённость. Формирование портфеля заказов в условиях неопределённости изложено в работах.

Таким образом, формирование эффективного портфеля заказов обеспечивает максимально возможную рентабельность каждого заказа на предприятии, работающем на принципах минимизации затрат на изготовление изделий, а именно, на стадии проектирования, что позволяет учитывать не только потенциал предприятия, но и характеристики нового изделия.

Библиографический список:

1. Бухалков, М.И. Организация производства и управление предприятием: Учебник. – Изд. 2-е, перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 544 с.

2. Сорокина, Е.И. Принципы формирования портфеля заказов / Е.И. Сорокина // Вузовская наука региону. Сборник статей V всероссийской научно-технической конференции. - Вологда:, 2007. - с. 45-48

3. Городничев С.В, Кочетков А.Ю. Методика снижения себестоимости изготовления заказов // Сб. докл. Международной научно-практической конференции « Интеллектуальный потенциал региона и управление знаниями». Москва - Тула: филиал ГОУ ВПО ВЗФЭИ в г. Туле. 2011г. 4 с.

УДК 630*6

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ТРАНСПОРТОМ TMS

Авторы – М.А. Кравченко, М.А. Петруша

Руководитель – (к.ю.н., доцент) С.В. Шишло

*Белорусский государственный технологический университет
г. Минск*

На фоне все возрастающей конкуренции наконец-то пришло понимание важности каждого из клиентов. Лояльных клиентов можно заработать лишь стабильными партнерскими отношениями, основанными на безошибочных и четко выверенных по срокам графиках поставок. Вне зависимости от величины клиента и его удаленности – заказчик, находящийся на соседней улице, в другом городе, либо на другом конце материка, должен быть одинаково уверен в том, что его заказ будет исполнен в срок и в полном объеме.

Главным приоритетом работы становится качество предоставляемых услуг, и, как следствие этого, бережное и внимательное отношение ко времени и требованиям заказчика.

На сегодняшний день производители программного обеспечения для управления транспортом предлагают множество решений с самыми разнообразными функциональными возможностями.

Среди общей массы решений можно выделить несколько основных типов:

- системы планирования маршрутов внутригородской доставки;
- программно-аппаратные системы gpsgprs мониторинга состояния и местоположения транспорта;
- системы оптимизации загрузки кузова;

- системы анализа всего транспортного парка и учета расходов на его эксплуатацию;
- системы планирования международных, мультимодальных транспортных перевозок;
- системы стратегического планирования и гео-маркетингового анализа.

Ввиду того, что все эти решения разработаны совершенно разными производителями, совместное их использование приводит к тому, что общая стоимость внедрения необходимого комплекса решений и его обслуживания неуклонно растет, а возможности обмена данными между ними не всегда предусмотрены или возможны, но в разных форматах. Поэтому, учитывая специфику бизнеса каждой компании, необходимый набор функционала становится практически невозможно получить в рамках единого проекта у единого поставщика и на единой платформе.

Решают эту проблему комплексные системы класса TMS (Transport Management System). TMS представляет собой многофункциональный инструмент, сочетающий в себе весь спектр решений для транспортной логистики, и обладает огромным запасом гибкости, достаточным для точного описания любого бизнес-процесса и формирования необходимого набора функционала.

Вот лишь некоторые из функциональных возможностей TMS:

- планирование без территориальных ограничений, т.е. возможность одновременно планировать рейсы, как в пределах города, так и международные рейсы;
- учет временных окон доставки, обеденных перерывов, времени загрузки и разгрузки;
- калькуляция стоимости как доставки до каждого клиента, так и стоимости всего рейса;
- планирование мультимодальных перевозок, которое включает в себя учет перегрузок, (например, с водного транспорта на железнодорожный, с воздушного на автотранспорт), возможность выбора оптимального маршрута;
- трехуровневое планирование: операционное, тактическое и стратегическое. На стратегическом уровне решаются такие глобальные задачи, как выбор оптимального места для открытия нового склада, распределительного центра или размещения гаража. Здесь же обрабатывается структура всей цепочки поставок и представлены инструменты для управления. На тактическом уровне происходит выявления потенциалов, представлены возможности создавать возможные будущие модели транспортных сетей, здесь представлены все инструменты для «игры» с алгоритмами оптимизации, обкатки всевозможных вариантов и выработки оптимальных решений. На операционном уровне идет ежедневная работа по планированию,

основанная на выбранном сценарии здесь, так же как и на стратегическом и тактическом уровнях задействовано множество различных бизнес-объектов, правил, ограничений. Планирование доставки на этом уровне ведется уже непосредственно до конечного получателя;

– планирование в TMS ведется как в пределах одного дня, так и в пределах недель, месяцев, а при стратегическом планировании может достигать нескольких лет.

Преимущества TMS:

– TMS не привязана ни к одному производителю gpsgrps оборудования и позволяет вести двусторонний обмен данными с любыми устройствами;

– на основе сопоставления фактических и плановых данных о маршруте TMS в режиме реального времени может перепланировать маршрут и при необходимости передать его на бортовое устройство в кабину водителя;

– обширные аналитические возможности;

– TMS в состоянии вести постоянный учет всех расходов на эксплуатацию транспортного парка, к примеру, в случае, когда в составе парка несколько различных типов автомобилей, TMS ведет постоянный учет расходов на каждый из них. По истечении определенного времени можно построить отчет на основе накопленных статистических данных, где будут видны расходы на каждую группу автомобилей. Это позволяет провести анализ, какие из них более затратные в эксплуатации, а какие являются оптимальными, и использовать в дальнейшем только этот тип транспорта. То же самое относится и к привлеченному транспорту - TMS позволяет выбрать оптимального перевозчика на основе тарифного базиса.

– обширные возможности учета. Учет артикулов, учет всех атрибутов груза, например, несовместимость химической продукции и продуктов питания, сроков годности, хрупкости груза, учет всех возможных временных ограничений, учет всех параметров, необходимых для вычисления стоимости доставки, учет геометрии кузова машины и размерно-весовых характеристик.

Внедрение систем класса TMS подразумевает под собой несколько этапов:

– предварительная совместная работа на предпроектном уровне специалистов от поставщика решения и специалистов заказчика, которая позволяет точно выявить необходимый для решения конкретных задач набор функционала, выявить все потенциалы, точно сформировать график и количество необходимых работ;

– этап проектного менеджмента;

– разработка полнофункционального прототипа будущей системы;

– обкатка прототипа на симуляционном сервере;

- обучение пользователей;
- запуск TMS в промышленную эксплуатацию;
- техническая поддержка.

Системы TMS снижают транспортные издержки на 15-25%, но при внедрении систем такого класса важно четко проработать каждый из этапов, и тогда результат не заставит себя ждать.

Библиографический список:

1. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. 11-е изд.: Пер. с англ. – СПб: Питер, 2003. – 800 с.
2. Маркетинг / Под ред. Н.Д. Эриашвили. – М.: ЮНИТИ, 2003.
3. Гордон Я. Маркетинг партнерских отношений. / Пер. с англ. под ред. О.А. Третьяк. – СПб.: Питер, 2001.

УДК 630*6

ЭЛЕКТРОННАЯ ТОРГОВЛЯ КАК ОСОБЫЙ КАНАЛ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ТОВАРОВ

Авторы – А.С. Третьякова, М.А. Петруша

Руководитель – (к.ю.н., доцент) С.В. Шишло

*Белорусский государственный технологический университет
г. Минск*

В результате бурного развития современных средств коммуникаций появились интерактивные каналы распределения, в основе которых лежат интерактивные компьютерные системы, объединяющие в оперативном режиме покупателей и продавцов. В середине 1990-х гг. в мире большое распространение получили коммерческие интерактивные службы, которые за определенную плату представляют в режиме реального времени своим подписчикам информацию о возможностях покупки определенных товаров и другие маркетинговые услуги. В последующем эти службы начали испытывать и конкуренцию со стороны Internet. В настоящее время Internet можно рассматривать как основной интерактивный канал распределения товаров.

Использование возможностей Internet приводит не только к накоплению традиционных каналов распределения, но и появлению принципиально новых, важнейшим звеном которых является электронный магазин.

Электронная торговля – это любая форма деловых отношений между продавцом с использованием сетей передачи данных и современного информационного бизнеса. Выгоды электронной торговли всесторонни и

вполне очевидны: товаропроизводители и торговые посредники получают широкий доступ к информации; потребители выигрывают за счет снижения цен; органы государственного управления будут иметь возможность оперативно получать различного рода информацию о состоянии внутреннего рынка как в целом, так и рынка отдельных товаров и услуг.

Развитие электронной торговли сталкивается с определенными сложностями и проблемами. Доступ покупателей к Internet ограничен, а следовательно, ограничивается и объем покупок. При этом далеко не все посетители виртуальных магазинов совершают покупки, а просто посещают Web-узел с различными целями, даже из любопытства. Миллионы Web-узлов, предлагаемых Internet, содержат огромные объемы информации, которые порой даже сложно представить. Несмотря на имеющиеся сложности, современные темпы развития электронной торговли многие специалисты называют бурными или даже взрывными. При организации электронной торговли должна учитываться типология онлайн-клиентуры. Таких типологий существует достаточно, одна из которых приводится Р.Крэнделлом:

- энтузиасты, которые стремятся быть на острие технологических достижений и готовы переплатить, чтобы все было только по высшему классу;

- благодарные, сходные по своим убеждениям с энтузиастами, но не обладающие ни достаточными средствами и знаниями для использования технологических новинок, используют их в пределах имеющихся сумм;

- удовлетворенные, посвящающие много времени телевизору и довольствующиеся его возможностями, при благосклонном отношении к новинкам не видят необходимости в смене приоритетов;

- консервативные, не желающие использовать новые технологии;

- самостоятельные, не интересующиеся технологическими новинками, но входят в круг потенциальных пользователей и могут себе это позволить;

- пассивные, которые испытывают к технологическим новинкам смешанные чувства.

Если рассматривать Республику Беларусь, то интернет-торговля слабо развита. Так, согласно оценке, проведенной национальной академией наук в 2008 г., республика заняла 61 место по сетевой готовности среди 76 стран, 64 место в области электронной торговли, на рынке B to C – 28 место, B to B – 32 место, B to G – 75 место, развитие платежных систем – 62 место, развитие коммерческих сайтов – 67 место, распределение электронного бизнеса – 70 место. Наиболее крупными интернет-ресурсами в области электронной торговли на рынке товаров B to B, B to G являются:

- белорусская универсальная товарная биржа;

- белорусская валютно-фондовая биржа;

- белорусские экспортеры;
- белорусская торгово-промышленная палата;
- интернет-магазин управления материальными ресурсами Минобороны;
- электронная площадка концерна «Белнефтехим».

На рынке В to С существует большое число интернет-магазинов, которых по оценке отдельных исследователей насчитывается 1,5 тыс. Также представлено большое количество интернет-порталов, которые помогают реализовать потребительские товары. К ним относятся: onliner.by; 360.by.

Таким образом, перспективы электронной торговли специалистами оцениваются по-разному, но все ей отводят в скором будущем важнейшую роль в распределении товаров. Большинство специалистов подчеркивает, что на долю электронной торговли будет приходиться около 10 % общего объема продаж в мире. При этом значительная часть оптовых и розничных торговых сделок будет происходить на Internet-аукционах. Уже сейчас производители и торговые посредники, не оценившие преимуществ и перспектив электронной торговли, должны делать соответствующие выводы, иначе скоро почувствуют сильный натиск конкурентов.

Библиографический список:

1. Организация и технологии торговли / З. В. Отскочная [и др.]. – М.: Академия, 2012. – 192 с.
2. О торговле: Закон Республики Беларусь, 28 июля 2003 г., № 231-3: с изм. и доп. // Нац. реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2003. – №2/981.
3. Аникин, Б. А. Логистика / Б. А. Аникин. – 2-е изд. – М.: Инфра-М, 2001. – 183 с.

УДК 630*6

ФОРМИРОВАНИЕ СБЫТОВОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ОСНОВА СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЕЕ СИСТЕМЫ СБЫТА

Авторы – М.А. Кравченко, М.А. Петруша

Руководитель – (к.ю.н., доцент) С.В. Шишло

Белорусский государственный технологический университет

г. Минск

Планирование сбыта продукции предприятия является средством достижения его целей, направленное на обеспечение потребностей потребителей. Значимость планирования сбыта продукции заключается и в

том, что планируемые объемы сбыта определяют все важнейшие показатели предприятия: величину доходов, прибыль, уровень рентабельности и др. От качественного планирования сбыта зависят производственный процесс и материально-техническое снабжение, определяются результаты работы всего предприятия и предусматриваются направления расширения рынка сбыта.

Под сбытовой политикой организации (предприятия) в наиболее широком смысле следует понимать выбранные ее руководством совокупность сбытовых стратегий маркетинга (стратегии охвата рынка, позиционирования товара и т.д.) и комплекс мероприятий (решений и действий) по формированию ассортимента выпускаемой продукции и ценообразованию, по формированию спроса и стимулированию сбыта (реклама, обслуживание покупателей, коммерческое кредитование, скидки), заключению договоров продажи (поставки) товаров, товародвижению, транспортировке, по инкассации дебиторской задолженности, организационным, материально-техническим и прочим аспектам сбыта.

Сбытовую политику предприятия целесообразно ориентировать на:

- 1) получение предпринимательской прибыли в текущем периоде, а также обеспечение гарантий ее получения в будущем;
- 2) максимальное удовлетворение платежеспособного спроса потребителей;
- 3) долговременную рыночную устойчивость организации, конкурентоспособность ее продукции;
- 4) создание положительного имиджа организации на рынке и признание ее со стороны общественности.

Процесс сбыта продукции предприятия в значительной степени зависит от внешней среды, поэтому необходимы исследования этой среды для своевременного реагирования на изменения. Внешняя среда сильно влияет на принятие эффективных решений, поэтому необходимы инструменты, позволяющие в процессе планирования сбыта продукции учитывать факторы изменения внешней среды. Сложности с потребителями продукции повышает неопределенность при формировании планов сбыта, а, следовательно, увеличиваются риски в достижении поставленных целей, поэтому должны быть разработаны альтернативные стратегии сбыта продукции, согласованные с общей стратегией предприятия. Стратегическое планирование играет первостепенную роль, так как чем выше динамика изменения внешней среды, тем важнее разработка альтернативных стратегий сбыта продукции для предприятия.

Стратегия сбыта продукции, которая должна разрабатываться на долгосрочный период, обуславливает выполнение миссии предприятия самым эффективным способом. Для стратегии сбыта продукции разрабатывается стратегический план, включающий стратегические цели,

проекты и программы, обеспечивающие достижение выбранных целей на основе стратегических решений.

В настоящее время необходимо постоянно совершенствовать систему сбыта продукции. Понятие «совершенствование» в широком смысле – это закономерное, качественное изменение какого-либо объекта, направленное на улучшение его состояния и на придание ему новых свойств, необходимых для более полного соответствия целям его функционирования и окружающим условиям. Совершенствование системы сбыта – это непрерывный процесс обоснования и реализации наиболее рациональных форм, методов, способов и путей ее создания (реструктурирования) и развития; рационализация ее отдельных сторон, контроль и выявление «узких мест» на основе непрерывной оценки соответствия системы контроля внутренним и внешним условиям функционирования организации.

На основе выше сказанного можно сделать вывод о том, что в каждой отдельно взятой организации можно по-своему рационализировать систему сбыта исходя из внутренних и внешних условий и степени ее развития (эффективности). Но существуют общие закономерности и методы повышения эффективности функционирования системы сбыта, подходящие для большинства средних и крупных коммерческих организаций. В небольших организациях, как правило, недостаточно ресурсов для построения эффективной системы внутреннего контроля.

Библиографический список:

1. Баркан Д.И. Управление сбытом. СПб.: Из-во СПбГУ, 2004. 344 с.
2. Бурцев В.В. Сбытовая и маркетинговая деятельность. М.: 2001, 167с.
3. Бурцев В.В. Совершенствование системы управления сбытом продукции // Маркетинг в России и за рубежом – 2002 - № 6 – с. 57-68.

УДК 630*6

ПРОЕКТИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ КАНАЛОВ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРОДУКЦИИ

Авторы – М.А. Кравченко, А.С. Третьякова

Руководитель – (к.ю.н., доцент) С.В. Шишло

Белорусский государственный технологический университет

г. Минск

Успех предприятий зависит от правильной способности формирования и эффективного использования оптимальных вариантов распределения готовой продукции. Каждый производитель должен ставить

перед собой цель: создать систему распределения, способную продавать максимальное количество товаров с минимальными затратами в течение длительного периода времени, а также быстро реагировать на изменение потребностей целевой аудитории.

Под каналом распределения понимается ряд организаций или отдельных лиц, включенных в процесс, делающий продукты доступными для использования или потребления индивидуальными потребителями или отдельными организациями. При проектировании каналов распределения производителям необходимо руководствоваться следующими логистическими принципами: системный подход к формированию канала, рассматривающий канал распределения как сложную экономическую систему; четкое целеполагание для всей системы и ее отдельных элементов и оптимальное сочетание целей; единство принципов организации бизнеса, сопряженность логистических и маркетинговых технологий отдельных элементов системы; оптимизация суммарных издержек при заданном уровне обслуживания; гибкость, интеграция и оптимизация потоковых процессов в канале; инновационность как характеристика организаций, образующих структуру канала, и инновационность самого канала.

В современных условиях особое внимание следует инновационности, так как инновации при сборе и обработке рыночной информации, а также в логистике влияют на структуру каналов распределения, на формирование и движение товарных потоков, на эффективность деятельности участников систем распределения и конкурентоспособность каналов. Они требуют квалифицированных кадров и финансовых ресурсов, но без инноваций канал распределения не имеет перспектив долгосрочной эффективной деятельности.

Выделяют три вида каналов распределения: прямые, косвенные, смешанные. Прямые каналы обеспечивают доведение производителем товаров и услуг до потребителей без участия посредников, косвенные – перемещение товаров от производителя к посреднику и от посредника к потребителю, смешанные – объединяют свойства прямых и косвенных каналов.

Количество посредников в цепочке движения товара от производителя к потребителю определяет количество уровней в канале распределения. Прямой является каналом нулевого уровня. Канал, в котором между производителем и потребителем находится, например, предприятие розничной торговли – одноуровневый. Если товар от производителя поступает сначала оптовику, а от него в магазины и далее потребителям, такой канал будет двухуровневым и т. д.

Выбранные виды каналов, потенциал их участников следует учитывать на стадии формирования системы распределения продукции. В связи с этим очень важно на этапе выбора торговых посредников делать оценку их потенциалу и перспективам его роста. Важность такой оценки

возрастает при отборе дилеров, поскольку им передаются технологии, отработанные методы работы с покупателями, ноу-хау. Это долгосрочный этап планирования деятельности.

При выборе дилерских сетей требуются ресурсы и, чтобы это было эффективно, необходим взвешенный подход к отбору будущих партнеров. Производителю важно выявить, насколько его потенциальные дилеры конкурентоспособны.

При отборе оптовых организаций производителю следует учитывать: территориальный охват рынков; обслуживаемое количество розничных торговых точек; опыт продаж подобных товаров; деловую репутацию; профессионализм работников; уровень обслуживания и т.д.

Торговые посредники могут использовать эти критерии как ориентиры для повышения своей конкурентоспособности. Производитель должен осознавать, что его конкурентоспособность, перспективность сотрудничества с ним оценивается торговыми организациями. Торговые посредники оценивают своих поставщиков по критериям. Далее следуют экономические характеристики и организационные.

Стабильные партнерские отношения позволяют получать преимущества долговременного сотрудничества, оперативно решать все проблемы, использовать современные методы маркетинга и логистики, осуществлять совместные действия по повышению качества обслуживания и уровня удовлетворенности потребителей. Партнерские отношения являются необходимым условием перехода от традиционных методов распределения товаров к формированию современных цепочек поставок.

Таким образом, использование производителем критериев отбора посредников и оценочных показателей позволяет сформировать конкурентоспособные каналы распределения. Также, производители товаров должны учитывать, что привлекательными потенциальными партнерами для торговых организаций являются поставщики, которые имеют пользующийся спросом товар, сотрудничают с торговыми посредниками, предоставляют им льготы и помощь при продаже продукции.

Библиографический список:

1. Маркетинг / Под ред. Н.Д. Эриашвили. – М.: ЮНИТИ, 2003.
2. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. 11-е изд.: Пер. с англ. – СПб: Питер, 2003. – 800 с.
3. Гордон Я. Маркетинг партнерских отношений. / Пер. с англ. под ред. О.А. Третьяк. – СПб.: Питер, 2001.

ОЦЕНКА ТОВАРНОЙ ПОЛИТИКИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Автор – Е.Г. Иванова

Руководитель – к.э.н., доцент Е.А. Хартанович

*ФГБОУ ВО «Сибирский государственный технологический университет»
г. Красноярск*

Для осуществления успешной деятельности на рынке необходима детально разработанная и хорошо продуманная товарная политика предприятия.

Значение работы с товаром для экономического роста и безопасности предприятия особенно возрастает в рыночных условиях. Новые или улучшенные товары, положительно воспринятые потребителями, обеспечивают предприятию на какое-то время известное преимущество перед конкурентами. Это позволяет уменьшить интенсивность ценовой конкуренции, с которой связан сбыт традиционных продуктов.

Товарная политика - это политика оптимизации товарного ряда и определения ассортимента товаров (услуг), наиболее предпочтительного для успешной работы на рынке и обеспечивающего эффективность деятельности предприятия в целом.

Отсутствие товарной политики ведет к неустойчивости структуры предложения из-за воздействия случайных или преходящих текущих факторов, потере контроля над конкурентоспособностью и коммерческой эффективностью товаров. Принимаемые в таких случаях текущие маркетинговые решения нередко основываются исключительно на интуиции, а не на тщательном расчете, учитывающем долговременные интересы предприятия.

Товарную политику невозможно отделить от реальных условий деятельности предприятия, специфики внешней маркетинговой среды. Очевидно, что в современных рыночных условиях роль товарной политики предприятия резко возрастает с усилением конкурентной борьбы, что и обуславливает актуальность цели исследования.

В научной литературе система показателей оценки товарной политики предприятия включает:

1) Коэффициент широты ассортимента, который выражается как отношение действительного количества видов, разновидностей и наименований товаров однородных и разнородных групп к базовому.

2) Коэффициент полноты ассортимента, определяемый отношением действительной полноты ассортимента к базовой.

3) Коэффициент устойчивости ассортимента (K_y):

$$K_y = \frac{N_1 + N_2 + N_3}{3 \times N_{\max}}$$

где N1 – действительная полнота ассортимента 1 периода;

N2 – действительная полнота ассортимента 2 периода;

N3 – действительная полнота ассортимента 3 периода;

Nбаз – базовая полнота ассортимента.

4) Коэффициент новизны ассортимента, выражающий долю новых товарных групп введенных в реализацию за рассматриваемый период в действительном количестве видов товаров.

Объект исследования - магазин ООО «ПромСнаб-Сибирь» реализует следующие ассортиментные группы товаров: спецодежда, инструмент, спецобувь, средства индивидуальной защиты.

Проанализируем показатели оценки товарной политики объекта исследования.

При расчете коэффициента широты ассортимента учтем, что действительный показатель широты (количество фактически имеющихся в продаже товарных групп ассортимента магазина) равен 23 – это 5 видов спецодежды, 7 видов инструмента, 4 вида спецобуви и 7 видов средств индивидуальной защиты.

Базовый показатель широты (количество товарных групп ассортимента магазина в соответствии с ассортиментным перечнем), также равен 23.

В итоге коэффициент широты ассортимента составил 1,0; т.е. все товарные группы, предусмотренные ассортиментным перечнем, фактически присутствуют в продаже.

Рассчитаем коэффициент полноты ассортимента объекта исследования за 2014-2015 гг. (см. таблицу 1).

Таблица 1 – Анализ коэффициента полноты ассортимента продукции ООО «ПромСнаб-Сибирь»

Продукция	Полнота базовая, шт.	2014 год		2015 год		Отклонение по коэффициенту полноты (Кп)
		Полнота фактическая, шт.	Коэффициент полноты (Кп)	Полнота фактическая, шт.	Коэффициент полноты (Кп)	
Спецодежда	78	65	0,83	66	0,85	0,02
Инструмент	34	34	1	34	1	-
Спецобувь	32	26	0,81	27	0,84	0,03
Средства индивид.защиты	79	79	1	79	1	-
Итого	223	204	0,91	206	0,92	0,01

Фактическое количество наименований продукции реализуемой магазином рассчитано по данным проверок. Полнота ассортимента за анализируемый период изменилась с 0,91 до 0,92. На конец 2015 г. в наличии было представлено 206 из 223 видов продукции, имеющих в ассортиментном перечне магазина.

Наибольшая полнота выявлена по группам «Инструмент» и «Средства индивидуальной защиты», представленным в продаже магазина. Наименьшая полнота выявлена по «Спецобуви» – 27 из 32, заявленных в ассортиментном перечне объекта исследования.

Ввиду того, что за последние 2 года магазином не вводилось новых видов продукции, коэффициент новизны равен 0. Что может быть оценено отрицательно, т.к. постоянный ассортимент не дает возможности повышения удовлетворенности спроса и привлечения новых клиентов.

Расчет коэффициента устойчивости ассортимента объекта исследования за 2015 г. представлен в таблице 2.

Таблица 2 – Коэффициент устойчивости ассортимента продукции ООО «ПромСнаб-Сибирь» за 2015 год

Продукция	Количество наименований, всего, шт.	Проверка 1	Проверка 2	Проверка 3	Коэффициент устойчивости (K_v)
Спецодежда	78	65	66	67	0,85
Инструмент	34	34	34	34	1,0
Спецобувь	32	26	28	27	0,84
Средства индивидуальной защиты	79	79	79	79	1,0
Итого	223	204	207	207	0,92

По полученным данным, практически вся продукция магазина пользуется устойчивым спросом, значение коэффициента устойчивости составило 1,0.

Таким образом, ассортимент магазина достаточно широкий, полный и отличается устойчивостью. Негативно оценивается отсутствие новых товаров в ассортименте за последние 2 года, так как это может привести к снижению покупательского спроса.

Библиографический список:

1. Киселев, В.Г. Формирование товарного ассортимента в сфере торговли / В.Г. Киселев // Маркетинг. – 2013. - №2. – С.107-111.
2. Леонов, А.А. Ассортиментная политика предприятия: сущность,

содержание, структура / А.А. Леонов // Предпринимательство. – 2014. - №3. – С.98-108.

3. Савинкин, А.В. Как оптимизировать ассортимент / А.В. Савинкин // Финансовый директор. – 2014. - №5. –С.34-40.

4. Сомова, В.Н. Объем, структура спроса и ассортиментная политика / В.Н. Сомова // Современная торговля. – 2013. - №7. – С.21-24.

5. Чкалова, О.В. Формирование ассортимента и товароснабжения торговых предприятий в рыночной стоимости в рыночных условиях: учебное пособие / О.В. Чкалова. – Н. Новгород: НКИ, 2011. – 115 с.

УДК 338.242

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Автор – А.А. Денисов

Руководитель – к.э.н., доцент Е.А. Хартанович

*ФГБОУ ВО «Сибирский государственный технологический университет»
г. Красноярск*

В настоящее время конкуренция выступает как один из основных инструментов повышения качества товаров и услуг, а также движущей силой развития общества. Управление конкурентоспособностью предполагает нахождение способов поддержания, разработки, развития и использования конкурентных преимуществ.

Конкурентные преимущества предприятия являются способностями, дающими организации преимущества в ценовой, производственной, технической, материальной, сбытовой и сервисной политике относительно других компаний на одном рынке.

Предприятия строительной отрасли осуществляют свою деятельность в условиях жесткой конкуренции, так как на рынке действует большое количество организаций, занимающихся аналогичной деятельностью. В этих условиях особую актуальность приобретает конкурентный анализ, позволяющий выявить сильные и слабые стороны конкурентов, и на основании этого определить конкурентные преимущества объекта исследования.

В качестве объекта исследования выбрано ООО КМУ ЗАО «Востоксантехмонтаж», которое является ведущей монтажной организацией строительного комплекса г. Красноярска по производству санитарно-технических, вентиляционных и пусконаладочных работ, ремонту теплоэнергетического оборудования, тепловой изоляции и инженерных сетей.

Оценка ценовой категории и определение охвата рынка объекта

исследования и его конкурентов представлены в таблице 1.

Высокий уровень цен характерен для ООО «Мегаклимат», ООО «Конвент», ООО «Абсолютпромснаб», а низкий для ООО «Элемент», ООО «Экономстрой», ООО «Аквилон». ООО КМУ ЗАО «Востоксантехмонтаж» имеет средний уровень цен на монтажные услуги, но при этом охватывает региональный рынок. Только три организации из исследуемых оказывают услуги по монтажу местным потребителям строительной отрасли.

Таблица 1 – Основные конкуренты ООО КМУ ЗАО «Востоксантехмонтаж»

Конкуренты	Ценовая категория	Охват рынка
ООО «Мегаклимат»	Высокая	Региональный
ООО «Элемент»	Низкая	Региональный
ООО «Экономстрой»	Низкая	Местный
ООО «Конвент»	Высокая	Региональный
ООО «Абсолютпромснаб»	Высокая	Местный
ООО «ИНТЕК»	Средняя	Региональный
ООО «ПромСпецСтрой»	Средняя	Региональный
ООО «Аквилон»	Низкая	Местный
ООО «Тепломонтаж»	Средняя	Региональный
ООО КМУ ЗАО «Востоксантехмонтаж»	Средняя	Региональный

Основные конкуренты ООО КМУ ЗАО «Востоксантехмонтаж» - ООО «ИНТЕК», ООО «Тепломонтаж» предлагают аналогичную продукцию - полный спектр услуг по производству и монтажу климатических систем, водоотведению и водоснабжению.

Проанализируем конкурентные преимущества объекта исследования согласно концепции «4Р» (см. таблица 2). Названная концепция состоит из четырех элементов (инструментов), каждый из которых в английском языке начинается с буквы «Р»: *продукт (product)*, *цена (price)*, *доведение продукта до потребителя, до места (place)*, *продвижение (promotion)* продукта.

Исходя из данных таблицы 2, можно сделать вывод, что объект исследования в большей степени отстает в элементе «Продвижение на рынке». Отсутствие комплекса рекламы сказывается на количестве клиентов и, соответственно, на финансовых результатах деятельности предприятия.

К основным конкурентным преимуществам ООО КМУ ЗАО «Востоксантехмонтаж» относятся:

- широкий ассортимент продукции;

- положительный имидж на рынке;
- средняя ценовая категория;
- удовлетворительное качество обслуживания;
- высокая квалификация персонала.

На основании проведенного анализа можно сделать вывод, что объекту исследования необходимо сконцентрировать внимание на сохранении и развитии именно перечисленных конкурентных преимуществ, но при этом развивать новые методы сбыта – рекламу, связь с общественностью.

Таблица 2 – Оценка конкурентных преимуществ ООО КМУ ЗАО «Востоксантехмонтаж»

Наименование фактора	ООО «ИНТЕК»	ООО «Тепломонтаж»	ООО КМУ ЗАО «Востоксантехмонтаж»
«1Р» — продукт			
Качество обслуживания	4	3	3
Ассортимент	4	3	3
Дополнительные услуги	3	3	3
Сумма по «1Р»	11	9	9
«2Р» — цена			
Оптовая	4	3	3
Виды скидок	2	3	2
Сумма по «2Р»	6	6	5
«3Р» — каналы сбыта			
Степень охвата рынка	4	3	3
Регионы сбыта	4	4	4
Эффективность сбытовой сети	3	4	3
Сумма по «3Р»	11	11	10
«4Р» — продвижение на рынке			
Каналы рекламы	3	3	1
Бюджет рекламы	3	3	1
Связи с общественностью	3	3	1
Сумма по «4Р»	9	9	3
Итого	37	35	27

Библиографический список:

1. Голубков, Е.П. О некоторых понятиях и терминологии маркетинга / Е.П. Голубков // Маркетинг в России и за рубежом. – 2003. - № 5. – С. 3-21.
2. Портер, М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость: учебное пособие. – М.: Альпина Паблишер, 2008: [Электронный ресурс] / Электронно-библиотечная система «Лань». – Режим доступа: <http://e.lanbook.com/books>.
3. Юданов, А.Ю. Теория конкуренции: прикладные аспекты / А.Ю. Юданов. – М.: АкаЛиС, 2014.

УДК 339.1

КЛАССИФИКАЦИЯ МЕТОДОВ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Автор – М.Н. Лясковская

рук. – к.э.н., доц. Е.Е. Моисеева

*ФГБОУ ВО «Сибирский государственный технологический университет»
г. Красноярск*

Современный этап в развитии маркетинга характеризуется повышением роли маркетинговых исследований, результаты которых становятся востребованными для принятия управленческих решений в предпринимательской деятельности.

Маркетинговые исследования (marketing research) – это систематическое и объективное выявление, сбор, анализ, распространение и использование информации для повышения эффективности идентификации и решения маркетинговых проблем (возможностей).

Классифицировать маркетинговые исследования – это значит определить все разнообразие подходов в их организации и проведению по различным группам, которые характеризуются однотипными приемами и принципами.

Несмотря на довольно продолжительный срок существования маркетинговых исследований как системы и науки, начиная примерно с 20-х гг. прошедшего столетия, на сегодняшний день строгая и единая система их классификации не сложилась. Рассмотрим содержательные классификации маркетинговых исследований:

1) По характеру получаемой информации маркетинговые исследования можно разделить на две группы: количественные и качественные. Количественные исследования в результате должны дать оценки, выраженные в числовых показателях, а качественные – в качественных категориях. Количественные исследования отвечают на вопросы: «Сколько?», а качественные – «Каким образом? Почему?».

2) С точки зрения схемы проведения (или по-другому дизайна) маркетинговые исследования принято делить на пять типов:

- Разведочные (поисковые, которые предшествуют разработке программы основного исследования и предпринимаются для сбора предварительной информации, позволяющей выдвинуть гипотезы и выбрать методику анализа. Суть разведочных исследований заключается в поиске проблем и узких мест;

- Описательные (дескриптивные), цель которых состоит в проведении анализа, констатации, «фотографирования» реальных фактов и событий. Обычно ищутся ответы на вопросы, начинающиеся со слов: «кто», «что», «где», «когда», «как»;

- Каузальные (от англ. causal – причинный) – аналитические исследования, приводимые для выявления и моделирования причинно-следственных связей результатов деятельности предприятия с некоторыми факторами. Помимо этого каузальное исследование может быть основано на экспериментальных данных, но не только на них. Широко используются результаты наблюдений и опроса. В простейшем случае применяется логико-смысловое моделирование по принципу «что произойдет, если»...;

- Экспериментальные, которые предполагают проведение эксперимента с целью проверки выдвинутой гипотезы, например, о наличии некоторой причинно-следственной связи между показателями. Особенно интересны результаты, когда в качестве факторов рассматриваются параметры прямого управления, что позволит в дальнейшем использовать эти результаты в управлении;

- Монографическое – углубленное исследование, как правило, одного типичного объекта для досконального изучения новых или малоизученных процессов и явлений, интересующих исследователя.

3) По объекту исследования выделяют: два основных направления – рыночное и системное, или, иначе, прикладные и системные исследования. Первые ориентированы на рынок, а вторые – на совершенствование функционирования самой системы маркетинга.

Прикладные исследования включают в себя анализ среды маркетинга и выработку маркетинговых решений, направленных на формирование уровней параметров комплекса маркетинга. Системные исследования предусматривают контроль за достигнутыми результатами деятельности и их сравнение с запланированными уровнями, анализ эффективности маркетинговой деятельности, организацию маркетинга и др.

4) По методу сбора данных:

- Кабинетные исследования основаны на сборе, обработке и анализе вторичной информации. Опираются на различные источники информации, что позволяет получать большие объемы данных, анализировать и сопоставлять полученные результаты;

- Полевые исследования проводятся на основе первичной информации.

5) По степени участия заказчика в процессе исследования:

- Заказные исследования – исследования, которые проводятся по заказу конкретного клиента для решения конкретной исследовательской задачи. Результаты исследования передаются в распоряжение заказчика и являются его собственностью;

- Омнибусные исследования – исследования, которые проводятся в интересах не одной, а нескольких компаний, каждая из которых может включить в анкету ограниченное количество своих вопросов;

- Синдикативные исследования – исследования, которые проводятся по инициативе исследовательской компании и, как правило, посвящены изучению определенного рынка. Результаты такого исследования являются собственностью компании и могут быть приобретены любым заинтересованным лицом.

6) По периодичности исследований:

- Однократные исследования – исследования, проводимые в случае возникновения конкретной проблемы по специально разработанной для данной проблемы методике;

- Панельные исследования – исследования, проводимые постоянно в течение длительного времени с одинаковой периодичностью на одинаковых по параметрам выборках.

7) По форме организации исследования, проводимые:

- При помощи собственных сил компании;

- На заказ независимыми компаниями, специализирующимися на проведении маркетинговых исследований;

- Собственными силами компании с привлечением специализированных компаний для выполнения определенных задач.

8) По степени креативности выделяют:

- Анализ – реализуется в форме конъюнктурного, ситуационного анализа среды маркетинга;

- Синтез – научно обоснованное формирование маркетинговых исследований решений в частности стратегий и параметров комплекса маркетинга для «нашего» предприятия.

9) По широте затрагиваемых проблем: проблемы, затрагивающие отдельное предприятие, определенные категории субъектов, отрасль в целом, национальную экономику, международную экономику.

10) По глубине проблематики: одноплановые и системные проблемы.

11) По времени действия: краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные.

12) По масштабу распространения: локальные, региональные, национальные и международные.

Анализ научной литературы в сфере маркетинга и маркетинговых исследований показал, что маркетинговые исследования охватывают широкий круг субъектов и объектов – участников рыночных отношений. Это означает, что спектр направлений маркетинговых исследований достаточно широк и разнообразен. Таким образом, в статье была предложена типология основных методов маркетинговых исследований.

Библиографический список:

1. Сафронова, Н. Б. Маркетинговые исследования: Учебное пособие / Н. Б. Сафронова, И. Е. Корнеева. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2012. – 296 с.
2. Токарев, Б. Е. Маркетинговые исследования : учебник. 2-е изд., перераб. и доп. / Б. Е. Токарев. – М. : Магистр : ИНФРА-М , 2011. – 512 с.

УДК 005.511

ВЛИЯНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ

Автор - Н.С. Яковлева

Рук. - к.э.н, доцент Э.В. Марковская

*ФГБОУ ВО «Сибирский государственный технологический университет»
г. Красноярск*

В современных условиях хозяйствования наблюдается усиленный интерес к вопросам культуры организации со стороны ученых и исследователей, а также и со стороны представителей бизнеса и руководителей предприятий. Данная ситуация связана с осознанием влияния организационной культуры на достижения финансовых успехов и эффективность хозяйственной деятельности предприятий. Современные руководители отождествляют организационную культуру с сильным стратегическим инструментом, который позволяет ориентировать всех работников на общие цели предприятия.

Организационная культура оказывает большое влияние не только на людей, но и на организационные процессы предприятия – бизнес-процессы. Культура заставляет людей думать, действовать, поступать так, как того она требует. Например, если организация делает акцент на качестве продукции и качестве обслуживания, большое внимание будет уделяться удобствам клиентов, выполнению их требований и пожеланий. И, напротив, если компания акцентирует внимание на высокой производительности, борется за массовость выпуска, снижение цены и на

этой основе максимальный охват рынка, то покупатели, которые, прежде всего, ценят сервис, часто будут проявлять недовольство.

Рассмотрим влияние организационной культуры на эффективность управления бизнес-процессами ООО «КОНТИНЕНТ»

Рассматривая влияние организационной культуры на бизнес-процессы, необходимо сосредоточить внимание на связь между организационной культурой и эффективностью работы организации. Функциональные и линейные руководители подразделений считают, что для того чтобы влиять на сам процесс работы организации, культура должна быть мощной. Т.е. среди членов организации должна существовать единая система ценностей, принимаемая всеми. По мнению руководителей предприятия, только при таком положении дел будет наблюдаться связь между организационной культурой и ростом эффективности выполнения бизнес-процессов. Так, в ООО «КОНТИНЕНТ», в системах ценностей предусмотрена и поощряется возможность активного участия персонала в процессе принятия решений, например, в обсуждении осуществлять ли инвестиции в тот или иной проект, люди работают в два раза эффективнее.

Организационная культура также существенно влияет на степень приверженности, привязанности людей к предприятию, а в ней — к своему рабочему месту, как к основному элементу бизнес-процесса. Это не значит, что организационная культура нивелирует пристрастия и симпатии людей к организации и к процессу работы.

На ООО «Континент» исследовали уровень непрерывного стажа работы. Исследование проводилось более 3 лет с привлечением 100 человек. Основываясь на результатах опросов сотрудников, специалисты отдела кадров разделили культуры предприятия на две группы: в первой группе ценилась упорная работа, поощрялась дисциплина и регламентация трудовых процессов и во второй группе присутствовала психологически комфортная для сотрудников рабочая атмосфера. Уровень постоянного стажа работы в этих двух типах культур был разным, а число уволившихся после одного года работы в обоих типах культур различалось незначительно.

Очень большие различия появлялись позже, при рассмотрении числа увольнений служащих со стажем работы в компаниях более года. Персонал оставался дольше в тех подразделениях, где в систему ценностей входил упорный труд и дисциплина на рабочем месте. Средний разрыв в количестве увольнений по собственному желанию достигал 15 месяцев.

Сотрудники в своих анкетах писали разные причины, отвечая на вопрос, почему они остаются работать в ООО «КОНТИНЕНТ» и не предпринимают попыток найти другое место работы; ясно, что организационная культура имеет большое значение для стабилизации кадрового состава предприятия, что положительно влияет на бизнес-процессы

Дополнительные исследования показали, что для того чтобы понять взаимосвязь воздействия организационной культуры на эффективность управления бизнес-процессами, необходимо рассматривать не только ее природу, но и количество работников, которые соответствуют установившемуся типу организационной культуры. Чем в большей степени персонал соответствует определенному типу организационной культуры, тем выше эффективность бизнес-процессов.

Для подтверждения этого специалисты отдела кадров ООО «КОНТИНЕНТ» опросили 50 работников из различных подразделений с помощью анкеты по оценке системы ценностей предприятия (таких как внимание к доходам или результатам, внимание к деталям организации работы, восприятие нововведений и т.п.). Затем каждый из участников опроса определил степень важности для себя каждой составляющей системы ценностей. После этого руководители оценили, насколько близко соответствует личная шкала ценностей работника организационным ценностям и сравнили их с различными поведенческими показателями за двухгодичный период. Было выявлено, что чем больше была степень соответствия работников требованиям организации, тем большее удовлетворение от работы они получают, и тем реже они рассматривают варианты перехода в другие предприятия. Когда участников опроса разделили на группы в зависимости от соответствия их личных ценностей культуре организации, выяснилось, что в том случае, когда степень такого соответствия была высокой, сотрудники не планировали в течение ближайших двух лет менять место работы, а в случае низкого соответствия рассматривали такую возможность.

Эти результаты имеют практическое значение для управления культурными аспектами поведения, как отдельных работников, так и бизнес-процессов. Они проявляются в следующем:

- претенденты на вакантную должность должны тщательно оценить организационную культуру. Если они не сделают этого, они рискуют оказаться в ситуации, когда их интересы и интересы фирмы начнут конфликтовать;
- предприятие должно стремиться отбирать на работу тех людей, чьи ценности сходны с организационными. Этот бизнес-процесс включает в себя определение ключевых аспектов организационной культуры, изложение их претендентам на должность и отбор тех, личные ценности которых в максимальной степени соответствуют доминирующей организационной культуре.

Выполняя все эти требования, ООО «КОНТИНЕНТ» может достичь значительных результатов в повышении эффективности бизнес-процессов. Высокий уровень соответствия работников организационным требованиям будет способствовать выполнению обязательств требуемых в бизнес-

процессе, повышению удовлетворения от работы и снижению текучести кадров и обеспечит высокую эффективность работы предприятия.

Библиографический список:

1. Организационная культура: учебник / Под ред. Шаталовой Н.И. - М: Издательство «Экзамен», 2012. - 652 с. (Серия «Учебник для вузов»)

УДК 630*6

РАЗВИТИЕ ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ В МИРЕ

Автор – К.П. Телешева

Рук. – к.э.н., доцент Л.П. Андреева

*ФГБОУ ВО «Сибирский государственный технологический университет»
г. Красноярск*

В последние годы тенденция роста использования возобновляемых источников энергии (ВИЭ) становится достаточно очевидной. До последнего времени в развитии энергетики прослеживалась четкая закономерность: развитие получали те направления энергетики, которые обеспечивали достаточно быстрый и прямой экономический эффект. Взаимосвязанные с этими направлениями социальные и экологические последствия рассматривались лишь как дополнение, и их роль в принятии решений была минимальной.

При таком подходе ВИЭ рассматривались лишь как энергоресурсы будущего, когда будут исчерпаны традиционные источники энергии или когда их добыча станет чрезвычайно дорогой и трудоемкой. Так как это будущее представлялось достаточно отдаленным, то использование ВИЭ представлялось достаточно интересной, но в современных условиях скорее экзотической, чем практической, задачей.

Ситуацию резко развернуло осознание человечеством экологических пределов роста. Быстрый рост негативных воздействий на окружающую среду ведёт к существенному ухудшению среды обитания человека. Поддержание этой среды в нормальном состоянии и возможность её к самосохранению, становится одной из приоритетных целей жизнедеятельности общества. В этих условиях прежние, только узко экономические оценки различных направлений техники, технологии, хозяйствования, становятся явно недостаточными, т.к. они не учитывают социальные и экологические аспекты.

Толчком для интенсивного развития ВИЭ впервые стали не перспективные экономические выкладки, а общественный нажим, основанный на экологических требованиях. Мнение о том, что

использование ВИЭ существенно улучшит экологическую обстановку в мире, - вот основа этого нажима.

Экономический потенциал возобновляемых источников энергии в мире в настоящее время оценивается в 20 млрд. т.у.т. в год, что в два раза превышает объем годовой добычи всех видов ископаемого топлива. И это обстоятельство указывает путь развития энергетики ближайшего будущего.

Основное преимущество возобновляемых источников энергии - неисчерпаемость и экологическая чистота. Их использование не изменяет энергетический баланс планеты.

Можно выделить пять основных причин, обусловивших развитие ВИЭ:

- обеспечение энергетической безопасности;
- сохранение окружающей среды и обеспечение экологической безопасности;
- завоевание мировых рынков ВИЭ, особенно в развивающихся странах;
- сохранение запасов собственных энергоресурсов для будущих поколений;
- увеличение потребления сырья для неэнергетического использования топлива.

Масштабы роста использования ВИЭ в мире на ближайшие 10 лет представлены в таблице 1. Чтобы ощутить масштаб цифр, укажем, что электрическая мощность электростанций на возобновляемых источниках энергии (без ГЭС) составит 480 ГВт, что превышает мощность всех электростанций России (215 ГВт) в 2,23 раза.

Установленная мощность электрогенерирующих установок на нетрадиционных ВИЭ (без крупных ГЭС) к концу 2013 года достигла 227 ГВт, а в 2014 году превысила мощность всех атомных электростанций - 279 ГВт. Суммарная мощность 150 тыс. ВЭУ в составе сетевых ветростанций на конец 2015 года составила 283 ГВт. За 2009 год в эксплуатацию было введено 39 ГВт ВЭУ, их установленная мощность по сравнению с концом 2015 года (120 ГВт) выросла на 32%. Выработка ими электроэнергии в 2015 году достигла 324 ТВт×ч.

Суммарная мощность действующих в мире фотоэлектрических преобразователей (ФЭП) к концу 2014 года достигла 21,3 ГВт, причем в 2013 году в эксплуатацию было введено более 7 ГВт, а прирост продаж ФЭП на мировом рынке за год составил более 50%. Годовая выработка ими электроэнергии в 2015 года составила 23,9 ТВт×ч.

Суммарная мощность энергоустановок на биомассе в 2013 года достигла 60 ГВт, а годовая выработка электроэнергии более 300 ТВт×ч.

Мощность геотермальных электростанций превысила 10,7 ГВт, а выработка ими электроэнергии 62 ТВт×ч/год.

Таблица 1 . Показатели развития ВЭИ в мире

	2013 год	2014 год	2015 год
Инвестиция в развитие ВЭИ, млрд. долларов США.	227	279	244
Мощность энергоустанов на ВЭИ (без ГЭС), ГВт.	315	395	480
Мощность энергоустанов на ВЭИ (с учётом ГЭС), ГВт.	1250	1355	1470
Мощность ГЭС, ГВт.	935	960	990
Производство энергии на биоэнергетических установках, ГВтч.	313	335	350
Мощность фотоэлектрических энергоустановок, ГВт.	4	71	100
Мощность солнечных тепловых электростанций (с концентраторами), ГВт.	1,1	1,6	2,5
Мощность ветроустановок, ГВт.	198	238	283
Тепловая мощность солнечных водонагревателей, ГВт.	195	223	255
Производство биоэтанола, млрд. л/год.	85	84,2	83,1
Производство биодизеля, млрд. л/год.	18,5	22,4	22,5
Количество стран, проявивших долгосрочные программы развития ВЭИ.	109	118	138

Суммарная тепловая мощность установок солнечного теплоснабжения в 2012 года достигла 145 ГВт (более 180 млн м² солнечных коллекторов), солнечное горячее водоснабжение имеет более 60 млн домов в мире, ежегодные темпы роста более 15%.

Производство биотоплив (этанол и биодизель) в 2012 году превысило 79 млрд литров в год (около 5% от ежегодного мирового потребления бензина, биоэтанол - 67, биодизель - 12 млрд литров в год. По сравнению с 2013 года производство биодизеля возросло в 6 раз, а биоэтанола удвоилось).

В 30 странах мира действует более 2 млн тепловых насосов, суммарной тепловой мощностью более 30 ГВт, утилизирующих природное и сбросное тепло и обеспечивающих тепло- и холодоснабжение зданий.

В настоящее время около 100 стран имеют специальные государственные программы освоения ВИЭ и на государственном уровне утвержденные индикативные показатели их развития на среднесрочную и долгосрочную перспективу. Большинство стран ставят своей целью добиться вклада ВИЭ в энергобаланс страны на уровне не менее 15-20% к 2020 году, а страны Европейского Союза - до 40% к 2040 году

Приоритетное развитие ВИЭ с темпами роста в десятки процентов в год осуществляется при мощной государственной законодательной, финансовой и политической поддержке.

Библиографический список:

1. Международный форум "Возобновляемая энергетика: пути повышения энергетической и экономической эффективности" // Энергетик, 2013. -№4. -С. 84.
2. Douglas J. Arent, Alison Wise, Rachel Gelman. The status and prospects of renewable energy for combating global warming // Energy Economics, Volume 33, Issue 4, July 2011, Pages 584–593.

УДК 674:005.962.131

К ВОПРОСУ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Автор – А.А. Сыромолотова

Рук. - к.с-х.н, доцент Л.В. Брезинская

*ФГБОУ ВО «Сибирский государственный технологический университет»
г. Красноярск*

Эффективность в совокупном смысле обозначает продуктивность использования ресурсов с целью достижения миссии. Нами рассматривались вопросы оценки эффективности работы деревообрабатывающего предприятия, находящегося в городе Красноярске. Предприятие ведет свою историю, начиная с 1992 года. За это время был выстроен весь технологический процесс, отлажена работа с поставщиками, поэтому для изготовления мебели в производстве используется оборудование известных зарубежных фирм Италии и Германии. Но при этом, степень износа основных фондов высокая и составляет более 50%. Предприятие испытывает высокую налоговую нагрузку. Основным видом деятельности фирмы является производство мебели. Своим покупателям предприятие предлагает следующий ассортиментом продукции: мебель для гостиных комнат, кухонная мебель, спальные гарнитуры, стулья.

Российский рынок мебели является одним из самых конкурентных, где представлены и работают как крупные мебельные фабрики, так и множество небольших предприятий. Более 40% компаний, работающих в мебельной промышленности Российской Федерации обладают собственной производственной базой. Ведущие позиции в отрасли

занимают только те компании, которые способны вести контроль как производства мебельной продукции, так и ее сбыта.

Крупные российские производители мебели постоянно расширяют ассортимент с учетом потребительского спроса и финансовых возможностей различных групп населения. В отрасли активно внедряются инновационные технологии, проводится модернизация производства, применяются новые технологии, материалы и эффективные методы труда.

В Красноярском крае мебельная продукция составляет 5% от общего объема отгруженной продукции лесной отрасли. По данному виду экономической деятельности осуществляют работу 5 крупных и средних предприятий и 196 малых предприятий и микропредприятий [2].

Рассматриваемое в работе предприятие за период 2013-2014 годы динамично развивалось. Чистая прибыль увеличилась почти на 20%. Также возросла рентабельность продаж, увеличились объемы производства. В таблице представлена структура выпускаемой продукции. Изменения структуры за анализируемый период связаны с переориентацией с продукции более высокого ценового сегмента на низкий, что объясняется снижением покупательной способности населения.

Таблица – Анализ структуры продукции, %

Вид продукции	2013 г.	2014 г.	Отклонение
Стулья	45,20	51,55	+6,35
Кухонная мебель	18,57	14,99	-3,58
Спальные гарнитуры	21,70	22,79	+1,09
Гостиная мебель	14,53	10,67	-3,85
Всего объем произведенной продукции	100,0	100,0	0,0

Вышеизложенное позволяет определить мероприятия, направленные на повышение эффективности деятельности фирмы: увеличение объемов производства, внедрение технологий деревообработки, соответствующих международным требованиям системы обеспечения качества, предоставление льготы по уплате налога на имущество организаций.

Библиографический список:

1 Лесной кодекс Российской Федерации [Текст]: Новосибирск: Сиб. унив. ид-во. 2010. – 64 с.

2 Отраслевая программа « Развитие лесного комплекса Красноярского края на 2016 - 2018 годы.»/ Распоряжения Правительства Красноярского края от 01.10.2015N 881-р.

АНАЛИЗ И ПЛАНИРОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБУВНОЙ ФАБРИКИ

Автор – М.А. Седова

рук. – к.э.н., доц. Е.Е. Моисеева

*ФГБОУ ВО «Сибирский государственный технологический университет»
г. Красноярск*

Маркетинг – это искусство и наука правильно выбирать целевой рынок, привлекать, сохранять и наращивать количество потребителей посредством создания у покупателя уверенности, что он представляет собой наивысшую ценность для компании.

Деятельность маркетинга в целом направлена на повышение конкурентоспособности продукции, производства и обеспечения эффективной сбытовой деятельности. Неотъемлемыми сферами маркетинга являются также реклама, упаковка, транспортировка (продвижение продукции на рынок), сервисное обслуживание своей продукции, личные контакты с потребителями и т. п. Тем самым планирование маркетинговой деятельности увязывается с общей системой внутреннего планирования предприятия [1].

Красноярская обувная фабрика АО «ИОНЕССИ» – крупное промышленное предприятие по производству кожаной обуви. Фабрика "ИОНЕССИ" создана на территории Сибири в городе Красноярск.

Обувь «ИОНЕССИ» представлена в фирменной торговой сети, магазины которой находятся практически во всех городах Красноярского края. Общее количество магазинов составляет 20. Во всей сети ведется единая ценовая политика, действует единая дисконтная система. Также обувь «ИОНЕССИ» продается через дилерскую сеть от Западной Сибири до Дальнего Востока.

Сегодня покупатели обуви «ИОНЕССИ» легко узнают любимый магазин по яркой входной группе и логотипу в бело-голубой гамме.

Ежегодно «ИОНЕССИ» выпускает около 130 000 пар обуви. В зависимости от сезона и спроса покупателей предприятие специализируется на производстве продукции следующего ассортимента:

мужская обувь (полусапожки; ботинки с подкладкой из: трикотажного полотна, натурального меха, кожаного подкладочного материала; полуботинки); женская обувь (сапожки на подкладке из натурального или шерстяного меха; полусапожки; ботинки с подкладкой из: трикотажного полотна, натурального меха, кожаного подкладочного материала; туфли).

Целевая аудитория – это мужчины и женщины в возрасте от 25 до 85 лет с доходом 10000-35000 рублей в месяц.

Одним из наиболее важных факторов, который будет влиять на план по маркетингу, является конкуренция.

Прямые конкуренты фабрики «ИОНЕССИ», представленные в городе Красноярске, это фирменные магазины, открытые по франшизе от дочерних компаний(фабрик).

«Юничел» – единственное предприятие на территории Российской Федерации, выпускающее столь широкий ассортимент: мужская, женская, школьная и малодетская обувь для мальчиков и девочек, спортивная и домашняя обувь, модели для отдыха на природе. Ценовая политика ориентирована на потребителей невысокого достатка.

400 фирменных магазинов в 130 городах России от Москвы до Читы. Ежегодно по всей России продается более 3 миллионов пар обуви «Юничел». 80% покупателей – постоянные.

Магазины «Юничел» в Красноярске являются основным конкурентом фабрики «ИОНЕССИ». В этом есть свои плюсы, так как здоровая конкуренция позволяет фирме развиваться. «ИОНЕССИ» в свою очередь, в 2014 году расширил ассортимент. Обувь стала более «модной», и покупательский спрос увеличился. Средний возраст расширился от 18 – 90 лет.

Обувь фабрики Rieker – это немецкая обувь. Производится в нескольких странах: Швейцария, Тунис, Марокко, Словакия и Румыния. В городе Красноярске есть сеть этих магазинов. Но это магазины, открытые по франшизе.

Основное конкурентное преимущество – вся обувь, производимая этой компанией, является высококачественной, главным образом, потому что произведена из высококачественного материала. Считаю, что данная сеть тоже рождает здоровую конкуренцию.

При этом главное отличие магазинов «Юничел» и Rieker от сети магазинов «ИОНЕССИ» в том, что 90% ассортимента, представленных в магазинах «ИОНЕССИ», это фирменная обувь фабрики. Тогда как магазины «Юничел» и Rieker продают обувь разных фирм, таких как Toffi, Marco Tozzi и др.

При анализе магазинов этих 2 фабрик, мной было выявлено, что обувь фабрики Rieker ненадлежащего качества, точнее обувь изготовлена из натурального и искусственного комбинированного материала, а также цена выше, чем у прямых конкурентов. Однако обувь Юничел по качеству и цене примерно одинаковая с обувью «ИОНЕССИ». Что бросается в глаза – это схожесть модельного ряда.

Оба конкурента имеют сайт, на котором представлены каталоги сезонной обуви.

Анализ конкурентной среды показал, что «ИОНЕССИ» – фабрика с высокой конкурентоспособностью. В своем сегменте фабрике удастся

обходить своих конкурентов по качеству продукции, носкости, комфорту и цене.

Основываясь на исследовании, можно сделать выводы, что фабрика, несмотря на спад производства на 19702 пары обуви, может продолжать развиваться. Снижение выпуска обуви связано с увеличением затрат на производство одной пары. Но «ИОНЕССИ» умеет приспосабливаться к различным экономическим, политическим и социальным ситуациям в стране, благодаря своему многолетнему опыту.

Основные цели АО «ИОНЕССИ» – это расширение географических каналов сбыта В2С, увеличение магазинов собственной сети с 20 магазинов до 35 и увеличение прибыли. Также фабрика постоянно расширяет целевую аудиторию покупателей, каждый сезон выпуская обувь, рассчитанную на девушек и парней 20-30 лет с месячным доходом от 30000 и выше.

Расширение модельного ряда за счет разработки собственной уникальной коллекции не оставило бы равнодушными молодых людей, активно следующих модным сезонным тенденциям. Уникальность представляет собой обувь, не похожую на ассортимент других фабрик. Яркая презентация коллекций, привлечение СМИ, своего рода «шоу», вызвало бы бурную реакцию, а значит пиар. Внимание потенциальных покупателей нужно суметь сохранить – вывести «разовую покупку» до постоянного клиента. Основными инструментами удержания покупателей является продукт и сервис. Качество продукта проверено временем – это сильная сторона фабрики. Вместе с тем, по моему мнению, над сервисом магазинов собственной сети нужно поработать.

Разрабатывая план развития маркетинга, фабрике стоит задуматься о масштабировании своих магазинов. Это принесло бы действительно широкую географию, увеличило бы прибыль и обрело еще большую популярность. После запуска магазинов по всей России отклики покупателей не заставили себя ждать, а значит принесли бы колоссальную пользу в виде плана развития. Но у франчайзинга есть свои минусы и безусловные риски.

Стоит сказать и об интернет-маркетинге. Сейчас «ИОНЕССИ» только выходит на этот один из самых эффективных каналов продаж, который отличается быстрым распространением информации и возможностью широкого охвата активной, вовлеченной аудитории за минимальный срок. Самой полезной на принесение лидов является приложение «Instagram». В среднем для «бизнесменов в сети» – это 80% клиентов.

Библиографический список:

1. Шемятихина Л.Ю. Маркетинг для бакалавров менеджмента и экономики: учеб.пособие / Л.Ю. Шемятихина, Е.Е. Лагутина. –Ростов н/Д:Феникс,2015. –334 с.

**ОЦЕНКА ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА И РЕКОМЕНДАЦИИ ПО
УЛУЧШЕНИЮ ФИНАНСОВО – ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО «НИКА»**

Автор – И.В. Панчук, А.Ю. Петрова

Рук. – к.э.н., доцент Э.В. Марковская

*ФГБОУ ВО «Сибирский государственный технологический университет»
г. Красноярск*

Неверные шаги в хозяйственной деятельности (провальный маркетинг, неоправданные расходы, или даже убытки от мошенничества) могут привести фирму к несостоятельности по долгам. Банкротство предприятия в таких случаях рассматривают по заявлению должника или кредитора в арбитражном суде. Институт банкротства первоначально вводился для благих целей, таких как вывод фирмы из финансовой «пропасти», восстановление платежеспособности и регулярных налоговых отчислений.

Для оценки вероятности банкротства применяются различные методики.

В таблице 1 представлены исходные данные для расчета показателя вероятности банкротства по методике М. А. Фетовой.

Таблица 1 - Исходные данные для расчета показателя вероятности банкротства по методике М. А. Фетовой

Наименование показателя	Условные обозначения	Величина показателя	
		начало года	конец года
Коэффициент текущей ликвидности	Ктл	6,13	7,23
Заемные средства, всего, тыс. руб., в т. ч.:		7493,4	10597,1
- долгосрочные обязательства		4671,9	7685
- краткосрочные обязательства		2821,5	2912,1
Валюта баланса, тыс. руб.		39951,3	45505,8
Коэффициент отношения заемных средств к валюте баланса	Кзс	0,1876	0,2329

Коэффициент вероятности банкротства, рассчитанный по методике М.А.Федотовой, на конец года составил -8,14. Это показывает, что вероятность банкротства меньше 50 % и она снижается.

Далее проведем расчет оценки вероятности банкротства по общепринятой за рубежом методике Альтмана.

$$Z_{\text{НГ}}^{\text{А}} = 1,2 * 0,43 + 1,4 * 0,10 + 3,3 * 0,11 + 0,6 * 9,67 + 0,49 = 7,30$$

$$Z_{\text{А}}^{\text{КГ}} = 1,2 * 0,46 + 1,4 * 0,09 + 3,3 * 0,10 + 0,6 * 10,05 + 0,45 = 7,49$$

На конец года и на начало года вероятность банкротства очень высокая. Показатель увеличился на 0,19 за счет значительного увеличения коэффициента, который отражает долю оборотного капитала в активах предприятия. На конец года оборотный капитал увеличился. Также увеличение произошло за счет роста коэффициента, который отражает отношение суммы уставного и добавочного капитала к краткосрочным обязательствам. На конец года наблюдается увеличение добавочного капитала и уставного капитала.

Таблица 2 – Рекомендованные мероприятия по улучшению финансово – хозяйственной деятельности предприятия

Наименование показателя	Мероприятия
Продукция, работы, услуги	-увеличить количество покупателей продукции организации, за счет привлечения больших фирм, занимающихся строительством, ремонтом и производством мебели
Персонал предприятия	-повышение оплаты труда; -материальная мотивация работников в повышении производительности труда; - не допускать превышения темпов роста заработной платы над производительностью труда
Основные средства	-обновление старого оборудования или замена его на более новое; -снижение затрат на ремонт старой техники
Оборотные средства	-рост коэффициента оборачиваемости основных средств за счет рекламы; - снижение периода оборота за счет привлечения большого количества покупателей за счет скидок или распродаж
Финансовый результат	-не превышать темпов роста затрат над темпами роста выручки от продаж; -внедрение безотходных и ресурсосберегающих технологий; -повышение высокого качества продукции; -изучение конъюнктуры рынка и адаптация бизнеса под постоянно меняющуюся конъюнктуру рынка

Финансовое состояние проявляется в платежеспособности хозяйствующего субъекта, в способности вовремя удовлетворять платежные требования поставщиков в соответствии с хозяйственными договорами, возвращать кредиты, выплачивать зарплату, вовремя вносить платежи в бюджет.

Основная цель анализа финансового состояния заключается в том, чтобы на основе объективной оценки использования финансовых ресурсов выявить внутривнутрихозяйственные резервы укрепления финансового положения и повышения платежеспособности. Рекомендованные мероприятия по улучшению финансово – хозяйственной деятельности предприятия представлены в таблице 2

Как показала оценка банкротства по предприятию, финансовое состояние является результатом взаимодействия всех производственно-хозяйственных факторов: труда, земли, капитала, предпринимательства.

Библиографический список:

1. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник / Л.Н. Чечевицына, К.В. Чечевицын. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2013. – 368 с.

УДК 330.075

АНАЛИЗ ВЫПОЛНЕНИЯ ПЛАНА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРИМЕРЕ ЛЕСНИЧЕСТВА

Автор – А.В. Новикова

рук. – к.э.н., доц. Е.Е. Моисеева

*ФГБОУ ВО «Сибирский государственный технологический университет»
г. Красноярск*

План финансово-хозяйственной деятельности государственного (муниципального) учреждения – один из важнейших документов, регламентирующих деятельность бюджетных и автономных учреждений. Содержит сведения о планируемой на финансовый год (плановый период) финансово-хозяйственной деятельности государственного (муниципального) учреждения.

В целях формирования показателей Плана по поступлениям и выплатам учреждение (подразделение) составляет на этапе формирования проекта бюджета на очередной финансовый год план, исходя из представленной органом, осуществляющим функции и полномочия учредителя (министерство), информации о планируемых объемах расходных обязательств.

План финансово-хозяйственной деятельности анализируемого лесничества составлен на финансовый год 2015 год и плановые периоды – 2016 и 2017 года.

План финансово-хозяйственной деятельности состоит из 3 разделов:

1. Сведения об учреждении – указываются цели и виды деятельности, перечень услуг и работ, общая балансовая стоимость недвижимого государственного имущества на дату составления плана (2,3 млн. рублей), общая балансовая стоимость движимого государственного имущества (8 млн. рублей).

2. Показатели финансового состояния учреждения: нефинансовые активы составляют 2,3 млн. рублей.

3. Показатели по поступлениям и выплатам учреждения.

В таблице 1 представлен анализ выполнения плана по показателям поступлений и выплат учреждения за 2015 год. По данным анализа, представленного в таблице можно сделать ряд выводов.

Фактические значения поступлений не соответствуют плановым значениям на 26,17 % (субсидии на финансовое обеспечение выполнения государственного задания фактически составили 7,6 млн. рублей, что соответствует 74,28 % (отклонение 2,6 млн. рублей) от запланированной суммы, а поступления от иной приносящей доход деятельности осуществлены на 75,16 % при плановом значении в 6,6 млн. рублей.)

Выплаты или расходы лесничества в фактическом периоде составили 11,5 млн. рублей при запланированных 16,9 млн. рублей – процент выполнения плана составил 67,88 % при отклонении от плана на 5,5 млн. рублей. План по выплатам не выполнен за счет не выполнения плана по составляющим затрат:

1. Расходы на оплату труда и начисления по оплате труда в фактическом периоде составили 9,9 млн. рублей, что ниже запланированного показателя на 4,1 млн. рублей или на 20,93 %. Это произошло за счет невыполнения плановых заданий по заработной плате на 2,5 млн. рублей или на 24,98 %, по прочим выплатам – на 2,2 тыс. рублей или на 39,29 % и по начислениям на выплаты по оплате труда – на 1,5 млн. рублей или 39,53 %.

2. Расходы на оплату работ и услуг были запланированы в размере 1,6 млн. рублей, фактически они составили 0,5 млн. рублей, что ниже запланированного значения на 1,1 млн. рублей или на 69,12 %. На это повлияло не достижение запланированных показателей по следующим видам услуг: услуги связи – при запланированном значении расходов 87 тыс. рублей фактически расходы составили 80,8 тыс. рублей (отклонение 6,2 тыс. рублей или 7,13 %); коммунальные услуги – по плану расходы равны 40,8 тыс. рублей, а фактически составили 33,5 тыс. рублей; работы по содержанию имущества – фактически составили 145,6 тыс. рублей, что ниже запланированного значения на 304,4 тыс. рублей или на 67,64 %;

прочие работы и услуги – невыполнение плана на 77,34 % или на 766,41 тыс. рублей.

3. Прочие расходы учреждения запланированы в размере 570 тыс. рублей, но фактически они составили 855,2 тыс. рублей, что превышает запланированное значение на 285,2 тыс. рублей или 50,04 %.

4. Поступления нефинансовых активов планировались в размере 860 тыс. рублей, но по факту составили 250 тыс. рублей, что ниже планового значения на 70,93 %.

Таблица 1 – Анализ показателей выполнения плана финансово-хозяйственной деятельности лесничества

Наименование показателя	Показатели, тыс. руб.		Отклонение (+/-), тыс. руб.	Процент выполнения плана, %
	плановые значения	фактические значения		
Поступления всего, в т. ч.	16996,84	12548,9	-4447,94	73,83
субсидия на финансовое обеспечение выполнения государственного задания	10247,83	7611,8	-2636,03	74,28
поступления от иной приносящей доход деятельности	6569	4937,1	-1631,9	75,16
Выплаты	16 996,84	11536,9	-5459,11	67,88
за счет субсидии на финансовое обеспечение выполнения государственного задания	10247,83	6599,8	-3648,03	64,40
за счет иной приносящей доход деятельности	6569	4937,1	-1631,9	75,16
оплата труда и начисления на выплаты по оплате труда	13 997,30	9947,3	-4050	71,07
из них:			0	
заработная плата	10194,1	7647,4	-2546,7	75,02
прочие выплаты	5,6	3,4	-2,2	60,71
начисления на выплаты по оплате труда	3 797,60	2296,5	-1501,1	60,47
оплата работ, услуг, всего	1568,71	484,4	-1084,31	30,88
из них:			0	
услуги связи	87	80,8	-6,2	92,87
коммунальные услуги	40,8	33,5	-7,3	82,11
работы, услуги по содержанию имущества	450	145,6	-304,4	32,36
прочие работы, услуги	990,91	224,5	-766,41	22,66
прочие расходы	570	855,2	285,2	150,04
поступление нефинансовых активов, всего	860	250	-610	29,07

В результате анализа можно сказать, что фактические поступления сократились на 4447,94 тыс.руб., в то время как расходы на 5459,11 тыс.руб., по расходной части наблюдается экономия средств в размере более одного миллиона рублей.

Анализ выполнения плана финансово-хозяйственной деятельности позволяет оценить состояние учреждения, выявить слабые места и дает возможность скорректировать уже запланированные или запланировать реально-достижимые показатели в соответствии с возможностями учреждения.

Библиографический список:

1. Артюшин, В. В. Финансовый анализ. Инструментарий практика [Текст]: учебн. пособие / В. В. Артюшин. – М.: Юнити-Дана, 2012. – 120 с.
2. Чечевицына, Л. Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности [Текст]: учебник/ Л. Н. Чечевицына. – 7-е изд., перераб. и доп. – М.: Феникс, 2014. – 368с.
3. Электронный ресурс: КонсультантПлюс // режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_105099/

УДК 346.6:657.6

АНАЛИЗ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Автор – к.э.н., доцент Э.В. Марковская

*ФГБОУ ВО «Сибирский государственный технологический университет»
г. Красноярск*

Во исполнение правительственной Программы реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности Минфин РФ разработал и утвердил новую редакцию Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01 (далее - Положение), которое было введено в действие с бухгалтерской отчетности 2001г. (промежуточной и годовой).

Положение развивает ранее принятые правила бухгалтерского учета объектов основных средств, дополняя и изменяя их применительно к требованиям международных стандартов финансовой отчетности, а также учитывая практику применения ранее введенных правил.

Отменен стоимостный критерий при отнесении объектов к основным средствам. В Положении уточнено определение понятия «основные средства».

С 1 января 2001 г. для всех организаций было отменено ведение специального учета активов в качестве малоценных и быстроизнашивающихся предметов.

Новое определение понятия «основные средства» более приближено к определению, приведенному в соответствующем международном стандарте финансовой отчетности.

Расширена номенклатура предметов, учитываемых в составе основных средств. Среди основных средств появились предметы с малой стоимостью и довольно большой трудоемкостью учета по правилам учета основных средств. Положение разрешает организации принять решение по объектам основных средств стоимостью не более 2000 рублей за единицу, а также приобретенным книгам, брошюрам и другим изданиям о списании стоимости указанных объектов на затраты производства (расходы на продажу) по мере отпуска их в производство или эксплуатацию. В целях обеспечения сохранности этих объектов в производстве или при эксплуатации в организации должен быть надлежащий контроль за их движением.

Коммерческая организация может не чаще одного раза в год (на начало отчетного года) переоценивать группы однородных объектов основных средств по текущей (восстановительной) стоимости путем индексации или прямого пересчета по документально подтвержденным рыночным ценам.

В соответствии с уточненной редакцией ПБУ 6 при принятии решения о переоценке основных средств следует учитывать, что в последующем они переоцениваются регулярно, чтобы стоимость основных средств, по которой они отражаются в бухгалтерском учете и отчетности, существенно не отличалась от текущей (восстановительной) стоимости. Таким образом, зафиксировано требование МСФО проведения регулярной переоценки основных средств.

Изменен порядок отражения результатов переоценки основных средств в бухгалтерском учете - он максимально учитывает международно принятую практику. Внесено уточнение в части суммы дооценки объекта основных средств, равной сумме уценки, проведенной в предыдущие отчетные периоды и отнесенной на счет прибылей и убытков в качестве операционных расходов. Теперь она должна относиться на счет прибылей и убытков отчетного периода в качестве операционного дохода (счет 91 «Прочие доходы и расходы»).

Сумма уценки объекта основных средств в результате переоценки относится на счет прибылей и убытков в качестве операционных расходов. Сумма уценки объекта основных средств относится в уменьшение добавочного капитала организации, образованного за счет сумм дооценки этого объекта, проведенной в предыдущие отчетные периоды. Превышение суммы уценки объекта над суммой дооценки его,

зачисленной в добавочный капитал организации в результате переоценки, проведенной в предыдущие отчетные периоды, относится на счет прибылей и убытков в качестве операционного расхода.

При выбытии объекта основных средств сумма его дооценки переносится с добавочного капитала в нераспределенную прибыль организации (счет 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)»).

Отражен порядок включения в первоначальную стоимость основных средств процентов по заемным средствам и суммовых разниц.

В качестве следующего уточнения следует отметить изменения в отношении процентов по заемным средствам. ПБУ 10/99 «Расходы организации» определило включение процентов в состав операционных расходов. В связи, с чем возникал вопрос: должны ли эти проценты формировать первоначальную стоимость основных средств?

Положение установило, что начисленные до принятия объекта основных средств к бухгалтерскому учету проценты по заемным средствам, если они привлечены для приобретения, сооружения или изготовления этого объекта, формируют первоначальную стоимость объекта основных средств, так как являются фактическими затратами на приобретение, сооружение и изготовление основных средств. Дополнен состав указанных затрат в отношении суммовых разниц.

С 1 января 2004 года вступили в силу Методические указания по бухгалтерскому учету основных средств (утв. приказом Минфина РФ от 13 октября 2003г. №91н).

В пункте 29 Методических указаний разъяснено, что полученное безвозмездно имущество нужно оценивать по рыночной стоимости. В бухгалтерском учете рыночной стоимостью является та сумма, которую организация может выручить, продав данный объект. Подтвердить такую информацию можно, взяв справку (заключение) у предприятия-изготовителя, в органах статистики, торговых инспекциях, также фирма может нанять экспертов, которые дадут заключение о стоимости имущества.

В целях налогообложения прибыли имущество, полученное безвозмездно, нужно также оценивать по рыночной стоимости по правилам, установленным статьей 40 Налогового кодекса РФ. Вот только она не должна быть ниже остаточной стоимости и ее непременно надо документально подтвердить. Это установлено пунктом 8 статьи 250 Налогового кодекса РФ.

Таким образом, Методические указания Министерства Финансов в данном случае соответствуют требованиям Налогового кодекса РФ.

Общероссийский классификатор основных фондов (ОКОФ) входит в состав Единой системы классификации и кодирования технико-экономической и социальной информации (ЕСКК) Российской Федерации.

Общероссийский классификатор основных фондов разработан для применения на территории Российской Федерации взамен Общесоюзного классификатора основных фондов.

При разработке ОКОФ учтены: Международная стандартная отраслевая классификация всех видов экономической деятельности (МСОК) International Standard Industrial Classification of all Economic Activities (ISIC), международный Классификатор основных продуктов (КОП) Central Product Classification (CPC), стандарты Организации Объединенных Наций по международной системе национальных счетов (СНС), Положение о бухгалтерском учете и отчетности в Российской Федерации, а также Общероссийский классификатор видов экономической деятельности, продукции и услуг (ОКДП), для которого МСОК и КОП являются базовыми.

Библиографический список:

1. Федеральный закон от 21.11.1996 № 129-ФЗ (ред. от 28.11.2011) «О бухгалтерском учете».
2. Постановление Правительства РФ от 01.01.2002 № 1 (ред. от 10.12.2010) «О Классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы»
3. Приказ Минфина РФ от 30.03.2001 № 26н (ред. от 24.12.2010) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01» (Зарегистрировано в Минюсте РФ 28.04.2001 № 2689).
4. «ОК 013-94. Общероссийский классификатор основных фондов» (утв. Постановлением Госстандарта РФ от 26.12.1994 № 359) (дата введения 01.01.1996) (ред. от 14.04.1998).

УДК 330.075

ИССЛЕДОВАНИЕ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Автор – Д.И. Лисовая

рук. – к.э.н., доц. Е.Е. Моисеева

*ФГБОУ ВО «Сибирский государственный технологический университет»
г. Красноярск*

Для целей формирования организацией финансового результата от обычных видов деятельности определяется себестоимость проданных товаров, продукции, услуг.

Себестоимость продукции представляет выраженные в денежной форме текущие затраты предприятия на производство и реализацию продукции (работ, услуг). Себестоимость продукции является не только

важнейшей экономической категорией, но и качественным показателем, так как она характеризует уровень использования всех ресурсов (переменного и постоянного капитала), находящихся в распоряжении предприятия.

Себестоимость является основой прогнозирования производства, базой для исчисления продажных цен и формирования финансовых результатов, важнейшим резервом повышения прибыли. Недооценка себестоимости как фактора формирования прибыли не соответствует принципам эффективного видения хозяйственной деятельности и может привести к негативным последствиям [1].

В настоящее время при анализе фактической себестоимости произведенных товаров, выявлении резервов и экономического эффекта от ее снижения используется факторный анализ.

Экономические факторы наиболее полно охватывают все элементы процесса производства – средства, предметы труда и сам труд. Они отражают основные направления работы коллективов предприятий по снижению себестоимости.

К важнейшим группам факторов, оказывающим существенное влияние на себестоимость, можно отнести следующие:

1. Повышение технического уровня производства: внедрение новой, прогрессивной технологии; механизация и автоматизация производственных процессов; улучшение использования и применение новых видов сырья и материалов; изменение конструкции и технических характеристик изделий.

2. Совершенствование организации производства и труда: изменения в организации производства, формах и методах труда при развитии специализации производства; совершенствование управления производством и сокращение затрат на него; улучшение использования основных средств; улучшение материально – технического снабжения; сокращение транспортных расходов; прочие факторы, повышающие уровень организации производства.

3. Изменение объема и структуры товаров: изменение номенклатуры и ассортимента товаров, повышение качества и объема производства товаров. Изменение в данной группе факторов могут привести к относительному уменьшению условно – постоянных расходов (кроме амортизации), относительному уменьшению амортизационных отчислений.

4. Улучшение использования природных ресурсов: изменение состава и качества сырья; изменение продуктивности месторождений, объемов подготовительных работ при добыче, способов добычи природного сырья; изменение других природных условий. Эти факторы отражают влияние естественных (природных) условий на величину переменных затрат.

5. Отраслевые и прочие факторы: ввод и освоение новых цехов, производственных единиц и производств, подготовка и освоение производства; прочие факторы.

Значительные резервы заложены в снижение расходов на подготовку и освоение новых видов производства товаров и новых технологических процессов, в уменьшение затрат пускового периода по вновь вводимым в действия цехам и объектам [2].

Важнейшими резервами снижения себестоимости являются:

– Увеличение объема производства продукции (при увеличении объема возрастают только переменные затраты, сумма постоянных затрат, как правило, не увеличивается, в результате снижается себестоимость единицы);

– Сокращение затрат на производство продукции за счет повышения уровня производительности труда в результате опережающих темпов роста производительности труда над заработной платой;

– Сокращение затрат на производство продукции в результате сокращения трудоемкости производства вследствие внедрения новой техники и технологии;

– Сокращение затрат на производство продукции в результате сокращения численности работников вследствие внедрения новой техники и прогрессивной технологии;

– Экономное использование сырья, материалов, электроэнергии;

– Сокращение непроизводительных расходов, производственного брака и т.д.

Резервы сокращения затрат выявляются по каждой статье за счет конкретных организационно – технических мероприятий.

Для исследования изменений в динамике состава и структуры себестоимости продукции было выбрано предприятие ООО «Фанерный комбинат», который находится в Иркутской области, г. Усолье–Сибирское. «Фанерный комбинат» основан на базе старейшего предприятия Иркутской области – фанерно – спичечного комбината «Байкал». Ведущая продукция комбината фанера, применение которой в настоящее время весьма разнообразно: строительство, изготовление мебели, вагоностроение, автомобилестроение и другие отрасли деятельности человека.

Анализ изменений в динамике состава и структуры себестоимости продукции предприятия за 2 года представлен в таблице 1.

Как видно по данным таблицы, себестоимость продукции возросла. Затраты предприятия в отчетном году составили 15,3 млн. руб. Затраты увеличились на 304,7 тыс. руб. или 2 %. В структуре затрат наибольшую долю – 62 % занимают материальные затраты. Доля прочих расходов составляет 17,4 %. Доля оплаты труда составляет 11,4 %. Остальная часть приходится на страховые взносы и амортизацию. В структуре затрат

произошли незначительные изменения. Доля материальных затрат снизилась на 2,3 %, прочих расходов – на 3,2 %. Причиной увеличения затрат предприятия является увеличение оплаты труда, страховых взносов и амортизации.

Таблица 1 - Состав и структура затрат предприятия

Наименование показателя	Прошлый год		Отчетный год		Отклонение		Темп роста, %
	тыс. руб.	уд.вес, %	тыс. руб.	уд.вес, %	тыс. руб.	уд.вес, %	
Материальные затраты	9622,2	64,3	9466,6	62,0	-155,6	-2,3	98,4
Оплата труда	1150,8	7,7	1732,6	11,4	581,8	3,7	150,6
Страховые взносы	361,35	2,4	545,17	3,6	183,8	1,2	150,9
Амортизация	741,3	5,0	854,4	5,6	113,1	0,6	115,3
Прочие	3078,5	20,6	2660,1	17,4	-418,4	-3,2	86,4
Итого:	14954,2	100	15258,9	100	304,7	0,0	102,0

На основе анализа показателей, предприятию можно предложить следующие направления снижения себестоимости продукции: внедрение нового оборудования, сокращение численности персонала.

Библиографический список:

1. Экономический анализ: Учебник / Под ред. проф. В. Я. Позднякова, доц. В. М. Прудникова. – М.: ИНФРА – М, 2013. – 491 с.
2. Анализ финансово – хозяйственной деятельности коммерческих организаций / И. В. Кобелева, Н. С. Ивашина: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА – М, 2015. – 256 с.

УДК 65.075

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ БАГЕТНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Автор – Е.С. Дымченко

рук. – к.э.н., доц. Е.Е. Моисеева

*ФГБОУ ВО «Сибирский государственный технологический университет»
г. Красноярск*

Стратегия - это детальный, всесторонний, комплексный план, который разрабатывается высшим руководством, а реализуется всеми уровнями

управления. Стратегия разрабатывается с точки зрения развития всего предприятия на основе исследований и фактических данных.

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что эффективность деятельности экономических субъектов определяется их стратегией. Организации, уделяющие пристальное внимание вопросам стратегии, оказываются более конкурентоспособными и устойчивыми. Вопросы формирования стратегии актуальны как для крупных, так и для малых организаций, как для государственных предприятий, общественных организаций, так и для коммерческих структур.

Теория и практика формирования общей стратегии предприятия достаточно хорошо рассмотрены как в зарубежной, так и в российской литературе. В разработку проблем формирования стратегии организации большой вклад внесли Акофф Р., Ансофф И., Альберт М., Мескон М.Х., Хедоури Ф., Баканов М.И., Шеремет А.Д., Боугхман Дж.П., Вяткин В.Н., Гурков И., Коссов В., Дракер П.Ф., Карлоф Б., Кинг У., Клиланд Д., Котлер Ф., Мерсер Д., Миркин Я.М., Монден Я., Питере Т., Санталайнен Т., Скотт С. Д., Фостер Р., Цзе К.К., Юданов А.Ю.

Формирование стратегии следует за этапом стратегического анализа и нацелено на выбор одной из стратегических альтернатив. Уже в процессе стратегического анализа руководители компании склоняются к выбору одного из возможных вариантов стратегии, который в наибольшей степени соответствует условиям внешней и внутренней среды, а также выбранным целям деятельности.

В настоящее время общее внимание со стороны бизнеса к стратегии стремительно возрастает. В условиях ужесточающейся конкуренции развитие предприятия зависит от трех групп факторов: внутренней среды, внешней среды, динамических способностей [1].

Единой стратегии для всех предприятий не существует. Каждое предприятие даже одной отрасли уникально, поэтому индивидуально и определение его стратегии, которая зависит от его потенциала, а также от многих внешних факторов.

В конечном итоге, формирование стратегии предприятия должно дать ответы на три вопроса: Какие направления хозяйственной деятельности необходимо развивать? Каковы потребности в капиталовложениях и наличных ресурсах? Какова возможная отдача по выбранным направлениям?

В современной России багетное дело долгое время пребывало на кустарном уровне, мастерских было мало (в основном они существовали при художественных салонах), и услуги их были по большей части убогими — и по ассортименту, и по качеству. Однако граждане не могли не заметить богатства западного предложения — разновидностей багета и прочих материалов для оформления были тысячи.

Качественных отечественных материалов для багетных мастерских, увы, не существует. В настоящее время в России работает несколько багетных заводов и один в Белоруссии. По словам игроков рынка, это старые производства с отсталыми технологиями. Существуют и новые предприятия, оснащенные современным оборудованием, но они не могут конкурировать с европейскими производителями по ряду причин.

Политика этого производства построена на удовлетворении в первую очередь потребности в дешевом, наиболее популярном багете. Это приводит к тому, что изначально современное производство багета попадает в конкурентные отношения с дешевыми импортными образцами, что опять же мешает развитию.

Чтобы выйти на этот рынок, нужны откровенно небольшие суммы. Для открытия багетной мастерской с "нуля" достаточно примерно €10 тыс., причем половина денег уйдет на основные средства производства в виде станков и инструмента.

Стратегия предприятия на данном начальном этапе — завоевание существующего рынка с новым товаром. Объемы продаж небольшие, чтобы потребители узнали и привыкли к новому товару. В следующий год наиболее вероятна стратегия быстрого роста [2].

Штат багетной мастерской составляет в среднем 5-6 человек, а на начальном этапе может смело хватить и трех. Средняя заработная плата опытного багетного мастера начинается от 15-30 тысяч рублей. Для привлечения клиентов нужно использовать весь комплекс маркетинговых мероприятий: реклама в Интернете, объявления в газете, раздача флаеров, расклейка листовок.

Хорошим маркетинговым ходом может стать проведение мастер-классов по изготовлению багетов собственными руками. Годовой оборот багетной мастерской, нашедшей свою рыночную нишу и получающей корпоративные заказы, может достигать 50-200 тыс. дол. Рентабельность заказов колеблется от 30-40% для стандартных заказов до 200% и выше — для заказов индивидуальных.

Основными конкурентами рассматриваемого товара являются товары-заменители. Конкурентным преимуществом являются отменное качество при сравнительной дешевизне. Конкурентной стратегией багетного производства будет являться дифференциация (уникальность товара) и преимущество в издержках.

По данным статистического опроса приблизительно 50000 человек, из миллионного города Красноярска требуется, в среднем 1 раз в 2 месяца, воспользоваться услугами багетных мастерских. Основные покупатели — это художники, решившие выставиться на выставке и для этого им требуется привести в порядок свои полотна, и работы.

Как и любое другое предприятие, багетная мастерская должна ставить своей основной целью завоевание большего сегмента рынка, повышение

конкурентоспособности, расширение клиентской базы и, как следствие, увеличение доходов.

В первую очередь, чтобы быть привлекательным для потребителей фирме нужно иметь развитый благоприятный имидж, репутацию, быть на слуху, быть востребованной. Что касается багета, то здесь для привлечения клиентов важны цены, цены более низкие, чем у конкурентов, но этого мало – необходимо, чтобы потенциальные потребители узнали о том, что багетная мастерская предлагает цены ниже, а качество предоставляемого товара выше или не хуже, чем у других.

Таким образом, разработанная стратегия развития багетной мастерской позволит сохранить позиции на рынке и укрепить их, а предлагаемые мероприятия составят стратегию развития предприятия и позволят увеличить объем реализации продукции.

Библиографический список:

1. Царев В. В. Внутрифирменное планирование [Текст]: учебник для вузов. – СПб.: ПИТЕР, 2010. – с. 211.
2. Современный стратегический анализ [Текст]: учеб.пособие / П.В. Иванов [и др.] ; под ред П.В. Иванова. – Ростов н/Д : Феникс, 2014. – 589 с.

УДК 338.2

БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ

Автор – Ш.С. Восиев

Рук. – ст. преподаватель, Ж.В. Абакумова

*ФГБОУ ВО «Сибирский государственный технологический университет»
г. Красноярск*

В условиях экономической нестабильности, снижения покупательского спроса, роста инфляции и прочих негативных факторов, являющихся характерными чертами экономического кризиса, бизнес - планирование деятельности предприятия становится жизненно необходимым.

Бизнес-план — краткое, точное, доступное и понятное описание предполагаемого бизнеса, важнейший инструмент при рассмотрении большого количества различных ситуаций, позволяющий выбрать наиболее перспективный желаемый результат и определить средства для его достижения. Бизнес-план является документом, позволяющим управлять бизнесом, поэтому его необходимо разработать как

неотъемлемый элемент стратегического планирования и как руководство для исполнения и контроля.

Метод планирования – способ исследования и расчетов.

При всем разнообразии различных вариантов стратегий можно выделить четыре стратегических альтернативы, рассмотрение которых позволяет выяснить причины, почему фирме необходимо принять одну стратегию, а не другую, и ситуации, в которых конкретная стратегия может оказаться успешной.

К этим стратегиям относятся : 1. стратегия концентрированного роста; 2. стратегия интегрированного роста; 3. стратегия диверсифицированного роста; 4. стратегия сокращения.

Стратегии концентрированного (ограниченного) роста - те стратегии, которые связаны с изменением продукта и (или) рынка и не затрагивают отрасль, технологию, положение фирмы внутри отрасли. Стратегию интегрированного роста фирма может осуществлять как путем приобретения собственности, так и путем расширения изнутри. При этом в обоих случаях происходит изменение положения фирмы внутри отрасли. Стратегия диверсифицированного роста реализуется в том случае, если фирмы не могут развиваться на рынке с выпускаемым продуктом в данной отрасли. Стратегия сокращения оправдана в случаях, когда необходима реструктуризация после длительного периода роста или в связи с необходимостью повышения эффективности в периоды спада.

Назначение бизнес-плана состоит в том, чтобы решить по крайней мере четыре принципиальные задачи:

- 1) изучить перспективы развития будущего рынка сбыта продукции;
- 2) оценить затраты и соизмерить их с ценами, чтобы определить потенциальную прибыльность задуманного дела;
- 3) обнаружить всевозможные «подводные камни», подстерегающие новое дело в первые годы его реализации, и предложить различные мероприятия по минимизации проектных рисков в случае нежелательного развития событий;
- 4) определить критерии и показатели, по которым можно будет регулярно определять, идет ли дело на подъем или катится к развалу.

Бизнес-планы могут классифицироваться по различным основаниям:

1. Тип - по сферам деятельности (технический, экономический, социальный, организационный, смешанный) .
2. Класс - по составу, структуре и предметной области (монопроект - отдельный проект, мультипроект - комплексный, состоящий из ряда монопроектов и требующий общего управления, мегапроект - целевые программы развития регионов, отраслей, других образований, включающие в свой состав ряд моно- и мультипроектов).

3. Масштаб - по размерам проекта, количеству участников и степени влияния на внешнюю и внутреннюю среду (мелкие, средние, крупные, очень крупные).
4. Длительность - по продолжительности периода осуществления (краткосрочные - до трех лет, среднесрочные - от трех до пяти лет, долгосрочные - свыше пяти лет).
5. Сложность - по степени технической, финансовой, организационной и других видов сложности (простые, сложные, очень сложные).
6. Вид - по характеру предметной области (инновационный, организационный, учебно-образовательный, исследовательский, научно-технический, смешанный и т.д.).

Преобладающее большинство бизнес - проектов носит инвестиционный (затратный) характер.

Сегодня бизнес-планирование является универсальным инструментом прогнозирования будущего и эффективным инструментом менеджмента, который должен применяться не только с целью привлечения финансовых средств, но и при управлении развитием предприятия, разработке реалистичных производственных программ, планов слияний, поглощений и пр. Использование этой универсальной процедуры позволяет значительно повысить конкурентоспособность предприятий, сократить длительность принятия управленческих решений, упорядочить производственные и финансовые циклы.

Общемировая практика бизнес-планирования является областью, в которой взаимосвязаны менеджмент, планирование, макроэкономика, маркетинг, финансовый и экономический анализ, социальная и личностная психология, системный анализ, высокие технологии и т. д. За рубежом бизнес-планирование давно стало отдельной отраслью человеческих знаний, в которой есть свои направления, школы, многолетние наработки, теоретические и практические методики.

В современных условиях развития экономики особое значение приобретает инвестирование различных проектов и мероприятий, без которых немислимы обновление и расширенное воспроизводство основных производственных фондов, изготовление конкурентоспособной продукции и, следовательно, решение множества социально-экономических проблем развития страны. Овладение искусством составления бизнес-планов на сегодняшний день становится актуальным, по крайней мере, по трем причинам: во-первых, многие из новых предпринимателей, стоящих во главе новых фирм, групп, проектных бюро, никогда не руководили каким-либо коммерческим предприятием и поэтому, весьма приблизительно представляют себе круг ожидающих их проблем, особенно в рыночной экономике; во-вторых, быстро меняющаяся хозяйственная среда ставит и опытных руководителей предприятий перед необходимостью по-иному просчитывать свои

будущие шаги и готовиться к непривычному делу борьбе с конкурентами; в-третьих, рассчитывая получить инвестиции, необходимо уметь обосновывать свои заявки и доказывать инвесторам, что мы способны просчитать все аспекты использования инвестиций имеющих в этом деле большой опыт.

Библиографический список:

1. Забелин, П. В. Основы стратегического управления / П. В. Забелин. - М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2012. - 451 с.
2. Горемыкин, В.А. Энциклопедия бизнес-планов: Методика разработки бизнес-планов. – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: Ось-89, 2009. – 1120с.
3. Романова, М.В. Бизнес-планирование: уч. пособие. – М.: ИД «Форум» ИНФРА-М, 2013.

УДК 630

ЭФФЕКТИВНОСТЬ МАЛООТХОДНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ПЕРЕРАБОТКИ ПИХТЫ СИБИРСКОЙ

Автор - Д. А. Ботяновская, Е.А .Непомнящая

Рук. - доцент Г.И. Сорокина

*ФГБОУ ВО «Сибирский государственный технологический университет»
г. Красноярск*

Пихта сибирская – самый известный представитель рода семейства сосновые. Малоотходные технологии, включающие переработку древесной зелени и коры пихты, позволяют значительно повысить уровень использования лесных ресурсов, снизить себестоимость переработки заготовленного сырья, увеличить выход продукции на 1000 куб. м заготовленной древесины. Это стройное вечнозеленое хвойное дерево высотой до 30-40 метров. Кора гладкая, темно-серая, со смоляными вздутиями. Древесина без смоляных ходов. Заготовленная древесина используется как строительный материал. Древесина легко обрабатывается, поскольку в ней отсутствуют смоляные ходы. Бревна пихты идут на выработку пиломатериалов, для производства мачт, столбов и свай, для изготовления шлюпок и палуб судов. В декоративном садоводстве пихта сибирская – одна из ценнейших хвойных пород для садово-паркового строительства, особенно в условиях севера европейской части России.

Выход готовой продукции составляет около 65% от всего объема заготовленной. В стоимостном выражении - в пределах 800 тыс. руб. на 1000 кубических метров.

Значительное увеличение, выхода продукции, обеспечивается при комплексной переработке заготовленной древесины пихты - до 4300 тысяч рублей на 1000 кубических метров (в 5,4 раза). Комплексное использование предусматривает использование древесины пихты, древесных отходов, древесной зелени. Из древесной зелени вырабатывают масло пихтовое, хлорофиллин натрия, концентрат провитаминный, пасту бальзамическую, воск хвойный, экстракт хвойный, лекарственное сырье, компост.

Особой популярностью пользуется лекарственное сырье и косметика. Пихта сибирская ценится в традиционной медицине со второй половины прошлого века как источник масла, используемого в качестве ценного фармакологического сырья для производства камфоры и ее производных. Камфора – одно из востребованных средств, широко применяемых в медицинской практике для возбуждения центральной нервной системы и стимулирования работы сердца.

Чистое прогретое пихтовое масло рекомендуют для втираний в суставы при ревматоидном полиартрите и артрите, радикулите, ишиасе и мышечных болях.

Напиток «Пихтовый» – высококачественный водный экстракт из молодых листьев (хвоинок) и почек пихты сибирской рекомендуется как профилактическое и лечебное средство при цинге, а также при различных простудных заболеваниях как антисептическое, тонизирующее, общеукрепляющее, успокаивающее, бактерицидное средство. Экстракт (концентрат) побегов пихты сибирской «Флорента» – уникальное общеукрепляющее лечебное средство, обладающее клинически выраженным противовоспалительным, регенерирующим (заживляющим) и бактерицидным действием. Ее рекомендуют для укрепления иммунитета, против воспалений слизистых оболочек дыхательных путей, при стоматите, конъюнктивите. В виде спрея «Флорента» применяется для профилактики и в комплексной терапии воздушно-капельных инфекций верхних дыхательных путей и кожи (герпес и ветряная оспа), а также простудных заболеваний. Препарат «Абисиб-П» – водный экстракт хвои пихты сибирской, обладает широким спектром лечебного действия. Он очень эффективен при лечении практически всех форм туберкулёза, лучевой болезни. Терапевтический эффект «Абисиб-П» – без побочных явлений и токсичности, стимулирует систему кроветворения и повышает иммунитет, стабилизирует деятельность нервной системы, работу желудочно-кишечного тракта.

Полезные свойства пихты сибирской также представляют интерес для производителей БАД. В качестве лекарственного сырья используют почки,

молодые зеленые побеги, (лапник – хвою и молодые веточки), зеленые незрелые шишки, кору. Почки собирают до начала их распускания (в марте-апреле), используют их свежими или сушат в теплом помещении, либо на солнце (при хорошей погоде) рассыпав на бумаге тонким слоем, часто перемешивая. Сушеные почки хранят в хорошо закрытых стеклянных банках. Шишки собирают в июне-сентябре, хвою – в любое время года (лучше во время рубки). Шишки и хвою используют в свежем виде. Побеги заготавливают в мае и в первой декаде июня. Лапник (хвоя и молодые веточки) собирают и при промышленной заготовке древесины. Живицу заготавливают в период роста молодых шишек (в июне-августе) в сухую погоду.

Пихтовое масло, благодаря антисептическим и противовоспалительным свойствам успешно применяется в современной косметологии для ухода за жирной и проблемной кожей. Масло используют для регуляции выработки кожного жира, профилактики и лечения прыщей, снятия раздражения, покраснения, отечности, а также против повышенной потливости. Тонизирующие свойства масла активно применяются для восстановления эластичности и упругости при уходе за увядающей и дряблой кожей. Кроме того, пихтовое масло используют в составе различных масок для жирных волос и для повышения эффекта классического массажа.

В настоящее время косметическая промышленность, в частности «Сибирская косметика» выпускает серию кремов по уходу за кожей лица и тела на основе натуральных компонентов «Целитель» на основе пихтового масла – одно из известных средств по уходу за кожей в современной косметологии. Сочетание в креме экстракта пихты и пихтового масла значительно усиливает противовоспалительный эффект. Кроме того, высокоэффективные целебные компоненты крема обладают выраженными ранозаживляющими, антибактериальными и противоаллергическими свойствами, улучшают капиллярное кровообращение и обменные процессы в клетках кожи. Крем купирует воспалительные процессы (гнойничковое поражение, фурункулез), псориазические высыпания, аллергические реакции, дезинфицирует кожу и защищает от вредного воздействия средств бытовой химии. Его рекомендуют при зудящих дерматозах (атопический дерматит, экзема, нейродермит); при хрупких слоющихся ногтях; при пиодермии, грибковых инфекциях, ранах, ссадинах, ушибах, ожогах; при остром наружном отите и др. Экстракт пихты и пихтовое масло выпускается также в форме геля «Пихтовый», где их сочетание также оказывает выраженное противовоспалительное и антисептическое действия, усиливает восстановительные процессы и защитные свойства кожи от бактерий, грибковых инфекций, УФ-облучения, а также предотвращает сухость и раздражение, надолго оставляет ощущение свежести и чистоты кожи. Благодаря хорошей

пенообразующей способности, гель «Пихтовый» рекомендован и для использования в качестве пены для ванн. Эфирное масло из хвои пихты сибирской входит в состав крема для детей «Мальвина», а экстракт хвои в состав крема «Принцесса». В СПА-салонах из пихтового бальзама готовят лечебные и косметические бальзамы. Косметический бальзам (раствор пихтового бальзама в оливковом масле) входит в состав кремов, используемых для ухода за кожей склонной к угревой сыпи. Необходимо отметить, что спрос на продукцию медицинского и косметологического назначения российского производства не удовлетворен, при огромном сырьевом наличии древесной зелени.

Малоотходные технологии переработки древесной зелени и коры пихты, позволяют значительно расширить ассортимент получаемых продуктов, повысить уровень использования лесных ресурсов, снизить себестоимость переработки заготовленного сырья, уменьшить загрязнение окружающей среды.

Сдерживает развитие производств названных направлений недостаток собственных средств предприятий.

Библиографический список:

1. Гиляров М.С. Биологический энциклопедический словарь / Гл. ред. М.С. Гиляров 2-е изд. исправл. М.: Советская энциклопедия, 1989г.
2. Атлас лекарственных растений СССР / Гл. ред. Н.В. Цецерин М.: Медиздат, 1962.- с. 87-89

УДК 630*6

ПОВЫШЕНИЕ ПРИБЫЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ УПРАВЛЕНИЯ ВЫПУСКОМ ПРОДУКЦИИ

Автор - Р.А. Богданова

Рук. – к.э.н., доцент Е.А. Воронина

*ФГБОУ ВО «Сибирский государственный технологический университет»
г. Красноярск*

Руководство предприятия путем выбора номенклатуры и регулирования объемов выпуска продукции может добиться существенного увеличения (прироста) прибыли. Первый шаг в преодолении недостаточной эффективности выпуска продукции – определение критического объема выпуска каждого из выпускаемых видов продукции. Второй шаг – оценка правильности распределение объемов производства (мощностей предприятия) и определение рационального уровня загрузки по всем видам выпускаемой продукции.

Сложные условия, в которых в настоящее время функционируют предприятия, конкуренция со стороны внешнего рынка, скачкообразные изменения цен на сырье, материалы, комплектующие, энергоносители создают высокую степень неопределенности, затрудняют долгосрочное планирование.

В этих условиях руководству предприятий приходится довольно часто пересматривать ранее принятые решения, корректировать планы производства, необходимо осуществлять непрерывное слежение за отклонениями многих экономических факторов от принятых при разработке планов, оценивать последствия этих отклонений и принимать новые решения с учетом реально сложившихся условий.

Следует отметить, что обычно предприятие производит несколько видов продукции. При этом различные номенклатуры могут выпускаться на одном оборудовании, то общая прибыльность (или убыточность) функционирования предприятия в целом зависит как от выпускаемой номенклатуры, так и от объема выпуска для каждой номенклатуры. Из этого следует, что руководство предприятия путем выбора номенклатуры и регулирования объемов выпуска может добиться существенного увеличения (прироста) прибыли, ликвидации убыточности производства [1].

Поэтому на этапе (предшествующем принятию решений о структурных сдвигах в номенклатуре и объеме выпуска продукции) руководству предприятия необходимо провести диагностику причин недостаточной эффективности рассматриваемых видов продукции.

Первый необходимый шаг в проведении экспертизы недостаточной эффективности выпуска продукции является определение критического (безубыточного) объема выпуска каждого из выпускаемых видов продукции и расположение достигнутого объема производства относительно рассматриваемой точки. Пренебрежение проведением этой процедуры может привести руководство предприятия к необоснованному и неправильному решению.

На современном этапе масштаб производства каждой выпускаемой предприятием продукции должен определяться с учетом ограничений, определяемых условиями рынка (возможно объема продаж в предполагаемых секторах рынка, уровня цен на единицу продукции), наличия материальных, финансовых и трудовых ресурсов для обеспечения различных уровней объема выпуска продукции.

В условиях рыночного спроса потребности в той или иной продукции имеют вероятный характер, причем далеко не всегда могут быть установлены заранее – на стадии годового планирования. По современным представлениям менеджмента, маркетинговая концепция управления предполагает установление плановых объемов производства

преимущественно на основе потребностей рынка на конкретную продукцию в течении года [2].

Важнейшим фактором, который руководством должен учитывать при определении масштаба производства, является зависимость минимальной продажной цены единицы продукции (обеспечивающей безубыточность или прибыльность ее выпуска) от объема выпуска данной продукции [1].

Вторым шагом в нахождении рационального решения о повышении эффективности функционирования предприятия является оценка правильности распределения объемов производства (мощностей предприятия) между различными номенклатурами выпускаемой продукции и определение наиболее рациональной загрузки предприятия по объему выпускаемой продукции.

Несмотря на большой объем задач, значительное разнообразие условий, которые должны рассматриваться руководством предприятий при технико-экономическом обосновании производства и сбыта продукции для принятия решений необходим обоснованный ответ на следующие вопросы:

- какую продукцию производить;
- какой объем продукции производить по каждой номенклатуре;
- на каком оборудовании и при какой технологии ее производить;
- по каким ценам закупать необходимые материальные и трудовые ресурсы;
- по каким ценам продавать, готовую продукцию;
- на сколько удовлетворяет выпускаемая продукция по качеству и цене потребителей рынка;
- каким по продолжительности будет период устойчивого спроса на каждую продукцию, выпускаемую предприятием;
- какой размер прибыли (абсолютной или относительной) приносит предприятию выпуск и сбыт каждой производимой предприятием продукции;
- какой собственный и заемный капитал необходимо иметь для организации эффективного производства продукции в необходимом масштабе.

После получения ответов на вышеперечисленные вопросы руководство предприятия должно сопоставить возможности с этими требованиями, так как в современных критических условиях рынка имеющиеся возможности (финансовые, материальные, по времени осуществления) являются ограниченными для принятия организационно – управленческих решений.

Следовательно, в настоящее время на каждом предприятии, руководством должна проводиться работа по технико – экономическому обоснованию выпуска и реализации его основной продукции, только в

результате которой создается и периодически корректируется в связи с изменениями рыночных условий система исходных данных, необходимых для принятия решений по управлению предприятием.

На основе этих исходных данных должны ориентироваться (рассчитываться) главные показатели, определяющие экономическую эффективность выпуска и реализации каждого вида продукции.

Однако руководству предприятий необходимо обеспечить важнейшее требование закона соответствия: производство продукции должно соответствовать спросу на нее по качеству, номенклатуре и объему поставок.

На современном этапе рыночной экономики объем спроса на продукцию также существенно зависит от цены. Поэтому одним из важнейших направлений для обеспечения увеличения объема выпуска и реализации продукции является снижение ее себестоимости и продажной цены, так как прибыль предприятия возможна лишь тогда, когда есть спрос на данную продукцию.

Библиографический список:

1. Денисов, А.Ю. Экономическое управление предприятием и корпорацией / А.Ю. Денисов. - М.: Издательство «Дело и Сервис», 2012. - 232 с.

2. Рузавин, Г.И. Рыночная экономика / Г.И. Рузавин. - М.: ЮНИТИ, 2013. - 393 с.

УДК 630*6

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ ЛЕСНОЙ ОТРАСЛИ

Автор - В.Е. Смольникова

Рук. – к.э.н., доцент Л.П. Андреева

*ФГБОУ ВО «Сибирский государственный технологический университет»
г. Красноярск*

Себестоимость продукции (работ, услуг) важнейший экономический показатель работы предприятия. Она отражает суммы затрат, необходимых на производство и сбыт данной продукции в денежном выражении.

Объектом исследования является предприятие лесной отрасли, расположенное в Иркутской области, лидер российской целлюлозно-бумажной промышленности по объемам выпуска продукции, финансовой устойчивости, уровню корпоративного управления и технологиям.

Основные экономические результаты деятельности данного предприятия за последние 2 года представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Экономические результаты развития предприятия

Наименование показателя	Темп роста, %
Выручка от продаж, млн. руб.	110,7
Себестоимость, млн. руб.	110,6
Затраты на 1 рубль выручки от продаж, руб.	99,9
Чистая прибыль, млн. руб.	98,2

Выручка от продажи продукции к концу отчетного периода увеличилась на 5,7 млрд. руб., или на 10,7 %. Выручка от продажи продукции повысилась за счет объема продаж. Себестоимость возросла на 3,5 млрд. руб., или на 10,6 %. Темпы роста выручки от продаж незначительно превышают темпы роста себестоимости продаж, что привело к снижению затрат на 1 рубль выручки на 0,1 %. Сумма чистой прибыли меньше на 156,3 млн. руб., или на 1,8 %. Рентабельность продаж по чистой прибыли на конец отчетного периода составила 14,5 %. Данный показатель уменьшился на 1,9 %. Причиной является увеличение выручки от продажи продукции и снижение уровня чистой прибыли.

В рамках данного предприятия рассматривается одно из его структурных подразделений, осуществляющих заготовку древесины и транспортировку её сплавом. Сплав применяется вследствие того, что выделенные для заготовки леса площади на территории Иркутской области в основном располагаются на значительном удалении от населённых пунктов, а так же отсутствуют дороги, по которым можно добраться до места рубок.

Важным инструментом в системе управления затратами является анализ себестоимости продукции, работ и услуг. На уровень себестоимости одного кубометра оказывает влияние структура затрат по переделам работ, то есть по операциям и фазам технологического процесса. Из рисунка 1, на котором представлена себестоимость по переделам лесозаготовительного участка, видно, что преобладают затраты на заготовку древесины. Вывозка к сплавному рейду позволяет сократить расстояние вывозки и соответственно долю в затратах.

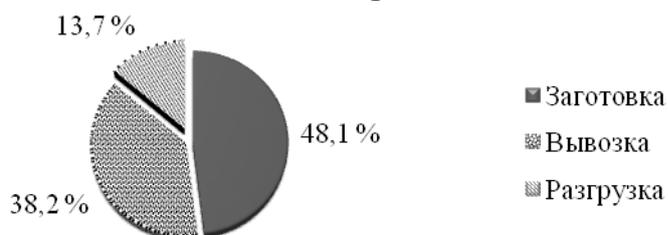


Рисунок 1 – Структура затрат по переделам на участке лесозаготовок

Анализ себестоимости собственного структурного подразделения предприятия лесной отрасли представлен в таблице 2.

Таблица 2 – Анализ себестоимости структурного подразделения предприятия лесной отрасли

Наименование статьи	Прошлый период	Доля	Отчетный период	Доля	Отклонение от плана
	руб/м3	%	руб/м3	%	руб/м3
Всего производственная себестоимость, в т.ч.:	870,99	92,3	882,03	93,7	11,03
Материальные затраты	233,93	24,8	235,87	25,1	1,94
Услуги сторонних организаций	19,61	2,1	17,94	1,9	-1,67
Формировка	41,85	4,4	51,82	5,5	9,97
Аренда лесов (лесные платежи)	34,80	3,7	16,48	1,8	-18,31
Расходы на оплату труда (в т.ч. страховые взносы)	131,00	13,9	143,83	15,3	12,83
Амортизационные отчисления	107,01	11,3	94,50	10,0	-12,51
Услуги внутренних производств	109,42	11,6	163,58	17,4	54,15
Перераспределенные затраты	187,23	19,8	149,99	15,9	-37,24
Прочие затраты	6,14	0,7	8,02	0,9	1,87
Всего производственная себестоимость (с учетом расхода дров)	888,62	94,2	899,92	95,6	11,29
Коммерческие расходы по внутреннему рынку	55,15	5,8	41,25	4,4	-13,90
Всего себестоимость готовой продукции	943,77	100,0	941,17	100,0	-2,60

В структуре затрат наибольшую долю 25,1 % занимают материальные затраты, услуги внутренних производств – 17,4 %, расходы, связанные с оплатой труда - 15,3 %.

В структуре же материальных затрат наибольшую долю, и как следствие значимость, имеют затраты на топливо и смазочные материалы (ГСМ). Предприятие использует для планирования и учета утвержденные нормативы расхода, которые могут быть использованы в учебном процессе и для дипломного проектирования.

Анализ расходов на ГСМ по анализируемому участку за отчетный период представлен в таблице 3.

Таблица 3 – Анализ расходов на ГСМ по участку за отчетный период

Структурное подразделение	Плановые затраты, тыс.руб.	Отклонение за счет объема работ, тыс.руб.	Отклонение за счет цены, тыс.руб.
Верхний склад, в т.ч.:	20372,71	-1028,95	-1012,26
валка	6854,14	-408,56	-358,05
трелевка	5034,02	-300,06	-286,82
обрубка сучьев	5373,97	-320,33	-194,23
вспомогательные работы	3110,58	-	-173,16
Вывозка, в т.ч.:	27320,58	2321,19	-1291,40
погрузка	3912,94	208,51	522,56
вывозка	19449,83	2112,68	-1462,99
вспомогательные работы	3957,82	-	-350,96
Нижний склад, в т.ч.:	3033,24	2659,85	-1656,29
разгрузка	1266,88	67,50	-477,86
погрузка на выс.отметке	717,67	765,29	-565,69
перевозка	577,86	1494,4	- 169,44
разгрузка от перевозки	311,96	332,66	-462,48
• вспомогательные работы	158,88	-	19,18
Общепроизводственные	6395,52	-	-330,03
Лесовосстановление	877,02	-	-
ИТОГО	57999,08	3952,09	-4289,98

Фактическое невыполнение планового объема (в натуральных единицах): по верхнему складу - 6 %; перевыполнение по вывозке 5,3%; по нижнему складу 23,3 % привело к сложившейся ситуации.

Библиографический список:

1. Кузьмина, Марина Степановна. Управление затратами предприятия (организации) [Электронный ресурс] : учебное пособие / М. С. Кузьмина, Б. Ж. Акимова, 2015. - 310 с.
2. Анализ финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций / И.В. Кобелева, Н. С Ивашина: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2015, - 256 с.

ЗНАЧЕНИЕ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО «ИНТЕРРА»

Автор – С.А. Александров

Рук.– к.э.н., доцент Э.В. Марковская

*ФГБОУ ВО «Сибирский государственный технологический университет»
г. Красноярск*

В современных условиях социально-экономических отношений одним из решающих факторов эффективности и конкурентоспособности предприятия является обеспечение высокого качества кадрового потенциала. Предприятия, не имеющие развитую кадровую политику, или не соответствующую этапу развития предприятия, хуже справляются с ситуацией высокой конкуренции на рынке труда. Правильно построенная кадровая политика не просто увеличивает отдачу от персонала, повышая его эффективность, но и оптимизирует трудозатраты, а так же временные и финансовые затраты.

Кадровая политика ООО «Интерра» составная часть стратегически ориентированной политики организации. Цель кадровой политики – обеспечение оптимального баланса процессов обновления и сохранения численного и качественного состава кадров в его развитии в соответствии с потребностями самой организации, требованиями действующего законодательства, состоянием рынка труда. Работа с персоналом включает в себя много аспектов, напрямую влияющих на развитие персонала, повышение его квалификации, а значит, и отдаче от труда. Процесс работы с персоналом в ООО «Интерра» построена так, чтобы кратчайшим путем приходиться к желаемому результату в отношении любого вопроса или проблемы в кадровой сфере. В достижении такой цели во многом помогает развитая, грамотно организованная кадровая политика.

Теме разработки, а так же совершенствования кадровой политики посвящен ряд работ таких авторов, как: Т.А. Багинская, Н. Волкова, О.В. Гартованная, О.И. Зеленова, И.М. Ким, А.М. Мухаметшина, К.И. Нестерова, О.А. Острикова, О.В. Пацуков, А.В. Стародымова, П.В. Чаплыгин, В.А. Шморин, Д.С. Якушев. Так же, касательно темы эффективности работы персонала, стоит учесть и становление школы научного управления, которая ранее описывалась в трудах А.А. Богданова, М.Вебера, Г.Гантта, Ф.иЛ.Гилберттов, Ф. Тейлора, А. Файоля.

Кадровая политика в ООО «Интерра» решает следующие основные задачи:

1. Сотрудники получают возможность узнать принципы и правила, которые лежат в основе выработки и реализации решений в сфере

управления персоналом, что делает работу в компании более предсказуемой.

2. Руководители организации имеют документ, содержащий правила и принципы, которые должны соблюдаться при принятии и реализации управленческих решений по отношению к персоналу.

3. Формируется позитивный имидж работодателя, т. е. происходит публичная демонстрация: уважение к потребностям сотрудников; демократических отношений; согласия и единства в достижении целей компании.

4. Используются единые принципы управления персоналом во всех подразделениях.

Кадровая политика расширяет возможности ООО «Интерра» реагировать на изменения в технологии производства и условиях рынка и формировать:

- требования к сотрудникам на стадии найма (к уровню образования, полу, возрасту, стажу, степени специальной подготовки и т.п.);
- отношение к «капиталовложениям» в персонал, к целенаправленному воздействию на развитие тех или иных компетенций;
- отношение к стабилизации коллектива (всего или определенной части) и его ротации;
- позитивный имидж компании как работодателя.

Конечно, кадровая политика в ООО «Интерра» не всегда четко обозначена и представлена в виде документа, однако, независимо от степени выраженности, она все же существует.

Формирование кадровой политики начинается с выявления потенциальных возможностей в сфере управления людьми и с определения тех направлений работы с персоналом, которые должны быть усилены для успешной реализации организационной стратегии.

Кадровая политика ООО «Интерра» определяется рядом факторов.

Факторы внешней среды – те, которые организация как субъект управления не может изменить, но должна учитывать для правильного определения потребности в персонале и оптимальных источников покрытия этой потребности. К ним относятся:

- ситуация на рынке труда (демографические факторы, политика в области образования, взаимодействие с профсоюзами);
- тенденции экономического развития;
- научно-технический прогресс (характер и содержание труда, который оказывает влияние на потребности в тех или иных специалистах, возможности переподготовки персонала);
- нормативно-правовая среда (трудовое законодательство, законодательство в области охраны труда, занятости и т.д.).

Факторы внутренней среды – это факторы, которые поддаются управляющему воздействию со стороны организации. К ним можно отнести:

- цели организации (на их основе формируется кадровая политика);
- стиль управления (жестко централизована или предпочитающая принцип децентрализации);
- финансовые ресурсы (от этого зависит возможность организации финансировать мероприятия по управлению персоналом);
- кадровый потенциал организации (связан с оценкой возможностей работников организации, с правильным распределением обязанностей между ними, что является источником эффективной и стабильной работы);
- стиль руководства (все они не в одинаковой мере влияют на проведение определенной кадровой политики).

Инструментами реализации кадровой политики ООО «Интерра» являются: кадровое планирование; текущая кадровая работа; руководство персоналом; мероприятия по его развитию, повышению квалификации; мероприятия по решению социальных проблем; вознаграждение и мотивация.

В результате применения этих инструментов изменяется поведение сотрудников, повышается эффективность их работы, улучшается структура коллектива.

При оценке кадровой политики ООО «Интерра» важно учитывать следующие критерии:

1. Количественный и качественный состав персонала. В свою очередь, качественный состав организации обычно подразделяется на сотрудников с высшим, средним специальным, средним и начальным-профессиональным образованием, а также включает в себя опыт работы, повышение квалификации сотрудниками (разряды, категории, группы допуска и т.д.) и прочие факторы.

2. Уровень текучести кадров – один из самых показательных критериев кадровой политики предприятия. При сильной кадровой политике текучесть персонала не высокая, позволяет сохранять эффективнее кадры на местах и приумножать их опыт.

3. Гибкость проводимой политики, оценивается исходя из её характеристик: стабильности или динамичности.

4. Степень учета интересов работника (производства и т.д.) рассматривается в сравнении со степенью учета интересов производства.

Итак, можно сделать вывод, что одним из решающих факторов эффективности и конкурентоспособности предприятия является обеспечение высокого качества кадрового потенциала.

Библиографический список:

1. Одегов, Ю.Г. Кадровая политика и кадровое планирование: учебник и практикум / Ю.Г.Одегов, М.Г.Лабаджян. –М.: Издательство Юрайт, 2015г. – 444с.

УДК 330.075

ФОРМИРОВАНИЕ И ПУТИ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Автор – А.А. Богданова

рук. – к.э.н., доц. Е.Е. Моисеева

*ФГБОУ ВО «Сибирский государственный технологический университет»
г. Красноярск*

Многие экономисты современности считают, что прибыль является целью и одновременно конечным результатом производственно-хозяйственной деятельности предприятия. В самом общем виде прибыль представляет собой разницу между ценой продукции и ее полной себестоимостью, т.е. прибыль — это чистый доход, полученный в ходе предпринимательской деятельности. При этом указанный доход, принимающий на уровне предприятия форму прибыли, — это абсолютная доходность предпринимательской деятельности [1].

Цель ретроспективного анализа прибыли состоит в выяснении причин, ее изменения, определении резервов ее роста и подготовке управленческих решений по мобилизации выявленных резервов.

Методика и последовательность анализа прибыли определяется тем, в какой форме предполагается его проводить. Однако можно отметить ряд общих методических моментов, позволяющих аналитику построить схему исследования финансовых результатов хозяйственной деятельности организации [2].

1. Используя данные отчета о прибылях и убытках за отчетный и предыдущий год, а также показатели бизнес-плана на отчетный год, определить изменение величины общей бухгалтерской (совокупной) прибыли организации.

2. Изучить ее структуру, чтобы выявить, в какой степени на совокупную прибыль организации повлияли прибыль от реализации продукции, товаров, услуг, прочего имущества и имущественных прав. Первые два этапа реализуются в процессе анализа прибыли.

3. Рассчитать показатели рентабельности активов, продаж, капитала по прибыли от продаж и по чистой прибыли.

4. Определить факторы, повлиявшие на изменение прибыли (например, на величину прибыли от продаж влияют цены и элементы

расходов, формирующие себестоимость, система налогообложения, объем реализации, изменение себестоимости реализованной продукции, величины коммерческих и управленческих расходов).

5. Выявить имеющиеся резервы роста нормы и массы прибыли. На первом этапе проводится анализ прибыли, рентабельности продаж и активов организации, на втором — углубленный факторный анализ прибыли от продаж, операционной и внереализационной деятельности, на третьем этапе определяется влияние прибыли на рентабельность активов и продаж, на четвертом этапе осуществляется анализ использования прибыли.

Непосредственное влияние на прибыль предприятия оказывают:

– изменение объема продажи продукции. Увеличение объема продаж рентабельной продукции приводит к увеличению прибыли и улучшению финансового состояния предприятия. Рост объема реализации убыточной продукции влияет на уменьшение суммы прибыли;

– изменение структуры ассортимента реализованной продукции. Увеличение доли более рентабельных видов продукции в общем объеме реализации приводит к увеличению суммы прибыли. Увеличение удельного веса низкорентабельной или убыточной продукции влияет на уменьшение прибыли;

– изменение себестоимости продукции. Снижение себестоимости приводит к росту прибыли, и наоборот, ее рост влияет на снижение прибыли. Такая зависимость существует в отношении коммерческих и управленческих расходов;

изменение цены реализации продукции. При увеличении уровня цен сумма прибыли возрастает, и наоборот [3].

Для дальнейшей работы с прибылью, необходимо выявить, какой фактор в большей степени влияет на нее.

Объектом нашего исследования является ПАО «Глазовская мебельная фабрика», находящаяся по адресу Удмуртская Республика, город Глазов, ул. Сибирская, 42, основанная в 1934 году. Сегодня это предприятие национального масштаба, которое осуществляет продажи мебели во всех регионах страны и ближнем зарубежье.

Используя данные отчета о прибылях и убытках за отчетный и предыдущий год, определим изменение величины чистой прибыли организации. (Таблица 1)

Чистая прибыль в отчетном году составила 27,4 млн. руб. Она снизилась на 14,7 млн. руб. или на 34,9 %. Главной причиной снижения чистой прибыли является увеличение себестоимости продукции и увеличение показателя изменение отложенных налоговых активов и обязательств. Увеличение прочих расходов намного превышает увеличение прочих доходов предприятия, 67,8% против 21,8%

соответственно, что негативно сказывается на чистой прибыли предприятия.

Таблица 1 – Анализ формирования чистой прибыли, тыс. руб.

Наименование показателя	Прошлый период	Отчетный период	Отклонение	Темп роста, %
Выручка	553759	689857	136098	124,6
Себестоимость продаж	368280	475871	107591	129,2
Валовая прибыль (убыток)	185479	213986	28507	115,4
Коммерческие расходы	8662	11274	2612	130,2
Управленческие расходы	111487	149898	38411	134,5
Прибыль (убыток) от продаж	65330	52814	-12516	80,8
Проценты к получению	56	200	144	357,1
Проценты к уплате	6928	7248	320	104,6
Прочие доходы	4529	5516	987	121,8
Прочие расходы	8934	14993	6059	167,8
Прибыль (убыток) до налогообложения	54053	36289	-17764	67,1
Текущий налог на прибыль	11071	6912	-4159	62,4
Изменение отложенных налоговых обязательств	843	1930	1087	228,9
Изменение отложенных налоговых активов	1	13	12	1300,0
Чистая прибыль (убыток)	42140	27434	-14706	65,1

Главным направлением дальнейшей деятельности предприятия должно быть увеличение прибыли, так как наблюдается тенденция ежегодного снижения чистой прибыли предприятия. Выявлена необходимость проведения мероприятий по увеличению прибыльности производства.

В общем плане эти мероприятия могут быть следующего характера:

- увеличение выпуска продукции, улучшение качества продукции,
- продажа излишнего оборудования и другого имущества или сдача его в аренду,
- снижение себестоимости продукции за счет более рационального использования материальных ресурсов, производственных мощностей и площадей, рабочей силы и рабочего времени,
- диверсификация производства,
- расширение рынка продаж и др.

Библиографический список:

1. Аксенов, А. П. Экономика предприятия [Текст] / А. П. Аксенов, И. Э. Берзинь, Н. Ю. Иванова. – М. : КНОРУС, 2014. – 350с.
2. Вахрушина, М.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : Учебное пособие [Текст] / М.А. Вахрушина. – М.: Вузовский учебник, 2012. – 463 с.
3. Позднякова, В. Я. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Текст] / В. Я. Позднякова. – М. : ИНФРА-М, 2012. – 617с.

УДК 65.011

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО РИСКА

Автор – Ю.А. Шаманаева

рук. – (к.э.н., доцент) Т.В. Дьяченко

*Лесосибирский филиал Сибирского Государственного Технологического университета
г. Лесосибирск*

История риска насчитывает века, за это время он превратился в экономическую категорию и его изучением, оценкой и прогнозированием занимаются ученые во всем мире. В российской действительности в связи с переходом к рыночной экономике проблема управления риском вызывает все больший интерес.

Риск - возможность наступления неблагоприятного события, связанного с различными видами потерь.

В научной и учебной литературе выделяют различные виды рисков. Особого внимания как объект управления, на наш взгляд, заслуживают финансовые риски.

Под финансовыми рисками понимается вероятность возникновения непредвиденных финансовых потерь (снижения прибыли, доходов, потери капитала и т.п.) в ситуации неопределенности условий финансовой деятельности организации.

Управление финансовыми рисками предприятия представляет собой систему принципов и методов разработки и реализации рискованных финансовых решений, обеспечивающих всестороннюю оценку различных видов финансовых рисков и нейтрализацию их возможных негативных финансовых последствий.

В настоящее время существует множество подходов к оценке финансовых рисков. Актуальность выбора определенной системы оценки определяется необходимостью построения простой, прозрачной и

практичной системы управления рисками, соответствующей стратегическим целям предприятия.

В таблице 1 перечислены наиболее известные модели и методы оценки отдельных видов рисков. Чтобы выбрать наиболее подходящий из них для проведения анализа на конкретном предприятии рассмотрим их особенности.

Таблица 1- Существующие модели методов оценки финансового риска

Виды риска	Существующие модели методов оценки
Кредитный риск	Модели оценки вероятности банкротства предприятия: Э.Альтмана, Р. Таффлера, Р. Лиса, др..
Валютный риск	Метод VaR, фундаментальный, технический анализ.
Рыночный риск	Модель ValueatRisk, Shortfall.
Риск ликвидности	Анализ коэффициентов ликвидности и платежеспособности
Процентный риск	Модели оценки макроэкономических факторов (ГЭП-анализ)

Общим в моделях оценки кредитных рисков Альтмана, Таффлера, Лиса является использование многофакторных математических моделей, в которых в качестве факторов используются финансовые коэффициенты.

Так, модель Альтмана позволяет оценить риск возникновения банкротства предприятия/компании или снижение ее кредитоспособности на основе дискриминантной модели, представленной ниже:

$$Z = 1,2 \cdot K_1 + 1,4 \cdot K_2 + 3,3 \cdot K_3 + 0,6 \cdot K_4 + K_5, \quad (1)$$

где Z – итоговый показатель оценки кредитного риска предприятия/компании; K_1 – собственные оборотные средства/сумма активов; K_2 – чистая прибыль/сумма активов; K_3 – прибыль до налогообложения и выплаты процентов/сумма активов; K_4 – рыночная стоимость акций/заемный капитал; K_5 – выручка/сумма активов.

Для оценки кредитного риска у предприятия необходимо сравнить полученный показатель с уровнями риска, представленными в таблице ниже.

Таблица 2- Критерии оценки кредитного риска

Критерий Альтмана	Кредитный риск (вероятность банкротства)
1,8 и меньше	Очень высокий риск
От 1,81–2,7	Высокий риск
От 2,8–2,9	Умеренный риск
Более 2,99	Низкий уровень риск

Недостатком данной модели является ограниченность области ее применения - адекватно рассчитать показатель K_4 возможно только для предприятий, которые имеют обыкновенные акции на фондовом рынке.

Схожей по характеру использования является и модель Р. Таффлера. Оценка кредитных рисков в ней осуществляется на основе расчета результирующего показателя ($Z_{\text{Таффлер}}$):

$$Z_{\text{Таффлер}} = 0,53 \cdot K_1 + 0,13 \cdot K_2 + 0,18 \cdot K_3 + 0,16 \cdot K_4, \quad (2)$$

где K_1 – показатель рентабельности предприятия (прибыль до уплаты налога/текущие обязательства); K_2 – показатель состояния оборотного капитала (текущие активы/общая сумма обязательств); K_3 – финансовый риск предприятия (долгосрочные обязательства/общая сумма активов); K_4 – коэффициент ликвидности (выручка от продаж/сумма активов).

Величина Z -показателя больше 0,3 показывает низкую вероятность банкротства компании, если меньше 0,2, то вероятность банкротства высока.

Формула расчета Z -показателя в модели Р. Лиса следующая:

$$Z_{\text{Лис}} = 0,063 \cdot K_1 + 0,092 \cdot K_2 + 0,057 K_3 + 0,0014 \cdot K_4, \quad (3)$$

где K_1 – оборотный капитал/сумма активов;
 K_2 – прибыль от реализации / сумма активов;
 K_3 – нераспределенная прибыль / сумма активов;
 K_4 – собственный капитал / заемный капитал.

Величина Z -показателя больше 0,037 показывает низкую вероятность банкротства компании, меньше - вероятность банкротства высока.

Исходя из проведенного анализа, можно выявить общие недостатки описанных моделей: зависимость точности расчетов от исходной информации; ограниченность применения в российских условиях.

Для оценки риска ликвидности, как правило, рекомендуется произвести расчет и сравнить с нормативами коэффициенты текущей, абсолютной и быстрой ликвидности. Данный анализ выявляет возможность предприятия погасить свои долговые обязательства с помощью быстроликвидных, среднеликвидных и малоликвидных активов.

Для оценки рыночного риска может использоваться метод VAR (Value at Risk), который позволяет оценить вероятность и размер потерь в случае негативного изменения стоимости компании на фондовом рынке. Формула расчета следующая:

$$VaR = V \cdot \lambda \cdot \sigma, \quad (4)$$

где V – текущая стоимость акций компании/предприятия; λ – квантиль нормального распределения доходностей акций компании/предприятия; σ – изменение доходности акций компании/предприятия, отражающий фактор риска.

Снижение стоимости акций приводит к уменьшению рыночной капитализации компании и уменьшению ее рыночной стоимости, а следовательно и инвестиционной привлекательности.

Наиболее простым методом оценки процентного риска является ГЭП-анализ, основанный на измерении разрыва между объемами активов и обязательств, стоимость которых должна будет измениться через заданный период. Соотношение между указанными категориями активов и пассивов характеризует подверженность банка процентному риску: если активы с подвижными процентными ставками превышают пассивы с подвижными процентными ставками, то ГЭП положительный; и наоборот.

Таким образом, в данном обзоре были представлены различные методы оценки финансовых рисков. Для эффективного управления финансовыми рисками важен их правильный выбор, с учетом достоинств и недостатков, специфики предприятия.

Библиографический список:

1. Бланк, И.А. Управление финансовыми рисками. Учебник [Текст] / И.А.Бланк-К.: Ника-Центр, 2005. -600с.
2. Шапкин, В. А. Теория риска и моделирование рискованных ситуаций. Учебник [Текст] /А.С. Шапкин, В.А. Шапкин – М.: «Дашков и К°», 2007. – 165 с.
3. Хохлов, Н.В. Управление риском: Учеб.пособие для вузов. [Текст] / Н.В. Хохлов - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. - 239 с.

УДК 330

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РАБОТЫ СУДЕБНЫХ ПРИСТАВОВ

Автор - Е.А. Тюрина

Рук. - (к.э.н., доцент) А.И. Чуваева

ФГБОУ ВО Сибирский государственный технологический университет

Лесосибирский филиал

г. Лесосибирск

Государство как руководящий субъект власти теснейшим образом связано с важными сферами общественной жизни, и прежде всего с социальной и экономической, т. е. государство представляет собой

главный механизм исполнения интересов всего общества. Основную роль здесь имеет функция страны как управляющей системы.

Чтобы достичь легитимности власти необходимо стремиться к обеспечению всего населения товарами и услугами в точном соответствии со своими правами и обязательствами либо своего рода соглашениями между избирателями и избранными ими должностными лицами всех уровней управления и властных структур. Государственное управление наряду с коммерческими предприятиями обязано стремиться к наибольшей эффективности и производительности.

В государственных учреждениях нормативы и стандарты применимы, пожалуй, лишь к немногим видам работ, производимых органами государственно-административного управления, прежде всего к рутинным операциям. В отношении работ, в которых практически нет рутины, появляется проблема оценки реального качества потраченного управленческого (творческого, умственного) труда, а тем самым создается «оценочный тупик»[1].

Федеральная служба судебных приставов (далее ФССП) имеет непосредственное отношение к государственной власти, т.к. является одним из регулирующих органов обеспечивающих установленный порядок деятельности судов.

В связи с тем, что оценить работу судебных приставов довольно сложно в целях активизации и повышения эффективности работы территориальных органов Федеральной службы судебных приставов по выполнению стоящих перед ними задач, укрепления служебной и исполнительской дисциплины, дальнейшего совершенствования форм морального и материального стимулирования работников ФССП России разработана система оценки эффективности деятельности территориальных органов ФССП России (далее - система оценки).

Система оценки учитывает специфику деятельности ФССП России: две основные задачи, возложенные на судебных приставов и законодательно закрепленные Федеральным законом от 21.07.1997 N 118-ФЗ "О судебных приставах", а также одну из приоритетных задач - проведение дознания и осуществление полномочий административной юрисдикции[2].

Система оценки состоит из нескольких групп, позволяющих оценить состояние исполнительного производства, уровень организации обеспечения установленного порядка деятельности судов, дать объективную оценку организации дознания.

Исполнительное Производство – заключительная стадия гражданского процесса, в которой принудительно осуществляются права, подтвержденные решениям суда.

Дознание – предварительное расследование правонарушения, производимое до начала следствия для установления факта преступления и виновных в нем лиц[3].

По статистическим данным ОСП ФССП по г. Лесосибирску общее количество окончанных и прекращенных исполнительных производств в отчетном периоде составило 38763 исполнительных производств, причем 63,4% с нарушением процессуальных сроков. Фактически же было исполнено 24868 производств, что в удельном весе по сравнению с предыдущим периодом составило на 13% меньше (64%), и лишь 15 % составляют добровольно исполненные должниками исполнительные производства.

Стоит обратить внимание на то, что фактически исполнено 24868 производства и почти 100% из них с нарушением процессуальных сроков, а в 2014 году удельный вес с нарушением процессуальных сроков составлял лишь 66%, что на 30% меньше, чем в отчетном периоде[4].

Причинами нарушения процессуальных сроков может служить множество факторов, таких как отложенное судом слушание по делу о взыскании тех или иных средств или движимого и недвижимого имущества, неявка ответчика в установленный срок к месту проведения судебного заседания, некомпетентность судебных приставов и т.д.

Одним из методов совершенствования работы ФССП на ближайшую перспективу является усовершенствование процесса организации работ в службе судебных приставов. В этом направлении просматривается несколько направлений практической деятельности.

Необходимо серьезно задуматься о повышении образовательного уровня судебных приставов-исполнителей, т.к. к сожалению, абсолютное их большинство не имеют базового юридического образования, хотя применяют ежедневно сложные нормы материального и процессуального права.

Деятельность судебных приставов-исполнителей при нагрузке от 200 до 500 производств связана с вынесением множества процессуальных документов и направлением большого количества запросов. Поэтому весьма актуально введение должностей помощников судебных приставов-исполнителей. Повышение коэффициента полезного действия судебных приставов-исполнителей предполагает совершенствование работы по розыску должников и их имущества, которое в настоящее время сводится для судебного пристава к направлению различных запросов и получению справок. Доступа к базам данных правоохранительных органов он не имеет.

Кроме того, банковские учреждения отказываются постоянно под предлогом наличия банковской тайны предоставить ему необходимую

информацию. Положение можно исправить, наделив судебного пристава правом получать необходимую информацию у правоохранительных органов, или предоставив службе судебных приставов статус самостоятельного субъекта оперативно-розыскной деятельности, полномочного проводить дознание по делам о злостном неисполнении решений судов.

Библиографический список:

1. Гришин, С.П Судебные приставы по обеспечению установленного порядка деятельности судов/С.П. Гришин, В.В. Аврамцев – Москва, 2012-333 с.

2. Приказ ФССП РФ от 18.10.2005 N 119 «Об утверждении системы оценки эффективности деятельности территориальных органов Федеральной службы судебных приставов»

3. Толковый словарь русского языка [Электронный ресурс], <http://tolslovar.ru>

4. Отчет по форме 1-1 « Основные показатели работы приставов-исполнителей территориальных органов ФССП» ОСП ФССП по г. Лесосибирску

УДК 658.62

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УЧЕТА КАК МЕТОД ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫМИ ПОТОКАМИ

Автор – Ю.Ю. Сурина

рук. – (к.э.н., доцент) Т.В. Дьяченко

ФГБОУ ВО «Сибирский государственный технологический университет»

Лесосибирский филиал

г. Лесосибирск

В настоящее время торговая деятельность является одной из важнейших сфер современного бизнеса. Ни одна торговая организация не обходится без логистических операций, охватывающих почти весь ее спектр деятельности.

Одно из ключевых понятий в логистике является материальный поток. Его определение в разных источниках схоже. Например, А. М. Гаджинский под материальным потоком понимает грузы, детали, товарно-материальные ценности, рассматриваемые в процессе приложения к ним различных логистических операций и отнесенных к временному интервалу [1]. И. И. Бажин определяет материальный поток как совокупность грузов,

деталей, товарно-материальных ценностей, рассматриваемых в процессе приложения к ней ряда логистических (транспортировка, складирование) и технологических (механообработка) операций [2].

Проблема совершенствования системы управления материальными потоками предприятия представляет собой актуальную задачу и потому выбрана в качестве рассматриваемой темы.

Объектом исследования явилась компания АО «Паритет Красноярск» которая является официальным дистрибьютором «Procter&Gamble». На данном предприятии материальный поток представлен уже в виде готовой продукции – бытовой химии.

В ходе проведенного анализа были выявлены следующие проблемы, связанные с управлением материальными потоками и предложены пути их решения (рис. 1).

1. Проблемы, связанные с учетом товарных запасов.

У АО «Паритет Красноярск» при проведении инвентаризации товарных запасов были отмечены случаи пересортицы товаров, выявлены неликвидные товары, выявлены случаи повреждения товаров при передаче и хранении. При этом было установлено, что данная информация появлялась только в результате инвентаризации товарных запасов. Существующая система учета и документооборота не позволяла оперативно получать данную информацию. Кроме того, было обнаружено, в организации в соответствии с приказом руководителя утверждена номенклатура товаров, но в учете она не используется, аналитика ведется только по группам товаров.

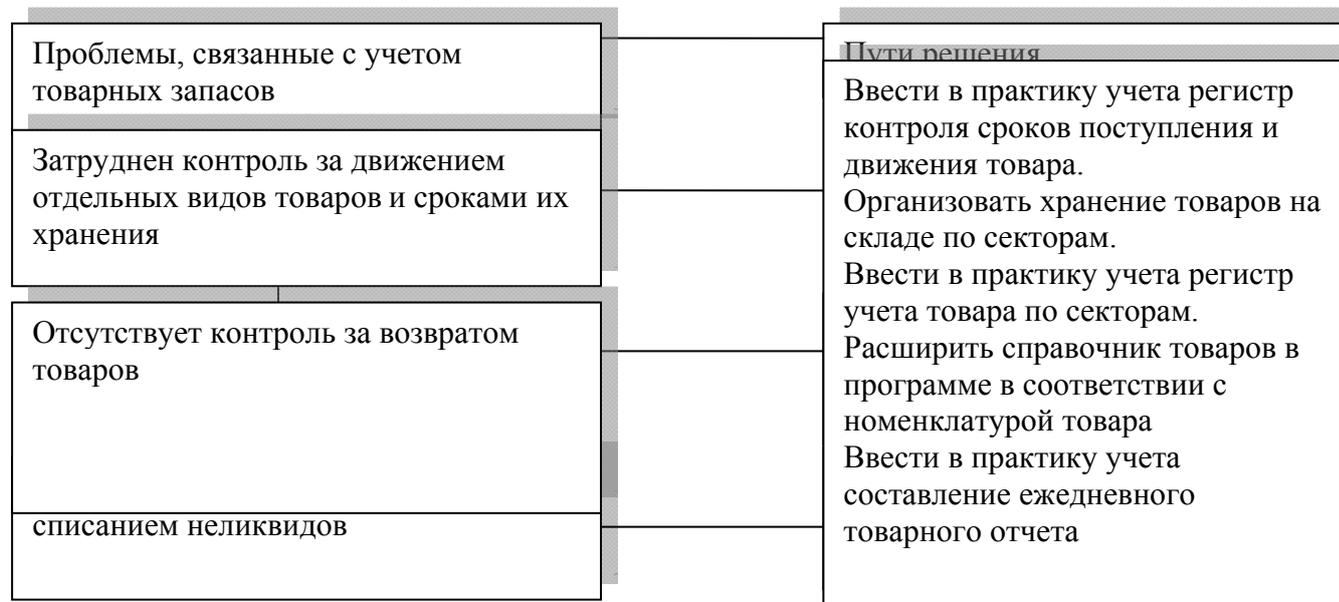


Рисунок 1 - Рекомендации по совершенствованию учета товаров в АО «Паритет Красноярск»

Для решения данной проблемы для АО «Паритет Красноярск» рекомендуется расширить справочник товаров в программе в соответствии с утвержденной номенклатурой товара. Это позволит в дальнейшем сократить (или даже полностью исключить) случаи пересортицы товаров.

Для контроля за движением отдельных видов товаров и сроками их хранения для АО «Паритет Красноярск» был разработан «Регистр контроля сроков поступления и движения товара», который позволит исключить ситуации с наличием неликвидных товаров. Предлагается также расширить справочник товаров в программе в соответствии с утвержденной номенклатурой.

2. Отсутствует контроль за возвратом товаров.

При этом установлено, что данная информация появлялась только в результате инвентаризации товарных запасов. Существующая система учета и документооборота не позволяла оперативно получать данную информацию.

Для решения данной проблемы для АО «Паритет Красноярск» был разработан «Регистр учета возвращенных товаров», который позволит исключить ситуации с возвратом товара.

Регистр учета потерь товара создан для того, чтобы сгруппировать все отгруженные документы по причине факта возврата товара на основании корректировочного акта в единый документ, отражающий итоговое расхождение между первичным документом и фактически принятым у покупателя.

3. Отсутствует механизм контроля за списанием неликвидов.

При проведении инвентаризации товарных запасов были выявлены неликвидные товары,

Для решения данной проблемы для АО «Паритет Красноярск» был разработан «Регистр учета списания товара», который позволит исключить ситуации с наличием товаров.

Также в ходе анализа было выявлено, что товар на складе складировался подряд, по мере поступления.

Для повышения контроля за наличием и движением товаров хранение товаров на складе АО «Паритет Красноярск» рекомендуется организовать по секторам. Рекомендуется выделить 3 сектора: LCB, BC и PC.

В секторе LCB следует разместить такие товары как, стиральный порошок, отбеливатели, чистящие и моющие средства, средства детской гигиены и другие, в секторе BC рекомендуется разместить все шампуни, кондиционеры и женская гигиена, в секторе PC следует разместить средства для/после бритья, мыла, гели для душа, станки, кассеты, дезодоранты.

В качестве рекомендации по совершенствованию данного учета товаров, можно предложить регистр учета сектора. Данный регистр

позволит вести учет товаров по всем секторам, что значительно повысит контроль за наличием и движением товаров, размещенных в этих секторах и на складе в целом.

Подводя итог можно сделать вывод, что для эффективной работы предприятия необходимо контролировать все показатели и вести своевременный учет товаров.

Библиографический список:

1. Гаджинский, А.М. Логистика [Текст] / А.М. Гаджинский. – М.: Дашков и К, 2012. – 484 с.
2. Бажин, И.И. Логистика [Текст] / И.И. Бажин. – Харьков: Консум, 2003. – 181 с.
3. Ельдештейн, Ю.М. Логистика [Текст]: Учебник / Ю.М. Ельдештейн. – Красноярск: КГАУ, 2006. - 508 с.

УДК 331.1(075.8)

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОБЛЕМЫ ТЕКУЧЕСТИ КАДРОВ НА ПРИМЕРЕ ЛЕСОСИБИРСКОГО ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕГО КОМБИНАТА №1

Авторы - Е.С. Стракович, А.Н. Меркулова, И.В. Зозуля

Руководитель - (ст. преподаватель) Т.Г. Рябова

*Лесосибирский филиал Сибирского государственного технологического университета
г. Лесосибирск*

В данной работе исследуются причины текучести кадров деревообрабатывающем предприятии, влияние текучести кадров на результаты деятельности предприятий.

Проблема безработицы остается довольно актуальной для современной России, но, наряду с этим, многие предприятия сталкиваются с проблемой высокой текучести кадров.

Исследованием данной ситуации уже довольно давно занимаются как экономисты-теоретики, так и экономисты-практики, сталкивающиеся с ухудшением результатов деятельности предприятия по причине частой смены специалистов, менеджеров, рабочих.

Результаты исследования многих авторов свидетельствуют о том, что причиной высокой текучести кадров, как правило, является неудовлетворенность работников содержанием своих обязанностей, требованиями к ним, системой и уровнем вознаграждения за труд. Следствием же высокой текучести кадров, в большинстве случаев, является снижение уровня общей квалификации работников предприятия,

недостаточный уровень взаимопонимания между работниками, снижение производительности труда в течение периода, пока вновь принятые работники адаптируются к новому месту работы, и, соответственно, снижение экономических и финансовых результатов деятельности предприятия.

Относительно категорий работников, часто меняющих работодателя, что, естественно, приводит к высоким показателям текучести кадров и к негативным последствиям, рабочие, являются категорией, наиболее склонной к смене работы.

Для исследования проблемы текучести кадров и выявления путей её решения нами был оценен уровень текучести кадров одного из крупнейших деревообрабатывающих предприятий города ОАО «Лесосибирский деревообрабатывающий комбинат №1» (ЛДК №1). Лесосибирский ЛДК№ 1 — это крупнейший комплекс переработки древесины. Он состоит из лесозаготовительных предприятий, лесопильного производства, производства по выпуску и отделке древесноволокнистых плит (ДВП), мебели из натурального дерева - массива ангарской сосны, а также по выработке тепловой энергии. 99% продукции предприятия отправляется на экспорт.

Таблица 1- Анализ движения персонала

Показатель	2012 год	2013 год	2014 год
1	2	3	4
Среднесписочная численность персонала	3611	3312	3044
Приняты на работу	384	292	369
Выбыли, в том числе:	683	560	401
по собственному желанию	681	198	178
в связи сокращением	2	362	223
Коэффициент оборота по приему работников	0,11	0,09	0,12
Коэффициент оборота по выбытию работников	0,19	0,17	0,13
Коэффициент текучести кадров	0,19	0,17	0,13
Коэффициент замещения	0,56	0,52	0,92

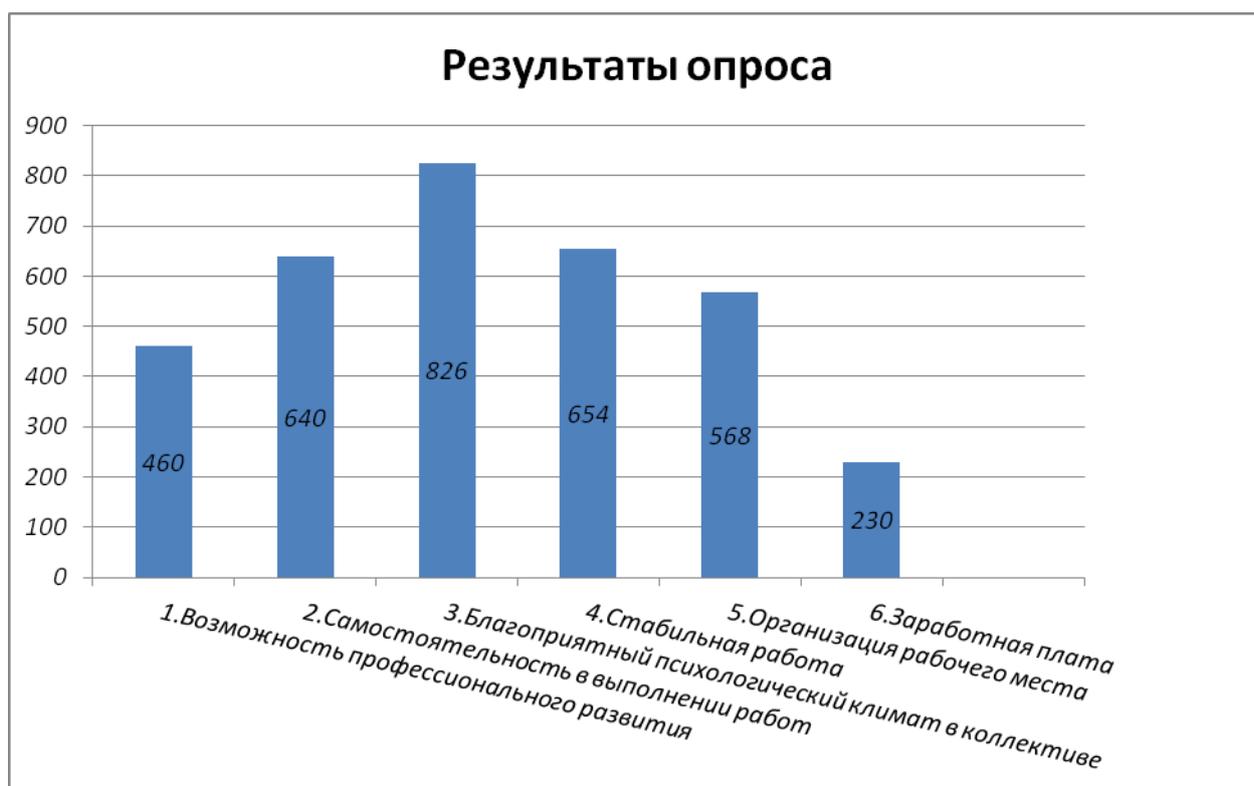
Анализируя полученные данные можно прийти к следующим выводам: текучесть персонала была максимально высокой в 2012 году, по сравнению с 2013 и 2014. Текучесть персонала играет большую роль в деятельности предприятия. Постоянные кадры, длительное время

работающие на предприятии, совершенствуют свою квалификацию, осваивают смежные профессии, быстро ориентируются в любой нетипичной обстановке, создают определенную деловую атмосферу в коллективе и активно влияют на уровень производительности труда.

Одной из причин текучести является слабая мотивация персонала. Исследуя данную тему, мы провели опрос среди сотрудников одного из цехов предприятия. Рабочим был предложен опросный лист. Участие в опросе приняли 200 рабочих.

Опросный лист включал в себя следующие критерии для оценки: возможность профессионального развития; самостоятельность в выполнении работ; благоприятный психологический климат в коллективе; стабильная работа; организация рабочего места; заработная плата. Рабочим предлагалось оценить существующие в организации факторы по пятибалльной шкале от 1 (минимум) до 5 (максимум). Например, если вы находите, что компания представляет все возможности для профессионального развития, поставьте в колонке напротив - 5, если частично - 4 и т.д.

По итогам опроса нами были получены следующие результаты:



Проведя опрос, мы выяснили, что руководству удалось создать благоприятный психологический климат в коллективе, однако наименьшей критериальной оценкой является удовлетворенность работников своей заработной платой. В условиях нестабильной экономической ситуации в стране предприятие не имеет возможности увеличивать заработную плату,

поэтому есть необходимость компенсировать это нематериальным стимулированием. Например, предоставить работникам возможность профессионального роста.

Библиографический список:

1. Кибанов А.Я, Управление персоналом организации: учебник [Текст] / А.Я. Кибанов – Москва, ИНФРА-М, 2008 – 627с.
2. Румянцева З. П. Менеджмент организации: учебное пособие [Текст] / З.П. Румянцева, Н.А. Сагоматин, Р.З. Акбердин – М.,2008 – 215с.
3. Савченко С.А. Мотивация: теоретическое размышление. Управление компанией: учебник [Текст] /С. А. Савченко, -№6,2008.-15с.
4. Басовский Л.Е. Менеджмент: учебное пособие [Текст] / Л. Е. Басовский– М.: ИНФРА. – М, 2010. – 216 с.

УДК 332*8

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ В УПРАВЛЯЮЩИХ КОМПАНИЯХ ЖКХ

Автор – К.О. Силантьева

рук. – (к.э.н., доцент) С.А. Евсеева

*Лесосибирский филиал Сибирского Технологического университета
г. Лесосибирск*

Жилищно-коммунальное хозяйство в современное время занимает важную позицию основной отрасли народного хозяйства Российской Федерации. Многочисленные проблемы и несовершенства ЖКХ все больше привлекают внимания, причем не только непосредственных специалистов, сталкивающихся на своей практике с такими проблемами, но и общества в целом. Функционирование жилищно-коммунального хозяйства нацелено на обеспечение сохранности и эффективного использования всего жилищного фонда, а также непрерывного, бесперебойного и качественного обеспечения жилищно-коммунальными услугами потребителей, необходимыми для нормальной жизнедеятельности человека. В настоящее время Жилищный кодекс закрепляет три возможных способа управления многоквартирным жилым домом:

1) непосредственное управление собственниками помещений в многоквартирном доме. Каждый собственник или лицо, уполномоченное собранием собственников, заключает с обслуживающими организациями отдельные договоры на оказание услуг по содержанию и ремонту общего имущества дома;

2) управление товариществом собственников жилья либо жилищным кооперативом или иным специализированным потребительским кооперативом (сокращенно ТСЖ);

3) управление специальной управляющей компанией (организацией).

Остановимся подробнее на рассмотрении и характеристике управляющей компании. Управляющая компания – юридическое лицо, предоставляющее коммунальные услуги, производящее или приобретающее коммунальные ресурсы и отвечающее за обслуживание внутридомовых инженерных систем, с использованием которых потребителю предоставляются коммунальные услуги. Система управления является важной основой деятельности любой из организаций, компаний, предприятий. Ведь именно от того, как осуществляется и действует система управления, зависит эффективность деятельности всей компании или организации, ее положение на рынке. Поскольку в самом сочетании слов «управляющая компания (организация)» уже заложен такой термин как «управление», что и является ее основной функцией, необходимо ознакомиться и изучить эту самую «систему управления».

Для компании система управления выступает сложной системой, которая создана для работы с информацией (сбор, анализ, переработка), необходимой для получения максимального конечного результата, на который нацелена компания. Данное понятие напрямую связано с процессом управления, работой руководителей, распределением обязанностей между ними, благодаря этому, в рамках системы управления протекает весь управленческий процесс, причем все процессы должны быть качественными и своевременными. Именно поэтому руководители организаций обращают и уделяют системе управления большое значение и много внимания, пытаются развивать и совершенствовать ее и составляющие, ведь от ее эффективного функционирования зависит достижение целей организации. Система управления (СУ) организации – это совокупность всех служб организации, всех ее подсистем (элементов) и взаимосвязей между ними, а также процессов, которые позволяют организации достичь поставленных перед ней конкретных целей. Повысить качество системы управления организации можно за счет проведения исследования разных сторон деятельности, а именно изучения и рассмотрения сильных, слабых сторон организации, процесса оказания организацией услуг, финансового состояния организации, квалификации персонала. Рассмотрев и изучив взгляды и точки зрения различных ученых, занимающихся исследованием системы управления, можно отметить, что в основном они рассматривают ее как: разделение на субъект и объект (управляющая и управляемая системы); разделение на основные подсистемы (элементы), характеризующие управленческую деятельность организации как процесс и явление.

Система управления организаций СУ в обобщенном виде состоит из четырех взаимосвязанных и взаимодействующих подсистем: методологии, процесса, структуры и техники управления. Методология и процесс управления характеризуют управленческую деятельность как процесс, а структура и техника управления – как явление. Для эффективной и стабильной работы компании элементы, входящие в СУ, должны быть правильно и профессионально организованы.

Организация делится на две связанные между собой крупные подсистемы (системы): управляющую и управляемую. Управляемая система – это так называемый объект управления. Управляющая – субъект управления. Под управляющей подсистемой системы управления можно понимать ту ее часть, которая вырабатывает, принимает и транслирует определенные управленческие решения, обеспечивает их своевременное выполнение, а под управляемой ту, которая их воспринимает и реализует на практике. В зависимости от разных ситуаций и с учетом иерархичности управления, большинство звеньев управления, могут принадлежать то к управляемой, то к управляющей подсистеме. Во главе управляющей подсистемы находится так называемый ее направитель (центральное звено), который персонифицирует управленческие воздействия. В состав управляющей подсистемы включаются и механизмы ее воздействия на управляемую подсистему – планирование, контроль, стимулирование, координация и прочие. К управляемой подсистеме относятся элементы объекта управления, которые воспринимают на себе управляющее воздействие и изменяют в соответствии с ним поведение объекта, а также сам механизм взаимодействия этих элементов. Для обеспечения работы руководящего звена в управляющую подсистему входят дирекция, менеджеры и информационные подразделения. Информация является важной характеристикой и является как входным воздействием, так и конечным продуктом управляющей части. Управляющее звено выступает необходимым элементом для любой организации. Для управляющей компании управляющей системой будет непосредственно ее руководство, то есть субъект управления. Управляемой же системой выступает сама компания, а также деятельность по управлению и обеспечению жизнедеятельности многоквартирными домами.

Основной целью системы управления или стратегия управляющей компании заключается в качественном предоставлении услуг по обслуживанию и обеспечению многоквартирных домов. Необходимо также помнить о конкретных или стандартных целях руководителей компании, которая заключается в эффективном руководстве подчиненными и контроле над их деятельностью. Для реализации основных целей управляющей компании используются функционально-организационные элементы и ресурсные элементы: функции управления; методы

организации управления; ОСУ (организационная структура управления); мотивация. К наиболее важным функциям управления компанией относятся: контроль, планирование, организация и мотивация. На выполнение этих функций оказывает большое влияние структура управления. Структура управления включает функциональные структуры, схемы организационных отношений, организационные структуры и систему обучения или повышения квалификации персонала. Количество и содержание реализующихся компанией функций определяют структуру УК.

Для качественного управления МКД необходим целый ряд специальных профессиональных знаний, реализации обычных, а также новых функций, благодаря которым образуются новые направления, и для их реализации требуется привлечение новых кадров.

Библиографический список:

1. Федеральный закон от 06.10.2003 N 131-ФЗ (ред. от 15.02.2016) "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации" [Электронный ресурс] Режим доступа: КонсультантПлюс.

2. Мишин В.М. Исследование систем управления: Учебник для вузов [Текст] / В.М. Мишин – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 346 с.

УДК

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДРЕВЕСНЫХ РЕСУРСОВ НА ЛЕСОПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ ПУТЕМ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА ПЕЛЛЕТ

Автор - Н.А. Потылицын

рук. – (к.э.н., доцент) С.В. Мордвинов

ФГБОУ ВО Сибирский Государственный Технологический Университет

Лесосибирский филиал

г. Лесосибирск

Целесообразность организации производства пеллет обусловлена тем, что предприятие, во-первых, повысит эффективность использования древесных ресурсов, сведя количество отходов к минимуму, во-вторых, пеллеты – очень выгодный продукт для импорта на запад. Европа на сегодняшний день очень озабочена экологическими проблемами, что делает ставку на использование чистого биотоплива.

Например, опираясь на официальную статистику ФРГ, можно сделать вывод, что в Германии в последние годы наблюдается тенденция

увеличения уровня потребления пеллет, так в Германии постоянно растет количество домов, где устанавливаются пеллетные котлы и камины. По данным на 2013 год в Германии число энергетических систем, работающих на пеллетах, выросло на 43 тыс. и составило в общем 322 тыс. единиц. Среднегодовая цена тонны пеллет при этом составила 273 евро, а экспортная цена тонны пеллет из России составила по разным условиям поставки 74-202 евро.

Оценить целесообразность продажи пеллет в Германию, можно посчитав себестоимость производства одной тонны пеллет и стоимость ее транспортировки в Европу. Стоимость линии по производству пеллет с производительностью 420 тонн гранул в месяц, составляет в среднем 6 млн. руб. и состоит из рубильной машины, аэродинамической сушилки и пресса-гранулятора.

Таблица 1 – Расчет общей годовой потребности в сырье, для производства пеллет

Условное обозначение	Показатель	Значение	Примечание
A	Относительная влажность сырья, %	55	
B	Относительная влажность гранул, %	10	
C	Масса одного плотного м ³ , кг.	800	
D	Коэффициент пересчета плотных м ³ сырья в тонны гранул	2,27	$D=1000/C/(1-A+B)$
E	Годовой объем производства гранул, т.	5000	
F	Годовая потребность в сырье для производства гранул, м ³ .	11364	$F=E \cdot D$
G	Расход сырья в качестве топлива для теплогенератора на 1 тонну гранул, т.	0,653	
H	Годовая потребность в сырье для топки (приблизительно 1,15 тонн с влажностью 10% на 4 тонны гранул), м ³ .	3265	$H=E \cdot G$
I	Общая потребность в сырье, м ³ .	14629	$I=F+H$

В качестве сырья будем использовать отходы деревообработки, дрова и отходы лесозаготовки в следующих пропорциях: 50% для отходов деревообработки, 20% для дров и 30% для отходов лесозаготовки.

Таблица 2 – Расчет стоимости сырья

Сырье	Количество, м ³	Цена за м ³ , руб.	Сумма расходов, тыс. руб.
Отходы деревообработки	7314	100	731
Дрова	2926	1200	3511
Отходы лесозаготовки	4389	300	1317
Итого	14629	-	5559

Теперь необходимо определиться с трудовыми затратами. Для организации производства пеллет, требуется: 4 оператора участка подготовки сырья; 12 операторов участков сушки, измельчения, гранулирования, упаковки; 6 водителей – операторов погрузочной техники; 5 человек административного и инженерно-технического персонала. Таким образом, штат сотрудников для организации производства пеллет будет составлять 27 человек, со средней заработной платой около 21 тыс. руб. Ежемесячный фонд заработной платы составил 565 тыс. руб. Соответственно, стоимость труда на 1 тонну выпущенной продукции составит: $565000/(5000/12)=1356$ руб.

Таблица 3 – Эксплуатационные расходы

Наименование	Норма износа, т.	Цена, руб.	Расход на тонну, руб.
Матрица пресса-гранулятора	8000	150000	18,75
2 ролика пресса-гранулятора в сборе	4000	200000	50
Изнашивающиеся детали молотковой дробилки			10
Смазочные материалы			15
Детали транспортеров, цепи, подшипники, предохранители и т.д.			50
Итого			143,75

При среднегодовой норме амортизации 10%, средняя величина амортизационных отчислений при годовом объеме выпуска 5 тыс. т. будет составлять 120 руб. за тонну. Величину прочих расходов примем в размере 150 руб. за тонну выпущенной продукции. При потреблении 200 кВт/ч на тонну и стоимости 1 кВт/ч 3,35 руб., энергозатраты на одну тонну составят 670 руб.

Реализация продукции будет осуществляться в Западной Европе. Для этого продукция будет доставлена железнодорожным транспортом в морской порт Санкт-Петербурга, а оттуда морским транспортом

покупателям в Западной Европе. При этом продукция будет транспортироваться и храниться в биг-бегах, объемом 1 т. каждый и стоимостью 200 руб. Биг-беги будут загружены в крытые вагоны в 2 яруса, вместимостью 45 тонн. Загрузка осуществляется с помощью «вилочного» автопогрузчика грузоподъемностью 1,5 – 2 тонны. Транспортировка до станции Новый порт с учетом подачи и уборки вагонов оценивается по тарифу 30000 руб./вагон. В порту продукция будет загружена в контейнеры, вместимостью 25 тонн и отправлены морским путем в Германию, по тарифу 1500 евро/контейнер (120 тыс. руб., по курсу 80 руб./евро). Расход на тонну выпуска таким образом составит: $200+30000/45+120000/25=5667$ руб.

Таблица 4 – Обобщение статей себестоимости

Статья себестоимости	Величина на одну тонну, руб.
Стоимость сырья	1112
Электроэнергия	670
Стоимость труда	1356
Эксплуатационные расходы по основному оборудованию	144
Амортизация оборудования	120
Прочие расходы	150
Расходы на упаковку и транспортировку готовой продукции	5667
Итого	9218

Таким образом, общая себестоимость производства тонны пеллет составила около 115 евро (по курсу 80 руб./евро). Реализуя свою продукцию по минимальной цене в 121 евро за тонну, рентабельность производства пеллет составит около 5%. При такой цене, выручка с одной тонны будет составлять 9679 рублей. Чистая прибыль таким образом составит 461 рублей за тонну. Линия по производству пеллет будет полностью окуплена после продажи 13018 тонн пеллет (31 месяц). А общая чистая прибыль за весь год составит более 2,3 млн. руб.

Библиографический список:

1. Овсянко, А.Д. Топливная гранула: Россия, Украина, Беларусь. Справочник [Текст] / А.Д. Овсянко. – Санкт-Петербург, Биотопливный портал wood-pellets.com, 2011. – 200 с.
2. Федеральная статистика Германии Destatis [Электронный ресурс]. – Режим доступа: destatis.de – дата обращения: 04.04.16.

3. Немецкая пеллетная ассоциация DEPV [Электронный ресурс]. – Режим доступа: depv.de – дата обращения: 04.04.16

УДК 336.1

АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО АДМИНИСТРИРОВАНИЮ СТРАХОВЫХ ВЗНОСОВ НА ПРИМЕРЕ УПФР г. ЕНИСЕЙСКА

Автор – В.Э. Попова

рук. – к.э.н., доцент, Т.В. Дьяченко

ФГБОУ ВО «Сибирский государственный технологический университет»

Лесосибирский филиал

г. Лесосибирск

Своевременная и полная уплата страхователями страховых взносов в Пенсионный фонд РФ – необходимое условие реализации установленных законом обязательных расходов на осуществление обязательного пенсионного страхования. Страховые взносы являются основным источником финансирования пенсии.

В пенсионном законодательстве определены сущность и целевое назначение страховых взносов – это индивидуально возмездные обязательные платежи, которые являются обеспечением права гражданина на получение пенсии по обязательному социальному страхованию в размере, эквивалентном объему страховых взносов в денежном выражении, учтенному на индивидуальном лицевом счете застрахованного лица. Другими словами, после завершения трудовой деятельности и выхода на пенсию весь накопленный капитал возвращается работнику через ежемесячные пенсионные выплаты.

Экономическая ситуация в регионе, количество страхователей, количество работников, а также порядок уплаты страховых взносов со стороны страхователей определяют обеспеченность региона собственными средствами, направляемыми на выплату трудовой пенсии (таблица 1).

Обеспеченность собственными средствами на выплату пенсии за 2014 год составило 32 %, в свою очередь по Красноярскому краю данный показатель составляет 65,3%.

По состоянию на 01.01.2015 г. сумма задолженности по управлению составила 91,9 млн.руб., в том числе не возможная к взысканию 84.1 млн.руб. (или 91%) и возможная 7.8 млн.руб. (или 9%).

Крупными предприятиями имеющими задолженность из возможной к взысканию имели ОАО «Ангара Пейпа»- 1953.8 тыс. руб. (25%), ООО «Ваш дом» - 2025 тыс.руб. (26%), ООО УК «Наш город» -878.7 тыс.руб (11.3%), ООО «Лесосибирскстрой» - 264.9тыс.руб., ООО УК «Наш дом» – 183 тыс.руб.

Таблица 1 - Обеспеченность расходов на выплату страховой части трудовой пенсии собственными поступлениями страховых взносов по Енисейскому району за период с 2010 по 2014 г.

Год	Кассовые расходы на выплату трудовой пенсии, млн руб.	Поступление страховых взносов на страховую часть трудовой пенсии, млн руб.	Обеспеченность, %
2010	1739125	562111	32,32
2011	1885130	625492	33,18
2012	2154016	578907	26,88
2013	2379620	570022	23,95
2014	2504033	802277	32,04

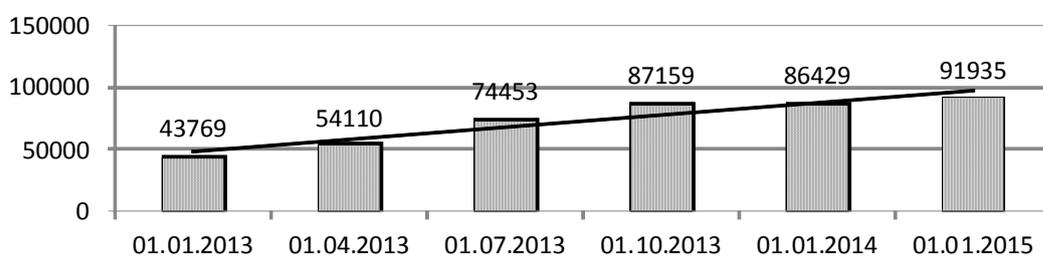


Рисунок 1 - Динамика задолженности на ОПС по Федеральному закону № 212-ФЗ от 24.07.2009 (тыс.руб.).

Причиной роста задолженности является не перечисление страховых взносов предприятиями ЖКХ, а так текущих платежей предприятия банкротами ОАО «Северное» и «Енисейский хлеб».

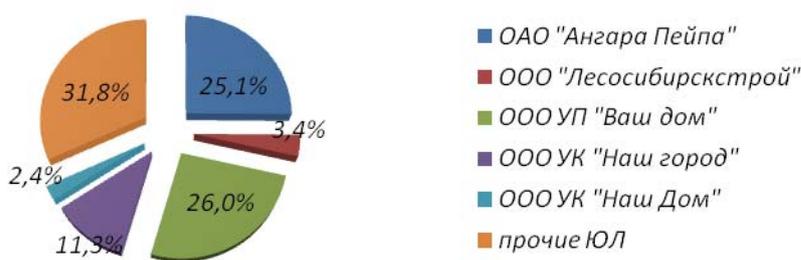


Рисунок 2 - Задолженность на ОПС в разрезе крупных страхователей по состоянию на 1.01.2015 г.

Для снижения роста задолженности по страховым взносам и пени Управлением проводится ряд мероприятий направленных на своевременную и в полном объеме уплату страховых взносов. Данная работа проводится по двум направлениям одно из них это мероприятия по принудительному взысканию в рамках действующего законодательства.

В соответствии с законодательством о страховых взносах в случае неуплаты или неполной уплаты страховых взносов в установленный срок обязанность по уплате исполняется в принудительном порядке путем обращения взыскания на денежные средства на счета плательщика страховых взносов – организации или индивидуального предпринимателя в банках.

Так, в 2014 году было выставлено 1226 инкассовых поручений на сумму 74 143 тыс.руб. Процент исполнения по количеству - 70,6%, по сумме - 74,1%.



Рисунок 3 - Взыскание задолженности за счет средств на счетах плательщика.

Кроме того, в соответствии с законом о страховых взносах и банки, и плательщики страховых взносов обязаны своевременно сообщать об открытии (закрытии) счетов. В противном случае предусмотрена ответственность за неисполнение требований закона в виде штрафа.

Так же в целях взыскания задолженности с предприятий должников Управлением направляются в ФССП постановления и исполнительные листы на взыскание задолженности за счет имущества. В 2014 году было направлено 1574 исполнительных документа на сумму 70,3 млн.руб., что на 147 постановления больше чем в 2013 году.

Совершенствование и развитие пенсионной системы гарантируют социально приемлемый уровень социального обеспечения и долгосрочную финансовую устойчивость пенсионной системы.

В целях развития пенсионной системы могут быть предприняты следующие шаги. Во-первых, обложение страховыми взносами всего заработка наемного работника. Во-вторых, отмена льгот для отдельных категорий страхователей (для которых предусмотрены пониженные тарифы) и выделение им в случае необходимости целевых субсидий из федерального бюджета.

Библиографический список:

1. Тарент, И.Г. Социальное страхование как организационно -правовая форма социальной защиты населения [Текст]. Учебник для вузов.- 3-е изд., испр. и доп.- М.: Ногинск 2015.- С. 160.
2. Пенсионный фонд Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pfrf.ru/>
3. Бабич А.М., Экономика социального страхования [Текст]. Учебник для вузов - М.: МГТУ, 2010. 364 с.

УДК 331.1(075.8)

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ, КАК МЕХАНИЗМ ПОВЫШЕНИЯ
КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ ОАО «ЛЕСОСИБИРСКИЙ
ЛДК №1»

Автор - Л.А. Петрова

Руководитель – ст.преподаватель кафедры ЭиЕД Рябова Т.Г.
*ФГБОУ ВО «Сибирский государственный технологический университет»
Лесосибирский филиал
г. Лесосибирск*

В современных условиях важно учитывать вопросы управления персоналом в контексте проблемы качества продукции. От четко разработанных систем управления персоналом зависит не только социальная и творческая активность работников, но и качественные показатели изготавливаемой продукции предприятия.

Цель – изучить механизм влияния управления персоналом на качество продукции на предприятии ОАО «Лесосибирский ЛДК №1».

Персонал является главным ресурсом предприятия, от качества и эффективности использования которого во многом зависят результаты деятельности предприятия.[1]

В настоящее время нет единого подхода к проблеме измерения эффективности работы персонала. Сложность заключается в том, что процесс трудовой деятельности тесно связан с производственным процессом и его конечными результатами, социальной деятельностью общества, экономическим развитием организации и другим.

Рассмотрим механизм влияния управления персоналом на качество продукции в таблице 1.

Управление персоналом на ОАО «Лесосибирский ЛДК №1» осуществляется с помощью сочетания административных, экономических и социально-психологических методов управления [2]. Используемые социально-психологические методы осуществляют духовное

стимулирование, создавая благоприятный психологический климат в коллективе чувство принадлежности к организации. В части использования экономических методов стимулирования у предприятия имеются резервы усовершенствования процесса управления за счет усовершенствования системы материального стимулирования персонала за счет использования новых форм оплаты труда как участие работников в прибыли организации, участие работников в управлении. В управлении персоналом ОАО «Лесосибирский ЛДК №1» применяют следующие группы методов, указанные в таблице 2.

Таблица 1 - Действующий механизм влияния управления персоналом на качество продукции

Влияние управления персоналом на качество продукции	
Управление персоналом	Качество продукции
1. Планирование обеспечения регулярной подготовки, повышения квалификации, повышение уровня образования персонала	1. При высоком уровне образования, квалификации персонала высокое качество производимой продукции, меньше процент брака.
2. Снижение текучести персонала	2. Конечный результат-выручка от реализации продукции лучшего качества.
3. Содействие повышению эффективности системы личной работы.	3. Усовершенствование качества изготавливаемой продукции
4. Внедрение системы управления деловой карьерой	4. Стремление получить более высокую должность, путем поддержания и улучшения качества изготавливаемой продукции
5. Совершенствование системы премирования персонала	5. Материальная заинтересованность персонала изготавливать качественную продукцию
6. Оснащение персонала инструментами	6. Соблюдение технологического процесса
7. Определение ответственности и полномочий персонала	7. Соблюдение качества выпускаемой продукции
8. Создание инструкций для персонала	8. Для контроля качества на рабочем месте
9. Формулировка индивидуальных и коллективных целей	9. Работник ответственен за каждую изготавливаемую деталь, и знает к чему он стремиться (количество и качество продукции)
10. Создание условий для формирования профессиональных навыков (профессиональное мастерство)	10. Создание технической документации, производственный инструктаж, организация работы на участке
11. Учет психологического склада и эмоциональности работников	11. Индивидуальный подход к каждому работнику, когда работник будет видеть, что он значим он будет максимально качественно изготавливать продукцию
12. Привлечение молодых специалистов	12. Для постоянного совершенствования качества продукции

Из этого следует, что при оптимальном использовании всей совокупности методов управления можно достигнуть максимального раскрытия личностью своих характеристик, и, следовательно, и высокого качества производимых материалов.

Механизм влияния управления персоналом на качество продукции имеет свои достоинства и недостатки, которые представлены в таблице 3.

Таблица 2 - Методы управления персоналом на ОАО «Лесосибирский ЛДК №1»

Методы управления	Сущность
Административно-организационные	Регулирование взаимоотношений сотрудников посредством положений о структурных подразделениях и должностных инструкций; использование властной мотивации (издание приказов, отдача распоряжений, указаний) при управлении текущей деятельностью предприятия.
Экономические	Материальное стимулирование труда работников: премиальные по результатам труда, использование для отдельных категорий работников сдельной оплаты труда.
Социально-психологические	Развитие у сотрудников чувства принадлежности к организации с помощью формирования стандартов обслуживания.

Таблица 3 - Достоинства и недостатки механизма влияния управления персоналом на качество продукции

Достоинства механизма влияния управления персоналом на качество продукции	Недостатки механизма влияния управления персоналом на качество продукции
<p>1. Инструкции для персонала создаются максимально четко, соблюдается технологический процесс.</p> <p>2. Персонал оснащен контрольными инструментами для контроля качества на месте.</p> <p>3. Четко определены ответственность и полномочия персонала.</p> <p>4. Повышается мастерство персонала.</p>	<p>1. Недостаточное обеспечение регулярной подготовки, повышения квалификации и продвижение по службе.</p> <p>2. Отсутствие необходимого притока молодых рабочих и специалистов.</p> <p>3. Премии не от дополнительных усилий работника.</p> <p>4. Отсутствие системы управления деловой карьерой.</p>

Таким образом, можно сделать вывод, что на анализируемом предприятии кроме достоинств существуют недостатки механизма влияния управления персоналом на качество продукции.

В связи с выявленными проблемами, предлагается внедрение несколько относительно самостоятельных направлений действий: материальное стимулирование, а именно пересмотреть систему премирования, внедрить постоянное повышение квалификации персонала, содействовать повышению эффективности системы личной работы, формулировать индивидуальные и коллективные цели работы персонала, внедрить систему управления деловой карьерой [3].

1. Ввести ступенчатую систему повышения квалификации персонала

2. Ввести структуру объективно обусловленных доплат: по уровню образования, стажу работы, по уровню развития профессиональных навыков, умений.

3. На ОАО «Лесосибирском ЛДК №1» внедрить оценку эффективности личной работы, для постоянного измерения эффективности личной работы.

4. На ОАО «Лесосибирском ЛДК №1» внедрить систему управления деловой карьерой. Для стремления работниками получить более высокую должность, путем поддержания и улучшения качества изготавливаемой продукции.

5. Введение бестарифной системы оплаты труда, которая, через коэффициенты трудового участия, ставит заработок работника в прямую зависимость от конечных результатов работы трудового коллектива.

Обобщив вышесказанное, можно прийти к следующим выводам: при пересмотре системы материального стимулирования, использования системы управления деловой карьерой, внедрении ступенчатого непрерывного обучения персонала, повышения его квалификации, использовании оценки эффективности системы личной работы, можно создать такую внутреннюю среду на предприятии, при которой произойдет максимальное раскрытие личностью своих внутренних резервов, а следствием этого и повышение качества изготавливаемых продуктов.

Библиографический список:

1. Управление персоналом организации [Текст] /Под ред. Кибанова А.Я.-М., 2012, 293с.

2. Кулакова, О.Г Управление внедрением систем качества на промышленных предприятиях: мотивационный подход [Текст] / О.Г.Кулакова - М: Н/д, 2013.-357с.

3. Басовский Л.Е., Управление качеством [Текст]/ В.Б. Протасьев Учебник. - М: ИНФРА-М, 2011. - 212 с.

ОПТИМИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ
ЛЕСОПРОМЫШЛЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

Автор – Е. Н. Петращук

рук. – к.э.н. С. О. Медведев

*ФГБОУ ВО «Сибирский государственный технологический университет»
Лесосибирский филиал
г.Лесосибирск*

Управление организацией представляет собой непрерывный процесс воздействия на производительность работника, группы или предприятия в целом для наилучших результатов с позиций достижения поставленных целей.

Традиционно в системе управления предприятием выделяют две части - управляющую и управляемую.

Система управления состоит из четырех основных элементов:

- 1) центр управления, сравнивающий фактический и заданный выход и в случае необходимости вырабатывающий управляющее воздействие;
- 2) контролирующая структура, измеряющая и передающая информацию о состоянии выхода;
- 3) канал обратной связи;
- 4) выход основной системы.

Если рассматривать управление как процесс планирования, предприятия, мотивации и контроля, то он необходим для того, чтобы формулировать и достигать желаемые цели предприятия. Планирование подразумевает постановку желаемых целей предприятия и определение алгоритм действий работников, необходимых для реализации этих целей. Неопределенность окружающей среды помогает частично преодолеть планирования предприятия [1].

В работе В.Л. Семикова, выделены тенденции и черты современного менеджмента, которые, также характерны и для менеджмента предприятий Лесопромышленного комплекса. Автор, совершенно обосновано выделяет в качестве основных черт глобализацию и интернационализацию менеджмента [2].

В качестве предмета анализа руководителя в различных методиках выступают:

- деловые и личностные качества (свойства, черты) руководителей;
- характеристики их поведения в различных ситуациях;
- качество выполнения управленческих функций;
- характеристики средств руководства;

- показатели результатов деятельности возглавляемых коллективов;
- результаты организаторской деятельности;
- успешность установления и достижения руководителями целей управления конкретными коллективами [3].

Распространен также комплексный анализ, содержание которого включает различные комбинации из названных предметов анализа труда. Степень разработанности каждого из подходов неодинакова. Некоторые (например, анализ качеств) доведены до вполне полного методического обеспечения и даже автоматизации, другие (например, целевой анализ) представлены лишь в виде определенных принципов.

В общем виде эффективность управленческой деятельности (Э) выражают следующей формулой:

$$\text{Э} = \frac{\text{Р}}{\text{З}}, \quad (1)$$

где Р- результат функционирования системы управления (результатирующая составляющая);

З – затраты на управленческую деятельность, или объем использованный ресурсов (затратная составляющая) [4].

Существует два основных метода исчисления показателей эффективности – затратный и ресурсный.

Затратный метод опирается на соотношение общего или конечного результата деятельности предприятия к совокупным расходам на управление:

$$\text{Э}_м = \text{П} / \text{Р}_у, \quad (2)$$

где $\text{Р}_у$ – расходы на управление;

П-результат деятельности предприятия (доходы, объем производства, товарооборот, чистая прибыль).

Показатель $\text{Э}_м$ говорит о том, сколько рублей получает предприятие на 1 руб. затрат на управление.

Ресурсный метод – выражает соотношение результата деятельности предприятия к величине использованных ресурсов, например, численности работников аппарата управления:

$$\text{Э}_м = \text{П} / \text{К}_у, \quad (3)$$

где П-результат деятельности предприятия (доходы, объем производства, товарооборот, чистая прибыль);

$\text{К}_у$ -численность административно-управленческого персонала [3].

Приведённые показатели экономической эффективности менеджмента являются статистическими.

Достоверность показателей эффективности возрастает, если при анализе форм эффективности менеджмента учитывается её динамический аспект.

В связи с этим показатели эффективности следует рассматривать в динамике посредством учёта и сравнения изменений за два или более периода. При этом имеет место «динамическая» эффективность менеджмента.

Динамический показатель эффективности менеджмента выглядит следующим образом:

$$Э_m = П / Р_u, \quad (4)$$

где $П_n, П_б$ – конечные показатели предприятия в данном и базисном годах;
 $Р_{упn}, Р_{уб}$ – расходы на управление в данном базисном году.

Коэффициент $Э_{нд}$ показывает, на сколько рублей за рассматриваемый период изменяется конечный показатель при изменении управленческих расходов на 1 рубль. Отражает динамику и темпы роста эффективности менеджмента.

Рассмотренные показатели эффективности управления являются частными, а не обобщающими в оценке уровня функционирования менеджмента предприятия. Если их ухудшение за счёт роста численности аппарата управления сопровождается снижением уровня издержек обращения, то это свидетельствует о повышении эффективности деятельности организации, а значит, и повышении эффективности управления ею. А относительное снижение расходов на управление не всегда говорит о повышении его эффективности. В конечном счёте эффективность управления организацией сводится к общим социально-экономическим показателям, результатам её деятельности [4].

Библиографический список:

1. Управление организацией: учебник для вузов / Поршнева А.Г.; Румянцева З.П., Соломатин Н.А., ред. - 4-е изд., перераб. и доп. - М: ИНФРА-М, 2008. – 669 с.
2. Семикова В.Л. Теория организации: учебник для вузов/ В.Л. Семикова. - М.: Изд-во ЮНИТИ, 2015. - 637 с.
3. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Под ред. Вахрушиной М.А. – М.: Вузовский учебник, 2008. – 463 с.
4. Веснин Р.В. Менеджмент: учеб. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: ТК Велби, Проспект, 2013. – 504 с.

УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ОБЩЕСТВЕННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Авторы – Е.И. Мешков, С.О. Медведев

рук. – д.т.н., проф., Ю.Д. Алашкевич

ФГБОУ ВО «Сибирский государственный технологический университет»

Лесосибирский филиал

г. Лесосибирск

В настоящее время планирование территориального развития публично-правовых образований является важной задачей, стоящей перед органами государственной и муниципальной власти. Особую роль здесь занимает создание в черте муниципального образования объектов общественного назначения, в том числе больниц, школ, библиотек, театров и пр., т.е. того, что необходимо для обеспечения работы экономики и жизни города, региона и страны в целом. Общеизвестно, что именно государство обязано обеспечить работу таких объектов, поскольку рыночный механизм ценообразования не в состоянии обеспечить ее создание и бесперебойное функционирование частными организациями [1].

Устойчивое социально-экономическое развитие территории возможно при условии полного обеспечения потребности населения в социальных услугах (образование, здравоохранение, спорт, культура, социальная защита и пр.). Для решения указанной задачи органы государственной власти и местного самоуправления проводят работу, связанную с определением потребности населения определенной территории в тех или иных услугах. В частности, при планировании развития инфраструктуры здравоохранения учитывается не только существующая потребность населения в амбулаторно-поликлинической медицинской помощи, но и объемы жилого строительства в соответствующем районе муниципального образования, прогноз миграции населения в оцениваемую территорию муниципального образования и существующие мощности уже функционирующих медицинских организаций – все это обусловлено тем, что медицинская помощь оказывается по территориально-участковому принципу. Аналогичная ситуация наблюдается и в иных сферах – так, при принятии решения о создании дошкольного образовательного учреждения главными критериями являются территориальное расположение объекта и очередь на получение мест в дошкольные учреждения в соответствующем районе муниципалитета.

Особое место в пространственном планировании территории занимает оценка эффективности планируемых мероприятий по созданию общественной инфраструктуры. Так, принято выделять социальную, экономическую и экологическую эффективность. Социальная

эффективность представляет собой степень достижения социального результата. Комплексно данный компонент отражает уровень социальной напряженности в обществе, удовлетворенность от оказанных социальных услуг. Экономическая эффективность определяется как отношение полученного результата к произведенным затратам, этот компонент необходим для поиска наиболее экономичного использования имеющихся финансовых ресурсов. Экологическая эффективность преимущественно учитывается при создании «экономической» инфраструктуры (канализация, водоотведение, водоснабжение и т.п.) и рассматривается, прежде всего, как среда обитания человека. Разделение трех указанных компонентов возможно лишь для проведения факторного анализа, в целом же решение о создании соответствующих объектов принимается на основе комплексного, всестороннего анализа имеющейся информации.

Однако, стоит отметить, что на сегодняшний день ввод в эксплуатацию новых социальных объектов призван снизить существующую высокую потребность населения в различных видах социальных услуг. Тем не менее в данном направлении ведется активная работа. Так, Указом Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года № 599 «О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки» поставлена задача обеспечить 100%-ю доступность дошкольного образования, в связи с чем органами государственной власти проведена соответствующая работа и в абсолютном большинстве муниципальных образований очередь в дошкольные образовательные учреждения полностью ликвидирована.

Таким образом, управление развитием общественной инфраструктуры является особо актуальным направлением деятельности органов государственной и муниципальной власти. С учетом имеющегося дефицита бюджетных средств и для ускорения темпов создания объектов общественного назначения целесообразно рассматривать возможность привлечения частных партнеров к решению указанных задач, создавать институты развития государственно-частного партнерства, целью которых будет выработка, адаптация уже имеющихся механизмов и методическая помощь органам власти при подготовке и сопровождении соответствующих социальных проектов.

Библиографический список:

1. Йескомб, Э.Р. Государственно-частное партнерство: Основные принципы финансирования [Текст] / Э.Р. Йескомб; Пер. с англ. – Алпина Паблшер, 2015. – 457 с.

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ЧАСТНЫХ ПАРТНЕРОВ К РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ ПО СОЗДАНИЮ ОБЩЕСТВЕННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Авторы – Е.И. Мешков, И.В. Зозуля
рук. – канд. экон. наук С.О. Медведев

*ФГБОУ ВО «Сибирский государственный технологический университет»
Лесосибирский филиал
г. Лесосибирск*

Создание объектов общественной инфраструктуры является одной из ключевых задач, стоящих перед органами власти на всех уровнях, однако, зачастую, отсутствие достаточного количества ресурсов является причиной отказа от создания многих социальных объектов, тем самым препятствуя повышению доступности социальных услуг для населения муниципальных образований. Наиболее перспективным направлением в создании общественной инфраструктуры является применение принципов государственно-частного партнерства (далее – ГЧП), которое представляет собой контрактные отношения, в рамках которых частный партнер предоставляет услуги государственному сектору или от его имени [1].

Привлечение частных компаний к реализации совместных с государством проектов предполагает ряд преимуществ для обеих сторон. Во-первых, предполагается, что у частных компаний имеется большой опыт управления крупными социальными проектами – проектирование, строительство, укомплектование оборудованием и персоналом, ввод в эксплуатацию, оперативное управление и пр. В таком случае весь комплекс мероприятий реализуется одной частной структурой, государственному органу необходимо лишь на основе конкурсных процедур выбрать такого партнера. Во-вторых, учитывая достаточно низкую окупаемость социальных проектов, частные партнеры зачастую наделяются правом оказывать те или иные виды услуг в платном порядке. Например, в здравоохранении применение современных, инновационных разработок диагностики различного рода заболеваний позволяет с минимальным риском выявить серьезные заболевания на ранней стадии их возникновения, в связи с чем такие услуги могут предоставляться сверх утвержденного государственного задания на оказания такой медицинской помощи на платной основе, таким образом обеспечивая окупаемость подобным проектам. В-третьих, предоставление услуг предполагает создание инфраструктуры с мощностью, необходимой для оказания таких услуг, однако, не воспрещается создание инфраструктуры большей мощности – свободные площади целесообразно использовать под иные коммерческие проекты, которые также позволять в кратчайшие сроки

обеспечить окупаемость проведенных работ. Однако подобные мероприятия в обязательном порядке должны быть предусмотрены в контракте. В-четвертых, учитывая что созданием таких объектов изначально занимается частный партнер, единовременные затраты государства снижаются, в связи с чем высвобожденные средства можно направить «в другом направлении». Существуют и иные, менее значимые преимущества применения ГЧП-механизмов.

Среди основных недостатков реализации ГЧП-проектов принято выделять затраты на комплексную проработку конкурсной документации, необходимой для определения частного партнера. Как показывает опыт европейских стран, зачастую затраты на начальный этап реализации проекта (в том числе на экономическое, юридическое, проектно-строительное и пр. обоснование, проведение переговоров и т.п.) могут составлять миллионы рублей, что зачастую не гарантирует положительного результата и заключения контракта. Помимо этого, сроки определения победителя могут составлять до нескольких лет.

В современных условиях в Российской Федерации применение ГЧП-механизмов для создания социальных объектов является невыполнимой задачей. Дефицит бюджетных средств, существующие риски реализации ГЧП-проектов не позволяют в ближайшей перспективе рассматривать указанный инструмент как альтернативу тендерной системе, в связи с чем целесообразно сконцентрировать имеющийся опыт в одном регионе для реализации одного, конкретного проекта для каждой отрасли и, впоследствии, проецирование полученного результата в иных публично-правовых образованиях.

Библиографический список:

1. Йескомб, Э.Р. Государственно-частное партнерство: Основные принципы финансирования [Текст] / Э.Р. Йескомб; Пер. с англ. – Алпина Паблшер, 2015. – 457 с.

ВНЕБЮДЖЕТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Автор – Е.И. Мешков

рук. – канд. экон. наук С.О. Медведев

ФГБОУ ВО «Сибирский государственный технологический университет»

Лесосибирский филиал

г. Лесосибирск

Ключевой задачей развития системы здравоохранения Российской Федерации является повышение доступности и качества оказания населению медицинской помощи через совершенствование медицинских технологий, строительство новых специализированных медицинских центров, разработку и применение новых лекарственных препаратов и изделий медицинского назначения и т.д. В современных экономических условиях реализация указанных мероприятий приобретает особую актуальность ввиду существующего дефицита бюджетных средств на всех уровнях государственного управления.

Зачастую финансов на содержание и развитие системы здравоохранения бывает недостаточно для полноценного обеспечения потребности населения в медицинской помощи, в связи с чем органы государственной власти (далее – ОГВ) ряда европейских, африканских и иных стран вступают в партнерство с коммерческими структурами. Как показывает зарубежный опыт, партнерство государства и бизнеса позволяет охватить большой спектр существующих проблем развития здравоохранения: модернизация существующих мощностей, повышение инвестиционной привлекательности территории [2], экономия бюджетных средств и пр. Каждый субъект взаимодействия решает собственную задачу: государство обеспечивает население необходимыми и достаточными общественными благами, а частный бизнес выходит на новый рынок и получает гарантированную прибыль от своей деятельности.

Применение механизмов государственно-частного партнерства (далее – ГЧП) в здравоохранении России в настоящее время приобретает особую актуальность. Большая часть инфраструктурных объектов здравоохранения требует капитального ремонта и обновления материально-технической базы, требуется строительство современных высокотехнологичных центров предоставления медицинской помощи по наиболее приоритетным направлениям лечения (сердечнососудистые, онкологические и иные виды заболеваний). Более того, следует отметить, что в соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 07.05.2012 № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики» к 2018 году заработная плата врачей должна быть

повышена до 200% от средней заработной платы в соответствующем регионе, в связи с чем большая часть средств, предназначенных для системы здравоохранения, будет направлена на медицинский персонал и, соответственно, выделение средств на модернизацию и развитие системы здравоохранения не будет находиться в приоритете.

В России на сегодняшний день существует несколько механизмов взаимодействия государственного и частного партнеров. Наиболее распространенными механизмами принято считать аренду государственного и муниципального имущества, лизинг медицинского оборудования и изделий медицинского назначения, аутсорсинг функций, не связанных с предоставлением населению медицинской помощи. Отдельно следует отметить участие частных медицинских организаций в реализации программы государственных гарантий бесплатного оказания населению медицинской помощи. Все вышеперечисленные механизмы предполагают ограниченное взаимодействие частного и государственного партнеров лишь по строго определенному спектру оперативных вопросов, не отражающих реальных потребностей здравоохранения в совершенствовании своей деятельности.

В целях расширения сотрудничества государства и бизнеса 21 июля 2005 года был принят Федеральный Закон № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях», который регулирует более сложный механизм взаимодействия, широко применяемый в развитых странах. Сущность взаимодействия сводится к тому, что частный партнер на основании концессионного соглашения осуществляет строительство и укомплектование оборудованием медицинского учреждения, после чего передает его в собственность государства. После этого инфраструктурный объект передается в пользование частному партнеру, который в течение определенного времени этим объектом управляет [3]. Применение данного механизма не нашло отражения отечественном здравоохранении, в связи с низкой рентабельностью проектов по строительству и эксплуатации лечебных учреждений.

Применение ГЧП-механизмов способно дать новый импульс развитию системы отечественного здравоохранения, однако системному применению данного подхода в России препятствуют объективно важные факторы:

- ГЧП-проекты требуют существенных инвестиций и зачастую являются долгосрочными проектами, которые реализуются 15-20 лет, что в современных условиях сопровождается высокими рисками;
- обилие «узких мест» в разрабатываемых проектах;
- государственная бюрократия;
- отсутствие конкуренции на рынке;
- несовершенство законодательной базы;

– отсутствие интереса к взаимодействию со стороны региональных властей и пр.

Большинство ГЧП-проектов в области здравоохранения разрабатываются на территории европейской части России, в то время как экономически менее развитые регионы имеют минимум возможностей в данном направлении – наибольшая потребность в использовании механизма ГЧП наблюдается именно в регионах.

Концептуальным решением данной проблемы является реализация единой, системной государственной политики в области государственно-частного партнерства в здравоохранении. Перед федеральными властями стоит задача ускорения процессов применения механизмов ГЧП, которые уже начались в отдельных регионах, и «популяризация» данного направления там, где данное государственно-частное партнерство остается неиспользуемым.

В целом ситуация, которая в настоящее время сложилась в России, выводит на новый уровень необходимость привлечения коммерческих средств в систему предоставления медицинской помощи. Применение механизмов государственно-частного партнерства может положительно сказаться на развитии отечественной системы здравоохранения на всей территории России.

Библиографический список:

1. Шарабичев, Ю.Т. Современные вызовы XXI века и финансирование здравоохранения [Текст] / Ю.Т. Шарабичев // Международные обзоры: клиническая практика и здоровье. – Минск: ЮпокомИнфоМед, – С. 26-61.

2. Варнавский, В.Г. Государственно-частное партнерство: теория и практика [Текст] / В.Г. Варнавский, А.В. Клименко, В.А. Королев. – М.: ГУ-ВШЭ, 2010. – 182 с.

3. О концессионных соглашениях: Федеральный закон №115-ФЗ от 21 июля 2005 г. (ред. от 01.02.2015) // Собрание законодательства Российской Федерации, 25 июля 2005 г. №30, ст. 3126.

УСТОЙЧИВОСТЬ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Авторы – Н.В. Мезенцева, Ю.А. Безруких, С.О. Медведев

Рук. – д.т.н., профессор Ю.Д. Алашкевич

*ФГБОУ ВО «Сибирский государственный технологический университет»
Лесосибирский филиал
г. Лесосибирск*

В условиях современной экономики предприятие является ее начальным и основным элементом, выступающим самостоятельной организационно-административной единицей. От наиболее крупных предприятий страны зависит ее деловая активность. На предприятии создается продукция в зависимости от направления отрасли, которая может участвовать во внутригородских, региональных и международных рыночных отношениях.

Промышленное предприятие – это обособленный специализированный субъект, основанием которого является профессионально организованный коллектив трудящихся, управляя средствами производства, имеющихся в его распоряжении, получать готовую продукцию (выполнять работы, оказывать услуги), нужную потребителям. В свою очередь эта продукция должна соответствовать назначению, профилю и ассортименту. К промышленным предприятиям относятся заводы, фабрики, комбинаты, шахты, карьеры, порты и другие хозяйственные субъекты производственного назначения [1].

Экономически устойчивым считается предприятие, финансово-хозяйственное состояние которого находится на таком уровне, когда вся система этого предприятия может нормально функционировать, включая не только основную, но и другую обязательную деятельность, с учетом соответствия уровня доходов уровню расходов. Экономическая устойчивость является категорией, связанной с состоянием предприятия, изменяющимся с течением времени и под влиянием факторов внутренней и внешней среды, а точнее будет сказать, что это его способность при влиянии данных факторов удерживать свое нормальное состояние и восстанавливать его. Экономическая устойчивость зависит от экономических показателей предприятия.

Так, например, внешними факторами, влияющими на экономическую устойчивость любого предприятия, могут выступать технологии и техника, финансовая обеспеченность региона, уровень жизни, уровень экологической безопасности и др. Внутренними факторами, оказывающими влияние, могут быть: размер расходов и их структура, квалификационный состав работников предприятия, состояние имущества и финансовых ресурсов и т.д.

С учетом такого влияния можно выделить три вида устойчивости: внутреннюю, внешнюю и общую. Внутренне устойчивым можно считать предприятие, на котором обеспечена реакция на изменение факторов внутренней среды. Внешне устойчивым предприятием считается то предприятие, которое имеет способность взаимодействовать с другими объектами, не нанося при этом вред собственной финансово-хозяйственной деятельности. Общая устойчивость – это состояние предприятия, когда прослеживается постоянный рост прибыли и его управление является рациональным[2].

Исходя из определений устойчивости и развития, можно понять, что устойчиво развивающимся считается предприятие, которое может быстро реагировать на рыночные изменения, внедрять новые технологии, при этом работа всей системы предприятия не будет нарушена.

Содержанием устойчивого развития является множество элементов, взаимодействующих в направлении адаптации предприятия к изменяющимся факторам внутренней и внешней среды и сохранения его общего рабочего состояния в процессе инновационного развития.

Характеристики устойчивого развития включают в себя: стабильное функционирование системы предприятия, конкурентоспособное состояние предприятия и его производимой продукции на рынке, адаптивность предприятия к факторам внешней среды, управление рисками, экономическая безопасность на предприятии.

Существует несколько факторов, определяющих промышленное предприятие устойчиво развивающимся, одним из таких факторов является способность предприятия реагировать на воздействие факторов внутренней и внешней среды. Устойчивым развитие промышленного предприятия считается, если при его поддержании отрицательное воздействие факторов внутренней и внешней сред предприятия, которые могут повлиять на экономическую систему, сводится к минимуму посредством прогнозирования рыночных изменений и контроля принятых управленческих решений на его основе. В условиях нестабильной экономики, предприятие может регулировать количественные и качественные параметры своей деятельности.

Чтобы достигнуть устойчивого развития, промышленное предприятие должно основываться на выполнении следующих требований:

1. В первую очередь, необходимо увеличивать потенциал предприятия до его максимальных возможностей.

2. Далее необходимо оптимизировать темпы развития промышленного предприятия на основании учета воздействия множественных факторов.

3. Увеличивать интенсивность производства, снижая издержки и высвобождая при этом резервные ресурсы.

4. Стимулировать производство за счет страховых фондов, фондов поощрения для персонала, фондов под будущие расходы и др.

5. Обосновывать и оптимизировать запасы резервных производственных мощностей, преследуя целью снижение затрат на содержание излишков складских помещений.

6. Определить качественные характеристики, например, надежность производимой продукции, обоснованность ее цены, имидж фирмы в деловых кругах и способность удовлетворения потребностей наших покупателей.

Обеспечение устойчивого развития промышленного предприятия достигается выполнением промежуточных целей: самосохранение предприятия в состоянии единого целого при наличии достаточного минимального денежного потока для осуществления деятельности предприятия; адаптация предприятия к рыночным изменениям при использовании дополнительных денежных потоков; установка равновесия между двумя первыми подцелями для целостности промышленного предприятия и его долгосрочной устойчивости [3].

Библиографический список:

1. Волкова О.И., Девяткин О.В. Экономика предприятия (фирмы): Учебник [Текст] / Под ред. проф. О.И. Волкова и доц. О.В. Девяткина. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.:ИНФРА-М, 2007. — 601 с.

2. Криворотов, В. С. Управление экономической устойчивостью предприятия в трансформационном периоде [Текст]: автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.05 / Криворотов Владимир Сергеевич. – Краснодар, 2006. – 24 с.

3. Фоломьев А.Н. Устойчивость предприятий в рыночной системе хозяйствования [Текст] / А.Н. Фоломье. – М.: Экономика и организация рыночного хозяйства, 1995. – 261 с.

РАСШИРЕНИЕ ПРОБЛЕМЫ ПРОЕКТИРОВАНИЯ СИСТЕМ
УПРАВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННЫМ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННЫМ
ПРЕДПРИЯТИЕМ

Авторы – С.О. Медведев, Ю.А. Безруких
рук. – д.т.н., проф., Ю.Д. Алашкевич
*ФГБОУ ВО «Сибирский государственный технологический университет»
Лесосибирский филиал
г. Лесосибирск*

Исследование выполняется при поддержке РГНФ (грант № 15-12-24003) и КГАУ «ККФПНиНТД» (проект «Разработка системы управления лесопромышленным предприятием в современных условиях»).

Современная экономическая ситуация требует от всех отраслей экономики новых адаптационных решений, способных существенно сказаться на эффективности и результативности различных предприятий. Принимаемые и реализуемые модели поведения бизнеса в значительной степени обусловлены квалификацией и общим уровнем менеджмента компаний. При этом важными выступают такие категории как гибкость, рискованность, адаптивность, нестандартность. Следует отметить, что они применимы как для молодых и информационных отраслей, так и для промышленности. При этом в отдельных случаях именно неординарность принимаемых решений в промышленности способна вывести предприятие из кризиса и сделать его одним из лидеров отрасли [1].

Одной из отраслей экономики, перспективы роста которой признается значительной частью экспертов выступает лесопромышленный комплекс. Также исследователями выделяется одной из его проблем – недостаточная эффективность систем управления. При этом исследований, направленных на их совершенствование достаточно много. Одним из них выступает проект, «Разработка системы управления лесопромышленным предприятием в современных условиях», реализуемый коллективом авторов данной статьи. На первом этапе исследования выполнялись следующие работы [2]:

1. Разработка методических основ к формированию систем управления, стратегий и механизмов развития лесопромышленными предприятиями.

2. Разработка эффективных систем управления для лесопромышленных предприятий различных по объемам и направлениям деятельности.

3. Оценка альтернативных возможностей по глубокой переработке древесных ресурсов на лесопромышленных предприятиях и выбор

оптимальных технологий, предназначенных для внедрения на различных предприятиях.

4. Разработка механизмов и стратегий развития лесопромышленных предприятий с учетом развития глубокой переработки древесных ресурсов и повышения экономической эффективности деятельности предприятий.

При этом в качестве объектов исследования выступали предприятия ЛПК Красноярского края и общегосударственная статистика. Следующим логичным этапом работы проекта по проектированию систем управления выступает разработка перечня тех характеристик, которым она должна соответствовать. Для этих целей запланированы следующие виды работ:

1. Разработка и предложение характеристик, которым должна отвечать современная система управления лесопромышленным предприятием. В данном блоке, выполняемом параллельно третьему блоку работ по проекту, предполагается разработка параметров (характеристик), в рамках которых должны находиться отдельные элементы системы управления. Ими могут выступать как сугубо экономические, так и организационные, технические требования.

2. Экономическое обоснование необходимости внедрения современных систем управления на лесопромышленных предприятиях. Предполагается произвести сравнительную оценку эффективности систем управления на одном из действующих предприятий отрасли и системы, разработанной по рекомендациям, предлагаемых в проекте. Также для определения эффекта необходимо произвести оценку затрат на внедрение такой системы управления и всех возможных капиталовложений, что даст возможность провести исследование по стандартным методам инвестиционного анализа.

Результаты проекта могут быть использованы на предприятиях лесопромышленного комплекса различного уровня и объемов деятельности, а также органами власти при планировании развития лесной отрасли – выбора стратегических направлений, определения эффективным предприятия и др.

Библиографический список:

1. Безруких, Ю.А. Разработка системы управления лесопромышленным предприятием в условиях устойчивого развития экономики: монография / Ю.А. Безруких, С.О. Медведев, Ю.Д. Алашкевич, А.П. Мохирев. – Красноярск: Амальгама, 2015. – 160 с.

2. Медведев, С.О. Постановка проблемы проектирования систем управления современным лесопромышленным предприятием / С.О. Медведев, Ю.А. Безруких // Сборник статей ВНИК «Молодые ученые в решении актуальных проблем науки». – Красноярск: СибГТУ, 2015. – Т. 2. – С. 245-247.

ГЛУБОКАЯ ПЕРЕРАБОТКА ДРЕВЕСИНЫ КАК ОСНОВА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Автор – К.С. Филин

рук. – к.э.н., доцент Ю.А. Безруких, к.э.н. С.О. Медведев

*ФГБОУ ВО «Сибирский государственный технологический университет»
г. Красноярск*

Проблема рационального использования, охраны и обеспечения условий воспроизводства природных ресурсов – необходимая база перехода к устойчивому развитию. Под рациональным природопользованием понимаются такие способы извлечения или использования природных ресурсов, которые обеспечивают их экономически и экологически оправданное получение и предотвращают нарушения и загрязнения окружающей среды при оптимальных затратах на процесс. [1]

Комплексное использование всей биомассы дерева создает экономические, социальные и экологические основы развития неистощительного лесопользования и устойчивого управления лесами.

Большинство стран мира, проводя совершенствование структуры лесного сектора, прежде всего ориентируется на постоянное увеличение производств по глубокой переработке заготовленной древесины и древесных отходов.

На глубокую переработку древесины в нашей стране направляется в 4-5 раз меньше сырья. Лесной экспорт имеет в основном сырьевую направленность, он ориентирован на поставки круглого леса в необработанном виде.

Уровень лесопользования в России оценивается показателем съема древесины с 1 га лесопокрытой площади и долей лесозаготовок от годового прироста, которые значительно ниже по сравнению с развитыми лесными странами, соответственно в 10 и 5 раз (съем - вместо 2...2,5 м³ – 0,2 м³, доля вместо 65...75 %-17-....20%). Такая ситуация приводит к увеличению запасов перестойной древесины, значительному его отпаду и потерям ценного древесного сырья. Мелкая, низкотарная и дровяная древесины практически не используется и остается на лесосеке.

В процессе лесозаготовок, лесопиления, деревообработки и рубок ухода за лесом образуются древесные отходы, которые представляют собой вторичные древесные ресурсы и маломерные деревья, которые являются резервом для покрытия растущей потребности в лесоматериалах.

Комплексное использование лесных ресурсов предусматривает использование все биомассы дерева, переработку древесных отходов, образующихся в процессе заготовки древесины и переработки ее на

лесозаготовительных предприятиях.

На долю стволовой древесины, являющейся главным объектом эксплуатации, приходится до 70 % общей массы дерева, коры – 9...24 %, сучьев – 8 %, пней и корней – 13 %. На лесосеках при сплошных рубках остается не менее 20 % отходов, а при рубках ухода – 80...100%.

Отходы производства – это остатки сырья, материалов и полуфабрикатов, которые образовались в процессе производства основной продукции и утратили частично или полностью потребительскую стоимость исходного сырья и материалов, но могут использоваться в других производствах в качестве сырьевых и материальных ресурсов. [2]

Выделение этих двух величин, характеризующих потенциал ресурсов древесного сырья, определяет не только разные подходы к оценке уровня его использования, но и разную нормативную базу для исчисления ресурсов древесных отходов.

Развитие лесной промышленности сопровождается вовлечением в переработку древесных отходов. При этом их освоение ведется под влиянием следующих факторов: степень дефицита в лесных ресурсах; наличие спроса и производственных мощностей по получению конечной продукции; технологическая и экономическая доступность ресурсов отходов на операциях их сбора, пакетирования и приведения в вид кондиционного полуфабриката; транспортная доступность ресурсов отходов как объекта перевозок от производителей к потребителям; экономическая целесообразность использования отходов, учитывающая их конкурентоспособность по уровню затрат и по величине получаемого эффекта в сравнении с кондиционной древесиной или другими материалами.

Направления и объемы использования древесных отходов определяются не только техническими возможностями, но и структурой их потребления, затратами на производство, транспортными расходами, уровнем цен на взаимозаменяемые материалы и т.п. Поскольку не вся масса древесных отходов может быть использована с необходимым экономическим эффектом, их ресурсы подразделяют на следующие виды.

Потенциальные ресурсы включают весь объем отходов и потерь, образующихся при освоении отводимого в рубку лесосечного фонда или переработке древесного сырья и материалов;

Реальные ресурсы определяются как потенциальные за вычетом неизбежных технологических потерь в процессе заготовки древесины, ее переработки, транспортировки и хранения отходов, переработки отходов в конечную продукцию (опилки при валке деревьев, потери сучьев при валке, трелевке, погрузке леса, усушка, упрессовка, распыл и др.);

Экономически доступные ресурсы отходов для использования на технологические нужды представляют ту часть реальных ресурсов, которая может быть переработана в конечные продукты с надлежащим

экономическим эффектом. В качестве критерия экономической доступности ресурсов древесных отходов принимается нормативная рентабельность их переработки в промежуточные и конечные продукты (технологическая щепа, целлюлоза, плиты, кормовые дрожжи и т.д.).

В качестве критерия экономической доступности ресурсов древесных отходов принимается нормативная рентабельность их переработки в промежуточные и конечные продукты (технологическая щепа, целлюлоза, плиты, кормовые дрожжи и т.д.). Экономически доступными являются те ресурсы отходов, при освоении которых предельная цена сырья (полуфабрикаты) равна или выше нормативной (расчетной) стоимости его производства и транспортировки. [3]

Экономическая доступность отходов достигается массовым внедрением в отраслях лесного комплекса безотходных (малоотходных) технологий. Если раньше решения по размещению производств устанавливались исключительно по экономическим критериям, то в настоящее время в формировании такого рода решений все большее значение приобретают экологические и социальные факторы, что непосредственно является основополагающими в рамках устойчивого развития.

Таким образом, сокращение объемов образующихся отходов лесозаготовок за счет разработки и внедрения малоотходной и безотходной технологии, а также переработка остатков сырья в ресурсосберегающих производствах позволяет более полно использовать биомассу дерева и таким образом сохранить значительное количество растущего леса как источника сырья и части окружающей среды.

Библиографический список:

1. Экологическая экспертиза: учеб. пособие / [В.К. Донченко и др.]; под ред. ВМ. Питулько. – 3-е изд., стер. – М.: Издательский Центр «Академия», 2006. – 480 с.

2. Вторичные материальные ресурсы лесной и деревообрабатывающей промышленности / Справочник. – М.: Экономика, 1983. – 224 с.

3. Неверов, А.В. Экономика природопользования: учеб.-метод. пособие / А.В. Неверов. – Минск: БГТУ, 2009. – 554 с.

Исследование выполняется при поддержке РГНФ (грант № 15-12-24003) и КГАУ «ККФПНиНТД» (проект «Разработка системы управления лесопромышленным предприятием в современных условиях»).

УЛУЧШЕНИЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНОГО КАПИТАЛА НА ОАО
«ЛЕСОСИБИРСКИЙ ЛДК №1»

Автор – И.А. Порываева
рук. – (к.п.н., доцент) Д.Н. Девятловский
*Лесосибирский филиал Сибирского Государственного Университета
г. Лесосибирск*

В рыночных условиях стабильность положения хозяйствующего субъекта в конкурентной среде зависит от его финансовой устойчивости, которая достигается посредством повышения эффективности производства на основе экономного использования всех видов ресурсов в целях снижения затрат. Основным капитал является неотъемлемой частью финансовых ресурсов любого предприятия и от повышения эффективности его использования зависят важные показатели деятельности предприятия, такие как финансовое положение, конкурентоспособность на рынке.

Капитал в широком смысле это всё, что способно приносить доход или ресурсы, созданные людьми для производства товаров и услуг.

Актуальность изучения и оценки основного капитала предприятия не вызывает никаких сомнений, так как на предприятии существуют определенные проблемы по использованию основного капитала, но все эти проблемы возможно решить, используя при принятии управленческих решений определённые рекомендации.

Анализ основного капитала может проводиться по нескольким направлениям, разработка которых в комплексе позволяет дать оценку структуры, динамики и эффективности его использования.

Основным капитал это обобщающий показатель, характеризующий в денежном выражении весь капитал предприятия, как физический, так и денежный. Основным капитал включает длительно функционирующие материальные ценности (земельную собственность, здания, машины, оборудование), финансовые вложения (собственные ценные бумаги, вложения в другие предприятия, долги других предприятий), нематериальные активы (патенты, лицензии, товарные знаки, проекты). Главной составляющей основного капитала предприятия являются основные фонды. Основные фонды предприятия представляют собой совокупность материально-вещественных ценностей, созданных общественным трудом, длительно участвующих в процессе производства в неизменной натуральной форме и переносящие свою стоимость на изготовленную продукцию по частям по мере износа.

Выбор направлений анализа и решаемых аналитических задач определяется потребностями управления. Анализ основных фондов нацелен на выбор наилучшего варианта их использования.

Цель проведения анализа эффективности использования основных производственных фондов (ОПФ) деревообрабатывающего предприятия ОАО «Лесосибирский ЛДК №1 состоит не только и не столько в том, чтобы установить и оценить эффективность использования основных производственных фондов предприятия, но еще и в том, чтобы постоянно проводить работу, направленную на улучшение ОПФ.

Для проведения анализа основных средств, как и для проведения любого экономического анализа необходимы соответствующие данные. На основе этих данных производится анализ основных средств последующим основным направлениям: анализ наличия, структуры и движения основных средств на предприятии; анализ основных показателей использования основных средств; анализ использования оборудования и производственной мощности предприятия; анализ обеспеченности предприятия основными средствами; анализ использования производственных площадей.

Для того, чтобы проанализировать деятельность предприятия за какой-то период работы, производят вышеперечисленный анализ за несколько лет деятельности предприятия. За отчетный год принимают один из годов (базовый) работы предприятия, а остальные годы его деятельности называют анализируемыми. Производимый при этом анализ позволяет четко определить те факторы, которые повлияли на результаты работы и выявить резервы повышения производительных основных показателей.

В 2011 году стоимость основных фондов возросла на 546995 тыс. руб., в 2012 и 2013 годах происходит постепенное их снижение на 150101 тыс. руб. и 210423 тыс. руб. соответственно. Данная тенденция негативно влияет на деятельность предприятия.

Существенный удельный вес в структуре фондов основного вида деятельности занимают машины и оборудование, доля которых составляет 53,10 %, 51,06 %, 48,26 % за 2011, 2012 и 2013 года соответственно, что обусловлено проходящей модернизацией существующего производства, за счет покупки дорогостоящего оборудования.

Увеличение удельного веса основных фондов этой группы повышает эффективность основных фондов в целом, увеличивает их фондоотдачу. Также существенную часть основных фондов занимают здания. В 2011 году – 21,23 %, в 2012 – 22,13 % , в 2013 году – 23,58 % в общей стоимости, что обусловлено организационными, техническими и технологическими особенностями лесопильного производства и производства древесноволокнистых плит.

Анализ воспроизводства основного капитала показал, что основные фонды требуют существенного обновления, т.к. износ по фондам основного вида деятельности в 2011, 2012 и 2013 годах составил 72,52 %, 47,83 % и 42,54% соответственно. Показатели коэффициента износа

говорят о том, что из оборудования, которое находится на предприятии, достаточная доля годного и стабильно работающего, о чем свидетельствует увеличение коэффициента годности, значения которого больше коэффициента износа, что является положительным фактором. В 2011 году был низким и составлял 27,48 %, а в 2012 и 2013 годах повысился и стал составлять 52,17 % и 57,46 % соответственно. Так же на предприятии снизилось обновление фондов основного вида деятельности. Об этом свидетельствует коэффициент обновления, который в 2011 году составлял 24,67 %, в 2012 году – 7,17 %, в 2013 году – 6,67%. Коэффициент выбытия основных фондов составил 4,35 %, 12,58 % и 13,66 % по годам соответственно.

Показатель фондоотдачи в динамике увеличивается и в 2013 году составляет 1,38, что является положительным моментом деятельности предприятия. Так в 2011 и 2012 годах он практически не изменялся и составлял 1,21-1,22. Соответственно, фондоёмкость производства снизилась обратно пропорционально фондоотдаче, что является также положительным моментом. Фондовооруженность на протяжении всего рассматриваемого периода увеличивалась, что является позитивным моментом в деятельности предприятия.

Таким образом, на основе проведенного анализа можно сделать вывод, что на предприятии существуют определенные проблемы с использованием основного капитала, на основании чего можно предложить практические рекомендации, позволяющие улучшить использование основного капитала на предприятии.

В результате проведенного исследования были определены основные пути улучшения использования основного капитала на ОАО «Лесосибирский ЛДК №1».

- сокращение продолжительности производственного цикла за счет интенсификации производства (использование новейших технологий, механизации и автоматизации производственных процессов, повышение уровня производительности труда, более полное использование производственных мощностей предприятия, трудовых и материальных ресурсов и др.);

- улучшение организации материально-технического снабжения с целью бесперебойного обеспечения производства необходимыми материальными ресурсами и сокращения времени нахождения капитала в запасах;

- ускорение процесса отгрузки продукции и оформления расчетных документов;

- сокращение времени нахождения средств в дебиторской задолженности.

- повышение уровня маркетинговых исследований, направленных на ускорение продвижения товаров от производителя к потребителю

(включая изучение рынка, совершенствование товара и форм его продвижения к потребителю, формирование правильной ценовой политики, организацию эффективной рекламы и т.п.).

Библиографический список:

1. Грибов, В.Д. Экономика организации (предприятия) [Текст]: Учебник / В.Д. Грибов, В.П. Грузинов, В.А. Кузьменко. – М.: КНОРУС, 2015. – 408 с.

УДК 338.5

УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ОАО «ЛЕСОСИБИРСКИЙ
ЛДК №1»

Автор – М.А. Бакутите

рук. – (к.п.н., доцент) Д.Н. Девятловский

*Лесосибирский филиал Сибирского Государственного Университета
г. Лесосибирск*

Хозяйственная деятельность любого предприятия неразрывно связана с движением денежных средств. Каждая хозяйственная операция вызывает либо поступление, либо расходование денежных средств. Денежные средства обслуживают практически все аспекты операционной, инвестиционной и финансовой деятельности.

Денежные средства и ценные бумаги – наиболее ликвидная часть текущих активов – являются составляющей оборотного капитала. К денежным средствам относятся деньги в кассе, на расчетных и депозитных счетах.

Анализ денежных потоков представляет собой процесс исследования результативных показателей их формирования на предприятии с целью выявления резервов дальнейшего повышения эффективности их функционирования.

Согласно приказу «О формах бухгалтерской отчетности организации» при формировании показателей формы № 4 «Отчет о движении денежных средств» виды хозяйственной деятельности предприятия следует трактовать следующим образом:

- текущей деятельностью считается деятельность организации, преследующая извлечение прибыли в качестве основной цели либо не имеющая извлечение прибыли в качестве такой цели в соответствии с предметом и целями деятельности, т.е. производством промышленной, сельскохозяйственной продукции, выполнением строительных работ, продажей товаров, оказанием услуг общественного питания, заготовкой

сельскохозяйственной продукции, сдачей имущества в аренду и др;

- инвестиционной деятельностью признается деятельность организации, связанная с приобретением земельных участков, зданий и иной недвижимости, оборудования, нематериальных активов и других внеоборотных активов, а также их продажей; с осуществлением собственного строительства, расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические разработки; с осуществлением финансовых вложений (приобретение ценных бумаг других организаций, в том числе долговых, вклады в уставные (складочные) капиталы других организаций, предоставление другим организациям займов и т.п.);

- финансовой деятельностью считается деятельность организации, в результате которой изменяются величина и состав собственного капитала организации, заемных средств (поступления от выпуска акций, облигаций, предоставление другими организациями займов, погашение заемных средств и т.п.);

Для того чтобы раскрыть реальное движение денежных средств на ОАО «Лесосибирский ЛДК №1» оценить синхронность поступлений и платежей, а также увязать величину полученного финансового результата с состоянием денежных средств, выделим и проанализируем все направления поступления денежных средств, а также их расходования.

В ОАО «Лесосибирский ЛДК №1» остаток денежных средств на начало 2012г. по сравнению с 2011г. увеличился в 10 раз, на начало 2013г по сравнению с 2012г. - значительно сократился. Анализ движения денежных средств по текущей деятельности показал, что общий размер поступления денежных средств в 2012г. по сравнению с 2011г. увеличился на 7,6%, в 2013г. по сравнению с 2012г. сократился и составил 98,5%.

Поступление денежных средств от инвестиционной деятельности в ОАО «Лесосибирский ЛДК №1» за период с 2011г. по 2012 г. увеличилось более чем в 10 раз, за период с 2012 г. по 2013 г. увеличилось на 63,2%. Размер платежей за период с 2011г. по 2012г. увеличился на 83,2%, в 2013г. размер платежей снизился и составил 42% от уровня 2012 г. Сальдо денежных потоков от инвестиционной деятельности за исследуемый период имело отрицательное значение, что свидетельствует о несостоятельности данного вида деятельности.

Поступление денежных средств от финансовой деятельности в 2012 г. сократилось и составило 48,4% от уровня 2011г. В 2013г. поступление денежных средств увеличилось на 38,3% по сравнению с 2012г. Расходование денежных средств от финансовой деятельности в 2012г. сократилось и составило 47,3% от уровня 2011г. Расходование денежных средств в 2013г. увеличилось на 163,3% по сравнению с 2012г.

Из анализа структуры денежных средств, можно сделать вывод что наибольшую долю в структуре поступления денежных средств от текущей деятельности составляют средства от продажи продукции, а в структуре

платежей - расчеты с поставщиками за сырье и материалы.

Наибольшую долю в структуре поступления денежных средств от инвестиционной деятельности составляют средства от продажи внеоборотных активов, а в структуре платежей - расчеты с поставщиками за приобретение основных средств.

В ОАО «Лесосибирский ЛДК №1» чистый денежный поток от операционной деятельности за исследуемый период был как положительный (73537 тыс.руб. в 2011г), так и отрицательный (574016 тыс.руб. в 2012г. и 51084 тыс.руб. в 2013г.). Тем не менее, чистый денежный поток за весь период значительно сократился.

Чистый денежный поток от инвестиционной деятельности в период с 2011 по 2013гг. был отрицательный, ежегодно предприятие только расходовало денежные средства – приобретало основные средства.

Чистый денежный поток от финансовой деятельности ОАО «Лесосибирский ЛДК №1» в период с 2011 по 2013 гг. был положительный, но сокращался каждый год.

Общая сумма чистого денежного потока за исследуемый период в 2011г. была положительной(715395 тыс.руб.) в 2012г. – отрицательной, (578371 тыс.руб.) и в 2013г. – отрицательной, (21156 тыс.руб.). Это свидетельствует о снижении платежеспособности организации.

В ОАО «Лесосибирский ЛДК №1» положительный денежный поток за исследуемый период сократился. Это произошло за счет сокращения денежного потока от финансовой деятельности, за период 2011-2013гг. произошло увеличение расходов денежных средств. Наибольшую долю в структуре израсходованных средств составляют расходы по операционной деятельности: 71,54% в 2011г, 79,58% в 2012г, 70,98% в 2013г. Доля инвестиционных расходов составляла в 2011г -7,12%, в 2012г - 11,53%, в 2013г – 4,97%. Доля финансовых расходов составляла 21,34 % в 2011г, 8,89% в 2012г, 24,05% в 2013г.

Таким образом, на основе проведенного анализа сделан вывод, что на предприятии осуществляется управление денежным потоком, однако существуют определенные проблемы с его формированием и управлением, на основании чего в третьей главе нами будут предложены практические рекомендации, позволяющие улучшить управление денежными потоками на ОАО «Лесосибирский ЛДК№1».

Для увеличения величины положительного денежного потока можем предложить следующие рекомендации:

- сокращение сроков предоставления товарного кредита покупателям;
- привлечение долгосрочных кредитов;
- продажа или сдача в аренду неиспользуемых видов основных средств.

- обеспечение частичной или полной предоплаты за продукцию, пользующуюся большим спросом на рынке;

- Увеличение размера ценовых скидок при реализации продукции за наличный расчет и т.д.

Для сокращения величины отрицательного денежного потока можем предложить следующие рекомендации:

- снижение суммы постоянных издержек предприятия;
- реструктуризация полученных кредитов путем перевода краткосрочных в долгосрочные;
- увеличение по согласованности с поставщиками сроков предоставления предприятию товарного кредита;
- передача в муниципальную собственность объектов соцкультбыта
- приобретение долгосрочных активов на условиях лизинга.

Библиографический список:

1. Кадовик, Е.И. Управление денежными средствами предприятия [Текст] / Е.И. Кадовик. - М. : Лаборатория книги, 2010. - 62 с.

УДК 658.64

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ УПРАВЛЯЮЩИХ КОМПАНИЙ В СФЕРЕ ЖКХ

Автор – Т.Ю. Котко

рук. – (к.э.н., доцент) Т.В. Дьяченко

*Лесосибирский филиал Сибирского Государственного Технологического
Университета
г. Лесосибирск*

Сегодня во всех сферах жизнедеятельности человека наблюдается рост и развитие конкуренции, усложнение механизмов взаимодействия хозяйствующих субъектов. Как следствие, возрастает интерес к вопросам управления конкурентоспособностью в сфере ЖКХ.

По мнению М. Вебер, конкуренцию можно определить, как мирный конфликт, состоящий из попыток достижения контроля над ограниченными ресурсами [3].

Актуальность темы исследования объясняется направленностью на улучшение качества жизни населения, что обуславливает необходимость постоянных преобразований в жилищно-коммунальной сфере. При этом основные усилия должны быть направлены на развитие конкурентоспособности организаций жилищно-коммунальной сферы.

Научно-технический прогресс и современное развитие рынка услуг ЖКХ в РФ обуславливает актуальность решения задачи разработки

методик определения показателей и критериев конкурентоспособности управляющих компаний (УК) и ЖКУ.

В настоящее время самые разные органы и организации пытаются оценивать управляющие организации. При оценке выстраиваются всевозможные рейтинги: рейтинги организаций, работающих на территории отдельного муниципального образования или субъекта РФ, всероссийский рейтинг (например, на информационном портале Фонда содействия реформированию ЖКХ) и др.

Рейтинги позволяют управляющим организациям принять решение относительно того, двигаться им дальше в ту же сторону, что и лидирующие организации или им необходимо, наоборот, как-то выгодно отличаться от других управляющих организаций по ряду показателей. Кроме того, следует учитывать, что рейтинг – это важный инструмент влияния на развитие ситуации на рынке, влияния на конкуренцию. Благодаря рейтингу можно «продвинуть» одни управляющие организации, представив их потребителям в более выгодном свете, и отодвинуть на второй и т.д. план другие управляющие организации.

В зарубежной и отечественной литературе представлено множество методик оценки конкурентоспособности организации. Наиболее часто применяются SWOT – анализ, концепция «4Р», матричный метод, метод «конкурентного листа», метод оценки конкурентоспособности производителя по уровню конкурентоспособности продукции/услуг, интегральный показатель конкурентоспособности [3]. Однако, адаптированных методик оценки конкурентоспособности с учетом специфики ЖКХ не много.

На наш взгляд, в качестве отбора критериев оценки конкурентоспособности управляющей компании наиболее подходящим является метод экспертных оценок, т.к. его использование дает возможность определения и ранжирования по заданному критерию наиболее существенных факторов, влияющих на функционирование и развитие системы, прогнозировать ее развитие. Данный метод обеспечивает оценку альтернативных решений и выбор предпочтительных вариантов решения. Сущность данного метода заключается в том, что компании по сравнению с основными конкурентами на основании предложенного перечня показателей – позволяет дать качественную оценку конкурентоспособности компании по сравнению с конкурентами. Экспертами выставляются оценки в баллах (от «1» до «5» баллов) по данной компании и по основным конкурентам. Далее рассчитывается средний балл каждой компании, и определяются их рейтинги.

Проведем анализ организаций, осуществляющих деятельность в сфере управления многоквартирными домами на территории г. Красноярск.

По данным сайта реформирования ЖКХ, в список по г.Красноярску включены данные о 425 УК (включая 253 ТСЖ и 10 ЖСК)

обслуживающих 5 475 домов. Для сравнения проанализируем данные управляющих организаций, занимающие первые пять строчек рейтинга за 2015г, обслуживающие от 16 МКД: ООО УК «Континент» (32-МКД); ООО УК «Континент 1» (19-МКД); ООО «УК «Холмсервис» (59-МКД); ООО УК «СибирьСервис» (21-МКД); «УК «Космос Плюс» (44-МКД) [5].

Введем оценочную шкалу, которая будет пятибалльной: 1-неприемлемый (отсутствует); 2-приемлемый (требует большой доработки); 3-удовлетворительный (средний); 4-хороший (высокий); 5-отличный (превосходит ожидания).

Управляющую организацию и ее деятельность можно оценивать по ряду критериев, которые определяют выбранные для проведения анализа эксперты: финансовая устойчивость; репутация; прозрачность; работа управляющей организации по обеспечению удовлетворительного технического состояния общего имущества многоквартирного дома, проведению текущих и капитальных ремонтов; качества содержания придомовой территории; качества предоставляемых услуг; умение персонала работать с клиентами; цены на предоставляемые дополнительные услуги.

Проведя анализ деятельности УК по выбранным критериям, определили средний балл: ООО УК «Континент» - 4,5 баллов; ООО УК «Континент 1» - 4,25 баллов; ООО «УК «Холмсервис» - 3,87 баллов; ООО УК «СибирьСервис» - 3,87 баллов; «УК «Космос Плюс» - 3,87 баллов.

Анализ предложенных критериев оценки конкурентоспособности услуг ЖКХ позволяет оценить качество оказываемых услуг, определить направления деятельности, способствующие развитию этого бизнеса и оптимального удовлетворения потребностей населения в данном виде услуг. Применение предложенного метода позволяет произвести анализ эффективности работы управляющей компании и определить приоритетные направления повышения конкурентоспособности оказываемых услуг. Рейтинги позволяют управляющим организациям через внешнюю оценку сравнивать себя с другими управляющими организациями и с тем «идеалом», который представляли себе лица, занимающиеся отбором критериев оценки.

Библиографический список:

1. Дзина, М.А. Теоретические основы формирования механизма управления конкурентоспособностью предприятия [Текст]/ М.А. Дзина // Культура народов Причерноморья. 2006. № 95. - С. 118—126.

3. Голубков, Е.П. Маркетинговые исследования: теория, методология и Практика [Текст]/ Е.П. Голубков – М.: Финпресс, 2008. – 416 с.

4. Тарануха, Ю.В. Экономическая природа и сущность конкуренции [Текст]/ Ю.В. Тарануха // Маркетинг в России и за рубежом. 2011. № 1.С. 4-17.

5. Сайт реформирования ЖКХ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.reformagkh.ru

6. Журнал руководителя и главного бухгалтера ЖКХ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gkh.ru/>

УДК 336.1

ОЦЕНКА УСТОЙЧИВОСТИ БЮДЖЕТА ПЕНСИОННОГО ФОНДА РОССИИ

Автор – Ю.И. Комарова

рук. – (к.э.н., доцент) Т.В. Дьяченко

*ФБГОУ ВО «Сибирский государственный технологический университет»
Лесосибирский филиал,
г. Лесосибирск*

Финансовую основу любого государства составляет бюджетная система. Бюджет - один из инструментов реализации экономической политики государства. Оценка бюджетной устойчивости Пенсионного Фонда позволяет уточнить цели и задачи в области финансов, оценить потенциальную возможность аккумулирования дополнительных финансовых ресурсов бюджета.

Управление бюджетом Пенсионного Фонда определено как деятельность, реализующаяся в принятии финансово-управленческих решений по формированию и регулированию доходной и расходной части бюджета пенсионного фонда. Основная цель управления заключается в решении проблемы сбалансированности бюджета.

Таблица 1 - Бюджет Пенсионного фонда Российской Федерации в 2012-2014 гг.

Наименование	Период		
	2012 год	2013 год	2014 год
Доходы, млрд. руб.	5 890,4	6 388	6 159
Расходы, млрд. руб.	5 451,2	6 379	6 190
Профицит (дефицит), млрд. руб.	439,2	9	-31
Доля профицита (дефицита) в ВВП, в %	0,7	0,1	0

Данные таблицы 1 показывают, что с 2013 года недостаток бюджета начинает возрастать, это свидетельствует о несбалансированности бюджета. Однако платёжеспособность системы поддерживается средствами из федерального бюджета. Исходя из этого, пенсионная система считается платёжеспособной исключительно при денежной поддержке федерального бюджета. Отсутствие страхового запаса в ПФР также определяет российскую пенсионную систему как непрочную.

В качестве подхода по выявлению устойчивости пенсионной системы может быть использован функциональный подход, а именно оценка функций пенсионной системы по определённым показателям.

Сущность любой системы заключается в её функциях, а эффективность функционирования системы во многом зависит от правильности определения и условий реализации функций. Функции пенсионной системы следует рассматривать в комплексе, как все возможные направления деятельности пенсионной системы.

Система показателей, используемая в исследовании, позволяет выявить степень и динамику реализации функций пенсионной системы (табл.2).

Таблица 2 – Показатели оценки функций пенсионной системы

Показатель	Значение		
	2012 год	2013 год	2014 год
Соотношение среднего размера назначенной пенсии с величиной прожиточного минимума пенсионера	1,65	1,64	1,70
Соотношение среднего размера назначенной пенсии с минимальным потребительским бюджетом пенсионера	1,41	1,16	0,99
Доля выплат пенсионерам, получающим досрочные пенсии, в общем объёме выплаты пенсий	0,105	0,098	0,006
Коэффициент замещения утраченного заработка	0,202	0,203	0,195

Воспроизводственная функция пенсионной системы отражает удовлетворение минимальных потребностей нетрудоспособного населения путём обеспечения минимальных стандартов жизни. Оценивать эту функцию предлагается через показатель – соотношение среднего размера назначенной пенсии с прожиточным минимумом пенсионера.

Социальная функция определяется соотношением среднего размера назначенной пенсии с минимальным потребительским бюджетом пенсионера.

Размер пенсий во многом определяется перераспределительной функцией. Оценивать перераспределительную функцию предлагается

через ряд показателей, в том числе через дефицит бюджета Пенсионного фонда и нагрузку на бюджет Пенсионного Фонда получающими пенсии досрочно.

Не менее важной является стимулирующая функция пенсионной системы. Именно она обеспечивает связь результатов трудовой деятельности с будущей пенсией. Оценивать эту функцию предлагается через соотношение среднего размера назначенной пенсии и среднего размера номинальной заработной платы.

Проведенный анализ показал, что воспроизводственная функция по критерию среднего размера назначенных пенсий с прожиточным минимумом пенсионера с 2012 – 2014 года имеет тенденцию к росту. Одновременно с увеличением реального размера назначенных пенсий устойчиво росло соотношение среднего размера пенсий с величиной прожиточного минимума.

Приведённые данные коэффициента соотношений показывают, что перераспределительная функция в период с 2012 года по 2014 год имеет тенденцию к снижению.

Анализ динамики стимулирующей функции оценивается через отношение среднего размера назначенной пенсии к среднему размеру номинальной заработной платы, по России в целом не выявил серьёзных отклонений, хотя и не является достаточно высоким.

В целом, для повышения бюджетной устойчивости Пенсионного Фонда необходимо: совершенствование политики в области доходов бюджета; повышение бюджетной ответственности; совершенствование системы финансового контроля; оптимизация расходной базы бюджета.

Библиографический список:

1. Федеральный закон от 15.12.2001 № 167-ФЗ «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации» (в редакции Федерального закона от 03.12.2011 № 379-ФЗ) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>

2. Федеральная служба государственной статистики / [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

3. Пенсионный фонд Российской Федерации / [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.pfrf.ru/>

4. Волкова, А.С. Функции пенсионной системы и показатели их оценки [Текст] // Идеи и идеалы.- 2011.-№4.-Т.2-С.17-25.

5. Абакумова, Н.Н. Волкова А.С. Оценка функций пенсионной системы [Текст] // Экономические науки. – 2012.-№2.- С. 9-18.

ОПТИМИЗАЦИЯ КАДРОВЫХ НАЗНАЧЕНИЙ С ПРИМЕНЕНИЕМ ТЕОРИИ МАССОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ

Авторы – О.А. Исмоилова, А.М. Федотова

рук. – (к.т.н., доцент) М.М. Герасимова

*ФГБОУ ВО «Сибирский государственный технологический университет»
Лесосибирский филиал
г. Лесосибирск*

Успешная деятельность любого предприятия во многом зависит от организации работы сотрудников. Именно поэтому современная концепция управления предприятием предполагает выделение из большого числа функциональных сфер управленческой деятельности той, которая связана с управлением кадровой составляющей производства – персоналом предприятия. Важным элементом работы с кадрами является правильная организация процесса распределения уже работающих лиц по рабочим местам. Смысл ее состоит в том, чтобы направить работников на те рабочие места, где их возможности и профессиональные навыки могут быть использованы с максимальным эффектом.

Для решения задачи оптимизации кадровых назначений предлагается использование теории массового обслуживания. Объектом исследования является система приема коммунальных платежей в МУП «ЖКХ г. Лесосибирска». В ведении предприятия находится 6 касс по приему коммунальных платежей от населения. В пункте приема № 3 находятся две кассы, расположенные в одном помещении и имеющие общую очередь. На предприятии работает 11 кассиров, из них 7 человек – постоянно, а 4 кассира обрабатывают поступившую информацию по платежам и подменяют временно выбывших основных кассиров (болезнь, отпуск и т.п.).

Данную систему приема коммунальных платежей можно рассматривать как совокупность шести независимых систем массового обслуживания (СМО): пяти одноканальных и одной двухканальной. Одновременно каждый канал (кассир) обрабатывает только один платеж (заявку на обслуживание). Плательщики, пришедшие во время обслуживания кассиром заявки, становятся в очередь. При достижении ею критической длины вновь прибывшие плательщики уходят из кассы (заявки покидают систему не обслуженными). Таким образом, рассматриваемая система приема коммунальных платежей может быть представлена пятью одноканальными и одной двухканальной СМО с ожиданием и ограничением на длину очереди.

На основе статистического анализа экспериментальных данных (таблицы 1, 2) для каждой СМО определены: распределение интервала времени между заявками, распределение времени обслуживания,

интенсивность потока заявок и интенсивность обслуживания. Установлено, что максимальная длина очереди для всех СМО равна 5.

Таблица 1 – Среднее время обработки платежа кассирами

Номер кассира	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Среднее время выполнения заявки, мин	6	5	8	3	2	5	6	8	5	3	2

Таблица 2 – Исходные данные

Пункт приема платежей	1	2	3	4	5	6
Среднее время выполнения заявки, мин	6	5	5,5	2	5	6
Среднее количество заявок в месяц, шт.	2898	2050	5588	2305	1563	2347

В табличном процессоре Microsoft Excel рассчитаны показатели функционирования СМО при всех возможных вариантах распределения кассиров по пунктам приема платежей: вероятности состояний системы, вероятность отказа в обслуживании, вероятность того, что заявка будет обслужена, среднее число занятых каналов, средняя длина очереди, среднее число заявок в системе, среднее время ожидания заявкой начала обслуживания, среднее время нахождения заявки в системе [1].

По результатам анализа полученных значений показателей можно сделать вывод, что работники распределены по пунктам приема платежей нерационально. Третий пункт работает с перегрузкой. Вероятность простоя СМО самая низкая – 0,0013. Следовательно, кассиры в среднем 0,13 % рабочего времени свободны. Вероятность отказа в обслуживании равна 0,535. Это означает, что практически более половины из пришедших в пункт приема платежей не будут обслужены, т.е. не станут ждать своей очереди и уйдут. В среднем в очереди находится 4,16 заявок, т.е. почти максимально возможное значение. В то же время пятый пункт слабо загружен. Вероятность того, что касса свободна, в этом случае самая высокая – 0,377. Следовательно, кассир в среднем 37,7% рабочего времени свободен. Вероятность отказа в обслуживании самая низкая – 0,026, а вероятность приема заявки в работу самая высокая – 0,97. В среднем в очереди находится 0,83 заявки. Также с небольшой загрузкой работают второй и шестой пункты приема.

В результате сравнения вычисленных значений показателей по всем вариантам функционирования СМО определено оптимальное распределение работников по рабочим местам, которое предлагается для более сбалансированной работы пунктов приема платежей (таблица 3).

Таблица 3 – Оптимальное распределение кассиров по пунктам приема платежей

Пункт приема платежей	1	2	3	4	5	6
Номер кассира	11	6	4 и 5	10	9	2

В таблице 4 приведено сравнение средних значений показателей функционирования всех СМО в исходном и оптимальном вариантах распределения кассиров.

Таблица 4 – Сравнение средних значений показателей функционирования СМО в исходном и оптимальном вариантах

Показатель	До оптимизации	После оптимизации	Отклонение
Вероятность отказа в обслуживании	0,358	0,1964	-0,1616
Вероятность обслуживания	0,642	0,8036	0,1616
Средняя длина очереди	3,18	2,32	-0,86
Среднее число заявок в системе	4,26	3,36	-0,9
Среднее время ожидания, мин	8,89	7,55	-1,43

По данным, приведенным в таблице, можно сделать вывод, что работа пунктов приема платежей стала более сбалансированной. Все исследуемые показатели в среднем улучшились: снизились вероятность отказа в обслуживании, среднее количество заявок в очереди и в системе, время ожидания заявки в очереди и нахождения в системе; увеличилась вероятность обслуживания заявки.

Таким образом, проведенная оптимизация расстановки персонала по пунктам приема платежей будет способствовать более эффективному использованию рабочего времени сотрудников, позволит увеличить количество обслуженных плательщиков и улучшить качество их обслуживания: уменьшится среднее время нахождения плательщика в очереди, что приведет к сокращению очередей. Как следствие, эти факторы позволят увеличить выручку и в целом улучшить финансовое состояние предприятия.

Библиографический список:

1. Кремер, Н.Ш. Исследование операций в экономике: Учеб. пособие для вузов /Н.Ш. Кремер, Б.А. Путко, И.М. Тришин, М.Н. Фридман; под ред. проф. Н.Ш. Кремера. — М., 2005. — 407 с.

УДК 336.6

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В
УСЛОВИЯХ СЕВЕРНЫХ РАЙОНОВ РОССИИ НА ПРИМЕРЕ
ПРЕДПРИЯТИЙ Г. ЛЕСОСИБИРСКА

Автор – Я.В. Давидовская

рук. - (к.э.н., доцент) Т.В. Дьяченко

*Лесосибирский филиал Сибирского Государственного Технологического
университета
г. Лесосибирск*

Платежеспособность предприятия характеризует его способность своевременно и полностью выполнять свои платежные обязательства перед внутренними и внешними партнерами.

В российской практике большинство источников характеризуют состояние платежеспособности предприятия следующими показателями:

- ликвидностью баланса;
- общим показателем ликвидности баланса;
- коэффициентами ликвидности (текущей, быстрой, абсолютной).

При этом в рекомендациях по расчету коэффициентов ликвидности не наблюдается методологического единства. Например, в Методических рекомендациях по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования [1] коэффициент текущей ликвидности рассчитывается как отношение текущих активов к текущим пассивам, а в Методических положениях по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса [2] объем текущих пассивов при расчете этого коэффициента принимают уменьшенным на величину доходов будущих периодов, фондов потребления и резервов предстоящих расходов и платежей. В различных пособиях по анализу экономического состояния предприятия можно встретить и другие способы расчета данного и других показателей.

Данные показатели, рекомендованные к использованию, не отражают состояния платежеспособности предприятия на текущий момент и возможностей предприятия по поддержанию платежеспособности в ближайшей и долгосрочной перспективе. Ведь объем платежей предприятия очень сильно изменяется как в течение месяца и квартала, так

и, особенно, в течение финансового года. И нередки ситуации, когда, например, показатель абсолютной ликвидности предприятия очень хороший, то есть у предприятия имеется на счетах и в кассе значительный запас денежных средств, но при этом в ближайшее время никаких крупных платежей не ожидается и предприятие фактически несет убытки, так как денежные средства во-первых, обесцениваются под действием инфляции, а во-вторых, могли бы быть положены на краткосрочный депозит и принести дополнительную прибыль. С другой стороны, имеют место ситуации, когда денежных средств и дебиторской задолженности у предприятия на данный момент очень мало, но момент крупного платежа (например, очередной платеж по погашению взятых кредитов) еще не наступил, а до наступления момента платежа ожидаются значительные поступления денежных средств (например, поступления процентов от размещения свободных средств на депозитах или достижение договоренности об отсрочке/рассрочке платежа) и, следовательно, предприятие в состоянии выполнить свои обязательства даже при низкой платежеспособности.

Особенно такие ситуации характерны для определения платежеспособности предприятия по показателям абсолютной и быстрой ликвидности.

Наиболее сложная ситуация с определением фактической платежеспособности предприятия имеется на предприятиях в северных регионах страны.

Так, в северных районах Красноярского края крупные деревоперерабатывающие предприятия имеют возможность заготавливать древесину для переработки в основном в зимнее время, которое составляет 5-7 месяцев. Вывоз древесины с мест заготовки на предприятия осуществляется в основном водным путем в плотах в период навигации, которая продолжается 4-5 месяцев, так как доставка другими видами транспорта в разы (а для автотранспорта – в десятки раз!!!) повышает стоимость доставки древесины. Таким образом, платежи предприятий имеют ярко выраженную сезонность, когда периоды больших объемов платежей в относительно короткие сроки сменяются периодами равномерных платежей в течение определенного достаточно длительного времени.

В то же время, цикличность в поступлении выручки от реализации продукции также имеет место.

Так, готовая продукция, поставляемая деревоперерабатывающими предприятиями г. Лесосибирска на экспорт, отгружается в вагоны. С целью снижения транспортных затрат формируются составы по 50-60 вагонов, а это требует определенного времени. Затем составы транспортируют лес в порты Новороссийска или Санкт-Петербурга. В портах происходит перевалка леса на морской транспорт, причем, опять же

с целью сокращения затрат на транспортировку морским транспортом, на судно загружаются пиломатериалы сразу из нескольких железнодорожных составов, что так же требует значительного времени. И только после того, как лес окажется на борту и будут оформлены все необходимые документы, происходит оплата готовой продукции. А иногда, в зависимости от условий контракта на поставку, оплата происходит только после прибытия пиломатериалов в порт назначения.

Таким образом, пики платежей и пики поступлений денежных средств часто не совпадают (а точнее очень редко совпадают) и крупные деревоперерабатывающие предприятия перманентно находятся в состоянии временной неплатежеспособности.

Несколько другая ситуация на ОАО «Лесосибирский порт», занимающемся перевалкой грузов с железнодорожного транспорта на речной и наоборот. Основной положительный поток денежных поступлений предприятия приходится на период навигации (с середины мая по середину-конец сентября). В остальное время доходы предприятия близки к нулю (в сравнении с «летними» доходами). В то же время во вненавигационное время расходы предприятия хоть и значительно сокращаются, но не могут быть сведены к нулю – требуется поддерживать жизнедеятельность предприятия, проводить межсезонное обслуживание и ремонт кранового, судового, энергетического и транспортного хозяйства, платить зарплату рабочим и аппарату управления и т.п. Таким образом, и в данном случае платежеспособность предприятия периодически резко снижается (хотя и по другим причинам).

В таких условиях управление предприятием в целом, и его финансами в частности, поддержание платежеспособности предприятия в течение всего финансового года требует от руководства предприятия высокой квалификации, умения планировать денежные потоки, а зачастую просто предвидеть возможные изменения в объемах и периодах движения денежных потоков, так как даже одно крупное обязательство, на оплату которого «внезапно» не оказалось денег у предприятия, может поставить предприятие на грань разорения.

Библиографический список:

1. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования (утверждены Госстроем, Минэкономки, Минфином и Госкомпромом 31 марта 1994 г. №712/47) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
2. Методические положения по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса (утверждены Федеральным управлением по делам о несостоятельности

12.08.94 №31р.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>

3. Соболева, Е.А. Финансово - экономический анализ деятельности турфирмы. / Е.А.Соболева, И.И.Соболев. - Издательство: Манн, Иванов и Фербер, 2006. – 126 с.

УДК 630*6

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЛЕСНОГО КОМПЛЕКСА ГОРОДА ЛЕСОСИБИРСКА

Автор - И.Г. Герасимова

рук. - (к.э.н., доцент) С.А. Евсеева, (к.т.н., доцент) М.М. Герасимова
*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Сибирский государственный технологический
университет»
г. Лесосибирск*

В условиях современной экономики, в период мировой глобализации и нестабильности цен на сырьё и материалы для предприятия необходима адекватная система финансовой безопасности. Эффективное управление денежными потоками предприятия, его финансовыми ресурсами имеет ключевое значение для развития предприятия. Проблемы обеспечения финансовой безопасности получили в настоящее время чрезвычайную актуальность. Это связано не только с финансовыми кризисами, ростом нестабильности, но и постоянным варьированием цен на энергоносители (прежде всего нефть и газ), подорожанием цен на банковские услуги. В этих условиях руководители предприятий и предприниматели столкнулись с поиском принципиально новых подходов к обеспечению финансовой безопасности предприятия.

Теоретическими основами финансовой безопасности, как составляющей экономической безопасности, занимаются многие ученые - экономисты. Наиболее известные подходы к этому понятию предложили в своих трудах ученые - экономисты Бланк И.А., Папехин Р.С., Бельская Е.В. и другие.

Практически все авторы под системой обеспечения финансовой безопасности предприятия понимают комплекс мер в целях защиты производственно – финансовой деятельности от реальных и потенциальных внутренних и внешних угроз. Исходя из определений главной целью финансовой безопасности предприятия является гарантия его стабильного и максимально эффективного функционирования в данном периоде и высокий потенциал развития в будущем.

Разработка методов определения финансовой безопасности предприятия имеет важное значение. Это связано с необходимостью получения информации о финансовом состоянии предприятия и, на основании этого, поддержание в рыночных конкурентных условиях его надлежащего уровня.

Объектом исследования выступили предприятия лесного комплекса города Лесосибирска ОАО «Лесосибирский ЛДК №1» и ЗАО «Новоенисейский ЛХК». Целями исследования являются рассмотрение методик оценки управления финансовой безопасностью предприятий и приведение необходимых рекомендаций по их решению.

При исследовании оценки финансовой безопасности применен метод анализа основного показателя, как финансовая устойчивость предприятия. Он позволяет определить тип финансовой устойчивости предприятия и отражает способность предприятия получать денежные средства, необходимые для ведения основной деятельности, а также своевременно и полностью погашать свои обязательства. Расчет данных проводился по данным формы отчетности №1 «Бухгалтерский баланс». В итоге уровень финансовой устойчивости предприятия ОАО «Лесосибирский ЛДК №1» имеет переменчивый характер. Предприятие ЗАО «Новоенисейский ЛХК» за все три года имеет стабильное неустойчивое финансовое положение. Что обусловлено наличием недостатка собственных оборотных средств для покрытия срочных обязательств и высокой доли дебиторской задолженности.

Также при исследовании применен метод математического моделирования - дискриминантный анализ, который предполагает различение (дискриминацию) объектов наблюдения по определенным признакам. Характеризуя деятельность четырех лесопромышленных предприятий с высоким и низким уровнями организации управления производством показателями «выручка от реализации продукции» и «численность персонала» требовалось классифицировать два последних предприятия ОАО «Лесосибирский ЛДК №1» и ЗАО «Новоенисейский ЛХК». Числовые данные по каждому предприятию выбирались из таблиц «Основные технико-экономические показатели работы предприятия за 2014 год». В основе анализа составляются матрицы по данным показателям исходной таблицы. Далее проводятся математические решения и преобразования матриц. Определяется дискриминантная функция для каждого предприятия, которая в дальнейшем сравнивается с константой. Выяснилось, что предприятие ОАО «Лесосибирский ЛДК №1» относится к группе предприятий с высоким уровнем организации управления производством, а ЗАО «Новоенисейский ЛХК» к группе с низким уровнем организации управления производством.

Таким образом, при использовании обеих методик получили равнозначные итоги, что говорит о достоверности исследования.

Для повышения финансовой устойчивости можно порекомендовать усиление контроля и анализа дебиторской задолженности, факторинговые операции, спонтанное финансирование, создание резерва по сомнительным долгам, осуществление краткосрочных финансовых вложений за счет нераспределенной прибыли.

Библиографический список:

1. Бланк, И.А. Основы финансового менеджмента [Текст]: Учебное пособие в 2 т. / И.А. Бланк. – 3-е изд., испр. – Т. 2 – М.: Омега-Л. - 2011. - 656с.
2. Боровиков, В.П. Искусство анализа данных, 2 - е издание, Питер. 2005. - 102 с.
3. Твердая, Л.А. Анализ и диагностика финансово- хозяйственной деятельности предприятий: Учебное пособие к выполнению курсовой работы для студентов специальностей 060802, 060803, всех форм обучения [Текст]/ Л.А.Твердая. – Красноярск: СибГТУ, 2004. – 96 с.

УДК 336.6

БАНКРОТСТВО ПРЕДПРИЯТИЙ

Автор – П.С. Горшкова

рук. – к.э.н., доцент Л.В. Юшкова

*ФГБОУ ВО «Красноярский государственный аграрный университет»
г. Красноярск*

В настоящее время важнейшей и наиболее обсуждаемой на всех уровнях темой является мировой финансово-экономический кризис. Нестабильность в мировой экономике способствует наступлению периода, который ряд экономистов называет «эпохой глобальной неопределенности», характерной чертой которой является резкий рост числа банкротств предприятий на фоне замедления темпов экономического развития.

Институт банкротства является неотъемлемой частью рыночного хозяйства, и представляет собой неизбежный и объективно обусловленный результат функционирования рыночных отношений. Он служит мощным стимулом эффективной работы предпринимательских структур, гарантируя одновременно экономические интересы кредиторов, а также государства как общего регулятора рынка.

На современном этапе развития российской экономики прогноз вероятности банкротства приобретает первостепенное значение, поскольку выявление неблагоприятных тенденций развития предприятия и

своевременная диагностика его банкротства позволяют разработать программу финансовой стабилизации предприятия для преодоления финансового кризиса и исключения процедур банкротства. Однако, методик, позволяющих с достаточной степенью достоверности прогнозировать неблагоприятный исход, практически нет.

Прежде чем переходить к рассмотрению методик оценки вероятности банкротства, уточним понятия «несостоятельность» и «банкротство». Общепринятым является мнение, что несостоятельность и банкротство предприятия - понятия синонимичные. Это не совсем так. Несостоятельность - это скорее такая степень неэффективности предпринимательской деятельности (бизнеса), при которой объемы генерируемых денежных средств, а также накопленных за весь период существования бизнеса ликвидных активов недостаточны для удовлетворения всех внешних требований, связанных с такой деятельностью (перед контрагентами, работниками, налоговыми органами). Банкротство – признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей.

Существует несколько разновидностей банкротства предприятий. В законодательной и финансовой практике выделяют следующие его виды:

1) реальное банкротство – характеризует полную неспособность предприятия восстановить в предстоящем периоде свою финансовую устойчивость и платежеспособность в силу реальных потерь используемого капитала;

2) техническое банкротство – характеризует состояние неплатежеспособности предприятия, вызванное существенной просрочкой его дебиторской задолженности;

3) криминальное банкротство – это инструмент недобросовестного завладения собственностью. Криминальное банкротство включает в себя преднамеренное банкротство, фиктивное банкротство, неправомерные действия при банкротстве.

В зарубежной экономической литературе предлагается большое количество методик и математических моделей диагностики вероятности наступления банкротства организаций (модели Р. Лиса, Д. Фулмера, Г. Спрингейта, Р. Таффлера, Ж. Конана и М. Гольдера, У. Бивера, Д. Дюрана), однако, как отмечают многие российские авторы, многочисленные попытки применения иностранных моделей прогнозирования банкротства в отечественных условиях не принесли достаточно точных результатов. Среди отечественных методик прогнозирования вероятности банкротства можно отметить модели Л.В. Донцовой, Е.С. Стояновой, Р.С. Сайфулина и Г.Г. Кадыкова, О.П. Зайцевой, В.В. Ковалева, Г.В. Савицкой.

Все модели прогнозирования банкротства, как правило, включают в себя несколько (от двух до семи) ключевых показателей, характеризующих финансовое состояние коммерческой организации. На их основе в большинстве из названных методик рассчитывается комплексный показатель вероятности банкротства с весовыми коэффициентами у индикаторов. Общий вид и методика расчета каждой модели представлена в таблицы 1.

Таблица 1 - Модели оценки вероятности банкротства предприятий

Название модели и формула расчета	Используемые показатели
Двухфакторная модель Альтмана $C1 = -0,3877 + K_{тл} \times (-1,0736) + U_{взс} \times 0,0579$	$K_{тл}$ – Коэффициент текущей ликвидности; $U_{взс}$ – удельный вес заемных средств в пассивах.
Модель У. Бивера	Коэффициент Бивера ((Чистая прибыль+Амортизация)/ Заемные средства); Рентабельность активов; Удельный вес заемных средств в пассивах; Коэффициент текущей ликвидности; Доля чистого оборотного капитала в активах.
Пятифакторная модель Альтмана для предприятий, чьи акции не котируются на рынке $Z = 0.717X1 + 0.847X2 + 3.107X3 + 0.42X4 + 0.995X5$	$X1$ = Чистый оборотный капитал/Актив; $X2$ = Нераспределенная прибыль/Валюта баланса; $X3$ = Прибыль до налогообложения/Валюта баланса; $X4$ = Уставный капитал/Совокупные обязательства; $X5$ = Выручка/Валюта баланса.
Модель платежеспособности Спрингейта $Z = 1.03X1 + 3.07X2 + 0.66X3 + 0.4X4$	$X1$ = Оборотные средства/Валюта баланса; $X2$ = Прибыль до н/о/Валюта баланса; $X3$ = Прибыль до налогообложения/Краткосрочные обязательства; $X4$ = Выручка/Валюта баланса
Модель Сайфуллина-Кадыкова $R = 2K1 + 0.1K2 + 0.08K3 + 0.45K4 + K5$	$K1$ = Собственные оборотные средства/Собственный капитал; $K2$ = Оборотные средства/Краткосрочные обязательства; $K3$ = Выручка/Сред. величина активов; $K4$ = Прибыль от продажи/Выручка от продажи; $K5$ = Чистая прибыль/Сред. величина собственного капитала.
Методика прогнозирования по установленным законодательством критериям	Коэффициент текущей ликвидности, коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, коэффициент восстановления платежеспособности, коэффициент утраты платежеспособности

В практике не существует универсальной методики предсказания банкротства, поэтому целесообразно отслеживание динамики результирующих показателей по нескольким из них. Выбор конкретных методик должен диктоваться особенностями отрасли, в которой функционирует предприятие, размером предприятия. Для вывода

компании из кризиса можно использовать универсальные инструменты: снижение затрат, стимулирование продаж, оптимизацию денежных потоков, совершенствование работы с дебиторами и реструктуризацию кредиторской задолженности. В свою очередь скорость и методы преодоления кризиса во многом зависят от того, каковы причины его возникновения и как быстро он будет выявлен.

Библиографический список:

1. Федеральный Закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 г. №127-ФЗ.
2. Давыдов, Г.В. Методика количественной оценки риска банкротства предприятий. Управление риском / Г.В. Давыдов, А.Ю. Беликов // М.: Финансы и статистика, 2008.
3. Чалиев, А.А. Банкротство компании. Курс лекций – [<http://chaliiev.narod.ru/bankrotstvo/>] – Персональный сайт к.э.н. Чалиева А.А.
4. Эйтингтон В.Н. Прогнозирование банкротства: основные методики и проблемы. – [<http://www.hr-portal.ru/article/prognozirovanie-bankrotstva-osnovnye-metodiki-i-problemy>] – HR- портал.

УДК 338.264

КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ КАК СОВРЕМЕННАЯ ТЕХНОЛОГИЯ СУБЪЕКТОВ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Автор – А.В. Спиридонова
рук. – к.э.н., доцент Л.В. Юшкова
*Красноярский аграрный университет
Институт менеджмента и информатики
г. Красноярск*

На сегодняшний день тема корпоративная социальная ответственность, или сокращенно КСО, становится все более актуальной в современном обществе. В России корпоративная социальная ответственность стало активно развиваться последнее десятилетие. Это объясняется продвижением российского бизнеса на международные рынки, а также желанием руководителей компаний сделать свой бизнес более цивилизованным и самое главное сделать упор на улучшении репутации в глазах заинтересованных сторон.

В разные годы предлагалась много определений КСО и, несмотря на некоторые небольшие различия между ними, есть несколько общих

моментов, так или иначе присутствующих в каждом из них, которые позволяют сделать вывод о том, что: Корпоративная социальная ответственность должна учитывать интересы и способствовать повышению качества жизни основных заинтересованных сторон компаний, к которым относятся сотрудники, акционеры, инвесторы, деловые партнеры, органы государственной власти, общество в целом и т.д. Следование принципам социальной ответственности способствует достижению компаниями их стратегических целей, так как позволяет осуществлять долгосрочные инвестиции в создание благоприятного социального окружения. Таким образом, бизнес реализует свои основные потребности в выживании, безопасности и устойчивости.

Бизнесу в России не дает понимания то, что корпоративная социальная ответственность- это норма, которая вытекает из сущности самого бизнеса, а не только явление, вызванное определенными обстоятельствами. Бизнес и общество не могут быть изолированы друг от друга.

Крупные компании в отличие от фирм малого и среднего бизнеса чаще выступают как градообразующие и именно от их деятельности как раз, и зависит состояние окружающей среды и во многом качество товаров для потребителей. Крупные компании тесно связаны с большими массами людей, которые либо могут компании в трудную минуту, либо наоборот лишат компанию дальнейшего развития. Как раз такие связи и являются подтверждением того, что корпорации – общественный институт, определяющей экономическое развитие субъектов общества.

В настоящее время существует несколько актуальных для современных российских условий направлений корпоративной социальной ответственности, имеющие определенные шаги, которые могут быть предприняты для достижения позитивных изменений по данным направлениям (рис 1). Компании могут не стремиться охватить все направления, а сделать выбор на определение приоритетных направлений КСО, исходя из специфики своей деятельности. Вступая на путь социальной ответственности, компаниям важно грамотно рассчитать свои силы и имеющиеся ресурсы.

Одно из вышеперечисленных направлений можно рассмотреть как современный инструмент современной технологии. Благотворительность и волонтерство представляет собой реализацию и поддержку социально значимых программ и проектов, направленных на защиту уязвимых групп населения и формирование благоприятной социальной и культурной среды. Одной из главных задач на предприятии является ответственность за репутацию компании на рынке и в глазах потребителей. Благотворительность можно отнести к одним из эффективным элементам, которые позволяют сформировать дополнительные конкурентные преимущества компании.

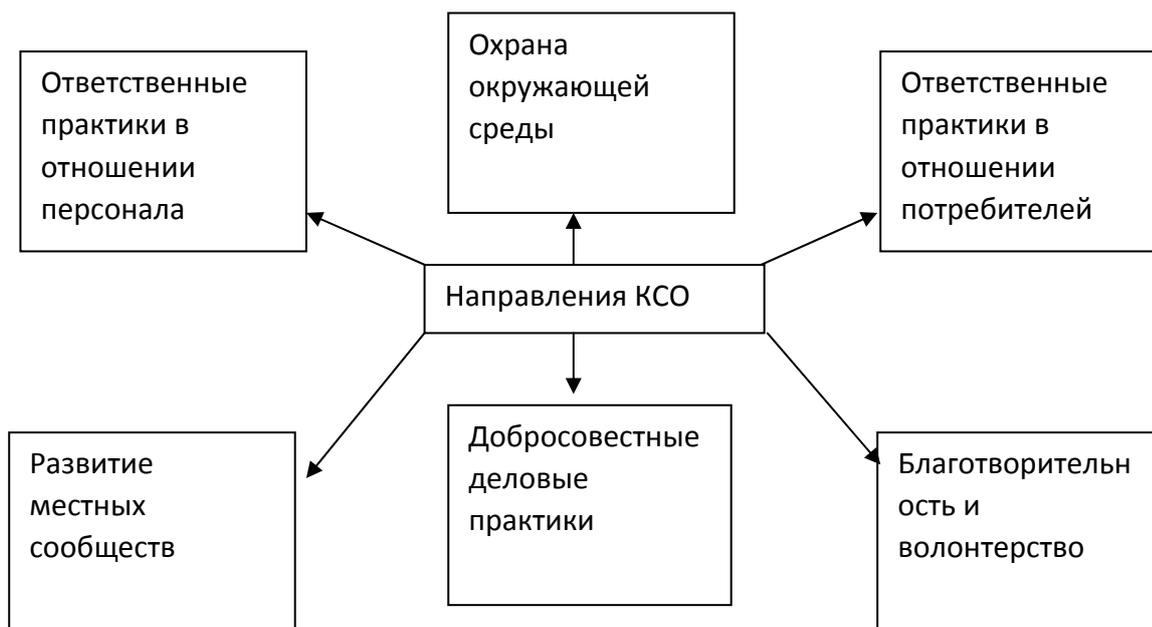


Рис.1 Приоритетные направления реализации корпоративной социальной ответственности

Влияние КСО на привлекательность бизнеса трудно переоценить: любой инвестор или потребитель, принимая серьезные решения о покупке пакета акций или продукции той или иной компании, оценивает весь спектр рисков, включая нефинансовые. Если они сбалансированы, то КСО превращается в мощный фактор стратегического развития, укрепления деловой репутации и конкурентоспособности.

Улучшение корпоративного имиджа является наиболее очевидным результатом деятельности компаний в области КСО. Это дает возможность роста нематериальных активов социально ответственных компаний, увеличивает ценность их бренда, что, в итоге, оказывает положительное влияние на уровень продаж, качество взаимодействия с деловыми партнерами и представителями других заинтересованных сторон.

В России от общего объема рынка благотворительности порядка 90 % относится на корпоративную благотворительность. Крупные корпорации способны реализовывать систематическую поддержку науки, решать – в масштабах региона или страны в целом – проблемы в области образования и здравоохранения.

Такие проекты имеют характер социальных инвестиций. Крупные компании создают и реализовывают специальные благотворительные программы, проводят грантовые конкурсы.

Средний и малый бизнес обычно поддерживает конкретные учреждения – детский дом, хоспис, общество инвалидов, ветеранов. Некоторые предприятия выделяют для помощи не деньги, а свою

продукцию (продукты – для детского дома, приюта), либо услуги (строительная фирма помогает возводить храм).

Библиографический список:

1. Баринов, В.А. Корпоративная культура организаций в России / В.А. Баринов, Л.В. Макаров // Менеджмент в России и за рубежом. 2011. № 2.
2. Доклад о социальных инвестициях в России за 2014г. / под общ. ред. В. Е. Литовченко. – М. : Ассоциация Менеджеров, 2014. – 80 с.
3. Чипикова, Е.Е. Взаимодействие власти и бизнеса в реализации социальной политики: региональная проекция / Е.Е. Чипикова // М.: Независимый институт социальной политики, 2015.

УДК 630

ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ЛЕСНЫХ РЕСУРСОВ КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ

Автор - Н.С. Горгоц

Рук - (к.б.н., доцент) В.В. Тарасова

*ФГБОУ ВО «Сибирский государственный технологический университет»
г. Красноярск*

Леса Красноярского края имеют важное экологическое и социально-экономическое значение. Они представляют собой источники ценных ресурсов, обеспечивают сохранение в связанном состоянии значительной части мирового запаса углерода, выступают в качестве экологической опоры для сохранения биоразнообразия экосистем, а также выполняют множество других функций. Поэтому эколого-экономическая оценка лесных ресурсов необходима в первую очередь. При оценке нужно учитывать весь эффект, приносимый лесам в результате производственной работы древостоев и общего биогеоценотического процесса лесных экосистем.

Красноярский край относится к многолесным регионам России. Леса занимают 168,1 млн. га. Леса края располагаются на землях лесного фонда, землях обороны и безопасности, землях особо охраняемых природных территорий, и землях других категорий. В составе земель лесного фонда выделяются лесные и нелесные земли. Лесные земли представлены участками, покрытыми лесной растительностью, и участками, не покрытыми лесной растительностью, но предназначенными для ее восстановления (вырубки, гари и т.д.). К нелесным землям относят земли предназначенные для ведения лесного хозяйства (просеки, дороги и т.д.). Площадь лесных земель составляет 120.9 млн. га., из них: покрытой

растительностью - 110 млн. га, не покрытых лесной растительностью - 10 млн. га [1,2,3]. Состояние лесных ресурсов Красноярского края, в том числе и воспроизводства лесов, характеризуется данными учета лесного фонда, сведениями о воспроизводстве лесов и лесных пожарах, материалами лесного и лесопатологического мониторинга.

Одним из критериев экологичности - является сокращение лесонарушений и увеличение покрытых лесом площадей в динамике. А так же сокращение ущерба от лесных пожаров.

В 2014 г. на территории Красноярского края зарегистрировано 1583 лесных пожара на общей площади 151,7 тыс. га, в том числе на покрытых лесной растительностью землях пройдены пожарами 138,3 тыс. га, в том числе верховыми –23,3 тыс. га [3].

Таблица 1 – Динамика лесных пожаров

Показатели	2013	2014	Темп роста, %
Количество лесных пожаров	902	1583	75,4
Лесная площадь, пройденная пожарами, Тыс. га.	53,9	151,7	181,4
Лес, сгоревший на корню, тыс. м ³	1081	6055	460,1

В пожароопасном сезоне 2014 г. количество лесных пожаров увеличилось более чем в 1,7 раза по сравнению с показателями 2013 г. Площадь, пройденная огнем, почти в 3 раза больше показателя 2013 г. Средняя площадь одного пожара составила 95,8 га (в 2013 г. – 59,7 га).

Из общего количества зарегистрированных лесных пожаров 59 переросли в категорию крупных и распространились на площади 115,7 тыс. га, что составило 76 % земель, пройденных пожаром. Крупные лесные пожары были зарегистрированы в 20 лесничествах Красноярского края.

Проблемой стали выжигания сухой растительности на сельхозземлях (палы сухой травы), зачастую самими земледельцами. В последние годы именно от палов начинается большинство лесных пожаров, также для многих территорий основным источником пожаров являются отдыхающие и туристы. В Красноярском крае люди вызывают 36,3% природных пожаров. От огня чаще страдают наиболее привлекательные, а потому более посещаемые людьми места

Таблица 2 – Распределение пожаров по причинам возникновения

Причины возникновения лесных пожаров	2013			2014		
	кол-во	%	Площадь, га	кол-во	%	Площадь, га
Сельскохозяйственные палы	17	1,9	141	59	3,7	1089
По вине других организаций	12	1,3	114	38	2,4	1398
По вине граждан	161	17,8	1359	417	36,3	7119
От грозových разрядов	484	53,7	50129	578	36,5	133034
По неустановленным причинам	228	25,3	2120	491	31,3	9076
Всего лесных пожаров	902	100	53863	1583	100	151716

Основное количество лесных пожаров зарегистрировано в мае-июле 2014 г. Объективной причиной распространения пожаров явилась засушливая погода в течение двух месяцев (июнь-июль) и активная грозовая деятельность в ряде районов края. Из 1583 лесных пожаров 578 пожаров возникли по причине «сухая» гроза. Это наиболее сложные в обнаружении и тушении пожары; большую роль здесь играют труднодоступность и отдаленность территорий, а также необходимость привлечения дорогостоящей авиации.

На проведение противопожарных мероприятий в 2014 г. планировалось затратить 37698 тыс. руб. Фактические расходы составили 47432,3 тыс. руб., из них: 23081 тыс. руб.– расходы за счет субвенций из федерального бюджета; 24351,9 – средства лесопользователей и иные источники [3].

Библиографический список:

1. Регионы России. Социально-Экономические показатели. / М.: Росстат, 2013, 2014 .-992стр.
2. Официальный сайт «Федеральное агентство лесного хозяйства» [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.rosleshoz.gov.ru>
3. Государственный доклад «О состоянии и охране окружающей среды в Красноярском крае в 2014 году»

СУЩНОСТЬ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ В СИСТЕМЕ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВА

Автор – Р.Д. Давудгаджиева

*ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный технический университет»
г. Махачкала*

Важное значение налогового контроля состоит в том, что с помощью него государство регулирует процесс внесения в казну необходимых денежных ресурсов, получение которых, с одной стороны отвечает интересам страны, а с другой защищает предприятие от нежелательного вторжения в их предпринимательскую деятельность.

Процесс налогового контроля является сложным, требующий сосредоточения лиц, которые занимаются его проведением, круг этих лиц указан в НК РФ, а также в нем определяются способы его реализации и порядок проведения.

Следует отметить, что налоговый контроль много аспектен, и рассматривается в экономическом, социально-психологическом, институциональном, а также и в функциональном ключе. Для разработки и реализации результативных программ совершенствования налогового контроля нужно взять во внимание его системообразующую роль в налоговом администрировании государства, исследовать его структуру, виды и принципы.

Предметом исследования является проблема уклонения от уплаты налогов путем занижения налоговых обязательств налогоплательщиками перед государством.

Цель исследования провести анализ действующей системы налогового контроля РФ для дальнейшего исследования методов совершенствования контрольной работы налоговых органов.

В настоящей работе проведено исследование теоретических разработок в системе налогового контроля, проведена квалификация налогового контроля, отмечены основополагающие принципы налогового контроля с помощью эконометрических методов.

Согласно статье 82 НК РФ налоговым контролем признается операции полномочных органов по контролю за соблюдением налогоплательщиками, налоговыми агентами и плательщиками сборов законодательства о налогах и сборах [1].

Казалось бы, без контроля невозможно представить себе вообще управление. Данный вид деятельности реализуется сотрудниками налоговой службы в различных формах, которые освящаются в НК РФ. Во время проведения, налоговая служба, таможенная служба, а также ОВД

ставят друг друга в известность, если кому - либо из них стали известны факты о налоговых нарушениях.

Необходимо отметить принципы налогового контроля, которыми руководствуются сотрудники налоговых органов при осуществлении ими своей деятельности:

1. Принцип легитимности подразумевает, что лица, проводящие контрольные мероприятия, должны следовать предписаниям закона и действовать строго на его основе.

2. Принцип равенства - этот принцип имеет ввиду, что при установлении и взимании налогов, нельзя отдавать предпочтения кому - либо из -за их принадлежности какой либо социальной группе или же из -за его религии, расы и т.д.

3. Принцип соблюдения тайны - гласит, что если сотрудникам налоговой службы стали известны какие либо факты о плательщиках налогов, связанных с их деятельностью и т.д., то они не имеют права их разглашать.

4. Принцип ответственности, означает, что если в ходе реализации контрольных мероприятий, сотрудники налоговой службы обнаружили какие - либо нарушения у проверяемого, то они могут привлечь его ответственности согласно закону.

5. Принцип независимости предполагает, что налоговая служба независима от каких либо организаций или же физических лиц. Принцип планомерности, гласит, что сотрудники налоговой службы перед тем, как осуществлять мероприятия по контролю, должны их заранее планировать.

6. Принцип территориальности предусматривает, что плательщики налога должны вступать в отношения только с той налоговой службой, в которой он стоит на учете.

Следует подчеркнуть, что субъектами налогового контроля позволяет проводить детальный анализ контрольных мероприятий, рассмотрим краткую характеристику видов налогового контроля:

✓ В зависимости от лиц, проводящих его, различают контроль налоговой службы или же контроль таможенной службы.

✓ В зависимости от характеристики проверяемых лиц различают налоговый контроль организаций, предпринимателей или же просто физических лиц.

✓ В зависимости от объема бывает комплексный, который позволяет проверить всю деятельность плательщиков налога, а также тематический - касательно определенной темы или же целевой - это проверка правильности конкретных операций.

✓ В зависимости от времени проведения - различают предварительный, текущий, а также последующий.

✓ Исходя из места проведения, осуществляют по месту расположения налоговой службы. Необходимо также отметить, что самым

эффективным видом налогового контроля является камеральные и выездные налоговые проверки. На практике много случаев, когда в процессе их проведения было выявлено огромное число налогоплательщиков, которые либо совсем уходили от налогов, или же прятали свои реальные доходы, а также использовали неверно, незаконно налоговые льготы и пользовались другими способами уклонения от своих обязательств. Выявление таких недобросовестных лиц, значительно позволило пополнить казну дополнительными ресурсами, что еще раз подчеркивает об их важности.

Таким образом, предложенная классификация показывает насколько многогранна и сложна система современного налогового контроля. Создание прочной финансовой основы существования государства и общества, а также успешное реализацию нововведений в сфере налогов, проводимых на сегодняшний день невозможно без создания качественного налогового контроля, который позволяет обеспечить финансовые интересы страны при одновременном реализации прав и обязанностей организации и физических лиц. Закон дает возможность налоговой службе проводить любой налоговый контроль в различных формах в отношении любых плательщиков налогов.

Важнейшими формами налогового контроля являются налоговые проверки. В основном проверке подвергаются правильность заполнения деклараций, отчетов, а также обоснованно ли использует налогоплательщик те или иные льготы.

При проведении проверок, сотрудники налоговой службы имеют право запрашивать различные документы, которое могут иметь важное значение в исходе дела привлекать лиц, при возникновении необходимости с условием, что данные лица не заинтересованы в итогах дела, а также производить выемку и осуществлять иные действия в согласии с законом. Всеми этими правами сотрудников налоговой службы наделены, чтобы обеспечить им условия для качественного контроля. Это очень важно для обеспечения государственной казны необходимыми денежными ресурсами, а значит получив необходимые средства, страна сможет улучшить свою экономическую ситуацию, а это конечно же улучшает благосостояние населения. Поэтому сотрудникам налоговой службы стоит качественно выполнять свои задачи в сфере контроля и побуждать налогоплательщиков к честному исполнению своих обязанностей.

Библиографический список:

1. Налоговый Кодекс РФ. Части первая и вторая. - М.: Юрайт, 2016.

2. Налоги и налоговая система РФ. Учебник и практикум для академического бакалавриата / Под ред. Л.И. Гончаренко.- М.: Юрайт, 2014.

3. Официальный сайт Федеральной налоговой службы РФ. [Электронный ресурс].-Режим доступа : www.nalog.ru

УДК 622.24:005.591.6

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В БУРЕНИИ СКВАЖИН ОАО

«СУРГУТНЕФТЕГАЗ»

Автор – К.А. Беляева

Рук. – к.э.н., доц. Э.В Марковская

ФГБОУ ВО «Сибирский государственный технологический университет»

г. Красноярск

Данная статья посвящена актуальным вопросам повышения уровня добычи нефти на старых уже освоенных месторождениях, а так же увеличение коэффициента извлечения из пластов нефти, возвращение в эксплуатацию нефтяных скважин которые не могли быть вновь возвращены в действующий фонд другими методами путем зарезки боковых стволов скважин.

Зачастую после добычи нефти из нефтяных залежей ее консервируют и не используют, а это не правильно, так как там остается достаточно большое количество еще не добытой нефти. Это считалось довольно таки большой проблемой. Именно поэтому и стали применять различные новые технологии по добычи нефти из уже освоенных месторождений.

Зарезка боковых стволов, это наиболее эффективный способ, благодаря этой технологии происходит увеличение уровня добытой нефти из уже освоенных ранее месторождений, а так же происходит увеличение коэффициента добычи нефти из пластов.

При зарезке вторых стволов используется как современное Российское оборудование, а так же импортное. Управление по зарезке боковых стволов и капитальному ремонту скважин (УЗБС и КРС) стало крупнейшим из буровых подразделений ОАО «Сургутнефтегаз».

У отечественных нефтяных компаний и компаний ближнего зарубежья ранее такие работы не проводились. Обычно средняя глубина на которой велись работы по строительству боковых стволов составляла около 3 тыс м. Средняя длина горизонтальных участков достигала 350 метров. Были освоены участки с углами проводки 86-90 градусов. [2]

На сегодняшний момент планируются работы по бурению скважины с четырьмя боковыми стволами. Так же, специалисты планируют совместить и тем самым получить дополнительный эффект от зарезки боковых

стволов с другими технологиями. На 13 месторождениях будут проведены новые проекты с системной разработкой горизонтальной и боковыми стволами. Так же на 28 месторождениях предусматривается строительство пологих скважин.

Большинство нефтяных месторождений в Российской Федерации и зарубежом, находятся в поздней стадии эксплуатации. Значит, задача по восстановлению рентабельности добычи нефти становятся особенно актуальной. Бурение бокового ствола из вырезанного участка боковой колонны, это один из самых эффективных способов восстановления уже не используемых и повышения нефтеотдачи малодебитных скважин.[1]

Оборудование для зарезки бокового ствола скважины, которые проектируются пермскими машиностроителями, на сегодняшний день являются весьма эффективными и создают хорошую конкуренцию на отечественном рынке.

Сегодня наиболее распространены такие способы забуривания бокового ствола из обсаженной эксплуатационной колонны вертикальной или наклонной скважины: зарезка секции обсадной колонны, а затем и бокового ствола скважины; вырезка так называемого «окна» в обсадной колонне, при использовании клина –отклонителя, и последующей зарезки бокового ствола скважины с этого клина – отклонителя.

ОАО «Сургутнефтегаз» уже сейчас планирует произвести более 320 операций по методу восстановления работы нефтяных скважин путем зарезки бокового ствола скважины, что даст им возможность получить более 3000000 млн. тонн дополнительной нефти.

Наибольший экономический эффект дает нам зарезка вторых стволов, так как именно эта технология позволяет нам сократить финансовые затраты, которые идут на бурение второй такой же скважины, взамен той, которую ликвидируют.

Во всем мире статистика по нефтедобычи утверждает, что после более 50 лет эксплуатации, будет неизбежно падать объем добываемой нефти. Уже многие месторождения, которые осваивались в 60г. подошли к тому самому критическому моменту. Есть очень большое количество скважин, которые простаивают, хотя было добыто на них всего около 15% из подтвержденных запасов. Означает ли это, что от них следует отказаться?

Зарезка бокового ствола нефтяной скважины дает нам возможность вернуть в разработку те скважины которые по ряду многих причин не могли быть задействованы в полную силу. Эта технология позволяет задействовать участки пласта которые ранее не были введены в работу, а так же не стоит забывать про трудноизвлекаемую нефть, добыча которой ранее нам представлялась очень сложной.[1]

В настоящий момент для того чтобы достичь наилучшего результата, российской нефтегазодобывающей отрасли нужны такие инновационные стратегии развития, которые должны обеспечить условия для

максимального использования научно-технического прогресса. И именно в этом случае нефтегазодобывающая отрасль в результате получит возможность:

– разрабатывать и применять оборудование и технологии, которые будут обеспечивать высокоэффективную разработку трудноизвлекаемых запасов, и в первую очередь нефти для условий низкопроницаемых коллекторов, остаточных запасов нефти обводненных зон, высоковязких нефтей, запасов нефти в подгазовых зонах.

Библиографический список:

1. Дмитриевский А.И. Инновационное развитие нефтяной и газовой промышленности России // Рациональное освоение недр. – 2013.-№7. (www.roninfo.ru)

2. Итоги работы ТЭК России / www.forumter.ru

УДК 630

ИССЛЕДОВАНИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ПОВЫШЕНИЯ
ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЛЕСНЫХ РЕСУРСОВ МО
«ТЮХТЕТСКИЙ РАЙОН»

Автор – Р.М. Артемьев

Рук. – доцент Г.И. Сорокина

*ФГБОУ ВО «Сибирский государственный технологический университет»
г. Красноярск*

В работе рассматривается экономическая эффективность вовлечения в оборот запасов древесных пород. Индикаторами, первыми реагирующими на изменение производственно-хозяйственных условий являются уровень безработицы, съем продукции с 1 га лесной площади, выход продукции с 1 куб. м вывезенной древесины.

МО «Тюхтетский район» (далее район) расположено в западной части Красноярского края на расстоянии 294 км от краевого центра и 40 км от ближайшей железнодорожной станции Боготол, с которой связан дорогой с твердым покрытием.

Район граничит на западе с Кемеровской областью, на северо-западе с Томской областью, на севере с Енисейским районом, на северо-востоке с Бирилюсским районом, на юге с Боготольским, на юго-востоке с Ачинским районом.

Рассматривая основные социально-экономические показатели района по итогам 2015 года, можно отметить, что объем произведенной продукции и оказанных услуг увеличился на 4.5% в сравнении с 2014

годом. Возрос фонд заработной платы на 7.1%, при среднемесячной номинальной заработной плате 13734 руб. Рост среднедушевого дохода составил 2,3%. Наблюдается снижение общей стоимости имущества предприятий.

Среднегодовая численность населения сократилась на 203 человека. Численность пенсионеров возросла на 6 человек, наблюдается сокращение рождаемости. Естественный и миграционный приросты населения сократились. В 2015 году среднегодовая численность населения составила 8,616 тысяч человек. В общей численности доля трудоспособного населения составляет 59,6%, дети от 1 до 14 лет – 18,3%, пенсионеры – 22,1% от общей численности населения. Доля трудоспособного населения незначительно снизилась. Среднегодовая численность работающих в муниципальных организациях в прогнозируемом периоде остается без изменений, их доля от общей численности занятых в экономике составляет 35%. Численность безработных фиксируется примерно на одном уровне – 360 человек.[1]

Доля трудоспособного населения в среднем составляет около 60%. Половозрастная структура населения характеризуется преобладанием женского населения 51,8%.

Среднемесячная начисленная заработная плата равна 13734 руб. Среднедушевой доход в пределах шести тысяч. В структуре доходов населения преобладает заработная плата.

В структуре расходов населения покупка товаров и оплата обязательных платежей и сборов.

Доля доходов от трудовой деятельности и предпринимательства составляет 60%, что свидетельствует о высокой экономической активности населения. Уровень безработицы – 7,9%, что выше среднего по Красноярскому краю.

Численность экономически активного населения района в 2015 году составила 5,214 тыс. человек (59,6 % от общей численности населения), из них 4,6 тыс. человек были заняты в экономике района

В районе сокращается численность населения и снижается уровень занятости. В сравнении с 2014 годом численность населения уменьшилась на 0,203 тысячи человек. Естественная убыль населения района выше среднекраевого значения на 19,4%. [1]

Объекты жизнеобеспечения представлены учреждениями образования, здравоохранения, культуры, жилищным фондом и коммунальной инфраструктурой. Число школ и учащихся в районе остается стабильным. Ощущается дефицит врачей, учителей.

Практически для всех представленных показателей по району характерно отставание от среднекраевых. Следовательно, можно сделать вывод о том, что МО «Тюхтетский район» – проблемная дотационная территория Красноярского края.

С целью разработки механизмов, направленных на преодоление проблемной социальной ситуации района, необходимо оценить природно-ресурсный потенциал и разработать направления развития района.

Основной природный ресурс в районе – лес. Площадь территории района, покрытая лесами, составляет 933,4 тыс. га или 73,3% от общей площади района. Почвенные ресурсы земель лесного фонда, как качественно, так и количественно, обеспечивают необходимые и достаточные условия для развития и восстановления лесной экосистемы и получения лесной продукции по всем видам лесопользования:

Расчётная лесосека района, удовлетворяющая принципу постоянства и неистощимости лесопользования, составляет 1299,3 тыс.м³, в том числе по хвойному хозяйству - 301,5 тыс.м³ (23,2%), мягколиственному – 997,8 тыс.м³ (76,8%) Процент использованного ресурса (17,2%). К потенциальному объёму заготовки слишком низок. Основной причиной неэффективного использования лесных ресурсов является отсутствие нормальной инфраструктуры для лесозаготовки.

Древесина хвойных и лиственных пород, по качественному и количественному составу, обеспечивает достаточные условия ведения заготовки силами малого и среднего бизнеса. Комплексное использование лесных ресурсов является одним из важнейших направлений развития отраслей лесного комплекса района и является неотъемлемой составной частью предпринимательской деятельности. Основной задачей муниципального района является увеличение объёмов заготовки лесосырьевых ресурсов лиственных пород, повышение выхода товарной продукции с 1 куб.м. заготовленной древесины и с 1га лесной площади.

Как показывает опыт передовых лесопромышленных стран, улучшение состояния лесопользования может быть достигнуто, при условии наличия развитой лесоперерабатывающей промышленности, выпускающей продукцию с высокой добавленной стоимостью. В итоге, снизится отрицательное влияние географического фактора.

Предложенные мероприятия, направлены на: увеличение вывозки древесины мягколиственных пород в объёме 52 0 тыс. куб. м; заготовку березового сока; производство топливных брикетов. В районе обеспечивается возможность создания 111 рабочих места, что увеличивает уровень занятости населения, следовательно, и благосостояние населения района. При реализации мероприятий выпуск товаров увеличится в денежном выражении на 71 590 тыс. руб. Выпуск товаров на 1 куб м заготовленной древесины составит 1473 рубля (в 2015 году- 1142 рубля).

Объём выпуска товаров на душу населения составит 16698,0 руб., против уровня 8389 рублей в 2015 году.

Библиографический список:

1. Прогноз развития МО «Тюхтетский район» - [Электронный ресурс]
- Режим доступа: http://tuhtet-adm.ru/doc/adm/econ/pz_ser_2016_2018.pdf

УДК 336.714

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ ОАО «АК «ТРАНСНЕФТЬ»

Автор – К.А. Агарзаева

Рук. – к.э.н., доц. Э.В Марковская

*ФГБОУ ВО «Сибирский государственный технологический университет»
г. Красноярск*

Нефть является одной из основ российской экономики, важнейшим источником экспортных поступлений страны. Сырая нефть и нефтепродукты составляют примерно 40% суммарного экспорта России, нефть - существенный источник доходов бюджета. Нефтяная промышленность в настоящее время, производит 12-14% промышленной продукции, обеспечивает 17-18% доходов федерального бюджета и более 35% валютных поступлений.

Необходимость в углубленном анализе проблем привлечения иностранных инвестиций в нефтедобывающую отрасль российской экономики обусловлена не только тем, что она представляет собой одну из наиболее важных стратегических отраслей отечественного производства, но и тем, что она в значительной мере способна стать одним из реальных «локомотивов» дальнейшего ускоренного подъема экономики страны в целом.[1]

Инвестиционная программа ОАО «АК «Транснефть» может составить почти 2 млрд рублей в период 2014-2020 гг. Следует учесть, что предыдущая версия инвестпрограммы ОАО «АК «Транснефть» за тот же период была меньше в 4,3 раза – 461 млрд рублей..

Согласно отчету компании по МСФО за 2015 год, выручка выросла на 5,3% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составила 815,7 млрд. руб., а чистая прибыль насчитывает 143,4 млрд. рублей, что в 2,4 раза больше по отношению к 2014 году. Такие данные способствовали росту в рейтинге среди российских и мировых компаний по социальной ответственности, по объему реализации продукции, информационной открытости, а также ОАО «АК «Транснефть» занимает 6 место в рейтинге Platts среди крупнейших в мире компаний по транспортировке и хранению нефти.

За 2015 год компания обеспечила транспортировку около 87% добываемой в России нефти и 25% производимых в России нефтепродуктов.

В сравнении с прошлым годом доля объемов сдачи нефти, направленной на экспорт в другие страны, в 2015 году выросла на 2,9%, также доля объемов сдачи нефтепродуктов по отношению к прошлому году выросла на 3,2%.

Показатель EBITDA в 2015 году вырос на 19,8 млрд. руб. или 5,7% относительно показателя прошлого года.

На 31 декабря 2015 года чистый оборотный капитал Группы «Транснефть» вырос на 86,7 млрд. руб. или на 27,6% в сравнении с 2014 годом в основном за счет снижения кредитов и займов и краткосрочных обязательств.

ОАО «АК«Транснефть» проводит интенсивную работу по диверсификации направлений поставок энергоресурсов и создание высокоэффективных экспортных маршрутов. Создаваемые трубопроводные мощности обеспечивают прогнозируемый рост нефтедобычи в перспективных российских регионах, а также позволяют снять зависимость российского экспорта от транзита по территории сопредельных государств, повышая роль России в обеспечении международной энергетической безопасности.

Реализуемые ОАО «АК«Транснефть» инвестиционные проекты направлены на развитие системы магистрального трубопроводного транспорта и позволят осуществлять оперативное перераспределение экспортных потоков как в западном, так и в восточном направлениях в зависимости от конъюнктуры рынка.

Объемы финансирования капитальных вложений в 2015 году на новые проекты составили 136,8 млрд. руб., а уже в 2016 году – 150,5 млрд. рублей.

Значительную долю в финансировании инвестиционной программы в 2015 году составляет строительство магистрального нефтепровода «Куюмба-Тайшет» и «Заполярье-Пурпе».

В период с 2010г. по 2015г. произошло увеличение объемов финансирования инновационных проектов, включая НИОКР, с 0,2% до стабильного уровня в 1,39-1,41% от выручки, что превышает мировые стандарты. За период 2011-2015 гг. все проекты вышли с проектной стадии на стадию реализации и внедрения в производственную деятельность. Программой инновационного развития предусмотрены мероприятия на 8 специализированных предприятиях Компании по реконструкции и расширению выпуска новых технологий. За 5 лет реализации Программы на заводах Компании налажен выпуск установок дозирования пенообразователя для применения на пожарных автоцистернах, оперативных блоков измерения количества и показателей качества нефти.

Продолжается реализация проекта по производству первых отечественных систем измерения количества и показателей качества нефти.

Проанализировав основные показатели компании ОАО «АК «Транснефть» и инвестиционную программу в 2015 году на период до 2020 года, можно сделать вывод, что компания стабильно развивается. Увеличение средств, направленных на инвестиционную программу, обуславливается строительством и вводом в эксплуатацию масштабных проектов, которые повлияют на развитие не только самой компании, но и страны в целом. Реализация масштабных трубопроводных проектов способствует укреплению положения России в мире, развитию взаимовыгодных связей с другими государствами.

Библиографический список:

1. Турманидзе Т.У. Анализ и оценка эффективности инвестиций: учебник для студентов вузов / Т.У.Турманидзе. – Юнити-Дана, 2014.- 247с.

УДК 336.02:005.87

ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ
ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ НА ПРИМЕРЕ ЗАО
«СПЕЦТЕХНОМАШ»

Автор – Д.Д. Бунькова

Рук. – к.э.н., доцент Э.В. Марковская

*ФГБОУ ВО «Сибирский государственный технологический университет»
г. Красноярск*

С помощью финансово-экономического анализа можно всесторонне исследовать деятельность ЗАО «Спецтехномаш», на основе его общедоступной финансовой отчетности, с целью выявления механизмов формирования финансовых показателей, которые будут отражать эффективность использования материальных, трудовых и инвестиционных ресурсов предприятия.

Проведение данного анализа дает возможность оценки текущего финансово-экономического состояния ЗАО «Спецтехномаш», под которым понимается обеспеченность предприятия финансовыми ресурсами, целесообразность и эффективность их применения, а также платежеспособность и устойчивость предприятия.

Метод финансового анализа- это системное, комплексное исследование, взаимоувязанное определение информации финансового характера с целью ее объективной оценки, выявления резервов повышения эффективности использования финансовых ресурсов и обеспечения

необходимой информацией для принятия оптимальных решений из их управления.[1]

На ЗАО «Спецтехномаш» применяются множество методов финансово-экономического анализа. Однако выбор метода в большинстве своем зависит от цели и субъекта анализа. Поэтому, приведем лишь общие используемые на практике методы: горизонтальный или часовой анализ – его суть заключается в сравнении каждой позиции отчетности с предыдущим периодом; вертикальный или структурный анализ – его суть заключается в определении структуры финансовых показателей; трендовый – его суть заключается в сравнении каждой позиции отчетности с предыдущими периодами и определении вектора тенденции развития показателей; анализ относительных показателей – его сущность заключается в расчете числовых отношений разных форм отчетности и определении взаимосвязей между показателями; сравнительный анализ – его суть заключается в сравнении показателей предприятия с показателями другого предприятия; факторный анализ – его суть заключается в анализе влияния отдельных факторов на итоговый показатель.

Кроме того, на ЗАО «Спецтехномаш» разделяет методы финансово-экономического анализа на: формализованные и неформализованные методы.

Неформализованные методы финансового анализа основаны на описывании аналитических процедур на логическом уровне, а не на твердых аналитических взаимосвязях и зависимостях. Примерами неформализованных методов анализа являются: морфологический метод, сравнительный метод, метод экспертных оценок и сценариев, построение системы финансовых показателей и построение аналитических таблиц.

К формализованным методам анализа относят: метод дисконтирования, логарифмический метод, метод цепных подстановок, метод арифметических разниц, дифференциальный метод, метод процентных чисел, метод простых и сложных процентов, интегральный и балансовый метод. [2]

Эффективность финансового анализа ЗАО «Спецтехномаш» в первую очередь зависит от полноты и качества обрабатываемой информации. Однако в настоящий момент используется упрощенная модель финансового анализа, которая предполагает использование для анализа исключительно данных бухгалтерского учета предприятия, такой подход существенно снижает результативность финансового анализа, так как при оценке текущего финансового состояния предприятия не рассматриваются довольно важные факторы. К данным факторам, прежде всего, относятся особенности отрасли, в которой предприятие осуществляет свою деятельность, состояние рынка материальных и финансовых ресурсов, а также ряд других не менее важных факторов, игнорирование которых может привести к ошибочным результатам финансового анализа.

Источники информации для финансового анализа ЗАО «Спецтехномаш» являются как внешние, так и внутренние. К внешним источникам информации относят информацию характеризующую: общую экономическую и политическую ситуацию в стране, состояние рынков, собственников предприятия и его аппарата управления, конкуренцию в отрасли

Таким образом, можно сделать вывод о том, что основополагающая цель финансово-экономического анализа ЗАО «Спецтехномаш» – это выявление наиболее проблемных мест в системе управления предприятием, в частности в управлении его финансовыми ресурсами для дальнейшей нейтрализации данных проблемных мест.

Библиографический список:

1. Алмазова, О.Н. Информационное обеспечение финансового анализа. [Текст] / О.Н.Алмазова // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. Журн.- 2013. - №7-2.с.38-44
2. Якименко, А.С. Классификация методов и приемов финансового анализа [Текст] / А.С.Якименко // Приоритетные научные направления: от теории к практике. Журн. – 2013.- №6 – с.139-142

УДК 38:004.3

ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА

Автор – Р.С. Король

Рук. - к.экон.н, доцент Э.В. Марковская

*ФГБОУ ВО «Сибирский государственный технологический университет»
г. Красноярск*

В развитии современного мира шаг за шагом развивалась мировая «паутина» технологий. Следом за развитием интернета появлялись новые возможности в пиаре серьезных производственных компаний, а следом и всех остальных. Интернет -маркетинг развивается очень стремительно, по сравнению с другими зрелыми рекламными инструментами.

Сегодня, в быстроразвивающихся экономических системах мы пользуемся продуктами информационных технологий каждый день, так же и комплексы интернет-маркетинга будут использоваться в жизни любого человека. Глобальная мировая «паутина» информационных технологий дает возможности использовать любую информацию из любой точки земли. Мобильные устройства это уже не секрет для использования интернета. Каждый человек, использующий интернет, в любом его виде, будет являться целевой аудиторией выпускаемого продукта.[1]

Интернет-маркетинг (англ. *internet marketing*) –

то практика использования всех аспектов традиционного Маркетинга в сети Интернет, затрагивающая основные элементы маркетинг-микса: цена, продукт, место продаж и продвижение. Основная цель - получение максимального эффекта от потенциальной аудитории сайта.

Перечислим основные отличия использования интернет рекламы от использования рекламы offline.

Товар должен быть оригинальным, инновационным и неизвестным людям. Для такого товара будет значимым подавать сигналы о нем, используя всевозможные информационные инструменты: будь то газеты, журналы, баннеры, телевизионная реклама, радио. Товар инновационный, который нуждается в получении прибыли, должен быть известен везде. Но если товар является не инновационным, то можно удовлетворить спрос минимальными затратами, достаточно создания сайта и продажи через него.

Следующими различиями интернет рекламы от использования рекламы offline является ее прозрачность. Все журналы продают свою рекламу, основываясь на тиражах, а телевизионные рекламы основывается на рейтинге канала. Исходя из этого можно сделать вывод, что рекламодателю нельзя отследить, сколько потенциальных клиентов смогут прийти от этой рекламы.

Так же один из наиболее важных этапов в привлечении клиента есть время реакции. Рекламодатель, как правило, не может отследить поток своих потенциальных клиентов. А главным преимуществом в интернет рекламе будет моментальное отслеживание клиента. Потенциальный клиент, просмотрев сайт, может оставить на нем свою заявку. Таким образом, клиенту можно ответить моментально, следовательно, не потерять его и не дать ему возможности перейти к конкурентам.

Перечислим инструменты интернет-маркетинга, а также их достоинства и недостатки. [2]

1. Сайт рекламодателя. Главными достоинствами такого инструмента будет являться: высокая посещаемость сайта; невысокие затраты; высокая конвертация целевой аудитории. Недостатками такого метода могут быть следующие позиции: постоянное редактирование сайта для подходящих требований и оптимизации систем сайта; долгий срок для достижения положительных результатов.

2. Контекстная реклама — тип интернет-рекламы, при котором рекламное объявление показывается в соответствии с содержанием, контекстом интернет-страницы. Положительные стороны: обращение только целевой аудитории; моментальная видимость на всех сайтах; средние затраты; не требует оптимизации. Отрицательные стороны: низкая посещаемость; реклама надоедливой характера; высокая цена по сравнению с поиском способом.

3. Медийная реклама - это реклама, которая показывается в качестве анимированных баннеров с целью увеличения посещаемости потенциальных клиентов. Положительными сторонами будет являться: хорошо воздействует на подсознание; хорошо запоминается, даже в случае отказа. Недостатки: высокие затраты; невысокая посещаемость клиентов.

4. Реклама в социальных сетях, «SMO» Social Media Optimization. Представляет из себя рекламу на форумах, в блогах, социальные странички. Положительные стороны: относительно низкие затраты; интересная реклама
Недостатки: недоверие к рекламе; отсутствие потенциальной аудитории; низкая отдача.

5. Вирусный маркетинг. Один из самых эффективных видов интернет-рекламы, когда потенциальный клиент, может стать одновременно передатчиком рекламы. Положительные стороны: влияние на внутренние мотивы (подсознание); положительные эмоции; хорошее распространение. Недостатки: не воспринимают как рекламу; огромные рекламные затраты

Исходя из всех вышеизложенных интернет - возможностей, можно сделать следующий вывод. Для каждой компании необходимо применять эти инструменты по-разному. Они могут завесить от конкретной ситуации или бюджета компании. Если компания обладает достаточным бюджетом, а рекламная компания рассчитана не на долгий срок, то следует применить «Медийную рекламу». Если же компания серьезно настроена на повышения имиджа компании, и вы уже знаете свою потенциальную аудиторию, реклама, которая будет долгосрочной и при этом с низкими затратами это «Поисковая реклама». Для получения основного потока потенциальной аудитории, следует применить контекстную рекламу. Для использования комплекса интернет-маркетинга и развития стратегии в этом положении следует учитывать все вышеперечисленные недостатки.

Библиографический список:

1. Павлова Н.Н. Маркетинг в практике современной фирмы: учебник для бизнес-школ/ Н.Н.Павлова. – М.: Норма, 2014.-384с.

2. Шемятихина Л.Ю. Маркетинг для бакалавров менеджмента и экономики: учеб.пособие / Л.Ю.Шемятихина, Е.Е.Лагутина. – Ростов н/Д: Феникс, 2015. – 334с.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ КОМПЛЕКСНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЛЕСНЫХ РЕСУРСОВ

Автор – Н.Е. Канышева

Рук. - к.экон.н, доцент Э.В. Марковская

*ФГБОУ ВО «Сибирский государственный технологический университет»
г. Красноярск*

Лесные ресурсы – ресурсы возобновляемые, но этот процесс занимает 80–100 лет. Этот период удлиняется в тех случаях, когда земли сильно деградируют после сведения лесов. Поэтому наряду с проблемами лесовосстановления, которые могут осуществляться путём самовосстановления лесопосадок и для ускорения – путём создания лесных плантаций, встаёт проблема бережного использования заготовленной древесины.

Комплексное использование древесины – основной путь совершенствования лесопользования, бережного использования лесосырьевых ресурсов и в то же время значительного повышения экономической эффективности всего лесного дела. Капитальные вложения должны направляться на создание мощностей по комплексной переработке сырья. За счет лучшего использования сырья в больших размерах возрастает производство бумаги, целлюлозы, картона, древесностружечных и древесноволокнистых плит, столярных изделий, спирта, дрожжей и другой продукции. Широкое вовлечение в эксплуатацию мягколиственной и маломерной древесины, отходов лесозаготовок и деревообработки позволит добиться значительного снижения капиталовложений и их эффективности на промышленное освоение лесов, более рационального экономического использования лесосырьевых ресурсов научит нас брать с единицы площади больше продукции, повышать эффективность использования техники и в итоге повысить производительность общественного труда и снизить себестоимость продукции. Улучшение всей структуры промышленного потребления древесины должно сводиться к достижению в перспективе такого положения, чтобы любой обрезок заготовленной древесины подвергался распиловке и все выпиливаемые из него доски, брусья и другие имеющие правильную геометрическую форму материалы шли на механическую переработку в различные изделия. Все же химическая и химико-механическая переработка должна в качестве сырья использовать образующиеся при этом отходы. [2]

Таким образом, к проблемам комплексного использования сырья относятся:

1. Неэффективность промышленных лесозаготовок – они часто ведутся лишь путем выборки и использования только крупномерной деловой хвойной древесины по принципу простого лесодобывания что уже истощило запасы древесины Северо-Западного ФО, хотя при более рациональной лесозаготовке возможно было бы повысить их производительность на 30%.

2. Недостаточное развитие мощностей по производству высококачественных видов бумаги и картона, многие ЦБК либо не имеют нового оборудования для такого вида работ (Тавдинский), либо их мощности имеют высокую степень износа (более 60%) (Амурский ЦБК) либо загружены не полностью вследствие нехватки каких-либо ресурсов (Усть-Илимский ЦБК).

3. Несовершенство лесного законодательства, которое на исполнительном уровне не регулирует влияние на окружающую среду высокоотходных производств. Большинство предприятий лесопромышленного комплекса выбрасывают в отходы более 30% сырья, что наносит колоссальный вред, однако дела о закрытии таких предприятий редки – один из немногих примеров – Байкальский ЦБК.

4. С несовершенством законодательства связана и проблема планирования и учета динамики и структуры потребления древесины.

5. Моносырьевая направленность предприятий (например Северо-Западного ФО) – большинство из них работают с хвойными породами, хотя ценность могут представлять и лиственная, мягколиственная древесина.

6. Недостаточная инвестиционная активность в лесной промышленности, вследствие которой комбинатам сложно самостоятельно создать полный безотходный цикл производства. Путь решения – информирование потенциальных инвесторов о повышении рентабельности предприятий с комплексной переработкой по сравнению с остальными, создание национального проекта в этой сфере.

Решение выше указанных проблем позволит:

- повысить эффективность работы всех отраслей промышленности за счет большего съема продукции с учетом единицы площади и перерабатываемого сырья;

- значительно сократить темпы роста объемов лесозаготовок особенно в удаленных многолесных районах Европейского Севера, Сибири, Дальнего Востока, а следовательно, уменьшить объемы перевозок лесопродукции из этих районов в Европейскую часть;

- нормализовать характер лесопользования (главного и промежуточного) в стране путем вовлечения в эксплуатацию ныне недостаточно используемых лиственных лесов, что позволит избежать перерубов хвойных лесов.

Таким образом, комплексное использование сырья предстает одновременно и как единый производственно-экономический процесс и как совокупность качественно разнородных процессов. Единство процесса находит отражение в организации на основе комплексной переработки сырья либо комбинирования производств с объединением многочисленных стадий переработки в пределах одного предприятия, либо кооперирования группы предприятий, связанных поставками сырья и полуфабрикатов. Это и определяет специфику выбора объективных показателей эффективности комплексного использования сырья, которые должны определять, прежде всего, рациональность сочетания различных технологических потоков, то есть устанавливать оптимальную структуру предприятий или их объединений, обеспечивающую при минимуме затрат наибольший выход продукции с 1 м³ сырья.

Планирующие и все лесохозяйственные органы должны всеми мерами способствовать быстрейшему решению задачи использования колоссальных резервов так называемой малоценной древесины, комплексной переработке древесины.

В настоящее время комплексная переработка еще недостаточно развита. Решение о мерах повышения эффективности в лесопромышленном комплексе страны должно быть принято в ближайшие сроки, так как эти отрасли являются важными для нашей страны, а ситуация в них критическая – особенно в связи с экономическим кризисом.

Деятельность лесопромышленного комплекса в силу низкой степени переработки древесины не отвечает экономическим интересам государства, как собственника лесного фонда. Вместе с тем, экстенсивное и непропорциональное развитие лесоперерабатывающих предприятий привело к сокращению площади высокопродуктивных хвойных пород и увеличению доли менее ценных мягколиственных насаждений, особенно в Европейской части России. Если реформировать лесной комплекс в направлении комплексной переработки сырья, то выгода от этого будет и государству, и частным инвесторам. [1]

Комплексная оценка эффективности мероприятий, связанных с использованием вторичных ресурсов в условиях рыночной экономики – проблема новая. Исследования в этой области практически только начинаются; многие вопросы остаются дискуссионными. И это естественно, поскольку оценка эффективности инвестиционных проектов вообще и связанных с утилизацией вторичных ресурсов в частности, может осуществляться с разных позиций, с помощью различных показателей и измерителей. Показатели – количественное выражение критерия того или иного явления. Выбор критерия является отправным пунктом и в решении вопроса, связанного с оценкой эффективности утилизации вторичных ресурсов. Цель производства в условиях рыночной экономики более конкретна – получение максимальной прибыли и

удовлетворение потребительского спроса. Показатели экономической эффективности соизмеряют затраты и результаты, связанные с реализацией переработки. Оценка предстоящих затрат и результатов от реализации проекта по утилизации вторичных ресурсов должна осуществляться в пределах всего расчетного периода, учитывающего продолжительность создания, эксплуатации и (при необходимости) ликвидации объекта.

Библиографический список:

1. Моисеев Н.А. Экономика лесного хозяйства: Учебное пособие / Н.А.Моисеев.- М.: МГУЛ, 2002г.-159с.
2. Экономика комплексного использования древесины. Лобовиков Т.С., Петров А.П. М., «Лесная промышленность», 1976. - 168с.

УДК 630*6

ЭФФЕКТИВНОСТЬ НЕФТЯНОЙ КОМПАНИИ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА БУРОВЫХ УСЛУГ

Автор – Н.В. Курусъ

Рук. – к.э.н., доц.Л.П. Андреева

*ФГБОУ ВО «Сибирский государственный технологический университет»
г. Красноярск*

Важной отраслью для экономики страны остается нефтяная промышленность, которая приносит большой доход в бюджет России. Однако даже здесь присутствуют серьезные проблемы, которые мешают нормальному и эффективному развитию промышленности.

Нефтяная и газовая промышленность России являются связанными, поэтому им приходится сталкиваться практически с одинаковыми и серьезными проблемами. После кризиса в стране, который прошел в 2009 году, в этой сфере деятельности появилось очень много серьезным негативным последствий.[1]

Главным регионом, в котором осуществляется добыча нефти, считается Западная и Восточная Сибирь, район Крайнего Севера, Поволжья и ближнего зарубежья.

Можно выделить несколько главных результатов исследований по разработке концепций, с которыми приходится сталкиваться нефтяной промышленности:

- определение параметров развития нефтяной отрасли (объемы добычи, транспортировки, переработки нефти)

и попутного газа, прогноз потребности в капитальных вложениях на реконструкцию и развитие производственных мощностей)

- выявление основных проблем, препятствующих эффективному развитию отрасли
- оценка инвестиционных рисков, определение параметров управленческих решений для наиболее эффективного и гибкого реагирования на возможные отклонения реальных условий от расчетных; разработка предложений по механизмам государственного регулирования, меры по стимулированию развития нефтяной отрасли.

Концепция может быть использована для координации инвестиционной деятельности нефтегазовых компаний и смежных отраслей с учетом общегосударственных интересов и задач развития субъектов Российской Федерации. Она может также использоваться органами государственной власти РФ и регионов в рамках разработки и реализации мер государственного регулирования и стимулирования в сфере топливно-энергетического комплекса. Ориентиры Концепции могут использоваться нефтегазовыми компаниями при разработке своих стратегических планов развития. [2]

Несмотря на падение цены на нефть в 2015 году, российские нефтедобывающие компании продолжали бороться за наращивание добычи. Согласно данным Минэнерго, по итогам 2015 г. объемы эксплуатационного бурения выросли на 12%.

Уход части зарубежных компаний из проектов, конечно, стал благоприятным для российских нефтесервисных компаний, но этим еще нужно суметь воспользоваться. Не всякая отечественная компания может легко конкурировать с зарубежными участниками рынка. Здесь сказывается и практика отсрочки платежей за услуги, на которую более охотно идет зарубежный нефтесервис, и проблема оборудования.

Не стоит забывать, что в период 2012–2015 гг. началось и продолжается сейчас массовое списание буровых установок, введенных в эксплуатацию их производства в СССР в 1987-1991 гг. А чтобы не просто выжить, но продолжать развиваться в таких условиях, необходимо обладать большим запасом прочности, собственными технологиями, способными заменить импорт.

Одно из таких предприятий является Нефтяная Компания города Красноярск , обеспечивающая широкий спектр услуг по бурению и ремонту скважин практически на всех крупнейших нефтегазоносных территориях России: ХМАО, ЯНАО, НАО, Красноярский край, Поволжский регион, Республика Коми, Якутия, Томская область, Новосибирская и Иркутская области..

В целом для Нефтяной Компании 2015 год выдался непростым, как и для других предприятий отрасли. Ситуация сложна, но перспективы очевидны: падение цен на нефть и санкции Запада – это серьезное

испытание для России, но и большие возможности для российского нефтесервиса.

Бурить на максимальных скоростях и с надлежащим качеством Компании позволяют современное оборудование и применяемые эксклюзивные технологии ведения работ.

Компания успешно прошла списания буровых установок, введенных в эксплуатацию на закате СССР, и ныне имеет более 300 единиц современного оборудования, в т.ч. 64 буровые установки различной грузоподъемности, 78 подъемных агрегатов, 18 цементирувочных флотов, 50 партий наклонно-направленного бурения и 50 групп по инженерному сопровождению буровых растворов.

Санкции мало повлияли на работу компании. Однако внедрение нового оборудования, в т.ч. китайского и отечественного производства, постепенно снимает и эту проблему. Особенно активизировалась работа с российскими производителями. Успешно, например, показала себя установка УНБ2-600×70 Ижнефтемаша.

Весь этот потенциал позволяет компании производить работы по бурению и ремонту скважин в короткие сроки, в соответствии с высокими требованиями Заказчика к технологиям и качеству, с наименьшими рисками возникновения осложнений.[3]

На рисунке 1 представлены услуги компании

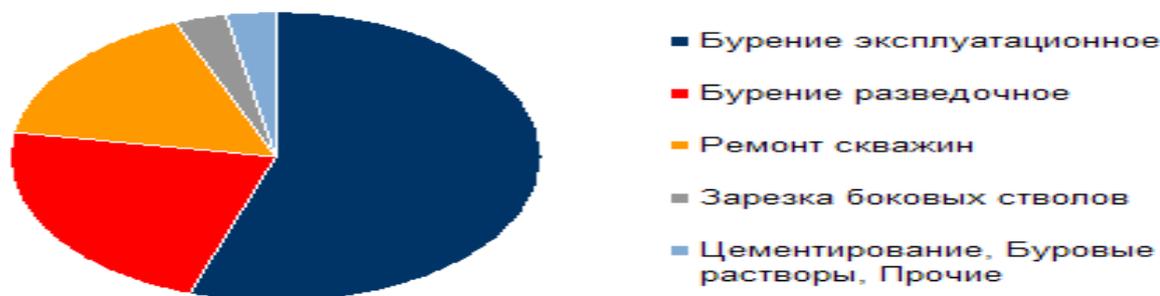
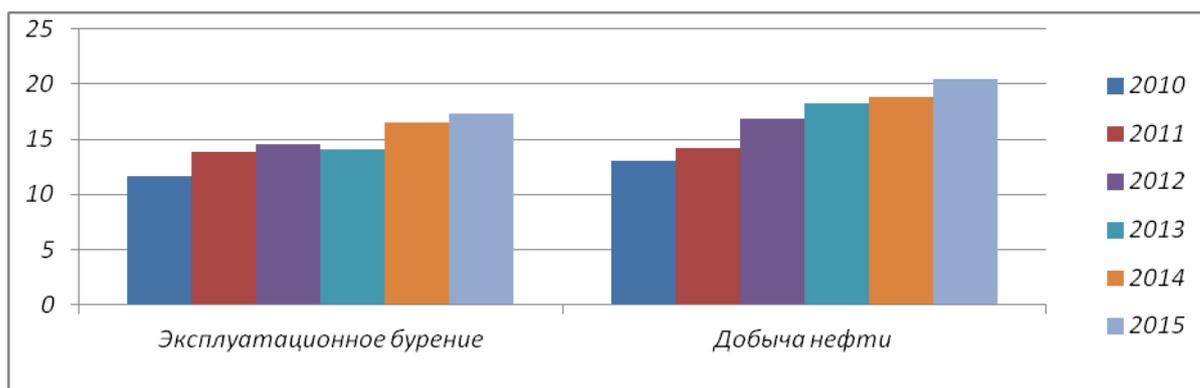


Рисунок 1-услуги компании

К основным направлениям деятельности компании относится ведение поисково-разведочного и эксплуатационного бурения нефтяных и газовых скважин, включая наклонно-направленное бурение и зарезку боковых стволов, капитальный и текущий ремонт скважин, испытание скважин, тампонажные работы, подготовка буровых растворов и обеспечение систем очистки бурения.

Таким образом, компания обеспечивает заказчику полный набор сервисных услуг по сопровождению буровых работ и ремонту скважин.

Динамика добычи нефти и эксплуатационного бурения



Из динамики добычи нефти и эксплуатационного бурения видно, что показатели с каждым годом увеличиваются.

Библиографический список:

1. Горнопромышленный портал России [Электронный ресурс] / - 2008.- № ФС77-26029
2. Нефтяная компания [сайт]: <http://www.sibserv.com/index.php>

УДК 630.632

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА РАЗВИТИЯ ЛЕСНОГО КОМПЛЕКСА НА ПРИМЕРЕ КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ

Автор - Д.Г. Низамутдинова

Рук. - доцент Г.И. Сорокина

*ФГБОУ ВО «Сибирский государственный технологический университет»
г. Красноярск*

Красноярский край – один из ведущих лесных регионов Российской Федерации. Площадь лесов составляет 20,3% от общего лесного фонда страны – это 164 млн га, с преобладанием деревьев хвойных пород (около 83%). Главными лесобразующими породами являются лиственница (43,7 млн га), береза (15,3 млн га), сосна (13,5 млн га), кедр (9,7 млн га). Регион обладает крупнейшими в стране лесосырьевыми ресурсами, которые составляют 14,5% общероссийского запаса леса, или 6% мировых запасов. Сегодня в лесной отрасли края занято более 28 000 человек.

В последние годы лесная отрасль края переживала трудные времена и развивалась в непростых экономических условиях, но итоги 2014 года показывают положительную динамику, с невысокими темпами развития. Одной из причин позитивных для нашего региона изменений явились благоприятные условия, сложившиеся на мировом рынке, в их числе – рост

общемировых цен и спроса на продукцию глубокой переработки лесопромышленного комплекса.

Наилучшие результаты по итогам 2014 года в лесной отрасли показали предприятия, ориентированные на продукцию глубокой переработки высокого качества, что объясняется большим спросом и стоимостью такой продукции. Более 95% всей произведенной на территории края лесопромышленности реализуется на экспорт, из которой 88% составляют пиломатериалы. Валютные колебания на рынке в 2014 году позволили получить дополнительные доходы от экспортных контрактов, что в краткосрочном периоде благоприятно отразилось на экономической ситуации лесоперерабатывающих предприятий.

Что касается конкретных результатов и цифр, то объем заготовки древесины в Красноярском крае за 2014 год увеличился на 14,1% и составил 15,2 млн кубометров, по данному показателю мы занимаем второе место по Сибирскому Федеральному Округу (СФО). Красноярский край оставляет за собой лидирующие позиции среди регионов СФО по производству пеллет и ДВП – объем за 2014 год составил 114 тыс. тонн и 42,7 млн квадратных метров соответственно.[1]

Красноярский край также остается лидером среди регионов Сибири по производству пиломатериалов. За 2014 год было произведено 2 227,3 тыс. кубометров, что составляет 10,4% в общем объеме производства пиломатериалов по России.

Но при этом есть и негативные тенденции, которые уже сказались на объемах заготовки в 2015 году в сторону незначительного снижения. На протяжении последних четырех лет отмечался устойчивый рост мирового производства всех основных видов древесной продукции. Сегодня эксперты говорят о полном восстановлении производства деловой круглой древесины, пиломатериалов, пеллет и листовых древесных материалов после экономического спада 2008–2009 годов. Особенно это характерно для Азиатско-Тихоокеанского региона, Латинской Америки и Карибского бассейна и Северной Америки. Отмечу, что рост производства в некоторых странах достигает 59%. [1]

Безусловно, данные тенденции усиливают конкуренцию на международном рынке лесопромышленности. Увеличение предложения влечет за собой снижение цены, поэтому нашим предприятиям сейчас важно не отказываться от модернизации, которая позволит снизить издержки производства и нарастить объемы выпуска продукции.

Высокая обеспеченность лесными ресурсами, наличие водных и энергетических ресурсов, создали преимущества для развития лесопромышленного комплекса Красноярского края. Однако труднодоступность лесосырьевой базы, низкий уровень использования заготовленной древесины, высокие транспортные тарифы, сдерживают возможности краевой продукции конкурировать с субъектами Российской

Федерации. В зонах расположения лесопромышленных предприятий лесистость (за исключением г. Лесосибирска) не превышает 50%-80%, лесной фонд представлен в основном мягколиственными породами по причине осуществления длительных вырубок лесных насаждений, преимущественно лесных насаждений хвойных пород.

При том, что Красноярский край обладает крупнейшими в стране лесосырьевыми ресурсами, процент освоения расчетной лесосеки крайне низок – всего 16% при допустимом объеме изъятия лесных ресурсов 82 млн м³. В Иркутской области осваивается 37% при 71,5 млн м³, в Республике Бурятия – 20% при расчетной лесосеке в 11 млн м³. Основные богатые хвойными лесами районы края находятся на удалении от лесоперерабатывающих центров края, в результате чего важную роль в лесопромышленном комплексе края играет транспортная система по перевозке древесины.

Основным транспортным коридором для лесозаготовки являются крупные полноводные реки, однако сплав по ним возможен только четыре месяца в году. Основные лесистые районы севера связаны с Красноярском

и Лесосибирском полноводными реками (Енисей и Ангара), по которым в навигацию с мая по август осуществляется сплав заготовленного зимой леса до лесоперерабатывающих предприятий.

Вторым транспортным коридором является железная дорога, доходящая до Енисея и Ангары соответственно в Лесосибирске и Богучанах. Вывоз леса по железным дорогам может происходить круглогодично, но как и в случае с транспортировкой по реке ограничивается возможностями по заготовке леса (в большинстве богатых хвойным лесом районов не хватает круглогодичных лесовозных дорог, в результате чего с весны до поздней осени из-за дождей, многочисленных малых рек, озёр и болот заготовку вести невозможно, и она осуществляется только зимой).

Третьей возможностью вывоза леса является сеть автомобильных дорог. Автомобильные дороги в северных районах доходят до Лесосибирска и Богучан, до незначительной части Кежемского района. В Северо-Енисейском районе дорога не позволяет вывозить лес в промышленных масштабах. В Эвенкийском, Енисейском и Туруханском районах дорог практически нет.

Основными видами продукции лесного комплекса Красноярского края являются: необработанная древесина, пиломатериалы, древесноволокнистые плиты, древесностружечные плиты, фанера, шпон, пеллеты, топливные брикеты, древесный уголь, мебель, клееные изделия, целлюлоза и бумага для гофрирования. В 2013 году в Красноярском крае начато производство клееных изделий из древесины. Одним из наиболее значимых событий в рамках лесного сектора развития Сибирского региона

в целом стала реализация проекта по запуску одного из крупнейших лесопильных производств в Красноярском крае. В 2012 году на базе законсервированного ЛПК под Кодинском дан старт работы Приангарского ЛПК. Данный проект включен в перечень приоритетных в области освоения лесов по Красноярскому краю, проектной мощностью переработки 632 тыс. м³ пиловочного сырья и выпуска материалов в объеме 300 тыс. м³. Сегодня предприятие Приангарский ЛПК является градообразующим для г. Кодинска, реализует важные социальные задачи в регионе.[1]

При оживлении инвестиционной активности, объемы производства деловой древесины в 2015 году составили 98,5 % от уровня предыдущего года. Снижение спроса на выпускаемую продукцию и сложные условия транспортировки сдерживают производственную деятельность организаций.

Библиографический список:

1. Российские лесные ВЕСТИ – [Электронный ресурс] – Режим доступа: lesvesti.ru/gazeta

УДК 630*6

ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ СОКРАЩЕНИЯ ИЗДЕРЖЕК ПРЕДПРИЯТИЯ

Автор - Е.С. Сыроватская

Рук. – к.э.н., доцент Л.П. Андреева

*ФГБОУ ВО «Сибирский государственный технологический университет»
г. Красноярск*

Одной из важных отраслей деятельности является теплоэнергетика. Организации и население находящиеся на территории Сибири не могут обойтись без отопления и горячего водоснабжения.

В целом в России состояние теплоэнергетической отрасли нельзя признать удовлетворительным. Отмечен фактор колоссального износа тепловых сетей.

В России примерно 200 тысяч км коммунальных сетей. Из них более половины уже исчерпало свой амортизационный срок. Изношенность этих сетей достигла 60-70%, а примерно 25-30% вообще в аварийном состоянии. Например, ежегодно надо менять минимум 10-12% труб, а меняется при этом 1% и только в последние годы стала ощущаться положительная динамика обновления оборудования коммунальных сетей. Но проблема не потеряла своей актуальности и сегодня.[1]

Основной ввод энергетических мощностей был осуществлен в 1970-1980 годы. Поэтому с каждым годом обостряется проблема физического и морального старения оборудования в данной отрасли. Вследствие этого требуются большие затраты на обновление или ремонт производственных фондов, так как надежное и качественное теплоснабжение потребителей определяется именно их состоянием.

Морально устаревшее и изношенное оборудование ТЭС и котельных, вызывает низкий КПД при работе и нарастающее число отказов с соответствующими отрицательными последствиями. [2]

Объектом в статье является одно из предприятий, основные виды деятельности которого производство тепловой энергии, теплоносителя, и транспортировка тепловой энергии от собственных и сторонних теплоисточников.

Свои услуги предприятие предоставляет как физическим, так и юридическим лицам. Эти потребители находятся на территории двух районов города.

На сегодняшний день в состав предприятия входят 9 котельных, 175 км. тепловых сетей, 24 центральных тепловых пункта, 1 пожарная насосная станция и 2 контрольно-распределительных пункта.

За два последних года произошло снижение объемов теплоэнергии и теплоснабжения примерно на от 3,5 до 5%, при росте объемов подключений к сетям теплоснабжения почти в 4 раза.

Прирост выручки в 2013 году составил 7,2%, а в 2014-5,6%, данное увеличение произошло за счет роста тарифов. Темпы роста выручки выше прироста себестоимости реализованных услуг. Затраты на 1 рубль снижаются, что позволяет предприятию получить дополнительную прибыль от продаж.

По результатам деятельности за 2012, 2013 и 2014 годы наблюдается рост прибыли от основной деятельности на 88% и 39%.

В процессе своей деятельности в себестоимости услуг предприятие учитывает затраты по статьям. Калькулирование себестоимости услуг и их структура представлены в таблице 1.

Из структуры себестоимости видна специфичность отрасли. Наибольшую долю затрат занимает топливо. Это объясняется тем, что суровые климатические условия в России предопределяют теплоснабжение как наиболее социально значимый и в то же время наиболее топливоемкий сектор экономики. В нем потребляется примерно 40% энергоресурсов, используемый в стране. [3] Главным ресурсом на предприятиях данного вида деятельности является твердое топливо – уголь.

Проблема устаревших производственных фондов, о которой говорится выше, не обошла стороной данное предприятие. Коэффициент

обновления машин и оборудования очень мал и составляет 0,04. Коэффициент износа равен 0,36.

Таблица 1 – Калькулирование себестоимости по статьям, тыс. руб.

Статьи затрат	Года			Темп роста, %	
	2012	2013	2014	12/13	13/14
Топливо	15,4	15,2	15,0	98,3	98,7
Электроэнергия	6,9	6,8	7,4	99,2	109,4
Вода	2,6	3,0	2,9	112,7	98,3
Материалы на текущий ремонт	1,9	1,2	1,4	65,6	111,7
Затраты вспомо. производства	2,0	1,6	1,8	78,2	114,5
Амортизация	3,0	2,7	2,7	89,7	103,4
Кап. ремонт и услуги сторонних организаций по текущему ремонту	10,9	12,5	11,8	114,4	94,3
ФОТ эксплуатационного и ремонтного персонала	13,1	13,5	13,3	103,0	98,6
Страховые взносы	3,9	4,2	4,3	107,1	101,6
Аренда имущ. комплекса	3,1	2,9	2,6	94,5	93,6
Аренда ОС	7,1	7,0	6,6	98,8	94,3
Страхование имущества	0,7	0,8	0,5	104,3	67,3
Автотранспортные расходы	3,5	3,0	3,3	85,4	111,2
Прочие общепроизводственные расходы	7,4	6,7	6,6	91,0	98,7
Оплата потерь	6,0	6,9	6,9	115,1	99,5
Содержание АУП	12,5	12,1	12,7	96,9	104,9
Итого по основной деятельности:	100	100	100	0,0	0,0

Большую долю занимают статьи связанные с капитальным ремонтом, услуги сторонних организаций по текущему ремонту ФОТ эксплуатационного и ремонтного персонала.

Далее стоит обратить внимание при анализе на оплату потерь. Данные потери так же связаны с поломками оборудования, с порывами теплосетей. Для того что бы предотвращать крупные аварии, порывы теплосетей стоит проводить плановые, постепенные ремонты, в этом случае затраты на ремонт и потери будут минимальными.

Так как на данном предприятии преобладает изношенное оборудование, это означает, что оно расходует значительно большее количество ресурсов, чем его новый аналог. В этом случае потребуется больше электроэнергии, топлива и воды.

В условиях конкретного рынка необходима работа по снижению себестоимости теплоэнергии, снижению издержек производства. Следует разрабатывать стратегию минимизации издержек.

Главные требования, предъявляемые к стратегии - это выполнение мероприятий, обеспечивающих экономию энергоресурсов и максимизацию

отдачи от их использования. Исходя из этого, стратегия должна состоять из следующих основных составляющих: программа энергосбережения, программа технического перевооружения и реконструкции, программа ремонтов.

Основные мероприятия должны быть направлены на снижение затрат топлива, сокращение технологических и коммерческих потерь энергии, удешевление ремонтных работ при выполнении их в необходимом объеме и с надлежащим качеством, оптимизацию затрат на оплату труда, снижение затрат на сырье, материалы и оборудование.

Библиографический список:

1. Об утверждении профессионального стандарта «Машинист котлов» [Электронный ресурс]: проект Приказа Минтруда и социальной политики РФ от 02.12.2014 Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/420236843>
2. Перспективы развития теплоэнергетики в России [Текст]//Экологические системы.- 2011.-№3.-с.13
3. Об утверждении энергетической стратегии России на период до 2020 года [Электронный ресурс]: распоряжение Правительства РФ от 28.08.2003 №1234-р - Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/420236843>

УДК 338.45

ФАКТОРЫ ВНУТРЕННЕГО И ВНЕШНЕГО СПРОСА ПРОДУКЦИИ ЛЕСНОГО КОМПЛЕКСА РФ

Авторы - Д.С. Осипенкова, И.А. Леута

Руководитель – ст.преподаватель И.А. Леута

*ФГБОУ ВО «Сибирский государственный технологический университет»
г. Красноярск*

Россия – крупнейшая лесная держава мира, имеет свыше 20% мировых лесов, но ее доля в мировой торговле лесоматериалами составляет лишь 4%. При этом свыше половины экспорта приходится на круглый лес и пиломатериалы (54%). Леса занимают более половины территории страны, однако доля лесного сектора в валовом внутреннем продукте (ВВП) составляет лишь 1,3%, в промышленной продукции – 3,7%, в занятости – 1%, а в экспортной валютной выручке страны – 2,4%. Все эти факты свидетельствуют о том, что громадный лесной потенциал страны существенно недоиспользуется. Возможности и перспективы лесного сектора явно недооцениваются экономической политикой государства.

При этом важнейшая роль в прогнозе развития лесного сектора принадлежит оценке спроса на лесную продукцию на внутреннем и внешнем рынках, который определяет эффективную структуру потребления круглых лесоматериалов по направлениям их использования; устанавливает эффективную структуру потребления конечной продукции из древесины с учетом факторов импортозамещения и заменяемости продукцией недревесного происхождения; устанавливает объемы производства лесопромышленной продукции в увязке с динамикой макроэкономических показателей; формирует долгосрочную стратегию размещения лесопромышленных производств с учетом их ориентации на внутренний и внешний рынки.

Для внутреннего рынка спрос определяется потребностями государства и населения. Объемы внутреннего спроса на лесную продукцию в государственном секторе определяют следующие факторы: программы развития бюджетных отраслей, рост государственных закупок, удельный вес бюджетных расходов на закупку лесной продукции, условия государственных закупок, например, необходимость сертификации и импортозамещения, удельный вес древесного топлива в структуре топливно-энергетических ресурсов. Потребительский спрос на лесопroduкцию не является приоритетным в сравнении со спросом на продукты питания, одежду, обувь, медицину, образование, досуг и культуру. Потребление отечественной лесной продукции на внутреннем рынке может осложниться в связи с вступлением Российской Федерации во Всемирную торговую организацию (ВТО). К числу факторов, определяющих потребительский спрос населения на лесную продукцию, относятся: численность населения, валовой внутренний продукт на душу населения, средний размер реальных доходов на душу населения, удельный вес стоимости продуктов из древесины в минимальной потребительской корзине, бюджетные средства для стимулирования спроса на лесную продукцию.

На прогноз экспорта лесопroduкции влияют следующие факторы: прогноз потребления лесной продукции на внешних рынках, удельный вес импорта из России в общем объеме потребления других стран, влияние ВТО и сертификации лесов на лесоторговлю.

Политика, затрагивающая рынки древесины и лесных товаров, равно как и торговые соглашения и строительные нормы и правила, продолжают сказываться на том, каким образом, когда и где древесина используется в качестве сырьевого материала в строительстве и энергетике, а также на общем вкладе древесины в развитие экономики.

В наибольшей степени в 2013 году мировыми торговыми потоками бревен продолжали оставаться импортные закупки Китая в Новой Зеландии, Российской Федерации и США, при этом Новая Зеландия в 2013 году обогнала Российскую Федерацию и стала крупнейшим в мире

экспортером бревен хвойных пород.

Основные факторы, обусловившие появление системных проблем в развитии лесного хозяйства, следующие:

1. Истощение эксплуатационных запасов древесины в зонах расположения действующих лесопромышленных предприятий и путей транспорта.

2. Недостаточная точность учета лесных ресурсов.

3. Низкая эффективность государственного лесного контроля на региональном уровне.

4. Значительные потери лесных ресурсов от пожаров, вредителей и болезней. Ущерб от лесных пожаров, вредных организмов и других неблагоприятных факторов значительно выше общих расходов на охрану, защиту и воспроизводство лесов.

5. Невысокое качество лесовосстановления.

6. Низкий технический уровень лесохозяйственных работ.

7. Слабо развитая инфраструктура в лесах.

8. Высокий уровень нелегального оборота древесины.

9. Нарушение биологического разнообразия лесов.

В связи с этим, надо обусловить факторы, нацеленные на благоприятный исход. Основные цели стратегического развития лесного комплекса Российской Федерации включают в себя:

- обеспечение устойчивого управления лесами, сохранение и повышение их ресурсно-экологического потенциала;

- удовлетворение потребностей внутреннего рынка в высококачественной и конкурентоспособной лесобумажной продукции отечественного производства;

- снижение доли импортируемой продукции на внутреннем рынке (импортозамещение),

- повышение вклада лесного комплекса в социально - экономическое развитие регионов страны,

- обеспечение экологической безопасности и стабильного удовлетворения общественных потребностей в ресурсах и услугах леса.

Вышеуказанные цели сформулированы в соответствии с инновационным сценарием, который является наиболее предпочтительным для развития лесного комплекса.

Для достижения поставленных целей необходимо решить следующие задачи:

- совершенствование организационной и функциональной государственного управления лесами; совершенствование лесного законодательства Российской Федерации субъектов, как основы нормативной базы лесной политики; совершенствование системы лесного планирования на федеральном, региональном и местном уровнях;

- совершенствование информационного обеспечения планирования и

- управления лесами, методов инвентаризации и мониторинга лесов;
- обеспечение интенсификации и эффективного использования лесов;
 - обеспечение отвечающего современным экологическим, и социально-экономическим требованиям уровня охраны и защиты лесов, гарантированного воспроизводства лесных ресурсов;
 - развитие рыночных экономических механизмов использования, охраны, защиты и воспроизводства лесов;
 - развитие материально-технической базы лесного хозяйства на площадях, не переданных в аренду;
 - совершенствование и развитие государственного лесного контроля и надзора;
 - научно-инновационное развитие и кадровое обеспечение лесного хозяйства и лесной промышленности;
 - повышение уровня глубокой химической, механической и энергетической переработки древесного сырья; совершенствование структуры и рост объемов лесопромышленного производства;
 - оптимизация экологической нагрузки на окружающую среду.

Библиографический список:

1. Био-2020. 2012. Комплексная программа развития биотехнологий в Российской Федерации на периода до 2020 года. 2012. Утверждена 24 апреля 2012 г. N1853п-П8. Москва.
2. Бурдин Н.А., Качалова Н.М. 2010. Лесопромышленный комплекс Российской Федерации в кризисном 2009 г. Лесной экономический вестник. № 1 (64). С. 3–7.
3. Бурдин, Н. А. 2008. О стратегических направлениях развития лесного комплекса Российской Федерации. Лесной вестник. № 5 (62). с.7-12.
4. Всемирный банк. 2011. Совершенствование правоприменения и управления в лесном секторе Российской Федерации. Учебное пособие. Под общей редакцией А.П. Петрова. Москва. 278 с.
5. Гослесхоз. 1978. Лесное хозяйство СССР. Статистический сборник. Москва. 508 с.
6. Кожемяко, Н. П. 2008. Концентрация лесных ресурсов Российской Федерации и эффективность их использования. Лесной вестник. № 5 (62). С. 124–127.
7. Кондратюк, В. А., Кожемяко, Н. П., Кондратюк, А. В. 2012. Приоритетные инвестиционные проекты в области освоения лесов как инструмент управления стратегическим развитием лесного комплекса Российской Федерации. Вестник Иркутского государственного технического университета. № 3(62). С. 223–227.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РФ И РЕГИОНОВ

Авторы - А. В. Ефимова, И.А. Леута

Руководитель – ст.преподаватель И.А. Леута

*ФГБОУ ВО «Сибирский государственный технологический университет»
г. Красноярск*

Инвестиционная привлекательность РФ как государства представляет собой переменчивое явление, которое зависит от большого количества взаимосвязанных факторов и определяется особенностью функционирования её экономики и социальной сферы.

Среди особенностей можно выделить следующие:

1. Россия находится на этапе трансформации экономики административного типа в рыночный.

2. Инвестиционное пространство России неоднородное, так как страна имеет в своём составе огромное количество территорий с особыми экономическими условиями и инвестиционным потенциалом, которые характеризуются существенным отличием в развитии.

4. Богатая база природных ресурсов, особенно нефти.

5. Сформированный средний класс.

6. Значительный уровень бюрократии и коррупции.

Инвестиционная привлекательность России с точки зрения иностранных инвесторов заключается в том, что в государстве качественно налажено функционирование отраслей тяжёлой промышленности: металлургии, машиностроения, химической и нефтедобывающей. Данные отрасли являются приоритетными с точки зрения иностранных капитальных инвестиционных вложений. В России сконцентрирована рабочая сила, состоящая из образованных и высококвалифицированных работников. Россия богата природными ресурсами, что является дополнительным стимулом для вкладывания капитала зарубежными инвесторами. Кроме того государство имеет налаженную и развитую транспортную и производственную инфраструктуру, позволяющую сокращать стоимость транспортировки ресурсов для производства и готовую продукцию к конечному потребителю.

Государство тесно взаимодействует с высокоразвитыми странами мира в сфере развития использования технологических новинок и инноваций.

Особое внимание стоит обратить на интенсивное развитие рынка онлайн-услуг, ведь большая часть населения России активно пользуется интернетом и совершает через глобальную сеть торговые операции.

Однако состояние инвестиционного климата тяжело назвать отличным из-за ряда его неблагоприятных особенностей. Россия ещё не

полностью отказалась от типа управления экономикой, характерного для административного типа. Это обуславливает наличие чрезмерного вмешательства органов исполнительной власти в функционирование экономики. Также актуальной является проблема наличия барьеров для инвесторов, формируемых сложными бюрократическими процедурами.

Непривлекательной чертой инвестиционного климата государства считается несовершенная законодательная база в сфере инвестиционных операций. Кроме того, не существует чёткой процедуры предоставления гарантий и льгот зарубежным инвесторам.

Главным препятствием формирования высокого инвестиционного рейтинга России считается коррупция, подразумевающая непрозрачность выбора приоритетных инвестиционных проектов, оформление документов и распределение финансов, что препятствует целевому использованию бюджетных средств.

Коррупция негативно влияет на имидж и авторитетность системы судопроизводства. На данный момент в России остро стоит проблема независимости судов. Для функционирования этой системы государства характерен субъективизм, что существенно мешает независимой работе.

По мнению западных аналитиков, за последнюю пару лет инвестиционный климат России существенно ухудшился. Особенно это касается проведения международных инвестиционных операций. Причиной ухудшения качества деловой среды стал экономический кризис, спровоцированный введенными против государства санкциями со стороны некоторых стран мира.

Из-за снижения мировой стоимости нефти приоритетная отрасль экономики России существенно пострадала. С точки зрения инвесторов предприятия, специализирующиеся на добыче нефти и изготовлении продуктов из неё, утратили часть своей привлекательности из-за высокого уровня риска инвестирования в них.

Ухудшение отношений России с зарубежными партнёрами отрицательно повлияло на осуществление торговых операций, что также является негативной чертой инвестиционной среды.

Ожидается, что в 2016 году Центробанк России будет в большей степени ориентирован на рост.

Инфляция в России к концу 2015 года несколько снизилась, но месячная инфляция в 0,8% — это довольно высокий показатель, эквивалентный 9% в пересчете на год. Как признают представители Банка России, инфляция все еще остается выше приемлемых границ. Хотя уровень роста инфляции продовольственных цен стал снижаться, цены на другие товары продолжают расти.

Инфляция все еще существенно превышает установленную Банком России отметку в 11%, и в 2016 году она вряд ли снизится до желаемой отметки в 7%. Но с учетом постепенного снижения темпов инфляции

Центробанк России в конечном итоге начнет уменьшать процентные ставки, что должно подстегнуть кредитование и экономический рост. Более низкие процентные ставки также помогут компаниям рефинансировать свои кредиты на более выгодных условиях, что положительно скажется на их прибыли.

Первый рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России, составленный по итогам 1995 года, и проведенный, по итогам 2014 года, разделяет 20 лет. За это время субъекты федерации вышли на совершенно новый уровень развития: совокупный объем валового регионального продукта увеличился вдвое, производство промышленной продукции выросло в 1,7 раза, а средний размер реальной зарплаты — в 3,8 раза. С 1995 года накоплено \$3,56 трлн внутренних и еще \$447,5 млрд иностранных инвестиций в основной капитал.



Впервые за всю историю наблюдений «Эксперт» РА в 2014 году рейтинг зафиксировал рост среднестранового инвестиционного риска. Интегральный показатель увеличился на 1,3% против трехпроцентного сокращения по итогам 2012 года, причем процесс явно носит фронтальный характер, затрагивая все виды частных инвестиционных рисков. Очевидно, что речь идет о формировании новой тенденции, которая будет лишь усиливаться в ближайшие несколько лет.

В городе Красноярске, в период с 2015 по 2017 гг. ожидается рост инвестиционной деятельности (в среднем на 3% ежегодно). В период 2017-2018 гг. планируется спад инвестиционной активности, что связано с окончанием реализации проектов предусмотренных в рамках подготовки и проведения Универсиады 2019 года.

Наибольшая доля инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности приходится на следующие виды:

- «Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг»: доля от общего объема инвестиций в основной капитал в 2016 г. 28,78%, в 2022 г. 30,07%;

- «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды»: доля

от общего объема инвестиций в основной капитал в 2016 г. 19,25%, в 2022 г. 19,93%;

- «Транспорт и связь»: доля от общего объема инвестиций в основной капитал в 2016 г. 19,03%, в 2022 г. 20,30%;

- «Обрабатывающие производства»: доля от общего объема инвестиций в основной капитал в 2016 г. 8,52%, в 2022 г. 9,46%;

- «Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг»: доля от общего объема инвестиций в основной капитал в 2016 г. 7,30%, в 2022 г. 3,33%.

Инвестиционная привлекательность данных видов деятельности связана с комплексным развитием территории г. Красноярска (комплексное развитие новых микрорайонов города, реализация крупных социально-значимых проектов), улучшением экономической конъюнктуры обрабатывающих предприятий.

Таким образом, низкая цена на нефть сейчас является для России главным сдерживающим фактором — за ней вплотную следует геополитика. Так как Российские компании оказались под действием западных санкций.

Для того чтобы сделать Россию более привлекательной с точки зрения инвесторов страной, необходимо:

- усовершенствовать корпоративную культуру;
- разработать эффективные методы борьбы с коррупционными явлениями;
- усовершенствовать инвестиционное законодательство.

Библиографический список:

1. О.В. Лосева. Оценка факторов роста инвестиционной привлекательности регионов // Имущественные отношения. – 2015. – №2.
2. <http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depinvest/2015020701>
3. Исследование инвестиционной привлекательности России 2013 год: Формируя будущее России // «Эрнст энд Янг». URL: <http://www.ey.com/> (дата обращения: 15.05.2015)
4. Головина О.Д., Воробьева О.А., Поляков Ю.Н. Оценка инновационного развития регионов: европейский опыт // Менеджмент: теория и практика. 2013. № 1-2. С. 24-30.
5. Инвестиции в России. 2015: Стат.сб./ Росстат. - М., И58 2015. – 190 с.
6. Березнев С.В., Мамзина Т.Ф. и др. Формирование и оценка инвестиционного потенциала региона: Монография / под ред. Мамзиной Т.Ф., Начевой М.К., Шевелевой О.Б. – М.: Изд. дом «Экономическая газета», 2012.

7. Аксёнова С. Инвестиционная привлекательность отдельных регионов России для иностранного капитала. – М.: Лаборатория книги, 2010.

УДК 630

ИССЛЕДОВАНИЕ СОСТОЯНИЯ ЗЕЛЕННЫХ НАСАЖДЕНИЙ И
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА РЕКОНСТРУКЦИИ «АЛЛЕИ ГЕРОЕВ
ЧЕРНОБЫЛЯ» СОВЕТСКОГО РАЙОНА Г. КРАСНОЯРСКА

Автор – А.А. Данилова

рук. – кандидат экономических наук, доцент И.Н.Тарасова
*ФБГОУ ВО «Сибирский государственный технологический университет»
г. Красноярск*

Городские зеленые насаждения выполняют важнейшие функции: экологические, рекреационные, эстетические и др.. Уровень выполнения этих функций зависит от состояния объекта озеленения.

Целью исследования является определение состояния озеленения и разработка проекта реконструкции «Аллеи героев Чернобыля», расположенной в Советском районе города Красноярска.

Задачи исследования:

- дать общую характеристику состояния объекта озеленения;
- выполнить инвентаризацию зеленых насаждений;
- предложить проект реконструкции озеленения;
- провести расчет сметной стоимости реконструкции озеленения и определить потребность в материалах для строительства, рабочей силе и технике.

Выполнение работ по оценке состояния и разработка проекта реконструкции объекта озеленения выполнялись под руководством доцента А.М.Пастуховой.

Территория аллеи располагается на левом берегу реки Енисей с преобладающей западной розой ветров. Окружающая ситуация: с северной, южной и западной стороны территория аллеи граничит с улично-дорожной сетью, с восточной стороны граничит с жилой территорией. Рельеф на территории аллеи преимущественно равнинный. На поверхности территории наблюдается застой вод, что говорит о плохом дренировании. Почвы преимущественно из насыпных городских грунтов.

На территории аллеи наблюдаются групповые посадки из лиственницы сибирской, рябины сибирской, липы мелколистной, березы пушистой, сосны обыкновенной, яблони лесной, рядовые посадки из клена ясенелистного, лиственницы сибирской, яблони лесной, сирени венгерской, солитеры из яблони лесной и сосны обыкновенной, куртины

из сирени венгерской и кизильника блестящего и газон. На некоторых рабатках располагается сосна обыкновенная.

Видимой загрязненности поверхностных вод, почвы и растительности не установлено. Загрязненность воздуха в приземном слое наблюдается в сухую безветренную погоду. С северной, южной и западной стороны к территории сквера прилегает улично-дорожная сеть, которая является источником шума и вибраций, изредка слышен шум пролетающих самолетов. Основным источником электромагнитного фона являются электрифицированные дорожные сети и ЛЭП. На территории объекта организована своевременная очистка территории от твердых отходов и отбросов.

При обследовании территории аллеи учитывалось наличие, состояние и размещение малых архитектурных форм, выявлялись участки дорожек и площадок, нуждающихся в ремонте или замене. На территории аллеи располагаются скамьи и урны. Пешеходные дорожки в сквере находятся в хорошем состоянии, поэтому рекомендуется текущий осмотр и соблюдение правил содержания дорожно-тропиночной сети: уборка от бытового мусора, опавших листьев, полив, промывка покрытий, удаление сорняков.

Инвентаризация зеленых насаждений проводилась по методике В. С. Теодоронского. Биологическая оценка состояния зеленых насаждений проводилась по методике, разработанной Я. И. Мулкиджанян, Л. М. Фурсовой и др.

Для аллеи характерны как одиночные посадки, так и групповые. По результатам инвентаризационной оценки выявлено 400 деревьев и 446 кустарников, из них все кустарники рекомендуется обрабатывать от вредителей. К удалению рекомендованы следующие породы: лиственница сибирская, сосна обыкновенная и сирень венгерская, которые находятся в неудовлетворительном состоянии. При обследовании объекта выявлено несоответствие существующей ситуации обследуемого объекта нормам озеленения. По нормам на 1 га озеленяемой территории деревьев должно быть 90-150 штук, а кустарников - 900-1500 штук. На объекте реконструкции высажено 446 кустарников и 400 деревьев. Количество высаженных деревьев и кустарников на территории аллеи не соответствует нормам из-за их недостаточного количества. Существующие посадки деревьев и кустарников нуждаются в текущем уходе, который включает: осмотр деревьев и удаление сухих, больных ветвей; удаление порослевых ветвей в нижней части ствола; осмотр на наличие типичных заболеваний и удаление зараженных экземпляров с посадкой нового саженца растений; своевременную формовочную обрезку куртин.

По рекомендуемым нормам на данном участке необходимо добавить деревья и кустарники, создать древесно-кустарниковые группы и живые изгороди. Замене подлежит большая часть скамеек и урн. По главной

дороге аллеи необходимо доложить брусчатку. Необходимо проложить две новые дорожки.

Таблица 1 - Баланс территории объекта (общая площадь 4,47 га)

Наименование элементов	Занимаемая площадь			
	факт		проект	
	м ²	процент к итогу, %	м ²	процент к итогу, %
Здания и сооружения	254	0,5	254	0,6
Дороги и аллеи	10 070	22,5	10385	23,2
Площадь зеленых насаждений, всего	34376	77,0	34061	76,2
в том числе:				
деревья	716	1,6	992	2,2
кустарники	352	0,8	2466	5,5
газоны	33308	74,4	30343	67,9
цветники	80	0,2	260	0,6
Итого	44700	100,0	44700	100,0

Таблица 2 – Техничко-экономические показатели

Наименование показателя	Величина показателя
Площадь зеленых насаждений всего / газоны / цветники, га	1,2 / 0,55 / 0,018
Удаление деревьев / кустарников, шт.	3 / 45
Сметная стоимость работ всего (без НДС), тыс. руб.	11191
Трудозатраты, тыс. чел. – ч	10,3
Списочная численность основных рабочих, чел.	13
Потребность в материалах:	
деревья с комом размером 1,5 x 1,5 x 0,65м, шт.	2
деревья с комом размером 0,8 x 0,8 x 0,5м, шт.	247
кустарники-саженцы, шт. / семена газонных трав, кг	2590 / 110
рассада цветов, тыс. шт.	11,7
земля растительная / вода / перегной, тыс. м ³	1,1 / 1,5 / 0,2

Фактический и проектный баланс территории представлен в таблице 1, основные технико-экономические показатели озеленения объекта - в таблице 2 . Для выполнения работ по реконструкции потребуется 13 чел. основных рабочих. Трудозатраты на ручные работы составили 9,79 тыс. чел.-ч, на механизированные работы 0,51 тыс. чел.-ч. Потребуется

следующие машины и оборудование: бульдозер (33 ч), экскаватор одноковшовый на пневмоколесном ходу (29,5 ч), экскаватор траншейный многоковшовый цепной (3,9 ч), трактор на пневмоколесном ходу (3,9 ч), каток прицепной кольчатый (7,7 ч), кран на автомобильном ходу (37 ч), машины поливомоечные (391,8 ч).

Сметная стоимость реконструкции объекта озеленения в ценах 2 квартала 2016 года (без НДС) составит 11.2 млн. руб.

УДК 338.012

АКТУАЛЬНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ПРОИЗВОДСТВА ДРЕВЕСНЫХ ГРАНУЛ

Автор - А.С. Бахтин

рук. – к.э.н., доцент Ю.А. Безруких, к.э.н. С.О. Медведев

*ФГБОУ ВО «Сибирский государственный технологический университет»
г. Красноярск*

Как вид топлива древесные гранулы рассматривают в Европе как «топливо будущего» или как «топливо с уверенностью в будущем». Интерес на гранулы обусловлен следующими их характеристиками.

Возобновляемость - Древесные гранулы, как производные от древесины, являются возобновляемым сырьем. А такое топливо, как нефть или газ, будут с каждым годом расти в цене и вскоре закончатся.

Концентрация - Древесные гранулы обладают высокой энергоконцентрацией при незначительном занимаемом объеме. Кроме этого, гранулы могут перемещаться в автоматических печах и котлах, легко транспортируются и могут вдваться на склад и транспорт. Пепел - может использоваться как удобрение или незначительный мусор. Зола составляет только 1,5% от массы топлива. Пепел убирается в современных печах и котлах раз в два года. **Масса** - так как гранулы обладают высокой насыпной массой, требуется не много места для складирования. Для отопления гранулами дома площадью 150 кв. м требуется только 7,5 м³ для запаса на один год. **Энергозатраты** - для производства древесных гранул требуется 3% затрат энергии. При этом у нефти эти энергозатраты составляют 10%, у электроэнергии - 60%

Конкурентоспособность - Благодаря вышеперечисленным качествам, древесные гранулы обладают высокой конкурентоспособностью по сравнению с другими видами топлива. Цены на гранулы не зависят от скачков цен на ископаемые виды топлива и на увеличивающиеся экологические налоги. На сегодняшний день древесные гранулы (пеллеты) являются одним из главных альтернативных видов топлива, активно заменяющим в США и странах Европы нефть, газ и уголь. Из-за высокой

экологичности спрос на пеллеты на мировых рынках с каждым годом растет. Спрос обусловлен следующими веяниями в мировой энергетик, а также характеристиками данного вида топлива:

1. Древесные гранулы CO_2 нейтральны, т.е. выбросы CO_2 при сжигании гранул компенсируются поглощением CO_2 при росте лесов.
2. Глобальная трансформация мировой энергетики – требования по снижению выбросов CO_2 и сокращению зависимости от ископаемых видов топлива.
3. Биотопливо возобновляемо.
4. Высокие цены на нефть и уголь делают использование биомассы в качестве источника энергии экономически оправданным.
5. Максимальный эффект достигается при использовании древесных гранул в качестве топлива с совместным сжиганием угля на крупных энергообъектах.

В настоящее время производство пеллет в России активно развивается. Наиболее крупные производства запущены в республиках Коми и Карелии, в Архангельской, Вологодской, Ленинградской, Псковской, Нижегородской, Новгородской, Тверской, Владимирской, Кировской, Костромской, Свердловской областях, в Красноярском и Хабаровском краях.

В 2015 году мощности по производству пеллет в России оценивались ориентировочно в 3 млн. тонн в год, выпуск пеллет – около 1 млн. тонн в год, большая часть которых была экспортирована в Европу. По данным российской таможни объем экспортных поставок в 2014 г. составил 741 тыс. тонн, оставшись на уровне 2013 г. В 2012 г. по отношению к 2011 г. рост составил 46%. Основная причина – замедления роста в 2013 г. по сравнению с предыдущими годами – существенное сокращение объемов производства лидером отрасли (ООО ВЛК).



Кол-во, тыс. т	2013 г.	2012 г.
Дания	278.4	313.2
Швеция	265.8	21.4
Юж. Корея	73.	48.3
Финляндия	31.9	16.4
Латвия	21.3	22.7
Германия	15.4	8.3
Прочие	55.2	115.8
Всего	741.1	744.1

Рисунок 1 - География российского экспорта древесных гранул в 2013 г. [1]

Более 70% российского экспорта древесных гранул приходится на Данию (278 тыс. тонн) и Швецию (266 тыс. тонн).

В 2013 г. лидером по объемам экспорта продукции стало ОАО «Выборгская целлюлоза» (ООО «ВЛК»). В 2013 году эта и другие компании экспортировали 570 тыс. тонн древесных гранул. Первые 10 лидеров формируют 2/3 экспорта. Что касается экспортных цен, то их диапазон в 2013 г. составил 130-150 долл./т (FCA, FOB Санкт-Петербург, Архангельск).

Таблица 1 - Крупнейшие экспортеры древесных гранул в 2013 г. [2]

Компания	Регион	Экспор т, тыс. т	Цена, долл./ т	Условия поставок
Выборгская Целлюлоза (ООО «ВЛК»)	Ленинградская обл.	170.3	143	FOB Выборг
ООО «ДОК Енисей»	Красноярский край	62.3	151	FCA С.- Петер- бург
ЗАО «Новоенисейский ЛХК»	Красноярский край	60.1	134	FCA С.- Петербу рг
ЗАО «Лесозавод 25»	Архангельская обл.	46.6	128	FOB Архан- гельск
ООО СП «Аркаим»	Хабаровский край	41.0	123	-
ООО «Мир гранул»	Ленинградская обл.	28.5	140	FCA С.- Петербу рг
ООО «Сетново»	Новгородская обл.	22.5	134	FCA Неболчи
ООО «Сведвуд»	Ленинградская обл.	20.8	126	FCA Тихвин
ООО «Русский Лесной Альянс»	Респ. Карелия	20.6	145	FCA Петроза- водск
ЗАО «Северо-западный холдинг»	Ленинградская обл.	20.1	151	FCA Подпо- рожье
Прочие		248.4		
Всего		744.1	167	

Источник: база грузо-таможенных деклараций за 2013 г.

Средний уровень экспортных цен на пеллеты по крупнейшим поставщикам вырос в 2013 г. на 4,5% и составил 139 долл./т (ФСА Петербург/Усть-Луга).

Подытожив, можно с уверенностью утверждать, что рынок древесных гранул является одним из перспективных для отечественных предприятий в рамках комплексного использования древесных ресурсов.

Исследование выполняется при поддержке РГНФ (грант № 15-12-24003) и КГАУ «ККФПНиНТД» (проект «Разработка системы управления лесопромышленным предприятием в современных условиях»).

Библиографический список:

1. Безруких, Ю.А. Разработка системы управления лесопромышленным предприятием в условиях устойчивого развития экономики / Ю.А. Безруких, С.О. Медведев, Ю.Д. Алашкевич, А.П. Мохирев. – Красноярск: ООО РПБ «Амальгама», 2015. – 160 с.

2. Рябова, Т.Г. Лесопромышленный комплекс России на современном этапе / Т.Г. Рябова, Ю.А. Безруких, С.О. Медведев, Ю.Д. Алашкевич // Сборник материалов Социально-экономическое развитие организаций и регионов Белоруссии: эффективность и инновации Международной научно-практической конференции. Витебский государственный технологический университет. 2015. С.311-315

УДК 351

НЕОБХОДИМОСТЬ ИНФРАСТРУКТУРНОГО РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Автор – Е.И. Мешков

рук. – канд. экон. наук С.О. Медведев

*Лесосибирский филиал ФГБОУ ВО «Сибирский государственный
технологический университет»*

Состояние и перспективы развития современного государства во многом зависят от уровня здоровья населения, которое, в свою очередь, обусловлено целым комплексом факторов, одним из которых принято считать текущее состояние системы здравоохранения.

За последние десятилетия уровень здравоохранения России значительно вырос: в рамках программы модернизации здравоохранения проделана значительная работа по совершенствованию материально-технической базы учреждений на всех уровнях, профинансировано

строительство мощных узкоспециализированных медицинских центров, сформированы предпосылки формирования медицинских кластеров и пр. Все это позволило вывести на новый уровень систему предоставления специализированной медицинской помощи населению. Тем не менее, в настоящее время наблюдается достаточно низкий темп снижения смертности населения, что объясняется в ряде случаев «запущенной» стадией выявления заболевания [1]. Сложившаяся тенденция выводит на новый уровень значимости необходимость повышения эффективности функционирования амбулаторного звена.

«Первичное звено» является неотъемлемой, определяющей частью системы здравоохранения – участковые специалисты проводят осмотр пациентов, назначают лабораторные и инструментальные диагностические процедуры, определяют диагноз и формируют тактику лечения болезни. Именно участковая служба оказывает медицинскую помощь при первичном обращении граждан в медицинскую организацию и, в том числе, занимается вопросами профилактики неинфекционных заболеваний, формированием здорового образа жизни населения, проводит всеобщую диспансеризацию населения и, в дальнейшем, проводит диспансерное наблюдение хронических больных и пр.

В настоящее время, помимо существующих проблем развития амбулаторно-поликлинической медицинской помощи, связанных с высокой интенсивностью труда, кадровым дефицитом, бумажной волокитой, развиваются и серьезные инфраструктурные проблемы. Неизменный рост количества вводимого жилья, масштабы новых жилых микрорайонов и, в большинстве случаев, отсутствие в них должной транспортной инфраструктуры снижают доступность медицинской помощи для проживающих на этих районах граждан. Помимо этого, моментальный ввод большого количество жилья одномоментно увеличивает нагрузку на уже существующие поликлиники и, соответственно, на врачей, что увеличивает очереди, сроки ожидания плановой медицинской помощи и т.д. Учитывая существующий дефицит бюджета, а также объем уже инвестированных средств в систему здравоохранения, решение указанной задачи является приоритетным для органов государственной власти в сфере охраны здоровья населения.

Как показывает международный опыт в условиях дефицита бюджетных средств реализация инфраструктурных проектов, в том числе и в здравоохранении, становится возможной с использованием механизмов государственно-частного партнерства (далее – ГЧП), при котором субъекты правоотношений решают собственные задачи: государство – формирует общественное благо в части предоставления населению качественной и доступной медицинской помощи, частный партнер – обеспечивает долгосрочное вложение собственных средств в проект с гарантированным государством дисконтированным доходом. Однако, в

Российской Федерации реализация ГЧП-проектов сопряжена с рядом рисков, среди которых выделяются длительные сроки окупаемости инвестированных средств, а также отсутствие заинтересованности органов государственной власти в реализации подобных проектов по причине несовершенства законодательной базы [2]. В современных условиях ГЧП-проект предполагает строительство (реконструкцию), оснащение и эксплуатацию медицинского объекта частным партнером в течение определенного срока, однако, учитывая низкую стоимость оказания первичной медицинской помощи в рамках обязательного медицинского страхования, окупаемость подобных проектов может занимать до 30-40 лет. Помимо этого, строительство отдельно стоящих амбулаторно-поликлинических учреждений предполагает формирование государственного задания – соответствующих объемов медицинской помощи на долгосрочный период, что в современных условиях является практически невыполнимой задачей. Все это препятствует эффективному развитию инфраструктуры здравоохранения за счет средств частных партнеров.

В связи с отсутствием опыта реализации ГЧП-проектов и наличием большого количества рисков для частного партнера, необходимо проведение особой государственной политики, суть которой будет сводиться к предоставлению субсидий частным партнерам, вложениям в уставный капитал частных партнеров или предоставлению различных государственных гарантий. Детальная проработка ключевых аспектов реализации проекта (вопросы окупаемости, строительства, предоставления государственного задания и т.п.) позволит добиться прогресса во взаимодействии государства и бизнеса.

Таким образом, помимо реализации уже запланированных мероприятий по повышению доступности и качества первичной медицинской помощи перед органами государственной власти встает вопрос о необходимости совершенствования инфраструктуры первичного звена, в связи с чем необходимо проводить работу по поиску новых инструментов, или адаптацию уже имеющихся механизмов, в том числе в части взаимодействия с бизнес-структурами, для оперативного решения проблем доступности первичной медико-санитарной помощи, ведь это напрямую влияет на уровень здоровья населения Российской Федерации в целом, и на удовлетворенность граждан уровнем жизни в стране в частности.

Библиографический список:

1. Государственная программа Российской Федерации «Развитие здравоохранения» [Текст]: постановление Правительства Российской Федерации от 11.05.2012 № 401-ПП.

Федерации от 15 апреля 2014 года № 294 // Официальный интернет-портал правовой информации (www.pravo.gov.ru) от 24.04.2014 г.

2. Йескомб, Э.Р. Государственно-частное партнерство: Основные принципы финансирования [Текст] / Э.Р. Йескомб. – Пер. с англ. – М.: Алпина Паблишер, 2015. – 475 с.

УДК 658.5

ЛЕСОПРОМЫШЛЕННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Авторы - Т.В. Мельникова, С.О. Медведев

Руководитель - д.т.н., профессор Ю.Д. Алашкевич

ФГБОУ ВО «Сибирский Государственный Технологический университет»

Лесосибирский филиал

г. Лесосибирск

Лесопромышленные предприятия решают важные проблемы экономики, такие как: предоставление рабочих мест, участие в социальных программах, удовлетворение потребителей. Рост экономики зависит от прибыли предприятий. В промышленности реализуются научно – исследовательские разработки в виде новых технологий, оборудования, приборов. Промышленность создает условия для более эффективного использования материальных и трудовых ресурсов, для достижения максимальных результатов при минимальных затратах.

Предприятия – самостоятельная хозяйственная фирма, созданная и зарегистрированная в установленном законом порядке для осуществления деятельности с целью удовлетворению общественных нужд [3].

Главным ресурсом деятельности предприятий является лес, который выполняет две функции в лесопромышленности:

- Получение делового лесоматериала;
- Источник продуктов (пищевых, кормовых);

Россия имеет 82 млрд. м³ запасов древесины. Распределение лесных массивов в разных регионах наблюдается неравномерное.

Из данных таблицы 1, Дальневосточный, Западно – Сибирский и Северный регион имеют большую степень лесными массивами, другие регионы обладают меньшей степени, причиной такого состояния является деятельность человека и природное расположение (тундровые районы).

Основные причины сокращения лесных массивов:

- Промышленные и не законные рубки;
- Пожары;

Восстановить возобновляемый природный ресурс можно за счет:

- Улучшения в нормативных правовых актах в области использования, охраны, защиты и воспроизводства;
- Определение и разграничение полномочий государственной власти и местного самоуправления;
- Ведения вырубке с учетом экологических и экономических факторов;
- Внедрение эффективного финансирования лесохозяйственных мероприятий.

Таблица 1– Распределение лесов по регионам [4]

Регион	Общий запас древесины (%)
Россия в целом	100
Северный регион	10
Северо – Западный регион	2
Центральный регион	4
Волго-Вятский регион	3
Центрально – Черноземный регион	0,2
Поволжский регион	0,8
Северо – Кавказский регион	1
Уральский регион	6
Западно– Сибирский регион	13
Восточно– Сибирский регион	3
Дальневосточный регион	26

Лесопромышленные предприятия известны только как поставщик необработанной древесины, а также пиломатериалов и фанеры [1].

Таблица 2– Производство лесной продукции [4]

Наименование	Доля произведенной продукции, %
Круглые лесоматериалы	5,4%
Пиломатериалы	5,5%
Лесистые древесные материалы	2,0%
Бумага и картон	2,5%

Основным поставляемым товаром является круглый лес и пиломатериалы. Производство бумаги и картона практически не развивается, этот вид продукции можно использовать в полиграфической, пищевой промышленности.

Таблица 3 – Лесопродукция поставляемая на экспорт [4]

Наименование	Доля на экспорте, %
Круглые лесоматериалы	17,9%
Пиломатериалы	11,6%
Лесистые древесные материалы	2,5%
Бумага и картон	2,5%

Основными факторами, сдерживающими развития лесопромышленных предприятий, являются:

- Износ основных производственных фондов;
- Отсутствие средств;
- Низкий уровень развития машиностроения для лесного комплекса;
- Низкая глубина переработки леса;
- Отсутствие лесовозных дорог и мощностей по глубокой переработке древесного сырья;
- Сырьевая направленность лесного экспорта;
- Высокие налоги и экспортные пошлины на лесопродукцию;
- Несовершенная законодательно–правовая база и слабые финансово-экономические механизмы и стимулы;
- Отсутствие единой политики взаимодействия лесохозяйственных, лесозаготовительных, деревообрабатывающих и целлюлозно-бумажных предприятий;
- Увеличение незаконных рубок и теневых схем в лесном бизнесе;

Основными направлениями развития и повышения эффективности лесопромышленного комплекса России являются:

- Сокращение издержек уже действующих производств и организация выпуска импортозамещающей продукции;
- Совершенствование законодательно-правового обеспечения ЛПК.
- Улучшение системы управления лесной отраслью;
- Совершенствование системы финансирования и ценообразования в ЛПК РФ;
- Усиление экологических факторов и развитие лесной сертификации. Введение экологически чистых технологий, улучшение охраны природы и условий труда в отрасли.

• Развитие лесного машиностроения и внедрение в ЛПК достижений научно-технического прогресса.

Поддержка государства в экспортной промышленности заключается: предоставление гарантий от политических и долгосрочных коммерческих рисков, возмещение части процентных ставок по кредитам, увеличение пошлин на вывоз круглого леса.

Задачами в области регулирования внешнеэкономической деятельности лесопромышленных предприятий являются:

- Конкуренентоспособность, за счет внедрения новых технологий, что позволит увеличить объем экспорта;
- Улучшение таможенных оформлений;
- Разработка проектов по использованию сырья.

Достоинства России перед конкурентами:

- Большая площадь лесообеспеченной территории;
- Имеет ценные породы деревьев;
- Низкая цена.

Несмотря на преимущества, Россия импортирует такие товары: канифоль, мебель, бумагу и санитарно-гигиенические изделия, древесный уголь. Причина в недостаточном техническом оснащении, в несовершенстве экономических механизмов, не хватка научных знаний в области деревообрабатывающих производств, а также в недостатках управления отраслью [2].

Все эти факты свидетельствуют, что возможности и перспективы недооцениваются.

В стране наблюдается:

- Неэффективное лесопользование;
- Проблема доставки;
- Отсутствие оборудования по переработке;
- Не качественное сырье;

Основные задачи:

- Использование с минимальными затратами;
- Восстановление вырубленных участков и засаждение новых.

Не решение поставленных задач грозит исчерпанием ресурсов, нужно грамотно распорядиться лесными массивами. Если правильно и рационально использовать, то он не будет уступать нефтегазовому комплексу.

Библиографический список:

1. Калугина З.И. Проблемы лесной отрасли [Текст]: / З.И. Калугина – Краснодар, 2006. – 24 с.
2. Толковый словарь русского языка [Электронный ресурс], <http://tolkslovar.ru>
3. Романцов А.Н. Развитие управления промышленным предприятием на основе маркетингового подхода [Текст]/ А.Н. Романцов. – М.: Экономика и организация рыночного хозяйства, 2011. – 261 с.
4. Анализ отрасли «Лесопромышленный комплекс» [Электронный ресурс] / Национальное агентство прямых инвестиций // Режим доступа <http://www.strategy-south.ru/html/upload/pril/15.ppt>.

ИССЛЕДОВАНИЕ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА НА ПРИМЕРЕ
ЛЕСОСИБИРСКОГО ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕГО
КОМБИНАТА № 1

Автор – К.В. Михайлов

Руководитель – (ст. преподаватель) Т.Г. Рябова

ФГБОУ ВО «Сибирский государственный технологический университет»

Лесосибирский филиал

г. Лесосибирск

Ни одна система управления не будет работать с максимальной эффективностью, если она не будет включать в себя действующую систему мотивации. Мотивированный персонал – это залог успешной работы и поступательного движения организации в направлении реализации её стратегии и упрочения её положения на рынке в целом. Составление системы стимулов, побуждающих каждого отдельного сотрудника работать с наибольшей отдачей, является одной из самых сложных и трудоемких задач руководителя. Нельзя забывать о том, что от выбранной менеджментом системы мотивирования во многом зависит и то, в какой степени будут достигнуты цели организации.

На данный момент в каждой российской организации существуют своя система мотивации труда работников. Однако каждая из этих систем имеет свои достоинства, делающие её функционирование полезным, а также недостатки, которые не позволяют полностью реализовать потенциал работников предприятия и как бы «затормаживают» фирму в развитии. Поэтому исследование различных методов мотивации персонала позволяет компании устранить недостатки своей системы мотивирования и заняться её усовершенствованием.

В самом общем виде мотивация – это совокупность внутренних и внешних движущих сил, которые побуждают человека к деятельности, задают границы и формы деятельности и придают этой деятельности направленность, ориентированную на достижение определенных целей. Влияние мотивации на поведение человека зависит от множества факторов, во многом индивидуально и может меняться под воздействием обратной связи со стороны деятельности человека. В деятельности человека мотивация оказывает воздействие на такие характеристики деятельности, как: усилия, старания, настойчивость, добросовестность, нацеленность.

Мотивирование персонала является одной из ключевых проблем менеджмента. Рано или поздно руководители предприятий задаются вопросом, каким образом мотивировать работников к эффективному выполнению их обязанностей. Поэтому главная задача – найти то, что

важно именно для конкретного работника. Основная проблема состоит в нахождении правильного соотношения материального и морального мотивирования персонала. Например, если происходит злоупотребление материальной мотивацией, человек через некоторое время «оседает» в своей нише, его очень сложно мотивировать работать лучше. После достижения некоторого «порога насыщения», индивидуального для каждого человека, дальнейшее увеличение денежного вознаграждения уже не приводит к возрастанию эффективности его труда. Поэтому способы нематериальной мотивации (то, что для человека может быть ценно и интересно) очень важны.

Определить, какие подходы (ценности) могут мотивировать человека, можно посредством психологического тренинга. Так, главным мотивом для одного специалиста компании может быть работа, которая позволяет ему самостоятельно принимать решения, разрабатывать собственные проекты, для другого – возможность постоянного образования, а для третьего – просто размер заработной платы. И три человека, которые выполняют одни и те же функции, «вдохновляются на труд» совершенно по-разному. Эту особенность психологии людей обязательно необходимо учитывать при разработке систем мотивирования персонала.

Для исследования проблемы мотивации персонала рассмотрим одно из крупнейших деревообрабатывающих предприятий города ОАО «Лесосибирский деревообрабатывающий комбинат №1» (ЛДК №1). Лесосибирский ЛДК №1 – это крупнейший комплекс переработки древесины. Он состоит из лесозаготовительных предприятий, лесопильного производства, производства по выпуску и отделке древесноволокнистых плит, мебели из натурального дерева – массива ангарской сосны, а также по выработке тепловой энергии. 99% продукции предприятия отправляется на экспорт. Общая численность персонала составляет 3,7 тыс. чел.

Реализация инвестиционной программы потребует привлечения новых высококвалифицированных специалистов, и решить эту задачу не так просто. Проблема подбора кадров в деревообрабатывающей отрасли была всегда, но в последние несколько лет она заметно обострилась. Отрасль потеряла целое поколение молодых людей, которые не получали профессиональное образование.

Предприятие активно ищет новые кадры, участвует в краевых и федеральных программах по обучению и переобучению работников. Меняя технологии, предприятие пытается создавать рабочие места с высокой заработной платой для высококвалифицированных специалистов.

Для оценки мотивации персонала на предприятии нами было проведено анкетирование, в котором приняли 250 человек. Суть анкеты

заклучалась в том, что работникам предлагалось оценить уровень мотивации по 5-ти бальной шкале по следующим критериям:

- премии;
- благодарность;
- размещение портрета на доске почета;
- курсы повышения квалификации за счет средств работодателя;
- оборудование места отдыха работников.

В результате проведенного анкетирования мы получили следующие данные:



Проанализировав полученные в ходе анкетирования данные можно сделать вывод, что на ЛДК №1 основной формой мотивации персонала является денежные премии и благодарность.

Мотивация как стратегия стимулирования является ориентацией на фактическую структуру интересов работника, на более полную реализацию имеющегося трудового потенциала.

Библиографический список:

1. Весник, В.Р.. Управление персоналом в схемах: Учебное пособие [Текст] / В.Р. Весник – М.: Проспект 2013 – 96 с.
2. Зайцева, Н.А. Управление персоналом: Учебное пособие [Текст] / Н.А Зайцева – М.: Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 416 с.
3. Бедяева, Т.В.. Управление персоналом на предприятии: Учебник [Текст] / Т.В. Бедяева – М.: НИЦ ИНФРА-М,, 2013, 180с.

СЕБЕСТОИМОСТЬ ОКАЗАНИЯ УСЛУГ И ПУТИ ЕЕ СНИЖЕНИЯ
НАООО «ЖИЛСЕРВИС»

Автор – В.Е.Тюкавкин

рук. – (к.э.н., доцент) С.В. Мордвинов

*Лесосибирский филиал Сибирского Государственного Университета
г. Лесосибирск*

Себестоимость, по своей сути, является одним из важнейших экономических показателей. Идя в бухгалтерской отчетности сразу за показателем выручки, себестоимость оказывает огромное влияние на конечный результат деятельности любого предприятия, т.к. разностью между двумя этими показателями является прибыль (до налогообложения).

Что касается непосредственно самого термина, то себестоимость это стоимостная оценка затраченных на производство и реализацию продукции всевозможных ресурсов и средств. Себестоимость услуг ЖКХ представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе производства и реализации услуг сырья, материалов, топлива, энергии, основных средств, трудовых ресурсов, а также других связанных с оказанием услуг затрат.

Затраты на оказание услуг ЖКХ и в частности управляющими компаниями, коей является ООО “Жилсервис”, призвано группировать по элементам и статьям, а их формирование осуществляется: по месту возникновения, объекту учета, планирования и калькулирования себестоимости. Под элементами затрат понимаются затраты, однородные по своему экономическому содержанию, а под статьями - затраты, включающие один или несколько элементов.

Также нужно сказать, что сумма по статьям затрат, т.е. составляющая себестоимости оказывает непосредственное влияние на тариф за ту или иную услугу, а формирование достоверной информации о фактической себестоимости услуг - это важнейший фактор при определении прибыли и исчислении налогов, а также оценке эффективности технологических, организационных и экономических мероприятий по развитию и совершенствованию производственно-экономической деятельности организаций ЖКХ. Всё это формируется и осуществляется на основе законодательной базы, в частности налогового кодекса РФ (ч.2, г.25).

В рассматриваемой, управляющей компании ООО “Жилсервис”, которая оказывает услуги, состоящие из перечня работ, учитывающийся при расчете размера платы за содержание и текущий ремонт общего имущества многоквартирного жилого дома (техническое обслуживание конструктивных элементов; тех.обслуживание внутридомового инженерного оборудования мест общего использования; содержание

придомовой территории; уборка лестничных клеток; аварийное обслуживание; прочие работы) выполняемые постоянно или с установленной периодичностью. Также оказывает дополнительные услуги по личным заявкам потребителей по ремонту и обслуживанию сантехнического; электрического оборудования; конструктивных элементов жилых помещений.

Данная организация осуществляет формирование себестоимости по статьям, группируя их по категориям:

1. Оплата труда (рабочих, осуществляющий ту или иную деятельность , также оплата аппарата управления);
2. Страховые взносы;
3. Материалы (требующиеся на различный перечень работ);
4. Электроэнергия;
5. Общеэксплуатационные расходы (включая амортизацию);
6. Внеэксплуатационные расходы;
7. Услуги сторонних организаций;
8. Прочие расходы (относимые к той или иной группе);
9. Оплата работ службы Заказчика (управляющей компании);
10. Другие расходы.

В таблице 1 приведены статьи затрат по категориям за период 2012 – 2014 гг.

На основании вертикального анализа, можно сделать вывод, что наибольший удельный вес среди всех статей затрат занимает оплата труда рабочих, это также объясняет высокую долю страховых взносов. Это связано с большим количеством рабочих занимающихся благоустройством и обеспечением санитарного состояния жилых зданий и придомовых территорий, а также рабочих, которые занимаются ремонтом и обслуживанием внутридомового инженерного оборудования.

Проведенный анализ позволяет сформировать мероприятие, которое позволит снизить себестоимость и тем самым повысить экономическую эффективность организации (увеличить прибыль). Этим мероприятием может быть переход к более автоматизированному оказанию услуг. Как вариант это покупка трактора для уборки придомовой территории, как в зимнее, так и летнее время. Это позволит сократить штат работников и снизить фонд заработной платы и платежи во внебюджетные фонды. Стоимость трактора (оборудованного снегоотвалом и щеткой с поливкой) составляет 388,5 тыс.руб, на условиях лизинга (срок – 12 мес., авансовый платеж – 30% от стоимости). При покупке трактора нужно нанять оператора и как минимум 3 месяца осуществлять выплаты всем работникам, которых планируется уволить. Также необходимо добавить статью затрат при учете себестоимости (Лизинг). Совокупные затраты, связанные с содержанием работников занятых уборкой придомовых территорий (заработная плата, страховые взносы, обеспечение их спец

одеждой, инвентарем), которых планируется уволить составят 1960,2 тыс.руб. При приобретении трактора в лизинг с наиболее выгодным вариантом платежей и наименьшем удорожанием, затраты составят 1638,2 тыс.руб., следовательно выгода составит 322 тыс.руб. Другим вариантом может быть покупка трактора с привлечением чистой прибыли, которую позволил выявить анализ отчета о прибылях и убытках, в размере 402 тыс.руб. Тогда затраты составят 1521,6 тыс.руб., а выгода при аналогичных условиях 438,6 тыс.руб., что превышает аналогичную от покупки в лизинг на 116,6 тыс.руб. Отсюда следует, что наиболее экономически целесообразна покупка с привлечением чистой прибыли.

Таблица 1 – Вертикальный анализ себестоимости оказания услуг ООО “Жилсервис”

Статья затрат	2012		2013		2014	
	тыс.руб.	Уд.вес, %	тыс.руб.	Уд.вес, %	тыс.руб.	Уд.вес, %
Оплата труда (по всем группам)	6287,8	31,6	6827,7	30,5	7656,6	31,6
Страховые взносы	2012	10,1	2253,2	10,0	2450,2	10,1
Материалы	1575,7	7,9	1660,5	7,4	1938,9	8,0
Электроэнергия	306	1,5	321	1,4	401,5	1,7
Услуги сторонних организаций	1908,7	9,6	2129,7	9,5	2334,4	9,6
Оплата работ службы "заказчика" (управляющей компании)	1688,8	8,5	1897,6	8,5	1858	7,7
Общексплуатационные (включая амортизацию и расходы на содержание аппарата управления)	5008,9	25,1	6098,9	27,2	6051	25,0
Прочие расходы (по всем группам)	669,9	3,4	1228,2	5,5	985	4,1
Страхование имущества	5	0,03	4,5	0,02	0	0,0
Другие расходы	454,7	2,3	0	0,0	532,2	2,2
Итого	19917,5	100	22421,3	100	24207,8	100

Подводя итог, следует отметить, что снижение себестоимости жилищно-коммунальных услуг является очень важным направлением по повышению эффективности деятельности управляющих компаний.

Библиографический список:

1. Булаев С.В. Жилищно-коммунальное хозяйство: бухгалтерский и налоговый учет [Интернет – ресурс]: / <https://www.lawmix.ru>.

2. Гражданский кодекс, Налоговый кодекс [Интернет – ресурс]: / <https://www.consultant.ru>.

3. Архив прессы России [Интернет – ресурс]: / <http://www.pressarchive.ru>

УДК

ОПТИМИЗАЦИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДРЕВЕСНЫХ РЕСУРСОВ НА ЛЕСОПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Автор - Н.И. Филоненко

рук. – (к.э.н., доцент) С.В. Мордвинов

ФГБОУ ВО Сибирский Государственный Технологический Университет

Лесосибирский филиал

г. Лесосибирск

Лесной комплекс Российской Федерации (далее ЛПК), включающий в себя лесное хозяйство, эколого-рекреационную деятельность, отрасли лесной промышленности по заготовке и переработке древесины, является важным звеном национальной экономики [1].

Структура видов экономической деятельности лесного комплекса России Россия имеет свыше 20% запасов мировых лесов, но ее доля в мировой торговле лесоматериалами составляет лишь 4%. Более 54% экспорта составляет круглый лес и пиломатериалы, что само по себе является неэффективным. Леса формирует 18% национального богатства страны, однако вклад ЛПК в валовый внутренний продукт составляет всего 1%, в промышленную продукцию – 4%, в численность занятых – 1%, а в экспортную валютную выручку – 2%.

Все эти факты свидетельствуют о том, что колоссальный лесной потенциал страны существенно, недостаточно используется.

Для нашей страны перспективными в рассматриваемом вопросе является лесная и деревоперерабатывающая промышленность [2]. В России сосредоточены одни из крупнейших запасов лесных ресурсов. Все более остро становится вопрос об эффективном и комплексном использовании древесных ресурсов. Их комплексное использование, прежде всего, означает применение безотходных (малоотходных) технологий.

Под древесными ресурсами понимают древесину разных пород, заготовленную в процессе главного (конечного) и промежуточного пользования, а также при разного рода прочих рубках (прорубка трасс, просек, сводка и т. п.).

Необходимость комплексного использования лесных ресурсов основывается на следующих экономических предпосылках:

1. Древесина, будучи органически сложным полимерным сырьем для химической промышленности и обладая специфическими природными качествами строительного материала, используется для выработки множества предметов потребления и строительных деталей, причем древесина может быть механически или химически переработана в разные продукты с различной степенью эффективности [3].

Это означает, что для большинства перерабатывающих производств древесное сырье взаимозаменяемо, и задача здесь состоит в том, чтобы определить наиболее рациональные направления его использования.

Рассматривая качественные свойства отдельных компонентов, входящих в состав лесного фонда, нельзя сводить их потребительную стоимость только к способности заменять деловую древесину, как это делается сейчас. Такая оценка в известной мере сужает представление о лесе как о комплексе разнообразных полезностей.

Эффективность использования лесных ресурсов зависит, прежде всего, от степени полезного использования всех компонентов как древесного, так и недревесного сырья, т. е. от комплексности и рациональности его потребления и переработки в конечные продукты.

Следовательно, основным направлением в развитии лесной промышленности является достижение комплексности и рациональности использования всех мощностей лесных ресурсов на базе развития перерабатывающих производств, в т. ч. глубокой химической и химико-механической переработки древесины с учетом природоохранной и рекреационной функций лесов [3].

2. Второй экономической предпосылкой комплексного использования древесного сырья является развитие технического прогресса в лесоперерабатывающих отраслях, особенно создание новых химических производств, позволяющих использовать древесину различного качества, различных пород.

Ресурсы отходов лиственной и низкосортной древесины существовали и существуют давно, но долгое время они не были объектом внимания со стороны промышленности, так как последняя не располагала необходимыми возможностями для их экономически эффективной переработки.

3. В-третьих, в развитии лесного хозяйства почти во всех странах мира наметилась устойчивая тенденция перехода к широкому использованию не только древесины, но и других ресурсов леса, что в значительной мере повышает его экономический потенциал и общую продуктивность. При этом совершенно справедливо предлагается развивать самостоятельный раздел лесной науки ресурсоведение, ставящее своей целью разработку методов учета различных продуктов, оценку их экономического значения [4].

4. В-четвертых, необходимость комплексного использования лесных ресурсов объясняется тем, что в пределах предприятий, отдельных районов образуются разнокачественные ресурсы отходов, низкосортной, лиственной древесины, которые могут быть переработаны в различного рода конечные продукты: целлюлозу, плиты, кормовые дрожжи, фенолы, лекарственные препараты и т. д. Экономичность освоения таких ресурсов достигается только в тех случаях, когда создается комплекс потребителей, ориентированных на переработку сырья различного качества и различной стоимости [3].

Указанные выше экономические предпосылки ставят задачу комплексного использования древесины в число наиболее важных экономических проблем, решение которой позволит:

- повысить эффективность работы всех отраслей промышленности за счет большего съема продукции с учетом единицы площади и перерабатываемого сырья;

- значительно сократить темпы роста объемов лесозаготовок особенно в удаленных многолесных районах Европейского Севера, Сибири, Дальнего Востока, а следовательно, уменьшить объемы перевозок лесопродукции из этих районов в Европейскую часть;

- нормализовать характер лесопользования (главного и промежуточного) в стране путем вовлечения в эксплуатацию ныне недостаточно используемых лиственных лесов, что позволит избежать перерубов хвойных лесов [2].

Таким образом, комплексное использование сырья предстает одновременно и как единый производственно-экономический процесс и как совокупность качественно разнородных процессов. Единство процесса находит отражение в организации на основе комплексной переработки сырья либо комбинирования производств с объединением многочисленных стадий переработки в пределах одного предприятия, либо кооперирования группы предприятий, связанных поставками сырья и полуфабрикатов. Это и определяет специфику выбора объективных показателей эффективности комплексного использования сырья, которые должны определять, прежде всего, рациональность сочетания различных технологических потоков, то есть устанавливать оптимальную структуру предприятий или их объединений, обеспечивающую при минимуме затрат наибольший выход продукции с 1 м³ сырья.

Библиографический список:

1. «Лесной кодекс Российской Федерации» от 04.12.2006 N 200-ФЗ (ред. от 13.07.2015, с изм. от 30.12.2015) [Интернет-ресурс]: [/http://www.consultant.ru](http://www.consultant.ru).

2. Приказ Минпромторга РФ N 248, Минсельхоза РФ N 482 от 31.10.2008 «Об утверждении Стратегии развития лесного комплекса Российской Федерации на период до 2020 года» [Интернет-ресурс]: / <http://www.consultant.ru>.

3. Колесникова А. В. Анализ образования и использования древесных отходов на предприятиях лесопромышленного комплекса России [Текст]: Актуальные вопросы экономических наук, №33. 2013. С.116-121.

4. Безрукова Т.Л., Шанин И.И., Травникова В.В. Экономическая эффективность использования вторичного сырья в деревообрабатывающей промышленности/ Т.Л. Безрукова, И.И. Шанин, В.В. Травникова [Текст]: Успехи современного естествознания. № 1-3. 2015. с. 492-495.

УДК 331.1(075.8)

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТОВ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ И ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Автор - О.А. Фокина

Научный руководитель - ст. преподаватель Т.Г. Рябова

ФГБОУ ВО «Сибирский государственный технологический университет»

Лесосибирский филиал

г. Лесосибирск

Проекты совершенствования системы и технологии управления персоналом — это процесс разработки мероприятий по организации систем управления персоналом на предприятиях (организациях) [1].

Оценка экономической эффективности проектов совершенствования системы и технологии управления персоналом является неотъемлемой частью сферы деятельности руководящего состава организации, руководителей и специалистов подразделений системы управления персоналом. Экономическая эффективность — это результативность экономической системы, выражающаяся в отношении полезных конечных результатов её функционирования к затраченным ресурсам [2].

Рассмотрим применение данной методики на примере ОАО «Лесосибирский ЛДК№1».

Исходя из сметного расчета, произведенного на предприятии, величина инвестиционных вложений на реализацию проекта по совершенствованию системы и технологии управления персоналом представляет собой сумму капитальных вложений и текущих затрат.

Таблица 1 – Экономические показатели ОАО «Лесосибирский ЛДК №1»

Показатели	Год			Проект
	2012	2013	2014	
Товарная продукция, тыс. руб.	2895642	2860922	2871221	2986069,84
Себестоимость реализованной продукции, тыс.руб.	3332830	2902525	2908656	3208656
Выручка от продаж, тыс. руб.	3987432	3972594	4552010	4734090,4
Валовая прибыль, тыс.руб.	654602	1070069	1643354	1525434,4
Инвестиционные вложения, тыс. руб.	-	-	2500000	2500000

При оценке экономической эффективности проектов совершенствования системы и технологии управления персоналом (принятии решения об экономической целесообразности осуществления проекта, выборе лучшего варианта) могут быть использованы следующие обобщающие показатели, представленные в таблице 2 [3].

Таблица 2 – Обобщающие показатели оценки экономической эффективности проектов совершенствования системы и технологии управления персоналом

Показатель	Методика расчета	Проектируемый результат, в руб.
1. Чистый дисконтированный доход (ЧДД)	$ЧДД = \sum_{t=t_n}^{t_k} (P_t - K_t) \cdot \alpha_t,$ <p>где t_n – начальный шаг (начальный год расчетного периода); t_k – конечный шаг (конечный год расчетного периода); P_t – экономические результаты, достигаемые на t-м шаге (в t-м году расчетного периода), руб.; K_t – затраты, осуществляемые на t-м шаге (в t-м году расчетного периода), руб.; α_t – коэффициент дисконтирования $\alpha_t = 1/(1+0,1)^t = 0,91$.</p>	1386758,54 т.р.
2. Индекс доходности (ИД)	<p>Представляет собой отношение суммы приведенных доходов к величине капиталовложений</p> $ИД = \frac{1}{K_{вл}} \cdot \sum_{t=t_n}^{t_k} (P_t - K_t) \cdot \alpha_t.$ <p>$K_{вл}$ – сумма дисконтированных капитальных вложений, руб.</p>	ИД = 0,55.
3. Внутренняя норма доходности (ВНД)	Представляет собой ту норму дисконта, при которой величина приведенных экономических эффектов равна капиталовложениям.	1271195,3 ≠ 2083333,3

	$\sum_{t=1n}^{ik} \frac{P_t - K_t}{(1 + E_{\text{вн}})^t} = \sum_{t=1n}^{ik} \frac{K_{\text{вл}}}{(1 + E_{\text{вн}})^t}$ <p>где $E_{\text{вн}}$ - норма дисконта (0,2).</p>	
4. Срок окупаемости ($T_{\text{ок}}$)	<p>Минимальный временной интервал (от начала осуществления проекта), за пределами которого интегральный экономический эффект становится и в дальнейшем остается неотрицательным.</p> $T_{\text{ок}} = \min \tau, \text{ при котором } \sum_{t=1n}^{\tau} (P_t - K_t) \cdot \alpha_t = K_{\text{вл}}$	5 лет
5. Рентабельность инвестиций ($P_{\text{и}}$)	$P_{\text{и}} = \frac{\sum_{t=1n}^{ik} (P_t - K_t) \cdot \alpha_t}{K_{\text{вл}}} \cdot 100\%$	55%

Таким образом, оценка экономической эффективности проектов совершенствования системы и технологии управления персоналом на рассматриваемом предприятии показала, что при индексе доходности ($\text{ИД}=0,55$), меньшем единицы, проект считается неэффективным. При расчете показателя ВНД было получено неравенство между величиной приведенных экономических эффектов и капиталовложениями. Этот факт позволяет судить нам о том, что инвестиции в данный проект нецелесообразны.

Библиографический список:

1. Сайт «Центр управления финансами» [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://center-yf.ru/data/ip/Upravlenie-personalom.php>
2. Электронные словари и энциклопедии на Академике [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://dic.academic.ru>
3. Управление персоналом организации: Учебник / Под ред. А.Я. Кибанова. — 3-е изд., доп. и перераб. — М.: ИНФРА-М, 2008. — 638 с.

СОДЕРЖАНИЕ

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

А.С. Филиппов РАЗВИТИЕ ТЕХНОЛОГИЙ АУТСОРСИНГА В СИСТЕМЕ МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ	3
А.В. Сараева СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА В ОРГАНИЗАЦИЯХ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ	7
А.В. Сараева ПРИМЕНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, КАК ИНСТРУМЕНТА СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ	15
К.В. Пшеничникова ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ БИЗНЕС- ПЛАНА ПО РАСШИРЕНИЮ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ФАВОРИТ»	19
С.С. Рязанова МАЛОЕ И СРЕДНЕЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В РОССИИ: ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА	23
П.Г. Швалов РЕГИОНАЛЬНАЯ ЛОГИСТИЧЕСКАЯ ИНФРАСТРУКТУРА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ	27
Е.С. Шавкунова, И.С. Шавкунова СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МОДЕЛЕЙ МАКРОРАВНОВЕСНОЙ ДИНАМИКИ	30
И.С. Шавкунова СЕРВИСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ В ТОРГОВЛЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ	33
Е.С. Шавкунова ТЕХНИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ТОРГОВЛИ	36
Д.А. Хотулёва АНАЛИЗ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ НА ОАО «ЛЕСОСИБИРСКИЙ ЛДК №1»	39
Е.Ю. Трефилова ВЛИЯНИЕ ФОРМАТА МАГАЗИНА НА ФОРМИРОВАНИЕ АССОРТИМЕНТА ТОРГОВЫХ УСЛУГ	42
А.А. Токолова УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ В ИЗМЕНЯЮЩИХСЯ УСЛОВИЯХ РЫНКА. АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ	44
О.В. Сафронова КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ РЕМОНТНОГО ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	47
Н.А. Печерица ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА: КОНСЕРВАТИВНАЯ, НО ЭФФЕКТИВНАЯ	50
Ю.А. Паршков МЕНЕДЖМЕНТ КАЧЕСТВА ФИЗКУЛЬТУРНО- ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ	53

Е.В. Кочетова, И.А. Леута ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА «ИНТЕРНЕТ ВЕЩЕЙ»	56
Д.Р. Латфуллин ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЛЕСНЫХ РЕСУРСОВ НА ТЕРРИТОРИИ КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ	61
Ю.А. Крылова ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ	64
В.А. Михальченко МЕТОДЫ ОЦЕНКИ УРОВНЯ РИСКОВ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ НА СОВРЕМЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	67
О.Н. Верховцева РОЛЬ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА В РАЗВИТИИ ОРГАНИЗАЦИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА (НА ПРИМЕРЕ Г. САНКТ- ПЕТЕРБУРГ)	70
М.В. Бойша, А.С. Радиончик СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ МАРКЕТИНГА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	73
К.С. Акинфиев ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ САНКЦИИ: ПОЛИТИКА И ЭКОНОМИКА	76
М.А. Кравченко, А.С. Третьякова ФОРМИРОВАНИЕ ПОРТФЕЛЯ ЗАКАЗА ПРЕДПРИЯТИЯ	79
М.А. Кравченко, М.А. Петруша СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ТРАНСПОРТОМ TMS	81
А.С. Третьякова, М.А. Петруша ЭЛЕКТРОННАЯ ТОРГОВЛЯ КАК ОСОБЫЙ КАНАЛ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ТОВАРОВ	84
М.А. Кравченко, М.А. Петруша ФОРМИРОВАНИЕ СБЫТОВОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ОСНОВА СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЕЕ СИСТЕМЫ СБЫТА	86
М.А. Кравченко, А.С. Третьякова ПРОЕКТИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ КАНАЛОВ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРОДУКЦИИ	88
Е.Г. Иванова ОЦЕНКА ТОВАРНОЙ ПОЛИТИКИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	91
А.А. Денисов ОЦЕНКА КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ	94
М.Н. Лясковская КЛАССИФИКАЦИЯ МЕТОДОВ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ	97
Н.С. Яковлева ВЛИЯНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ	100
К.П. Телешева РАЗВИТИЕ ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ В МИРЕ	103
А.А. Сыромолотова К ВОПРОСУ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ	106

М.А. Седова АНАЛИЗ И ПЛАНИРОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБУВНОЙ ФАБРИКИ	108
И.В. Панчук, А.Ю. Петрова ОЦЕНКА ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА И РЕКОМЕНДАЦИИ ПО УЛУЧШЕНИЮ ФИНАНСОВО – ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО «НИКА»	111
А.В. Новикова АНАЛИЗ ВЫПОЛНЕНИЯ ПЛАНА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРИМЕРЕ ЛЕСНИЧЕСТВА	113
Э.В. Марковская АНАЛИЗ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	116
Д.И. Лисовая ИССЛЕДОВАНИЕ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ	119
Е.С. Дымченко ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ БАГЕТНОГО ПРОИЗВОДСТВА	122
Ш.С. Восиев БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ	125
Д.А. Ботяновская, Е.А. Непомнящая ЭФФЕКТИВНОСТЬ МАЛООТХОДНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ПЕРЕРАБОТКИ ПИХТЫ СИБИРСКОЙ	128
Р.А. Богданова ПОВЫШЕНИЕ ПРИБЫЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ УПРАВЛЕНИЯ ВЫПУСКОМ ПРОДУКЦИИ	131
В.Е. Смольникова ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ ЛЕСНОЙ ОТРАСЛИ	134
С.А. Александров ЗНАЧЕНИЕ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО «ИНТЕРРА»	138
А.А. Богданова ФОРМИРОВАНИЕ И ПУТИ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ	141
Ю.А. Шаманаева МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО РИСКА	144
Е.А. Тюрина СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РАБОТЫ СУДЕБНЫХ ПРИСТАВОВ	147
Ю.Ю. Сурина СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УЧЕТА КАК МЕТОД ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫМИ ПОТОКАМИ	150
Е.С. Стракович, А.Н. Меркулова, И.В. Зозуля ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОБЛЕМЫ ТЕКУЧЕСТИ КАДРОВ НА ПРИМЕРЕ ЛЕСОСИБИРСКОГО ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕГО КОМБИНАТА №1	153
К.О. Силантьева СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ В УПРАВЛЯЮЩИХ КОМПАНИЯХ ЖКХ	156

Н.А. Потылицын ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДРЕВЕСНЫХ РЕСУРСОВ НА ЛЕСОПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ ПУТЕМ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА ПЕЛЛЕТ	159
В.Э. Попова АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО АДМИНИСТРИРОВАНИЮ СТРАХОВЫХ ВЗНОСОВ НА ПРИМЕРЕ УПФР г. ЕНИСЕЙСКА	163
Л.А. Петрова УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ, КАК МЕХАНИЗМ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ ОАО «ЛЕСОСИБИРСКИЙ ЛДК №1»	166
Е.Н. Петрачук ОПТИМИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ	170
Е.И. Мешков, С.О. Медведев УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ОБЩЕСТВЕННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ	173
Е.И. Мешков, И.В. Зозуля ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ЧАСТНЫХ ПАРТНЕРОВ К РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ ПО СОЗДАНИЮ ОБЩЕСТВЕННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ	175
Е.И. Мешков ВНЕБЮДЖЕТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ	177
Н.В. Мезенцева, Ю.А. Безруких, С.О. Медведев УСТОЙЧИВОСТЬ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	180
С.О. Медведев, Ю.А. Безруких РАСШИРЕНИЕ ПРОБЛЕМЫ ПРОЕКТИРОВАНИЯ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННЫМ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ	183
К.С. Филин ГЛУБОКАЯ ПЕРЕРАБОТКА ДРЕВЕСИНЫ КАК ОСНОВА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ	185
И.А. Порываева УЛУЧШЕНИЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНОГО КАПИТАЛА НА ОАО «ЛЕСОСИБИРСКИЙ ЛДК №1»	188
М.А. Бакутите УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ОАО «ЛЕСОСИБИРСКИЙ ЛДК №1»	191
Т.Ю. Котко МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ УПРАВЛЯЮЩИХ КОМПАНИЙ В СФЕРЕ ЖКХ	194
Ю.И. Комарова ОЦЕНКА УСТОЙЧИВОСТИ БЮДЖЕТА ПЕНСИОННОГО ФОНДА РОССИИ	197
О.А. Исмоилова, А.М. Федотова ОПТИМИЗАЦИЯ КАДРОВЫХ НАЗНАЧЕНИЙ С ПРИМЕНЕНИЕМ ТЕОРИИ МАССОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ	200
Я.В. Давидовская ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ СЕВЕРНЫХ РАЙОНОВ РОССИИ НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЙ г. ЛЕСОСИБИРСКА	203
И.Г. Герасимова УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ	206

НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЛЕСНОГО КОМПЛЕКСА ГОРОДА ЛЕСОСИБИРСКА	
П.С. Горшкова БАНКРОТСТВО ПРЕДПРИЯТИЙ	208
А.В. Спиридонова КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ КАК СОВРЕМЕННАЯ ТЕХНОЛОГИЯ СУБЪЕКТОВ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	211
Н.С. Горгоц ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ЛЕСНЫХ РЕСУРСОВ КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ	214
Р.Д. Давудгаджиева СУЩНОСТЬ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ В СИСТЕМЕ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВА	217
К.А. Беляева ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В БУРЕНИИ СКВАЖИН ОАО «СУРГУТНЕФТЕГАЗ»	220
Р.М. Артемьев ИССЛЕДОВАНИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЛЕСНЫХ РЕСУРСОВ МО «ТЮХТЕТСКИЙ РАЙОН»	222
К.А. Агарзаева АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ ОАО «АК «ТРАНСНЕФТЬ»	225
Д.Д. Бунькова ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ НА ПРИМЕРЕ ЗАО «СПЕЦТЕХНОМАШ»	227
Р.С. Король ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНТЕРНЕТ- МАРКЕТИНГА	229
Н.Е. Каньшева ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ КОМПЛЕКСНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЛЕСНЫХ РЕСУРСОВ	232
Н.В. Курусь ЭФФЕКТИВНОСТЬ НЕФТЯНОЙ КОМПАНИИ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА БУРОВЫХ УСЛУГ	235
Д.Г. Низамутдинова ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА РАЗВИТИЯ ЛЕСНОГО КОМПЛЕКСА НА ПРИМЕРЕ КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ	238
Е.С. Сыроватская ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ СОКРАЩЕНИЯ ИЗДЕРЖЕК ПРЕДПРИЯТИЯ	241
Д.С. Осипенкова, И.А. Леута ФАКТОРЫ ВНУТРЕННЕГО И ВНЕШНЕГО СПРОСА ПРОДУКЦИИ ЛЕСНОГО КОМПЛЕКСА РФ	244
А.В. Ефимова, И.А. Леута ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РФ И РЕГИОНОВ	248
А.А. Данилова ИССЛЕДОВАНИЕ СОСТОЯНИЯ ЗЕЛЕННЫХ НАСАЖДЕНИЙ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА РЕКОНСТРУКЦИИ «АЛЛЕИ ГЕРОЕВ ЧЕРНОБЫЛЯ» СОВЕТСКОГО РАЙОНА Г. КРАСНОЯРСКА	252
А.С. Бахтин АКТУАЛЬНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ПРОИЗВОДСТВА ДРЕВЕСНЫХ ГРАНУЛ	255
Е.И. Мешков НЕОБХОДИМОСТЬ ИНФРАСТРУКТУРНОГО РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ	258

Т.В. Мельникова, С.О. Медведев ЛЕСОПРОМЫШЛЕННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ	261
К.В. Михайлов ИССЛЕДОВАНИЕ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА НА ПРИМЕРЕ ЛЕСОСИБИРСКОГО ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕГО КОМБИНАТА № 1	265
В.Е. Тюкавкин СЕБЕСТОИМОСТЬ ОКАЗАНИЯ УСЛУГ И ПУТИ ЕЕ СНИЖЕНИЯ НАООО «ЖИЛСЕРВИС»	268
Н.И. Филоненко ОПТИМИЗАЦИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДРЕВЕСНЫХ РЕСУРСОВ НА ЛЕСОПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	271
О.А. Фокина ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТОВ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ И ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ	274

Министерство образования и науки Российской Федерации
ФГБОУ ВО «Сибирский государственный технологический университет»

**МОЛОДЫЕ УЧЕНЫЕ В РЕШЕНИИ
АКТУАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ НАУКИ**

Сборник
статей студентов, аспирантов и молодых ученых по итогам
Всероссийской научно-практической конференции
(с международным участием)
(19-20 мая 2016 г.)
Том 3

Отв. за выпуск: А.А. Коротков
Все статьи публикуются в авторской редакции

Подписано в печать 03.06.2016 г.
Формат 60x84 ¹/₁₆. Печать офсетная.
Усл. печ.л. 17,69. Уч. изд. л. 17,69
Тираж экз. 50 **Заказ ...** Изд. № 3/8 .
Редакционно-издательский отдел СибГТУ.
660049, г. Красноярск, пр. Мира, 82

Отпечатано