



## ПРОСПЕКТ СВОБОДНЫЙ-2015

МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ СТУДЕНТОВ,  
АСПИРАНТОВ И МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

ЭЛЕКТРОННЫЙ СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ  
МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ СТУДЕНТОВ,  
АСПИРАНТОВ И МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ  
**«ПРОСПЕКТ СВОБОДНЫЙ-2015»**,  
ПОСВЯЩЕННОЙ 70-ЛЕТИЮ ВЕЛИКОЙ ПОБЕДЫ

КРАСНОЯРСК, СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

15-25 АПРЕЛЯ 2015 Г.

Министерство образования и науки Российской Федерации  
ФГАОУ ВПО «Сибирский федеральный университет»

Сборник материалов  
Международной конференции студентов,  
аспирантов и молодых ученых  
«Перспектив Свободный-2015»,  
посвященной 70-летию Великой Победы

Красноярск, Сибирский федеральный университет, 15-25 апреля 2015 г.

Красноярск, 2015.

**«Совершенствование механизмов  
управления предприятиями  
и отраслями экономики»**



ПРОСПЕКТ СВОБОДНЫЙ-2015

МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ СТУДЕНТОВ, АСПИРАНТОВ И МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

Красноярск, Сибирский федеральный университет, 15-25 апреля 2015 г.

## СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

Антосик Е.А.

научный руководитель канд. пед. наук Алмабекова О.А.

*Сибирский федеральный университет*

**Ключевые слова:** оценка недвижимости, затратный подход, доходный подход, сравнительный подход, метод прямого сравнения, метод капитализации затрат, метод капитализации доходов, интегрированный метод.

Переход к рыночным отношениям дал сильный толчок к увеличению числа компаний, способствующих стабилизации различных отраслей экономики *России*. Не последнее место в этом перечне занимают недавно появившиеся компании, специализирующиеся на оценке всевозможных видов собственности, предлагаемых на рынке. Основные из них: бизнес, недвижимость, интеллектуальная собственность.

Российские компании, занимающиеся оценкой объектов собственности, не обладают богатым опытом, которые имеют подобные компании за рубежом, поэтому изучение зарубежных подходов и возможности их адаптации и интеграции в деятельность российских компаний данной отрасли может быть полезным для успешного развития каждой из них, а также для отрасли в целом.

Данная статья нацелена на проведение сравнительного анализа российских и зарубежных подходов к оценке недвижимости, рассмотрению уже имеющихся положительных тенденций внедрения зарубежного опыта в данной отрасли. Автор приходит к выводу о возможности интеграции различных методов и подходов для оценки конкретного объекта недвижимости для обеспечения наиболее точной и достоверной оценки объекта недвижимости.

Главная задача оценки - определить имущественные права владельца и рыночную стоимость объекта собственности для возможной последующей передачи этих прав. Передача прав может быть, как возмездной, так и безвозмездной. В обоих случаях владелец (продавец), также как и покупатель (получатель), получает от оценщика информацию о расчетной прибыли или убытке от продажи/покупки (передачи/получении) собственности. Помимо упомянутой рыночной стоимости, существуют и другие виды стоимости, такие как: страховая, инвестиционная и т.п., для определения которых в настоящее время прибегают к услугам оценщиков. Все вместе они составляют различные стоимости объектов недвижимости.

Необходимо отметить важнейшее требование, предъявляемое к оценке любого объекта собственности: она должна быть достоверной, то есть, подлинная, не вызывающая сомнений. Исходя из критически важного значения установления достоверной рыночной стоимости, оценку должны проводить квалифицированные, специально подготовленные независимые специалисты - оценщики.

В нашей статье подробно рассматриваются методы *оценки недвижимости*, поскольку недвижимость как объект рынка недвижимости имеет прямое отношение ко всем слоям населения как место проживания, работы и сферы труда. Она производится в основном для тех же целей, что и оценка бизнеса.

Для сравнительного анализа подходов к оценке недвижимости были выбраны американская и российская практики.

Традиционно в российской практике оценки недвижимости используются следующие основные подходы: *затратный, доходный и сравнительный*. Каждый



подход предполагает применение специфических методов оценки, а также требует соблюдения определенных условий и наличия достаточных факторов (Рисунок 1).

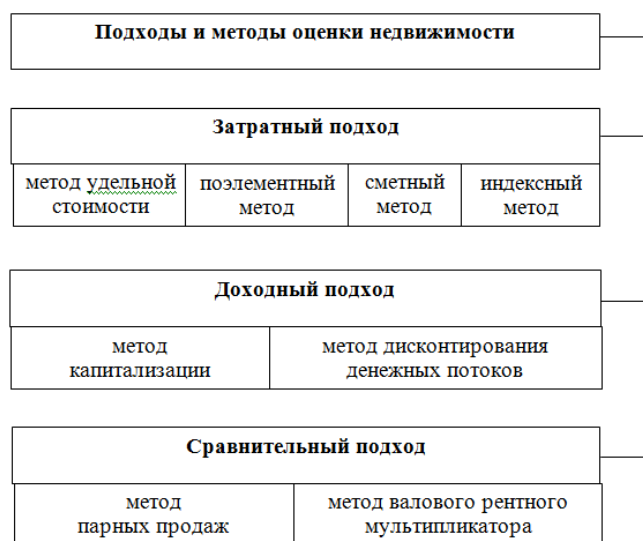


Рисунок 1. Основные подходы к оценке недвижимости и их методы

В американской практике оценки недвижимости используются пять основных методов. Они представлены на рисунке 2. Кратко рассмотрим особенности каждого из них.



Рисунок 2. Основные методы, применяемые к оценке недвижимости в США

*Метод прямого сравнения* основан на привязке к определенной базе для сравнения, и, если характеристики оцениваемого объекта собственности имеют более высокий уровень, чем сопоставимый, за него будет заплачена более высокая цена, если более низкий, недвижимость оценивается как менее привлекательная и результатом будет более низкая цена.

*Метод капитализации дохода* является ни чем иным как оценкой текущей стоимости ежегодной чистой арендной платы при фиксированной инвестиционной ставке. Другими словами, это метод полного дисконтированного потока.

*Метод прибыли* основывается на том, что рыночная стоимость объекта оценки зависит от потенциального потока наличности, который будет от него получен, т.е. собственность рассматривается как единица производства. В данном случае рассчитывается потенциальный ожидаемый доход за вычетом всех затрат.

В *остаточном методе* оценщик определяет рыночную стоимость в воспроизводимой форме - либо сравнением, либо по инвестиционному методу - и вычитает из нее "общую стоимость развития", то есть, все затраты, которые будут понесены для приведения собственности в соответствующую форму. Эти затраты

могут включать разрушение существующего здания, внутренние работы, стоимость монтажных работ, выплату заработной платы и т.п., вычитая данные расходы из итоговой рыночной стоимости. Отсюда метод получил свое название.

По *методу подрядчика* рыночная стоимость приравнивается к затратам реконструкции. Оценивается рыночная стоимость необработанной земли, к ней добавляется стоимость восстановления нового здания, которое могло бы исполнять функцию существующего, и из этой информации делается корректировка, учитывающая устаревание и обесценивание существующего здания относительно новой гипотетической единицы.

Применение именно этих *пяти методов в американской практике* объясняется тем, что информация о сделках на рынке собственности является *конфиденциальной*, стороны не афишируют реальную стоимость имущества, и, как следствие, нет достоверных данных о совершаемых сделках. Это создает трудности в исследовании коммерческой и промышленной недвижимости, поскольку оценщики должны тратить время на сопоставление информации и проверку относительно похожих сделок.

Зарубежный, и особенно американский опыт оценки недвижимости получает все более широкое распространение в *российской* практике. В частности, в последнее время в России применяются три американских (зарубежных) метода оценки недвижимости: *метод прямого сравнения, капитализации затрат и капитализации доходов*. Однако, в российскую экономику внедрены модификации этих методов, которые представлены на рисунке 3.



Рисунок 3. Основные методы, применяемые к оценке недвижимости в России

Суть *метода прямого сравнения* сводится либо к подбору максимально соответствующего по параметрам и условиям осуществления новой сделки какого-либо объекта – представителя по уже осуществленным операциям, либо на основе использования в расчетах созданной на массиве ранее осуществленных сделок математической статистической модели зависимости рыночной стоимости объекта от совокупности факторов рыночного ценообразования.

*Метод капитализации затрат* заключается в осуществлении комплекса процедур, позволяющих определить стоимость вложенного в тот или иной объект общественного труда, а затем капитализировать ее на основе комплекса расчетных операций.

*Метод капитализации доходов* сводится к расчету величины приносимого объектом недвижимости дохода, с последующей его капитализацией на тех же, что и в предыдущем случае, основаниях.

Основная разница между российской и американской оценкой недвижимости заключается в отправной величине для расчетов, а именно, основой расчетов в зарубежной практике являются рыночные цены, а в России до недавнего времени применялись директивные, то есть, искусственные плановые цены. Во-вторых, в США существует сложная методика расчетов, предполагающая использование в процедурах

оценки недвижимости разного рода коэффициентов (оценки стоимости, налоговой оценки, цены продаж, частичного платежа, ставок дисконта, дохода, капитализации, налога, стандартов рыночной стоимости и т.п.).

Независимо от опоры на определенный подход к оценке, задача любой применяемой методики состоит в установлении минимально необходимых требований, соблюдение которых обеспечивает корректность оценки. Следовательно, любая методика должна быть типовой, то есть, пригодной для любого включенного в систему оценки объекта или его элемента, для того, чтобы отражать наиболее существенные характеристики объекта оценки.

В то же время методическое обеспечение оценки должно удовлетворять условию адаптируемости, позволяющей в случае необходимости произвести непротиворечивое уточнение расчетных алгоритмов. Следовательно, существует вероятность просчетов и ошибок в оценке недвижимости при применении только одной методики и даже одного подхода, поскольку существует опасность недостаточного отражения объективных социально-экономических условий рыночного ценообразования в ценовых параметрах.

Выход может быть в более пристальном изучении историй успеха зарубежных компаний, занимающихся оценкой объектов недвижимости, применение методик, сочетающих опыт России и зарубежных стран.

Осведомленность оценщика о техниках, адаптированных к конкретному объекту недвижимости, учет зарубежного опыта существенны для успешной оценки недвижимости. Умение оценщика выбрать наиболее соответствующую условиям и целям оценки методику или создать комплексную методику на основе применения комбинации методик из разных существующих подходов позволит добиться наиболее обоснованных и объективных результатов оценки недвижимости.

#### Список литературы

1. Оценка недвижимости. Учебник/под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой. - М.: «Финансы и статистика», 2006г.
2. Новиков Б.Д. Рынок и оценка недвижимости в России. М.: «Экзамен», 2006г.
3. Г. Глаженов. Экономика недвижимости. Основные методические подходы к оценке объектов недвижимости. Учебное пособие. М.: МИКХиС, 2011г.
4. Николаева К.Г. Рынок недвижимости как интегрированная категория: подходы к определению, особенности - «Вестник Самарского государственного экономического университета», №1 (111). 2014г.





УДК 338.32:622.692.5

## ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА НЕФТЕСЕРВИСНЫХ УСЛУГ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Бекоева И.Ф.,

научный руководитель канд. экон. наук Зубова М.В.

Сибирский федеральный университет

В настоящее время, одним из основных факторов устойчивости мировой экономики является стабильное развитие мирового нефтегазового комплекса. В то же время, эффективность нефтегазовой отрасли зависит от развития обеспечивающих ее отраслей, в первую очередь от отрасли нефтесервисных услуг. Рынок нефтесервисных услуг включает услуги нефтегазовым компаниям по бурению разведывательных и эксплуатационных скважин, проведению геофизических исследований и т.д.

Российская Федерация является одним из крупнейших производителей и экспортеров нефти и газа и одним из основных потребителей на мировом рынке нефтесервисных услуг. Сейчас в России работают около 200 нефтесервисных компаний, которые условно можно разделить на три категории: аффилированные с нефтегазовыми компаниями, крупные сервисные компании, средние и малые сервисные компании (Рисунок 1).

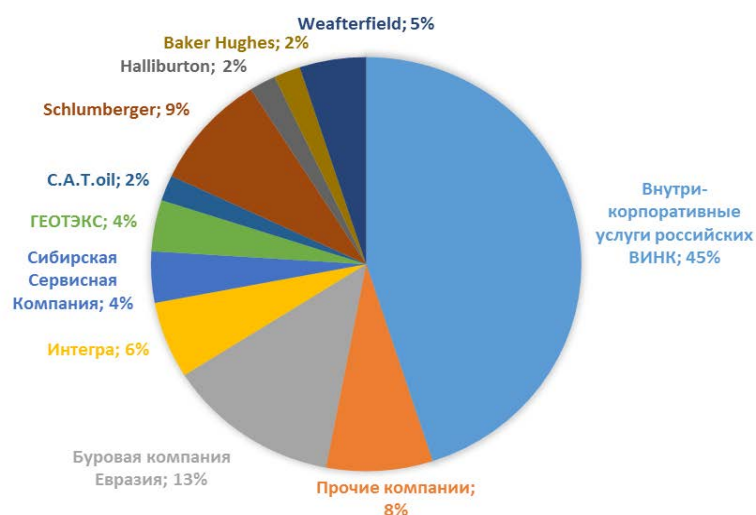


Рисунок 1. Крупнейшие компании российского рынка нефтесервисных услуг (по размеру выручки, %)

Однако применение нефтесервиса в нашей стране связано с рядом проблем:

- договора с сервисными фирмами заключаются на короткий срок, что исключает долгосрочное планирование, препятствует росту компаний и не дает оказывать высокотехнологичные услуги, т.к. отсутствуют долгосрочные денежные потоки;
- российские нефтесервисные компании малы по масштабам по сравнению с зарубежными конкурентами, что вынуждает их часто заключать контракты на невыгодных условиях (как сказано выше, на слишком короткий срок);
- отсутствие интереса государства в поддержке нефтесервиса при особом внимании к нефтедобыче;





– часть доходов углеводородной отрасли не остается в стране, а поступает западным нефтесервисным компаниям в виде оплаты за их услуги, не способствуя экономическому развитию отрасли.

– отсутствие в вузах страны целенаправленной подготовки специалистов для нефтесервиса

– цены на услуги не поднимаются с 2008 года, что предполагает низкую прибыль, а это в свою очередь делает невозможным техническое перевооружение, закупку нового оборудования и развития в целом [1].

Помимо вышеизложенного, после введения в сентябре 2014 года санкций против РФ, нефть стремительно начинает дешеветь, что выходит на уровень серьезной государственной проблемы. За полугодовой промежуток времени цена на нефть резко упала в среднем на 68,5\$, что соответствует уровню кризисного 2008 года. Укрепление доллара сдерживает рост стоимости нефти, а долларовый индекс поднялся до максимума за последние 11,5 лет [2].

Нефтесервис живет на деньги, которые зарабатываются на обслуживании нефтегазодобывающего производства. Если стоимость нефти на рынке падает ниже определенной черты, то это значительно отражается и на нефтесервисе. Если нефть добывать будет невыгодно, то часть добычи может сократиться, тогда и объем сервисных услуг придется сокращать. [3]

В сложившейся ситуации введенных санкций США и Европой, некоторые обсуждают, возможно ли в условиях ограничения доступа «большой четверки» (Baker Hughes, Halliburton, Weatherford, Schlumberger,) сохранить темпы разведки и добычи. Экономическое состояние компаний нефтегазового сервиса РФ и до снижения цен на нефть было очень тяжелым, сейчас же оно стало критическим [4]. С российского рынка уходят зарубежные сервисные компании и производители технологий и оборудования, при том, что их доля на российском рынке оборудования составляет до 60% (по оценкам Минторга), а если учитывать «скрытый» импорт – до 80%. Нефтесервис становится нерентабельным для иностранцев при таком курсе доллара, который активно освобождаются от сервисного производства в нашей стране (Weatherford, Baker Hughes).

Отрасль заинтересована в новых финансовых инструментах и государственной помощи в виде финансирования и льгот так же, как и в новых взаимодействиях с нефтедобывающим сектором.

Еще одной проблемой, по словам исполнительного директора кластера энергоэффективных технологий фонда «Сколково» Николая Грачева, стало ограничение использования иностранных услуг и технологий для глубоководных, морских арктических и сланцевых проектов на территории РФ, а также оборудование для все более востребованной горизонтальной проходки, где доля иностранных технологий превышает 80-90% при отсутствии аналогов.

Рассмотрим влияние представленных проблем на примере красноярского филиала ЗАО "Сибирская Сервисная компания" и выявим наилучшие меры по их устранению.

ЗАО «ССК» - одна из ведущих сервисных компаний, предоставляющих услуги для предприятий нефтегазодобывающей промышленности России, выполняющая весь комплекс буровых работ и работ по ремонту скважин в Западной и Восточной Сибири, в районах Крайнего Севера, Поволжья и ближнего зарубежья. Наибольший вес в портфеле услуг компании – эксплуатационное бурение. Доля рынка составляет около 4% (Рисунок 1).

Основными конкурентами красноярского филиала на территории предоставляемых услуг являются: «Газпром-Бурение» - генеральный подрядчик ОАО «Газпром» по



строительству скважин; «РН-Бурение» - одна из крупнейших российских сервисных компаний, предоставляет до 50% услуг «Роснефти».

Перспективы компании это, прежде всего, сохранение конкурентоспособности на рынке и удержание своих лидерских позиций. Для этого ССК ежегодно инвестирует средства в модернизацию производства и техническое оборудование, внедряет инновационные разработки. Компания, динамично развиваясь, осваивает новые нефтегазовые месторождения, внедряет инновационные технологические разработки в сложных геологических и климатических условиях, уделяет большое внимание охране труда и безопасности производства, энергобезопасности и бережному использованию природных запасов. Компания постоянно анализирует ситуацию в области бурения и ремонта скважин, учитывает складывающиеся тенденции, постоянно совершенствует взаимовыгодные отношения с поставщиками. Все это основные стратегические направления ЗАО «ССК».

Для того, чтобы оценить влияние проблем отрасли на ЗАО «ССК», проанализируем технико-экономические показатели, которые являются обобщающими параметрами для предприятия, отражающими состояние в производственно-технической, хозяйственно-финансовой, инновационной и других сферах, в разрезе плана-факта 2014г. Во внимание взято сравнение с бизнес-планом предприятия, т.к. он дает правдивую оценку возможностей и рисков на конкретный будущий период.

Таблица1. Техничко-экономические показатели ЗАО «ССК» в разрезе плана-факта 2014г.

	Показатели деятельности	План 2014 / факт 2014 (%)
	<b>I. Производственные</b>	
1	Средняя численность персонала (человек), всего	-10,556
2	Козф.загрузки БУ (ВД Бурение)	-30,769
3	Проходка (т. метров)	-12,516
4	% непроизводительных затрат	225,169
5	Стоимость 1 метра проходки (руб.)	-4,548
6	Ком.скорость эксп. Бурения (м/ст.мес)	-21,182
7	Ком.скорость поиск.-разв. Бурения (м/ст.мес)	-21,242
	<b>II. Финансово-экономические</b>	
8	Выручка от реализации (тыс.руб.)	-16,497
9	Прибыль (тыс.руб.)	-41,236
10	Рентабельность margin (%.)	-29,627

Анализируя производственные и финансово-экономические показатели, просматривается их значительное снижение, одной из причин которого и является ситуация на рынке нефтесервиса. Проходка снижается, оборудование загружено на треть меньше, чем запланировано, стоимость проходки резко падает (в связи с занижением тарифов на услуги), коммерческая скорость снижается на 20%. Отсюда прибыль почти в два раза меньше предполагаемой, предприятие теряет 30% рентабельности. Также к настоящему времени филиал «потерял» одну скважину из подтвержденных, и две планируемых скважины, т.к. заказчики отказались от своих проектов в силу экономического положения в стране, уменьшения добычи нефти и снижения цены на нее.

Безусловно, внешние отраслевые факторы, в частности санкции и снижение цен на нефть, внесли свои коррективы в программу красноярского филиала. По мнению автора, следует пересмотреть капиталовложения и программу работ с заказчиками, а



именно максимально диверсифицировать заказчиков, т.е. переориентировать рынок сбыта услуг на других заказчиков, тем самым освободившиеся мощности перераспределяются на новые проекты, что позволит улучшить результирующие показатели. Рассмотрим данное предложение на красноярском филиале.

С весны 2015 года цена на нефть начала стабилизироваться относительно текущей ситуации, а ее дальнейшая стабилизация подтверждается прогнозами. Заказчики, инвесторами которых были западные компании (ОАО «Газпромнефть-Ангара», ООО «Иркутская нефтяная компания»), сократили объемы бурения, т.к. их валютные риски стали расти. На данный момент активизировались заказчики с собственными средствами (это, прежде всего, владельцы лицензий на газовые участки, такие как ООО «Ленск-Газ», ОАО «Газпром», и мелкие Заказчики Республики Саха (Якутии)), «увидев» относительную стабильность за этот промежуток времени и отсутствие ранее имевшей место повышенной конкуренции на услуги. Данные заказчики принимают управленческие решения о начале финансирования ранее «замороженных» проектов. Следовательно, наиважнейшей мерой для КФ ЗАО «ССК» сейчас становится именно диверсификация или переориентирование на «заинтересованных» заказчиков, т.е. тех, кто имеет свои финансовые ресурсы (ООО «Ленск-Газ», ОАО «Газпром»), и непосредственно целенаправленное участие в тендерах, что, в конечном итоге, приведет к нормализации конкурентоспособного состояния предприятия. Для того, чтобы расти и развиваться в сложившейся ситуации, компании нужны дополнительные рынки, новые заказчики. Иными словами: главная задача не упустить эти перспективы. Пути достижения главной задачи – совершенствование конкурентоспособности, т.е. предприятие должно предлагать лучшие технологии, лучшие методы бурения по рыночным ценам. Например, одну и ту же скважину можно пробурить за 40 или за 80 дней. Для заказчика, конечно, предпочтителен тот подрядчик, который будет бурить быстро и качественно.

Проблемы отрасли сейчас критически сказываются на каждой нефтесервисной компании страны. Руководителям приходится обращать внимание не только на "привычные" финансовые и другие риски в отрасли, но и на внешнеэкономическое положение страны. Так как одно предприятие не в силах влиять на отрасль в целом, ее главная задача сохранить свое положение на рынке, использовать всевозможные методы для оптимизации затрат и сокращения внешних угроз.

В сложившейся ситуации эксперты предлагают следующие решения для отрасли в целом:

- создание единого нефтесервисного игрока в стране на базе «Роснефти», «Газпрома» или «Роснефтегаза»;
- импортозамещение как основная национальная идея;
- сотрудничество с китайским рынком как альтернатива западным технологиям и импортозамещению.

При принятии любого из решений государству следует начать реальную работу и оценку того, какие шаги предпринимать в первую очередь, чтобы не останавливалось освоение и разработка крупных стратегических месторождений страны, т.к. нефтегазодобывающий бизнес и все его отрасли являются основным геополитическим «локомотивом» для Российской Федерации.



### Список использованных источников

1. Экспертный информационный канал «УралПолит.ru» - [Электронный ресурс] [http://uralpolit.ru/news/press\\_center/interview/u-nefteservisa-v-rossii-khoroshie-perspektivy](http://uralpolit.ru/news/press_center/interview/u-nefteservisa-v-rossii-khoroshie-perspektivy)
2. Электронная газета «Век» - [Электронный ресурс] <http://vek.ru/stoimost-nefti-marki-brent-upala-nizhe-58>
3. «Ноябрьск24» - [Электронный ресурс] <http://n24.ru/index.php/slovo-neftyanika/378>
4. Сетевое издание «РИА-новости» - [Электронный ресурс] <http://news.rambler.ru/28790994/>
5. Официальный сайт ЗАО «ССК» - [Электронный ресурс] <http://www.sibserv.com/>



## УПРАВЛЕНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ. ФУНКЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

**Бесчастый К.П.**

**научный руководитель канд. пед. наук Ноздрин Н.А.**

*Брянский государственный технический университет*

Управление предприятием - это совокупность мероприятий и решений, на основе их подготовки и анализа, в соответствии со стратегическими и тактическими целями и задачами, планами деятельности. Именно через управление и его результаты проявляется полезность и профессионализм управленцев, менеджеров, руководителей влияющих через такие категории, как прибыль, стоимость капитала, заработная плата, дивиденды, инвестиции, социальные расходы и др.

Современное предприятие представляет собой сложный комплекс, динамизм и слаженность работы которого обеспечиваются механизмом управления, устанавливающим внутренние связи и учитывающим деятельность всех звеньев и работников предприятия - от рабочего до директора. Группа руководителей и специалистов, на которую возложены ответственность за выработку и реализацию управленческих решений, составляют аппарат управления, который подразделяется на категории. Управление - в строгом смысле слова есть воздействие на работников с целью достижения целей, стоящих перед предприятием и его коллективом. Оно базируется, с одной стороны, на многих областях знаний, таких, как экономика и политология, социология и психология, инженерные дисциплины и статистика, а с другой - на обобщении практического опыта управления различными предприятиями, организациями и компаниями.

Система управления включает компоненты как:

- Принципы и задачи управления
- Организационная структура аппарата управления
- Правовые основы и экономические методы управления
- Информация и технические средства ее обработки

Управлением предприятием состоит из под нескольких подсистем, это:

- Стратегическое и текущее управление
- Планирование
- Управление персоналом
- Управление производством
- Управление маркетингом
- Управление финансами

Управление - это процесс планирования, организации, мотивации и контроля, необходимый для того, что бы сформировать и достичь целей организации.

Функция управления - вид деятельности работника управления, основанный на разделении и объединении управленческого труда, который характеризуется сложностью и стабильностью воздействий на объект и субъект управления. Для выполнения той или иной относительно простой работы необходимо заранее определить, что нужно в итоге получить, как организовать дело, мотивировать и проконтролировать его выполнение. Это и есть функции управления. Основные функции управления характеризуются полнотой содержания, устойчивостью структуры, системностью и универсальностью использования в разных сферах деятельности. Главная их особенность в том, что каждая основная функция управления представляет собой отдельный процесс по выработке методов активизации и средств воздействия на персонал и его деятельность для достижения общих результатов социально-экономической системы.



Существует 5 функций управления:

1. Планирование
2. Организация
3. Мотивация
4. Координирование
5. Контроль

Функция планирования: предполагает решение о том, какими должны быть цели организации и что должны делать её участники, чтобы достичь этих целей. Планирование состоит в том, что:

- Проводится всесторонний анализ текущего положения, в котором находится компания
- Обеспечивается детализация установленных целей деятельности организации и доведение их до отдельных структурных звеньев и исполнителей
- Согласовываются очередность и сроки реализации отдельных работ
- Определяется состав необходимых ресурсов
- Устанавливается состав реализуемых проектов
- Распределяются задания по участникам
- Разрабатывается стратегия действий, составляются необходимые планы и программы
- Обеспечивается выполнение заданий, установленных на каждый период времени

Функция организации: предназначена для создания реальных условий, чтобы достичь запланированных целей. С помощью этой функции менеджмента обеспечивается выполнение установленных плановых заданий с целью реализации принятой стратегии развития предприятия. Для этого следует:

- Установить состав необходимых ресурсов и исполнителей
- Распределить задания
- Обеспечить необходимым для работы персоналом, финансами, оборудованием, расходными материалами, помещениями
- Скоординировать работу исполнителей во времени
- Наладить кооперацию участников, обеспечить контроль и взаимную информацию

Выполнение перечисленных задач осуществляется путём создания организационной структуры предприятия. Таким образом, функция организации обеспечивает рациональное сочетание во времени и пространстве всех элементов производственного процесса с целью наиболее эффективного выполнения принятых плановых решений.

Функция мотивации: деятельность, имеющая целью побудить сотрудников эффективно трудиться для выполнения целей, поставленных в планах. Для этого осуществляется их экономическое и моральное стимулирование, и создаются условия для проявления творческого потенциала работников и их саморазвития.

Функция координации: её задача состоит в установлении коммуникаций и достижения согласованности в работе всех звеньев организации. Для связи координируемых процессов принято использовать отчеты, интервью, собрания, компьютерная связь, средства радио и телевидения, документы. С помощью этих и других форм связей устанавливается взаимодействие между подсистемами организации, обеспечивается единство и согласование всех стадий процесса управления.

Все перечисленные функции не просто составляют единое целое. Они переплетены друг с другом, проникают друг в друга так, что порой их трудно разделить.



Функция контроля: завершает управленческий цикл и таким образом, гарантирует эффективность осуществления всех остальных функций. Контроль необходим для обнаружения и разрешения возникающих проблем, до того как они превратятся в серьезные неполадки. Также функция контроля используется для стимулирования успешной деятельности. Процесс контроля состоит из проведения корректировок в том случае, если достигнутые результаты существенно отличаются от установленных стандартов.

#### **Список литературы**

1. Волков О.И., Складенко В.К. Экономика предприятия: Курс лекций - М : ИНФРА-М, 2008.
2. Берзинь Н.Э. Экономика фирмы. — М.: Институт международного права и экономики, 2007.



**РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ****Бондаренко Н.И.,****научный руководитель кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и управление бизнес-процессами» Степанова Э.В***Институт управления бизнес-процессами и экономики СФУ*

В современных условиях внешняя среда организации очень быстро изменяется. Поэтому разработка и реализация стратегии развития, которая позволяла бы организации адекватно реагировать на изменения, происходящие в ее окружении, является актуальной задачей для руководства каждого предприятия.

Каждое предприятие независимо от сферы его деятельности и масштабов производства должно планировать свою деятельность. Планирование – это процесс формирования целей, определения приоритетов, средств и методов их достижения. Процесс планирования охватывает ряд направлений. Он начинается с определения миссии предприятия и целей его функционирования с учетом анализа внешней среды и ресурсного обеспечения, затем разрабатываются прогнозы деятельности на долгосрочную перспективу, которые служат основой для выбора экономических стратегий.

Отличительной чертой стратегического планирования является его гибкость, обусловленная подвижностью плановых горизонтов, т.е. периодов времени, на которые вырабатывается перспективная политика. Для определения планового горизонта применяются различные критерии: жизненный цикл продукта; цикл коренного изменения спроса на выпускаемую продукцию; период времени, необходимый для реализации стратегических целей, и прочее. Плановый горизонт зависит от масштабов предприятия, его размеров [1]. Обобщение и систематизация всего вышесказанного позволяет увидеть алгоритм разработки стратегии развития предприятия:

1) Анализ внешних возможностей и опасностей выражается через силу воздействия групп факторов: экономических, политических, рыночных, конкурентных, международных, социальных и производственно-технологических (состояние производства на внешних для предприятия участках технологических цепей, уровень технологии конкурентов, возможности новых технологических разработок и т.д.).

2) Анализ внутренних ресурсов, необходимых для того, чтобы воспользоваться внешними возможностями, а также выявление внутренних слабых сторон, которые могут усложнить проблемы, связанные с внешними опасностями. Рассматриваются структура и организационный потенциал предприятия, использование имеющегося производственного потенциала, состояние каналов сбыта и сети послепродажных услуг.

3) Разработка миссии и цели предприятия. Миссия – это концепция бизнеса, где кратко изложено главное предназначение предприятия на достаточно длительную перспективу его существования. Просто и четко сформулированная, чтобы быть понятной и своим сотрудникам, и потребителям. Миссия будет изменяться в соответствии с требованиями рынка, так как она в первую очередь предусматривает удовлетворение запросов потребителей. После формулировки миссии определяются долгосрочные и краткосрочные цели предприятия.

4) Разработка нескольких вариантов стратегий развития предприятия, направленных на выполнение поставленных целей. Подбирается индивидуально для решения задач конкретного бизнеса.

5) Выбор стратегии. При выборе стратегии решающим фактором является ее эффективность. В качестве результата от реализации стратегии может выступать показатель:





- экономического эффекта (рост массы и нормы прибыли, чистой прибыли, срок окупаемости инвестиций, объем продаж).
- социального эффекта (улучшение условий труда, его привлекательности, развитие культуры и образования).
- технического эффекта (повышение качества и конкурентоспособности продукции).

Решение о выборе наиболее подходящей стратегии принимается после проведенного анализа и оценки. Далее выбранная стратегия развития предприятия реализуется с учетом требований рынка. Предприятия могут одновременно осуществлять не одну, а несколько стратегий[2]. Анализ внешней среды представляет собой оценку состояния и перспектив развития важнейших, с точки зрения организации, субъектов и факторов окружающей среды: отрасли, рынков, поставщиков и совокупности глобальных факторов внешней среды, на которые организация не может оказывать непосредственное влияние.

Проведя анализ внешней среды и получив данные о факторах, которые представляют опасность или открывают новые возможности, руководство должно оценить: обладает ли фирма внутренними силами, чтобы воспользоваться возможностями, и какие внутренние слабости могут осложнить будущие проблемы, связанные с внешними опасностями. Существуют различные методы анализа внешней и внутренней среды.

Самым популярным методом анализа внутренней и внешней среды предприятия является SWOT-анализ. SWOT-анализ предполагает возможность оценки фактического положения и стратегических перспектив компании, получаемых в результате изучения сильных и слабых сторон компании, ее рыночных возможностей и факторов риска.

SWOT-анализ имеет управленческую и стратегическую ценность, если связывает воедино факторы внутренней и внешней среды и сообщает, какие ресурсы и возможности понадобятся компании в будущем.

После проведения SWOT-анализа, для более глубокого изучения внутренней среды организации, можно применить SNW-анализ. Методика SNW-анализа, в целом, схожа с методикой SWOT-анализа, но в нее добавлен аспект нейтральной компоненты.

При стратегическом анализе внутренней среды предприятия для определения нейтральной позиции лучшего всего использовать среднерыночное состояние для данной конкретной ситуации. Таким образом, при SNW-анализе четко фиксируется ситуационное среднерыночное состояние, то есть своеобразная нулевая точка конкуренции. Поэтому для победы в конкурентной борьбе может оказаться достаточным состояние, когда данное конкретное предприятие относительно всех своих конкурентов по всем – кроме одной – ключевым позициям или факторам находится в нейтральном состоянии и только по одному фактору превосходит своих конкурентов.

Для изучения внешней среды предприятия помимо SWOT-анализа используется еще и PEST-анализ (STEP-анализ). PEST-анализ – это инструмент, предназначенный для выявления политических, экономических, социальных и технологических аспектов внешней среды, которые могут повлиять на стратегию компании.

PEST анализ — простой и удобный метод для анализа макросреды (внешней среды) предприятия. Методика PEST анализа часто используется для оценки ключевых рыночных тенденций отрасли, а результаты PEST анализа можно использовать для определения списка угроз и возможностей при составлении SWOT анализа компании. PEST анализ является инструментом долгосрочного стратегического планирования и составляется на 3-5 лет вперед, с ежегодным обновлением данных.

В результате проведенного анализа внутренней и внешней среды предприятия, руководство получает информацию, необходимую для разработки или совершенствования стратегии. Существует четыре основных типа стратегий:



- стратегии концентрированного роста: стратегия усиления позиций на рынке, стратегия развития рынка, стратегия развития продукта;
- стратегии интегрированного роста: стратегия обратной вертикальной интеграции, стратегия вперед идущей вертикальной интеграции;
- стратегии диверсификационного роста: стратегия централизованной диверсификации, стратегия горизонтальной диверсификации;
- стратегии сокращения: стратегия ликвидации, стратегия «сбора урожая», стратегия сокращения, стратегия сокращения расходов.

В группу стратегий концентрированного роста входят те стратегии, которые связаны с изменением продукта или рынка. В случае следования этим стратегиям предприятие пытается улучшить свой продукт или начать производить новый, не меняя при этом отрасли. Что касается рынка, то предприятие ведет поиск возможностей улучшения своего положения на существующем рынке либо же перехода на новый рынок [3].

Вторую группу стратегий составляют такие стратегии бизнеса, которые предполагают расширение предприятия путем добавления новых структур. Эти стратегии называются стратегии интегрированного роста. Обычно предприятие может прибегать к осуществлению таких стратегий, если оно находится на подъеме развития бизнеса, не может осуществлять стратегию концентрированного роста и в то же время интегрированный рост не противоречит его долгосрочным целям [3].

Третьей группой стратегий развития бизнеса являются стратегии диверсифицированного роста. Эти стратегии реализуются в том случае, если предприятия дальше не могут развиваться на данном рынке с данным продуктом в рамках данной отрасли [3].

Четвертым типом стратегии развития бизнеса являются стратегии сокращения. Данные стратегии реализуются тогда, когда предприятие нуждается в перегруппировке сил после длительного периода роста или в связи с необходимостью повышения эффективности, когда наблюдаются спады и кардинальные изменения в экономике, такие как, например, структурная перестройка и т.п. В этих случаях предприятия прибегают к использованию стратегии целенаправленного и спланированного сокращения. Реализация данных стратегий зачастую происходит не безболезненно для предприятия, однако при определенных обстоятельствах их невозможно избежать. Более того, в определенных обстоятельствах это единственно возможные стратегии обновления бизнеса, так как в подавляющем большинстве случаев обновление и всеобщее ускорение - взаимоисключающие процессы развития бизнеса [3].

Таким образом, используя все имеющиеся инструменты и методы стратегического анализа, можно с большой точностью определить имеющиеся и возможные проблемы внутренней и внешней среды предприятия. Полученные данные служат основой для разработки стратегии развития предприятия, которая позволит предприятию поддерживать свою конкурентоспособность на высоком уровне и своевременно реагировать на изменения во внешней среде.

### Список литературы

- 1 Энциклопедия экономиста/ Стратегия предприятия URL: <http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/strategiya-predpriyatiya.html>
- 2 Официальный сайт Агентства Стратегического Развития «АСТРАР» / Разработка стратегии развития предприятия URL: [http://www.astrar.ru/channel\\_1.php?NSCH=69](http://www.astrar.ru/channel_1.php?NSCH=69)
- 3 Официальный сайт компании «Бизнес Класс» URL: <http://www.classs.ru/library/node/848>



## КЛАССИФИКАЦИЯ ИНСТРУМЕНТОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПЛАНОВЫХ ОБЪЕМОВ ПОСТАВКИ МОЩНОСТИ ГЭС НА ОПТОВОМ РЫНКЕ

Будылин М.А.

научный руководитель д-р экон. наук **Белякова Г.Я.**  
Сибирский государственный аэрокосмический университет  
имени академика М.Ф. Решетнева

Целью настоящей статьи является рассмотрение и классификация имеющихся у органов государственной власти, а также организаций коммерческой и технологической инфраструктуры оптового рынка электроэнергии и мощности (далее – ОРЭМ) инструментов регулирования объемов и стоимости мощности, поставляемой гидроэлектростанциями (далее – ГЭС) на оптовый рынок.

В соответствии с Федеральным законом «Об электроэнергетике» № 35-ФЗ от 26.03.2003 можно выделить четыре органы государственной власти (Правительство РФ, Минэнерго России, ФСТ России, ФАС России), а также две инфраструктурные организации (ОАО «СО ЕЭС» и НП «Совет рынка»), которые на основании полномочий, установленных Федеральным законом и Правилами оптового рынка, могут оказывать влияние на планирование объемов мощности гидроэлектростанциями, которые осуществляют свою деятельность в ценовых зонах оптового рынка.

Для выявления инструментов государственного регулирования можно выделить следующие основные источники документов регулирования – нормативно-правовые акты, а также регламентирующие документы инфраструктурных организаций ОРЭМ (таблица 1):

- основополагающие документы
- документы, регулирующие обращение мощности на оптовом рынке
- документы, определяющие спрос на мощность
- документы, публикуемые в рамках отдельного конкурентного отбора мощности (далее – КОМ)

Таблица 1. Источники документов регулирования плановых объемов поставки мощности ГЭС

Вид документа	Название документа
Основополагающие документы	Федеральный закон от 26.03.2003 № 35-ФЗ «Об электроэнергетике» Энергетическая стратегия России на период до 2030 года, утв. распоряжением Правительства от 13.11.09 № 1715-р
Документы, регулирующие обращение мощности на оптовом рынке	Правила оптового рынка электрической энергии и мощности, утв. ПП РФ от 27.12.2010 № 1172.
	Приложения к Договору о присоединении к торговой системе оптового рынка №№ 13, 13.2, 16, 19.2, 19.3, принятые НП «Совет рынка»: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Регламент определения объемов фактически поставленной на оптовый рынок мощности</li> <li>• Регламент определения объемов покупки и продажи мощности на оптовом рынке</li> <li>• Регламент финансовых расчетов на оптовом рынке элек-</li> </ul>



Вид документа	Название документа
	<p>троэнергии</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Регламент аттестации генерирующего оборудования</li> <li>• Регламент проведения конкурентных отборов мощности</li> </ul> <p>Технические требования к генерирующему оборудованию участников оптового рынка ОАО «СО ЕЭС»</p> <p>Порядок установления соответствия генерирующего оборудования участников оптового рынка техническим требованиям ОАО «СО ЕЭС»</p> <p>Штрафные коэффициенты для дельт по неготовности, утверждаемые Минэнерго РФ</p>
Документы для целей определения спроса на мощность	<p>Правила разработки и утверждения схем и программ перспективного развития электроэнергетики, утв. ПП РФ от 17.10.2009 № 823.</p> <p>Приказ Минэнерго России об утверждении схемы и программы развития Единой энергетической системы России</p> <p>Положение о порядке определения величины спроса на мощность для проведения долгосрочного отбора мощности на конкурентной основе на оптовом рынке электрической энергии (мощности) и порядке определения плановых коэффициентов резервирования в зонах (группах зон) свободного перетока электрической энергии (мощности), утв. Приказом Минэнерго России от 07.09.2010</p> <p>Порядок формирования сводного прогнозного баланса производства и поставок электрической энергии (мощности) в рамках Единой энергетической системы России по субъектам Российской Федерации, утв. Приказом ФСТ России от 12.04.2012 №53-э/1.</p>
Документы для конкурентного отбора мощности	<p>Информация, необходимая для проведения конкурентного отбора мощности ОАО «СО ЕЭС»</p> <p>Инструкция по заполнению помесечных объемов мощности и иных параметров генерирующего оборудования для целей подачи ценовых заявок на продажу мощности ОАО «СО ЕЭС»</p> <p>Распоряжение Правительства РФ об установлении предельных максимальных уровней цен на мощность для проведения долгосрочного конкурентного отбора</p> <p>Приказ Минэнерго России «Об утверждении значений планового коэффициента резервирования, используемого при проведении конкурентного отбора мощности для зоны (группы зон) свободного перетока</p> <p>Приказ ФАС России «Об определении зон свободного перетока, в которых конкурентный отбор мощности проводится с использованием предельного размера цены на мощность»</p> <p>Перечень хозяйствующих субъектов (группы лиц), занимающих доминирующее положение на оптовом рынке электрической энергии (мощности) в рамках одной зоны свободного перетока, подг. ФАС России в соответствии с п.8 Правил осуществления регулирования и контроля в</p>



<b>Вид документа</b>	<b>Название документа</b>
	электроэнергетике, утв. ПП РФ от 17.12.2013 № 1164

Все действующие инструменты государственного регулирования, влияющие на планирование объемов поставки мощности гидроэлектростанциями, можно классифицировать в соответствии с двумя критериями:

1. в зависимости от степени воздействия можно разделить на:

- базовые инструменты – без учета которых невозможно производить планирование объемов поставки мощности гидроэлектростанций на оптовый рынок
- инструменты косвенного влияния, которые направлены на улучшение качества планирования объемов мощности и повышение эффективности торговли мощностью на оптовом рынке

2. в зависимости от факторов влияния можно выделить:

- количественные инструменты, которые регулируют объемы поставки мощности на оптовый рынок
- качественные инструменты, которые предназначены для регулирования стоимости поставки мощности гидроэлектростанциями на оптовом рынке.

В соответствии с предложенной классификацией инструменты могут попадать в один из следующих квадрантов (табл.2):

Таблица 2. Классификация инструментов государственного регулирования плановых объемов поставки мощности ГЭС на ОРЭМ

<b>Степень влияния</b> <b>Факторы влияния</b>	<b>Базовые инструменты</b>	<b>Инструменты косвенного влияния</b>
<b>Количественные</b>	1. Методика определения предельного объема поставки мощности 2. Инструкция по определению плановых объемов располагаемой мощности ГЭС в заявке на КОМ - заявительный порядок в отношении января-ноября - расчет с учетом правил водопользования в отношении декабря 3. Формула расчета фактической располагаемой мощности 4. Формула расчета фактически поставленной на оптовый рынок мощности 5. Утверждение методики определения норматива и фактического потребления мощности на собственные нужды	1. Установление штрафных коэффициентов за неготовность генерирующего оборудования 2. Установление штрафного коэффициента за некачественное планирование объема располагаемой мощности 3. Определение объема спроса на мощность в ценовой зоне/зоне свободного перетока для целей проведения КОМ 4. Инструкция по определению плановых объемов располагаемой мощности в Сводном прогнозном балансе ФСТ России для целей определения объемов поставки по регулируемым договорам
<b>Качественные</b>	1. Установление приоритетно-	1. Определение доли либерали-



Степень влияния Факторы влияния	Базовые инструменты	Инструменты косвенного влияния
	сти ГЭС в отборе заявок на КОМ 2. Обязательность ценопринимания ГЭС на КОМ	зации ГЭС 2. Определение доли поставки по регулируемым договорам 3. Установление тарифа ФСТ на мощность 4. Установление предельных максимальных и минимальных цен КОМ 5. Установление ограничений на заключение свободных договоров путем распределения небаланса на участников договоров

Базовые инструменты составляют основу действующей в настоящее время в России модели оптового рынка электрической энергии и мощности. Их изменение сопровождается преобразованием самой модели оптового рынка. С момента полной либерализации рынка электрической энергии и мощности, состоявшейся в 2011 году, существенных преобразований базовых инструментов не производилось. С целью проведения гибкой политики в отрасли электроэнергетики государство предпочитает использовать инструменты косвенного влияния, изменение которых, как правило, происходит ежегодно.

При планировании объемов поставки мощности гидроэлектростанций учет базовых инструментов является обязательным для прохождения конкурентного отбора и обеспечения поставки мощности на оптовый рынок. Вместе с тем для максимизации финансового результата от работы на оптовом рынке мощности необходимо принимать во внимание инструменты косвенного влияния.





УДК 338.36

## АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ И ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ В РОССИИ

Бузун А.В.

научный руководитель Говорина О.В.

Сибирский федеральный университет

Машиностроение представляет собой наиболее крупную комплексную отрасль обрабатывающей промышленности, которая является одной из ведущих в экономике страны и определяет состояние всего народного хозяйства, обеспечивая все сегменты экономики необходимыми машинами, оборудованием, приборами, комплектующими и непосредственно средствами потребления. Важной подотраслью является сельскохозяйственное машиностроение, снабжающее сельское хозяйство необходимым оборудованием, которое обеспечивает рост производительности труда, повышает объем урожая, снижает брак, сокращает и упрощает все процессы обработки земли и урожая, дает возможность уменьшить зависимость от климатических условий, а как следствие, повышает продовольственную безопасность страны. Развитое сельскохозяйственное машиностроение является индикатором состояния АПК любой страны и обязательным условием для его стабильного развития. [1]. В течение последних 15 лет наблюдается сокращение земельного потенциала сельского хозяйства. Основными причинами данного спада являются: ухудшение природно-климатических условий, истощение земель, разрушение технической базы, потери кадрового потенциала и др. [3]. Поэтому, экстенсивное развитие сельского хозяйства не представляется перспективным и выгодным направлением. Только интенсивные шаги, а именно поддержание, развитие, расширение и модернизация сельскохозяйственного машиностроения, могут привести к развитию данной отрасли.

На сегодняшний день в отечественной отрасли сельхозмашиностроения наблюдается значительное сокращение парка машин и оборудования. К примеру, по сравнению с 1990 годом в 2009 году количество выпущенной техники сократилось более, чем в 6 раз. Сокращение парка сельхозпродукции в 2013 году по сравнению с 2012 годом составило 6 % (рис. 1). Данная тенденция привела к нехватке оборудования, а как следствие, к снижению производительности труда в сельском хозяйстве. Также, ежегодно сокращается производство сельхозтехники. К примеру, в 2014 году количество сократилось на 10% по сравнению с предыдущим годом и составило 15560,9 штук по сравнению с 17313,1 штук в 2013 году.

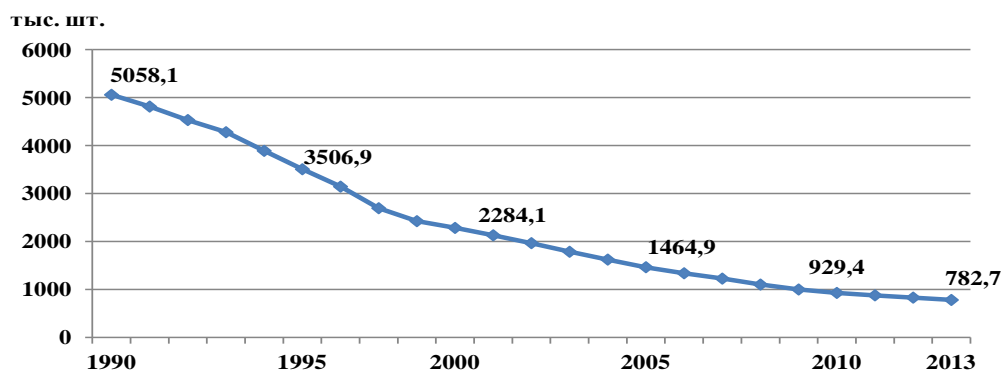


Рисунок 1. Парк основных видов сельскохозяйственной техники, выпускаемой отечественными предприятиями за 1990-2013 гг.



Основной группы сельскохозяйственной техники являются сельхозтракторы и зерноуборочные комбайны, производство которых – основной индикатор состояния всей подотрасли. На рисунке 2 представлена динамика парка данной техники в России, на котором отчетливо наблюдается многократное снижение в сравнении с 90-ми годами прошлого века [2].

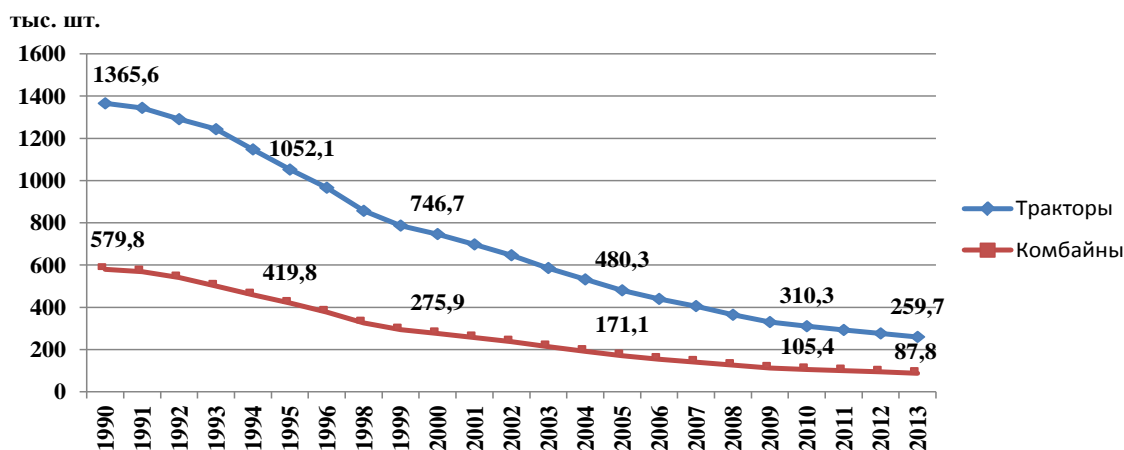


Рисунок 2. Парк сельскохозяйственных тракторов и комбайнов в РФ в период 1990–2013 гг.

Данная тенденция привела к низкой обеспеченности техникой для ведения сельского хозяйства, что иллюстрирует показатель количества техники, приходящейся на 1000 га обрабатываемых сельскохозяйственных угодий. Если в 2000 году на 1000 га пашни приходилось 7 тракторов и 108 комбайнов, то уже в 2013 году – 4 трактора и 39 комбайнов. К примеру, в Канаде на 1000 га пашни приходится 16 тракторов. Самый высокий показатель у Германии – 64 шт. на 1 000 га. Схожая ситуация и по комбайнам. Недостаточность парка сельхозтехники на 1000 га посевов ограничивает технические возможности сельхозпроизводителей и снижает производительность труда в сельском хозяйстве [1].

Кроме того, существующий парк сельхозтехники в России является устаревшим: по мнению экспертов до 70% техники изношено физически, а доля морально устаревшей техники превышает 90%. По данным Минпромторга России на 2010 год 85% тракторов, 58% зерноуборочных комбайнов и 41% кормоуборочных комбайнов старше 10 лет, то есть работают с истекшими сроками эксплуатации. По этой причине ежегодные потери, к примеру, зерна достигают 15 млн. т, мяса – свыше 1 млн. т, молока – около 7 млн. т. и т.д. Заводы в основном выпускают морально устаревшую продукцию, которая была разработана еще в советское время, из-за этого сельхозтоваропроизводители вынуждены применять упрощенные технологии, которые по производительности в 10–15 раз ниже, чем в передовых странах мира [2].

Из-за низкой конкурентоспособности сельхозмашиностроительной продукции, внешний торговый баланс России в отношении сельскохозяйственной техники резко отрицательный. Экспорт в 2012 году рос с темпом 5%, а импорт практически в 10 раз быстрее – 47% в год. Анализ структуры экспорта показывает, что сегодня российская техника, в основном, востребована на рынках стран СНГ. Это объясняется конкурентоспособностью российской продукции (в первую очередь по цене) и традиционными предпочтениями сельхозтоваропроизводителей этих стран. В числе



лидеров стран-поставщиков сельхозтехники на российский рынок – Германия (28%), Беларусь (16%), США (11%) [1].

Исходя из представленного анализа, можно заключить, что Россия на мировом рынке сельскохозяйственного машиностроения занимает позицию «Локальный игрок». Данное состояние характеризуется открытостью внутреннего рынка для импорта в связи с низкой конкурентоспособностью российской продукции и ориентированностью на национальный рынок, без перспектив выхода на международный. Согласно Стратегии развития сельскохозяйственного машиностроения России до 2020 года, в данной отрасли выделяют еще три модели поведения и развития: «локальный монополист», «глобальный игрок», «глобальный экспортер». В случае «Локального монополиста» внутреннее производство нацелено на удовлетворение исключительно потребностей внутреннего рынка без стремления выхода на внешние рынки. Также эта модель характеризуется закрытым рынком для поступления импортной продукции. Страны, которые придерживаются данной стратегии, как правило, устанавливают высокие пошлины на ввозимую продукцию, а также применяют иные меры для предотвращения проникновения на их рынок импортной продукции (техническое регулирование, федеральные и местные законы и др.). Например, Бразилия и США. 3-я модель «Глобальный игрок» - это открытый внутренний рынок и ориентированность национального производства на экспорт. Яркие представители Канада, Франция, Германия. 4-ая модель – «Глобальный экспортер», который характеризуется «закрытым» внутренним рынком и экспортно-ориентированным национальным производством. Яркие представители – Китай, Белоруссия. Следовательно, для российского сельскохозяйственного машиностроения возможны три направления развития в долгосрочной перспективе, которые должны удовлетворять интересам потребителей, самих производителей и государства [1].

Однако, резко изменившиеся политические и экономические условия ведения бизнеса, задали точный вектор развития отрасли. Во-первых, сильное влияние оказала девальвация национальной валюты по отношению к доллару и евро, начавшаяся в 2014 году. При таких курсах валют, импортная сельскохозяйственная техника становится все менее конкурентоспособной по цене. Покупателям становится невыгодно приобретать иностранную продукцию по столь высокой цене, поэтому они начинают искать альтернативные пути, с большим интересом рассматривая варианты приобретения российской техники, как более дешевой, так и реализуемой в национальной валюте. Но не стоит забывать, повышение цен на импортные комплектующие, детали, элементы, которые используются при сборке сельхозмашин в России, повышает себестоимость этой продукции. Однако если в сложившихся условиях российская техника подорожает в среднем на 10%, то рост цен на импортные машины может достигать 1,5 раза, поэтому за счет выгодной цены продажи отечественной сельхозтехники стремительно растут.

Во-вторых, следствием девальвации национальной валюты, которая повысила конкурентоспособность продукции изучаемой отрасли, стал, по данным Ассоциации «Росагромаш», рост экспорта российской сельхозтехники по итогам четвертого квартала 2014 года, объем вырос в 1,8 раза и превысил 1 миллиард рублей. Значительный рост экспортных поставок зафиксирован у производителей зерноуборочных комбайнов – рост 2,2 раза, сельскохозяйственных тракторов – в 4,8 раза, а также компаний, реализующих прицепные машины и прочее оборудование – на 17% [4].

Однако рост ставок по кредитам на приобретение сельхозтехники до 27%, фактическое прекращение выдачи кредитов сельхозпроизводителям Россельхозбанком и Сбербанком России, почти двукратное повышение цен на отечественную сталь, а



также трехкратный рост ставок по кредитам на пополнение оборотных средств сельхозмашиностроительных предприятий, привели к росту себестоимости производства на 32%, что может привести к негативным последствиям, а именно к снижению финансовой устойчивости предприятий, их платежеспособности, а в итоге, к упадку компаний и их возможным остановкам [5].

В свете сложившейся ситуации стратегической важности поддержки отечественного производства, повышения конкурентоспособности российской сельхозмашиностроительной продукции, активного выхода на внешние рынки, государство стремится к увеличению средств, направляемых на развитие данной отрасли в качестве предоставляемых субсидий. Так, Правительство России поддержало отечественное сельхозмашиностроение, выделив на реализацию программы в 2015 году в рамках антикризисного плана дополнительные 2,0 миллиарда рублей. Таким образом, на ее реализацию предусмотрено 3,9 млрд. рублей.

Исходя из вышесказанного, для российской отрасли сельскохозяйственного машиностроения, наиболее привлекателен переход в модель долгосрочного развития «Глобальный экспортер», так как данное желаемое состояние в наибольшей степени удовлетворяет требованиям современного хода событий и позволяет максимально использовать возможности текущего положения страны на международной арене. При росте отечественного производства, переход в данную модель также сопровождается ростом экспорта, что выгодно производителям, так как приводит к росту продаж, к устойчивости бизнеса. Соответственно, растут налоговые отчисления, что удовлетворяет интересам государства. Конкуренция отечественной продукции на внешних рынках приведет к росту инвестиций в НИОКР, что приведет к технической модернизации оборудования, к повышению качественных характеристик, что выгодно для покупателей и самих производителей. А как следствие, развитие отрасли приведет к росту необходимых рабочих мест, что повысит занятость населения, а также к росту производительности труда и заработной платы.

Сегодня сельскохозяйственное машиностроение имеет большие перспективы для активного развития, не смотря на тяжелую экономическую ситуацию в стране. Только при оперативной мобилизации усилий российских производителей и государства возможна реализация изученных направлений.

### Список использованной литературы

1. НИР «Стратегия развития сельскохозяйственного машиностроения России до 2020 года». – Москва: 2010 г. – 89 стр.
2. Стратегия машинно-технологической модернизации сельского хозяйства России на период до 2020 года / Ю.Ф. Лачуга и др.; — М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2009. – 80 с
3. Аналитика. Показатели анализа [Электронный ресурс]: Интерактивная витрина/ Федеральная служба государственной статистики (Росстат) - Режим доступа: <http://cbsd.gks.ru/#>
4. Экспорт российской сельхозтехники вырос в 1,8 раза [Электронный ресурс] / Российская ассоциация производителей сельскохозяйственной техники– 2015. – Режим доступа: <http://www.rosagromash.ru/ru/presrelease/698--18>
5. Константин Бабкин: к весне многие российские предприятия сельхозмашиностроения могут остановиться / Российская ассоциация производителей сельскохозяйственной техники – 2015. – Режим доступа: <http://www.rosagromash.ru/ru/presrelease/672%E2%80%93babkin>



## **ОРГАНИЗАЦИЯ МОБИЛЬНОЙ ТОЧКИ ПРОДАЖИ МОРОЖЕНОГО**

**Вайгандт Н.Н., Кочелорова С.Н., Святуненко А.Е., Святуненко Д.Е.,  
научный руководитель канд. экон. наук, доцент Улина С.Л.,  
доцент Элияшева М.И.**

*Сибирский федеральный университет*

На сегодняшний день остро стоит проблема сортировки мусора не только перед правительством города Красноярска, который по праву можно назвать одним из самых загрязненных, но и перед страной в целом, где ранее не была организована переработка вторичного сырья.

Вопрос повышения уровня экологической грамотности населения должен решаться, в первую очередь, не государством, а самим обществом. В настоящее время предприятия крупного бизнеса используют технологии, посредством которых оказывают влияние на формирование потребительских ценностей и моделей поведения. Данный метод можно применить также и в сфере малого бизнеса. По статистике, самая распространенная емкость для хранения жидкостей – пластиковая тара. Однако у населения не сформирована привычка сдачи пластиковых бутылок в пункты приема пластика для дальнейшей переработки. В данном проекте мы можем соединить элементы экологического воспитания и коммерческий принцип прибыльности малого бизнеса.

Основная цель любого бизнеса – получение прибыли. Интеграция коммерческой и социальной функций поможет создать благоприятную внешнюю среду и оказать желаемое влияние на потребителей. Идея организации бизнеса передвижного типа не так широко распространена в России, как в странах дальнего зарубежья.

Бизнес-модель проекта «The Ice Car» заключается в создании мобильной точки продажи мороженого, безалкогольных напитков и сладких сэндвичей, которая в процессе своей деятельности будет повышать уровень экологической грамотности населения посредством проведения акции, в основе которой лежит организация обмена ПЭТ-бутылок на купоны со скидкой на весь ассортимент «The Ice Car», что является уникальным предложением в сфере общественного питания.

В дополнение, преимуществами данного канала сбыта перед стационарными точками являются мобильность и автономность пункта, что позволяет работать практически в любых условиях. Отсутствие покупателей в одном месте может быть компенсировано клиентами, которые находятся в данный момент в другом. Кроме того, проект может быть мультиплицирован и создана сеть фургонов с мороженым «The Ice Car».

С другой стороны, постоянное передвижение не позволяет «заработать» лояльность потребителя. И выходом в такой ситуации является постоянство местонахождения автолавки для покупателей: хотя бы в определенные часы фургон должен находиться там, где его ждут.

С точки зрения развития и улучшения качества оказываемых услуг, целесообразно установить табло на крыше фургона, которое будет показывать оставшееся время его стоянки на определенной точке продажи.

Целевая аудитория – школьники. Это дети, находящиеся в том возрасте, когда формируются основные ценности, а наша акция в форме игры способна указать правильное направление и оказать благоприятное воздействие на этот процесс.

«Сладкое будущее» - миссия проекта, которая направлена на то, чтобы жители и гости нашего города заботились о своем будущем и будущем своих детей через заботу к окружающей среде.



Проведены расчеты, оценены текущие и инвестиционные вложения в данный проект, которые показали его эффективность и низко рискованность. При длительности проекта 3 года срок окупаемости составит 12 месяцев, прирост капитала – 2,5 млн рублей.

На реализацию нашего проекта нам потребуются собственные и заемные средства.

Таблица 1. Источники финансирования

Активы	Собственный капитал, руб.	Заемный капитал, руб.
Оборудование	-	1 500 000
Оборотные активы	50 000	-

На покупку необходимого оборудования нам потребуется кредит в размере 1 500 000 рублей. Планируется оформить кредит «Бизнес-старт» в Сбербанке под 18,5% годовых сроком на 1 год; погашение кредита стандартное ежемесячное.

Для того чтобы рационально выбрать налоговую систему, нам необходимо сравнить отчисления на налоги за месяц по разным схемам расчета налога упрощенной система налогообложения (глава 26 НК РФ).

Таблица 2. Налоговые отчисления за июль 2015 г.

Показатели	Налоговые отчисления, руб.
Доходы (6%)	39 315
Доходы, уменьшенные на величину расходов (15%)	21 088

Применив разные схемы расчета налога УСНО мы выявили, что нашему проекту выгодно применить схему: доход, уменьшенный величины расходу.

Для успешной работы нашего бизнеса, нам необходимо рассчитать основные коэффициенты финансовой деятельности,

Таблица 3. Показатели эффективности инвестиций

Прогнозные показатели эффективности инвестиций	Единицы измерения	Значения
Ставка дисконтирования	%	21[1]
PВ (период окупаемости проекта)	мес.	12
DPВ (дисконтированный период окупаемости проекта)	мес.	12
NPV (чистый приведенный доход)	рубли	2 419 349,19
IRR (внутренняя норма рентабельности, в процентах)	%	229,60
PI (индекс прибыльности проекта)		3,62
PF (потребность в финансировании)	рубли	1 129 813,00
CD (дефицит денежных средств)	рубли	0

Вывод: Период окупаемости данного проекта 7 месяцев при длительности всего проекта 36 месяцев. IRR (Internal Rate of Return, IRR) определяет максимальную стоимость привлекаемого капитала, при которой инвестиционный проект остается выгодным. IRR проекта 319,2 %. Проект по IRR является выгодным. NPV равен 3 558 280,50 рублей. По завершению проекта мы получим прирост капитала в размере 3 558 280,50



рублей при начальных инвестициях 1500 000 рублей. PI - это показатель характеризует уровень получаемой прибыли на каждую единицу затрат. В нашем проекте PI равен 6,17.

Для того чтобы проанализировать, как наш проект зависит от колебаний объема спроса на продукцию, мы провели анализ чувствительности к объему продаж (табл. 4).

Таблица 4. Анализ чувствительности к объему продаж

Показатели	Колебания объема продаж						
	-50%	-30%	-10%	0%	10%	30%	50%
PВ	-	25	14	12	10	8	6
DPВ	-	29	15	12	10	8	6
NPV	-895 349	431 452	1 758 254	2 419 349	3 067 468	4 307 831	5 538 890
IRR	0	48	157	230	318	549	890
PI	-0,34	1,24	2,83	3,62	4,39	5,87	7,30

Вывод: наш проект выдерживает снижение объема продаж на 30%, в этом случае прирост капитала составляет 431 452 рубля и период окупаемости составляет 25 месяцев при запланированных 12 месяцах. При оптимистичном прогнозе, когда объем продаж возрастет на 50% прирост капитала составит 5 538 890 рублей и окупаемости проекта в 6 месяцев.

Таблица 5. Анализ чувствительности к прямым издержкам

Показатели	Колебания прямых издержек						
	-50%	-30%	-10%	0%	10%	30%	50%
PВ	11	11	12	12	12	12	13
DPВ	11	12	12	12	13	13	14
NPV	2 807 932	2 652 499	2 497 067	2 419 349	2 341 633	2 189 199	2 030 766
IRR	279	258	239	230	220	203	186
PI	4,08	3,89	3,71	3,62	3,52	3,34	3,15

Вывод: наш проект выдерживает увеличение прямых издержек на 50%, в этом случае прирост капитала составляет 2 030 766 рубля и период окупаемости составляет 13 месяцев при запланированных 12 месяцах. При оптимистичном прогнозе, когда прямые издержки снижаются на 50% прирост капитала составит 2 807 932 рублей и окупаемости проекта в 11 месяцев.

Анализ чувствительности показал, что проект является низкорискованным, с точки зрения учета колебаний объема продаж и прямых издержек.

Таким образом, с уверенностью можно сказать, что данный проект является привлекательным для инвестирования. Кроме того, его реализация позволит получить не только финансовые выгоды, но и социальные, что подразумевает под собой воспитание экологической грамотности населения, в особенности, подрастающего поколения.



**ОРГАНИЗАЦИЯ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРЕДПРИЯТИИ  
(НА ПРИМЕРЕ ООО «КРАСНОЯРСКАЯ ДОРОЖНО-СТРОИТЕЛЬНАЯ  
КОМПАНИЯ»))**

**Вензель К.Э.**

**научный руководитель ст. науч. сотр. Улас Ю.В.**

*Сибирский федеральный университет*

«Если мы не будем управлять рисками, они начнут управлять нами...»

Деятельность любых предприятий, будь то хозяйствующая, финансовая, коммерческая или производственная, невозможна без рисков. Риски выступают постоянным и сильнодействующим фактором движения предпринимательской сферы экономики. Риск определяют как событие, которое может произойти с некоторой вероятностью, и, если произойдет, то приведет к отклонению «факта» от «плана».

Риск непосредственным образом связан с управлением и находится в прямой зависимости от эффективности и обоснованности принимаемых управленческих решений. Ни один руководитель в процессе своей деятельности не в состоянии полностью устранить риск. Это происходит потому, что реальная ситуация практически никогда полностью не соответствует запланированным или заданным параметрам. Поэтому любой менеджер или предприниматель всегда вынужден идти на определенный риск, начиная то или иное дело. Еще И. Тургенев отмечал, что "если ждать минуты, когда все, решительно все будет готово, никогда не придется начинать".

Однако посредством выявления сфер повышенного риска, его количественного измерения и осуществления регулярного контроля можно в ограниченной степени управлять рисками либо осуществлять их профилактику. Это позволяет в значительной степени снизить уровень риска и минимизировать его негативные последствия.

В то же время не следует забывать, что риск играет в бизнесе не только отрицательную, но и положительную роль. Общеизвестно, что чем выше уровень риска готовящегося к реализации инновационного проекта, тем выше закладываемый уровень рентабельности привлекаемых инвестиций. Иными словами, вкладывая деньги в рискованные предприятия, бизнесмены могут рассчитывать на более высокий уровень прибыли и рентабельности своих капиталовложений. Кроме того, стремление минимизировать негативные последствия предпринимательских рисков создает объективные предпосылки для возникновения и развития специфических и принципиально новых сфер предпринимательской деятельности, таких как страхование, обеспечение экономической безопасности и т.п.

Значительная площадь территории Российской Федерации обуславливает высокую значимость эффективного транспортного сообщения для сохранения территориальной целостности, геополитического влияния и конкурентоспособности на международном рынке. Однако состояние транспортной инфраструктуры в настоящее время не позволяет в полном объеме обеспечивать потребности российской экономики и конкурентоспособность международных перевозок грузов через территорию России. В наибольшей степени приведенное выше утверждение касается такого сегмента транспортной инфраструктуры, как дорожное хозяйство.

На сегодняшний день для дорожно-строительных компаний становится особенно актуальной разработка и внедрение системы управления рисками на основе унифицированных методик и алгоритмов. Необоснованное или несвоевременное принятие решений на уровне руководства может обернуться для хозяйствующих субъектов непоправимыми отрицательными последствиями.



Наиболее распространенной целью компании является получение прибыли, эта цель скрывает под собой различные задачи, а именно – развитие компании, расширение, стабильное функционирование.

Процесс управления рисками организаций строительного комплекса осуществляется на основе различных методов и инструментов, поэтому существует необходимость в научно обоснованной классификации, которая позволит систематизировать риски и наметить конкретные направления их минимизации и оптимизации.

Ряд работ включают систему классификаций рисков в проектной, инвестиционной, инвестиционно-строительной деятельности, но по существу на данный момент отсутствует общепризнанная классификация в этой сфере деятельности. Систему классификации рисков для организаций строительного комплекса необходимо выстроить в соответствии с основными требованиями, предъявляемыми к этой системе классификации:

- обеспечение объективного, адекватного представления о совокупности рисков, влияющих на деятельность организаций;
- априорное обеспечение возможности эффективного включения получаемой информации о рисках в систему разработки оптимального решения по управлению ими и, собственно, обеспечение возможности наиболее оптимальной реализации принятого решения;
- предоставление субъектам управления возможности выделять наиболее важные риски;
- обеспечение ослабления влияния неполноты информации, то есть расширение круга известных предвидимых рисков;
- предоставление возможности на основе классификации судить о применимости тех или иных методов управления рисками и успешности их применения;
- выделение круга параметров ретроспективного характера, который организация должна принимать во внимание при характеристике рисков инвестиционно-строительной деятельности;
- предоставление информации о тех рисках, на которые организация не в состоянии оказывать управленческое воздействие.

Невозможно учесть все рисковые факторы, но можно выделить главные из них по результатам воздействия на тот или иной вид предпринимательской деятельности. При этом необходимо выявить:

- какой эффект обуславливает то или иное рисковое событие, каково его влияние на результат;
- насколько велика вероятность его наступления.

Эффективность организации управления рисками во многом определяется их классификацией, которая создает возможности для эффективного применения соответствующих методов и приемов управления риском.

Основные виды рисков:

*К природным рискам* относятся риски стихийных бедствий, такие как землетрясения, наводнения, ураганы, тайфуны, удары молнии, извержения вулканов и т.д.

*Техногенные риски* связаны с хозяйственной деятельностью человека.

*Смешанными рисками* являются события природного характера, ставшие результатом хозяйственной деятельности человека.

*Чистые (простые) риски, или статические,* практически всегда наносят неприятную ущерб, то есть связаны только с потерями для предпринимательской деятельности. Это риск потерь реальных активов вследствие нанесения ущерба собственности или неудовлетворительной организации.



*Спекулятивные риски, или динамические,* — это риски непредвиденных изменений стоимостных оценок управленческих решений фирмы, а также изменения рыночных отношений или политических обстоятельств. Они характеризуются тем, что могут быть связаны как с потерями, так и с получением дополнительной прибыли по отношению к ожидаемым результатам.

*Производственные риски* — это риски, характерные для производственной деятельности и связанные с убытками от остановки производства по различным причинам, а также с неадекватным использованием техники и технологии, основных и оборотных фондов, производственных ресурсов и рабочего времени.

*Финансовые риски* — это риски, связанные с вероятностью потерь финансовых ресурсов (денежных средств). Финансовые риски подразделяются на два вида: риски, связанные с покупательной способностью денег, и риски, связанные с вложением капитала (инвестиционные риски, кредитные риски, риски прямых финансовых потерь). По типу потерь финансовые риски разделяют на прямые имущественные риски и риски, связанные с обязательствами, т.е. риск убытков по вине конкурентов, сотрудников или партнеров в связи с изменениями условий выполнения обязательств.

*Имущественные риски* — это риски, связанные с возможностью потерь имущества по различным причинам: кражи, диверсии, халатность, перенапряжения технической и технологической систем, порчи и т.п.

*Под коммерческим риском* понимается риск, связанный с предпринимательской деятельностью, ориентированной на получение максимальной прибыли и возникающий в процессе реализации товаров и услуг, произведенных или закупленных предприятием.

*Социальные риски* непосредственно связаны с жизнью, здоровьем и трудоспособностью работников предприятия, а также их личностными характеристиками и условиями труда.

*Предпринимательский риск* связан со случайными потерями предпринимательской прибыли. Потери в предпринимательской деятельности разделяют на материальные, трудовые, финансовые, потери времени и специальные виды потерь.

*Профессиональные риски* связаны с выполнением должностными лицами своих профессиональных обязанностей.

*Инвестиционные риски* возникают при вложении инвесторами средств в инвестиционные объекты с целью получения прибыли. Различают систематический и несистематический риски; риски реального и финансового инвестирования.

*Транспортные риски* представляют собой риски, связанные с убытком по причине транспортировки товара; различают морские, воздушные и наземные.

*Банковские риски* представляют собой опасность потерь в банковских операциях, они могут иметь внешние причины возникновения (страновой и валютный) и внутренние, такие как риски пассивных и активных операций, риски, связанные со спецификой клиента.

*Страховой риск* связан с неэффективной страховой деятельностью как на этапе, предшествующем заключению договора страхования, так и на последующих этапах.

Предпосылкой достижения успеха в деятельности строительных организаций является создание новых и совершенствование существующих систем управления рисками, которые обеспечат их выявление, оценку, контроль и уменьшение негативного воздействия.

Применение системного подхода к выявлению причин возникновения рисков, которые имеются во внешней и внутренней среде предприятия, а также выбор оптимальных методов оценки и влияния на ситуацию позволят в перспективе создать в строительной организации эффективную систему риск-менеджмента.





Разработка наиболее оптимальных мероприятий механизма управления рисками содержит в себе потенциал снижения незапланированных финансовых потерь и расходов, мероприятия по укреплению инновационного потенциала и повышению конкурентоспособности строительных предприятий.

#### Список литературы

1. Грабовый П. Г. Проблемы управления рисками в экономической деятельности строительных организаций
2. Л.Г. Паштова. Риск-менеджмент на предприятии («Справочник экономиста» №5 2003)
3. Арсланова Э.Р. Риск-менеджмент в системе антикризисного управления
4. Дмитрий Марцынковский. Обзор основных аспектов риск-менеджмента



## ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗЛИЧНЫХ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ

Видергольд А.Ю.

научный руководитель доцент Данилова Н.Н.

В современных экономических условиях модернизация и инновационное развитие составляют основное направление стратегии развития нашей страны [1]. Исходя из того, что модернизация охватывает все стороны общественной жизни и невозможна без обновления основных фондов, следует, что ее осуществление предполагает масштабные реальные инвестиции, основанные на различных источниках финансирования. Более того применение новых финансовых инструментов приведет к улучшению инвестиционного климата в России.

Система финансирования инвестиционного процесса определяется источниками финансирования инвестиционной деятельности и методами инвестирования. Методы инвестирования предполагают финансирование проекта, способы привлечения инвестиционных ресурсов с целью обеспечения финансовой реализуемости определенного проекта.

К методам инвестирования относятся: бюджетный, кредитный, самофинансирование, смешанные схемы, а также применение лизинга.

В современной ситуации каждое предприятие имеет проблему выбора наиболее эффективных источников и методов финансирования инвестиций. Для её решения в данной статье анализируются результаты сравнения экономических показателей, характеризующих приобретение оборудования по трем вариантам: используя собственные средства инвестора, за счет кредита и по лизингу.

Принято считать, что самыми надежными являются собственные источники финансирования инвестиций, а каждой коммерческой организации необходимо стремиться к самофинансированию. В этом случае предприятие не занимается поиском внешних источников финансирования инвестиций, их финансового обслуживания, а также снижается риск банкротства. Имеются и другие положительные стороны использования предприятиями собственных источников финансирования инвестиций. Например, самофинансирование свидетельствует об устойчивом финансовом состоянии предприятия, создавая тем самым ему дополнительные конкурентные преимущества.

Основными собственными источниками финансирования инвестиций предприятия являются чистая прибыль и амортизационные отчисления.

Прибыль - основная цель деятельности предприятия в условиях рынка, формирующая важный источник самофинансирования инвестиций. Автономность предприятия в распределении прибыли предполагает возможность выбора в качестве приоритетного направления использования прибыли и осуществление реальных инвестиций. Амортизационные отчисления предприятия также являются важнейшим источником самофинансирования инвестиционной деятельности. Они призваны обеспечить не только простое, но и расширенное воспроизводство. В развитых странах мира амортизационные отчисления до 70-80% покрывают потребности предприятий в инвестициях. В связи с переходом экономики России на рыночную систему значимость амортизационных отчислений как источника финансирования инвестиций значительно повысилась.

Несмотря на все достоинства самофинансирования инвестиций, важно отметить особую роль финансовых ресурсов, используемых предприятиями на финансовом



рынке, и прежде всего, банковского кредита, поскольку именно банковские кредиты создают устойчивую основу для расширенного воспроизводства. Разумеется, что немаловажное значение при принятии решения о финансировании инвестиций за счет заемных ресурсов имеет место быть уровень процента, который определяется спросом и предложением на рынке ссудного капитала, общим уровнем инфляции, ожиданиями инвесторов, перспективами развития экономики в целом. Проценты, взимаемые банками, дифференцируются в зависимости от сроков и размеров предоставленных кредитов, их обеспеченности, степени кредитного риска, формы кредитования и т.д. В современных условиях коммерческие банки предпочитают кредитование тех инвестиционных проектов, которые способны принести быструю и высокую отдачу на вложенный капитал, а также проекты связанные с приемлемым уровнем риска.

Говоря о лизинге, как об особом источнике финансирования инвестиций, следует отметить, что лизинг в самом широком толковании представляет собой комплекс имущественных и экономических отношений, возникающих в связи с приобретением в собственность имущества и последующей передачей его во временное пользование за определенную плату. Каждая сторона – участник лизингового соглашения действует как самостоятельный субъект.

Лизинговые операции приравнивают к кредитным со всеми вытекающими из этого правами и нормами государственного регулирования. Однако от кредита лизинг отличается тем, что после окончания его срока и выплаты всей обусловленной суммы договора объект лизинга остается собственностью лизингодателя. При кредите же банк оставляет за собой право собственности на объект как залог суммы.

Лизинг является специфической формой финансирования инвестиций, осуществляемой специальными (лизинговыми) компаниями, которые, приобретая для инвестора машины и оборудование, таким образом, кредитуют арендатора. Несмотря на объективные причины, обусловленные недостаточной распространенностью и востребованностью лизинга как источника финансирования инвестиций в отечественной практике (связанные как с его относительной новизной, так и снижением активности лизинговых компаний в результате финансового кризиса), приобретение основных фондов по лизингу имеет для лизингополучателей ряд существенных преимуществ [2].

Каждый из рассмотренных выше источников финансирования реальных инвестиций предприятий имеет свои плюсы и минусы, связанные как с условиями их формирования и привлечения, так и с особенностями обслуживания

Исходя из вышеизложенного можно сделать вывод о том, что в современных экономических условиях, связанных с преодолением последствий глобального экономического кризиса, лизинг не только является важным источником финансирования инвестиций предприятия, но и имеет высокий потенциал развития за счет качественных преимуществ для всех участников лизинговых схем. Оптимистические перспективы развития лизинга в России усиливаются тем, что современная ситуация на рынке лизинга в России достаточно благоприятна по сравнению с другими источниками финансирования инвестиций предприятий, а лизинговые схемы имеют государственную поддержку в виде налоговых льгот и возможностей применения ускоренной амортизации.

### Список литературы

1. Аганбегян А.Г. Финансы для модернизации // Деньги и кредит. — 2011. — №3.
2. Горемыкин В.А. Лизинг. — М.: Изд-во Филинь. Информцентр XXI века. 2011.



## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ УПРАВЛЕНИЯ ВОЛОНТЕРСКИМ ДВИЖЕНИЕМ.**

**Головатый С.В.**

**научный руководитель доктор социологических наук Логвинов А.М.**

*Сибирский федеральный университет.*

На сегодняшний момент времени на территории РФ проводятся крупные СПОРТИВНЫЕ события мирового уровня. Это крупные проекты, реализуемые на известных в науке и практике принципах проектного управления. К числу ресурсного обеспечения такого рода проектов относится формирование команд управленцев и привлекаемых для реализации проектов групп (команд) других участников, выполняющих отдельные важные функции. В последнем случае немаловажная роль возлагается на группы (команды) добровольных участников (помощников) организаторов реализации проекта – волонтерам. Волонтеры или добровольцы – это физические лица, которые на безвозмездной основе помогают реализовывать социальные, в том числе и спортивные проекты. При проведении мероприятий международного уровня, необходимы специально подготовленные волонтеры, в том числе со знанием иностранных языков, коммуникативных и других навыков. Управление волонтерами подобного уровня мероприятий, управление их деятельностью – достаточно трудоемкий процесс.

Волонтерская деятельность в городе развита, существует несколько волонтерских центров, которые занимаются привлечением волонтеров. На базе агентства молодежной политики и реализации программ общественного развития Красноярского края создано две флагманские программы «Добровольчество», которое занимается социальным волонтерством и «Команда 2019», которая занимается событийным волонтерством, в частности спортивным. Волонтеры Красноярска и края имеют опыт участия в 27 Всемирной летней Универсиаде 2013 года в городе Казани, 22 Зимних Олимпийских игр в городе Сочи, этим летом будут помогать в организации чемпионата мира по водным видам спорта в городе Казани.

Данная тема, несомненно, актуальна, так как на территории города Красноярска планируется провести всемирную зимнюю Универсиаду в 2019 году. На данный момент времени волонтерское движение только набирает свои обороты. Волонтеры это социально-активное население нашей страны, это те люди, которые могут поддержать культурный уровень города и увеличить его. Это то население, которое останется, будет развивать город Красноярск, Красноярский край и будет отстаивать его престиж. Деревня Универсиады будет строиться на базе Сибирского федерального университета. Ко всему прочему, привлечение волонтеров предоставляет Дирекции Универсиады возможность вовлечь широкие слои населения в процесс подготовки универсиады - и проведения Всемирных студенческих игр, повысить уровень культуры и образованности молодежи, а также сократить издержки на оплату услуг обслуживающего персонала.

На сегодняшний день, волонтерское движение очень важно для города и края, так как волонтеры фактически являются отдельной целевой аудиторией, взаимодействие с которой должно происходить на самом тесном уровне, так как во многом именно от оперативных действий волонтеров на местах зависит успешность проведения Универсиады и положительные впечатления ее участников.

В этом и заключается основная цель волонтеров 29-ой Всемирной зимней Универсиады 2019 года в городе Красноярске - открыть Сибирь миру, показать наше дружелюбие, показать, что Красноярск, расположенный в сердце Сибири, не случайно



может стать столицей самых дружелюбных и открытых студенческих игр. Показать, что дружелюбие и открытость у сибиряков в крови. Это особая общность русского народа, которая веками складывалась в суровых краях.

Учитывая опыт проведения 22 Зимних Олимпийских игр в городе Сочи и 27 Всемирной летней Универсиады в городе Казани, механизмов управления волонтерами малоразвиты и требуют больших финансовых затрат заключающихся во вложении на пошив формы волонтеров, питание, проживание, проезд, связь и мотивацию.

При исследовании опыта подготовки волонтеров 27 Всемирной летней Универсиады в городе Казани и 22 Зимних Олимпийских игр в городе Сочи, оказалось, что мотивационные механизмы управления волонтерами малоразвиты. Возможно, потому что в нашей стране наблюдается существенный разрыв между уровнем вовлеченности населения и степенью готовности участвовать в добровольческой деятельности, что объясняется ограниченностью информации о волонтерстве, низким уровнем доверия граждан к волонтерским организациям, недостаточным уровнем развития инфраструктуры поддержки добровольчества на государственном уровне. А для успешного проведения универсиады понадобится 5000 волонтеров. При реализации волонтерской программы необходим качественный мотивационный механизм управления.

Механизм управления волонтерским движением состоит из мотивационных факторов, в нашем исследовании выявились такие факторы, которые необходимо сделать при реализации волонтерской деятельности:

- 1) Обозначить миссию волонтерской программы, цели и задачи.
- 2) Ранжировать классификацию волонтеров, их функции.
- 3) Обозначить требования к кандидатам в волонтеры, подготовить и обучить волонтеров.
- 4) Разработать систему поощрения и признания волонтеров.
- 5) Провести тестовые соревнования для того, что бы подготовить волонтеров к 29-ой Всемирной зимней Универсиаде 2019 года.

Даже вышеперечисленные шаги не гарантируют качественного управления волонтерами и особенно качественной работы мотивационного механизма, так как при реализации волонтерской программы есть такие мотивационные факторы:

- недоверие со стороны населения к волонтерской деятельности;
- коренные жители-волонтеры не выходят на смену в отличие от приезжих волонтеров,
- система поощрения и признания не отвечает требованиям, либо способствует конкурентной гонке между волонтерами.

Из всего вышеприведенного, можно сделать вывод, что на мотивационный механизм в управлении волонтерами играет важную роль.

Мотивация труда относится к числу психологических механизмов. Для последних характерно преобразование целей личности в ее намерения, которые со временем приобретают черты потребности. Образ, на основе которого возникают намерения, представляет собой мотивационное поле с множеством (комплексом) отражаемых ценностей. Намерения рассматриваются как итог активности личности, взвешивающей эти ценности и определяющей возможность и оправданность их достижения.

Большую роль в мотивационном механизме играет мотивационнозначимая цель — цель, на достижение которой направлена та или иная совокупность мотивов. Правильно поставленная цель преодолеть некоторые изъяны в работе мотивационного механизма, которая в себя включала бы решение проблем с доверием населения, правильной системой мотивации, поощрения и признания.

С решением проблемы недоверия в городе Красноярске уже начали бороться, через создание волонтерских центров, привлекая школьников, студентов в волонтер-



скую деятельность. По статистике, в Российской Федерации наибольшее число волонтеров среди студентов и молодого населения, в то время как в Европе волонтеры обычно взрослого и пожилого возраста. По словам генерального секретаря международной федерации студенческого спорта Эрика Сейнтронда, обусловлено это тем, что в России планы меняются очень быстро, а студенты и молодежь, являются самой мобильной частью населения. Поэтому с целью пропаганды волонтерской деятельности и Универсиады, были созданы студенческие Штабы Универсиады в 10 ВУЗах города Красноярска, которые занимаются развитием волонтерского движения и вовлечением студенчества в проекты Универсиады 2019 года.

С решением другой проблемы, такой как разработка наиболее подходящей системы, мотивации, поощрения и признания волонтеров необходимо создать такую систему, при разработке которой будут участвовать психологи, управленцы персоналом, для того что бы эта система способствовала не «слепой» гонке волонтеров за сувенирной продукцией, поощрением в условиях конкуренции, а комфортной работе в коллективе. Участвуя в работе в команде, волонтер, как правило, имеет ряд потребностей, интересов, ближайших и отдаленных намерений и ценностных ориентации, под влиянием которых и складываются мотивы к волонтерской деятельности. Так, потребность в творчестве порождает интерес к творческому направлениям (работа со СМИ, аниматорство и т.д.), которые уже воспринимается как ценность. Ведь волонтер осуществляет свою деятельность добровольно и важнейшей ценностью для него является творческий характер труда или нематериальные поощрения, хороший мотивационный механизм необходим для того, что бы провести самые лучшие.

В заключение можно сказать, что для решения задач связанных с усовершенствованием механизмов управления волонтерским движением необходимо:

а) административно поддерживать команды-волонтеров, которые будут продвигать, распространять цели и идеи Универсиады на студентов, школьников и жителей города, поддерживать проекты и инициативы команд-волонтеров, волонтерских центров, Штабов Универсиады;

б) разработать в междисциплинарной группе специалистов программу мотивации, поощрения и признания волонтеров соответствующей целям волонтерского движения Универсиады, что позволит более эффективно управлять волонтерами.

Благодаря правильным механизмам управления, зимняя Универсиада в Красноярске может стать уникальной спортивной ареной, где мировые державы, оставив в стороне идеологические разногласия, приедут в Россию, чтобы принять участие в искреннем празднике спорта, главная ценность которого заключается в объединении людей и государств через взаимное открытие и преодоление стереотипов. В 2019 году Россия может провести самые дружественные студенческие игры за всю историю универсиадного движения.

### Список литературы

1. Мастер-план подготовки к проведению 29-й Всемирной зимней Универсиады 2019 года в городе Красноярске [Текст]: - Красноярск.: ФГАОУ ВПО Сибирский федеральный университет, 2014. – 308 с.

2. Современные проблемы науки и образования [Электронный ресурс]: <http://www.science-education.ru/pdf/2013/5/36.pdf>.



## УПРАВЛЕНИЕ ОБНОВЛЕНИЕМ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Данилова Н.Н., Балашова А.С.

*Сибирский федеральный университет*

Скорость утраты основными средствами своих первоначальных функциональных свойств под воздействием физического и морального износа, а соответственно и уровень интенсивности их обновления, во многом определяются индивидуальными условиями их использования. В соответствии с этими условиями индивидуализируются (в определенных пределах) и нормы амортизации. Эта индивидуализация норм амортизации, определяющая уровень интенсивности обновления основных средств, характеризует амортизационную политику предприятия [1].

Управление обновлением - это одна из главных задач амортизационной политики. Для любого предприятия очень важно, чтобы в конечном итоге научно обоснованная амортизационная политика приводила к максимизации кумулятивной величины чистого денежного потока (чистая прибыль плюс амортизационные отчисления).

Если стратегическим направлением предприятия является рационализация его денежных потоков и увеличение инвестиционных возможностей в целях скорейшей замены (обновления) ОПФ, то выбирается метод, обеспечивающий максимально возможное ускорение амортизационных процессов. При этом чрезмерно быстрое обновление основных средств не позволяет окупить инвестиционные издержки, а недостаточное обновление ОПФ ведет к росту текущих расходов на содержание и эксплуатацию основных средств, что в свою очередь влияет на возрастную структуру основных средств. [2].

Отсутствие возможности своевременной замены основных фондов ведет к продлению сроков использования неэффективных машин и оборудования, ухудшению возрастной структуры ОПФ. Возрастная структура ОПФ предприятия – это ранжирование его ОПФ по срокам эксплуатации. Возрастной состав оборудования является важнейшей характеристикой технического уровня основных производственных фондов. Для этого анализируют состояние установленного оборудования по срокам его эксплуатации. Определяется продолжительность эксплуатации оборудования по периодам до 5 лет, 5 - 10 лет, от 10 до 20 лет и свыше 20 лет по различным его видам. Возрастной состав оборудования характеризует его качественное состояние. [3] Для эффективного управления обновлением необходимо понимать эксплуатационные особенности и возможности предприятия, а именно – вычислить оптимальную возрастную структуру основных производственных фондов. Под оптимальной возрастной структурой ОПФ подразумевается совокупность оптимальных амортизационных сроков их службы. Под оптимальным амортизационным сроком службы понимается такой срок, при котором затраты потребителя, связанные с приобретением, ремонтом и обслуживанием оборудования, отнесенные на единицу производимой продукции будут минимальными.

Неоптимальной будет считаться возрастная структура ОПФ промышленного предприятия в случаях, если  $ССЭф < ССЭопт.$ , и  $Срф < Ср\max$  (рис.1), где:

$ССЭф$  и  $ССЭопт$  – фактический и оптимальный средневзвешенный срок эксплуатации ОПФ;

$Срф$  и  $Ср\max$  – фактическая и максимальная рыночная стоимость бизнеса;

Возрастная структура ОПФ при этом свидетельствует о чрезмерно ускоренном их обновлении.



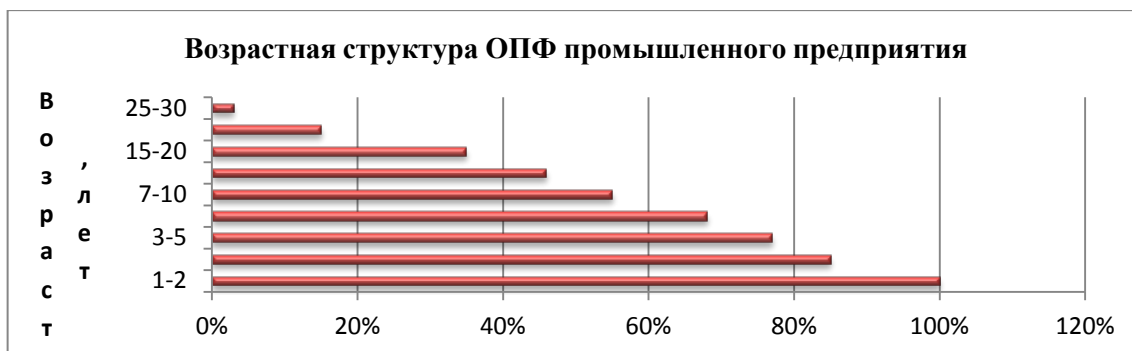


Рис.1 Возрастная структура ОПФ промышленного предприятия

Неоптимальной будет считаться так же возрастная структура ОПФ в случаях если:  $ССЭф > ССЭопт$ , и  $Срф < Ср\ max$  (рис.2). Возрастная структура ОПФ при этом свидетельствует о замедленном их обновлении.

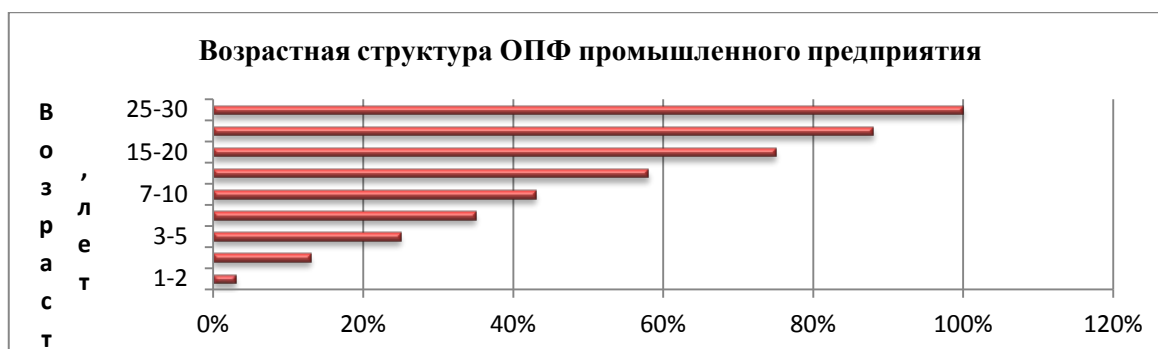


Рис.2 Возрастная структура ОПФ промышленного предприятия

Оптимальной будет считаться возрастная структура ОПФ промышленного предприятия, если выполняется условие:  $ССЭф = ССЭ\ опт$ , и  $Срф = Ср\ max$  (рис.3.). Данная возрастная структура ОПФ показывает оптимальное их обновление. Таким образом, для эффективного управления обновлением предприятию необходимо найти границу срока эксплуатации каждой единицы ОПФ (или группы ОПФ). Объем возврата ранее инвестированного во внеоборотные активы капитала будет оптимальным.

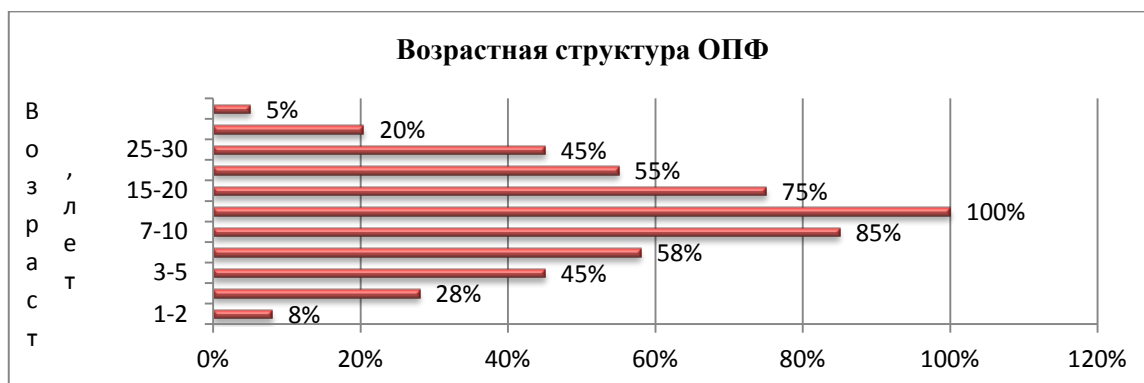


Рис.3. Возрастная структура ОПФ промышленного предприятия



В соответствии с этим деятельность амортизационной политики должна быть гибкой, способной выполнять свои функции для целей реализации выбранной политики развития предприятия. Исходя из этого, можно предположить, что она будет носить различный характер, что позволяет привести классификацию ее типов (табл. 1).

Таблица 1. Классификация типов амортизационной политики предприятия

Амортизационная политика	Характеристика	Показатели соответствия
1. Активная	Цель: формирование достаточного объема амортизационных средств в необходимое время для инвестирования значительных средств в перспективные высокотехнологичные ОПФ, а так же интенсивное расширение действующего производства за счет имеющихся средств, применяются ускоренные методы амортизации сокращая при этом сроки эксплуатации используемого оборудования;	Кобн. >Квыб. При этом: Кгодн. >Кизноса
2. Умеренно-активная	Цель: формирование достаточного объема амортизационных средств в частичную модернизацию и реконструкцию имеющегося оборудования с целью последовательного расширения своей деятельности. Применяются как ускоренные, так и линейные методы амортизации, сроки эксплуатации оборудования увеличиваются за счет проведения текущих и капитальных ремонтов и частичной модернизации;	Кобн. >Квыб. При этом: Кгодн. >Кизноса
3. Умеренная	Цель: формирование достаточного объема амортизационных средств для осуществления капитального и текущего ремонта действующего оборудования, а так же для замены физически изношенного при этом используется в основном линейный метод амортизации а сроки эксплуатации продлеваются за счет ремонтов;	Кобн. = Квыб. При этом: Кгодн. <Кизноса
4. Пассивная	Цель: использование средств амортизационного фонда только на текущий ремонт ОПФ (суженное воспроизводство)	Кизноса →1

#### Список использованной литературы

1. Кутер М. И., Луговской Д. В., Мамедов Р. И. Амортизационная политика – элемент учетной политики организации в обеспечении финансовой стратегии собственника // Экономический анализ: теория и практика. – 2012. – № 29.
2. Петрикова Е.М. Роль амортизационной политики предприятия как инструмента стимулирования инвестиций в обновление основных фондов // Финансы и кредит. – 2011. – № 34 (274).
3. Кудрявцев С.П. «Экономический анализ деятельности промышленных предприятий и объединений» - 1980 (стр. 108)

**МЕХАНИЗМ ОБНОВЛЕНИЯ ПАРКА БУРОВОГО ОБОРУДОВАНИЯ**

Дейнека Т.В.

научный руководитель старший преподаватель Голованова Л.В.

Сибирский Федеральный Университет

Каждое предприятие для осуществления производственного процесса имеет в своем распоряжении производственные фонды – основные и оборотные. При этом соотношение основных и оборотных фондов в общей сумме производственных фондов различных предприятий зависит от специфики их производственных процессов. Доля основных фондов в общей сумме производственных фондов по предприятиям составляет: в среднем по промышленности – 75%; в нефтегазодобыче и транспорте – 97%; в нефтегазопереработке – 90%[1]. Таким образом, основные фонды играют важную роль в деятельности организации.

Любое предприятие в процессе своего функционирования сталкивается с проблемой износа основных фондов и потерей их первоначальных качеств и, как следствие, необходимостью обновления этих фондов.

Эффективным обновлением является устранение полного или частичного износа тех объектов активной части основных средств, эксплуатация которых позволяет выпускать конкурентоспособную продукцию[2].

Для российских предприятий характерна проблема дефицита финансовых ресурсов, а обновление основных средств требует значительных затрат [3]. Поэтому предприятию необходимо сформировать эффективный механизм обновления основных фондов исходя из его целей, возможностей и желаемого результата.

Принимая решение о необходимости обновления любого объекта основных средств, руководство организации должно учитывать, прежде всего, насколько экономически целесообразна его дальнейшая эксплуатация в рамках рыночной стратегии организации.

Предлагаемый механизм обновления основных фондов основывается на приведенном ниже алгоритме.

## 1) Анализ годности основных фондов.

В таблице 1 представлен расчет основных показателей годности для предприятия ООО «БНГРЭ» по парку бурового оборудования (буровые установки, вертлюги, вибросита, роторы и пр.) – коэффициентов износа, годности, обновления.

Таблица 1. Показатели годности бурового оборудования

Показатель	На начало периода	На конец периода
Коэффициент износа	$\frac{333162229,9}{638796072,6} * 100 = 52,15\%$	$\frac{379455168}{639554858,6} * 100 = 59,33\%$
Коэффициент годности	$100 - 52,15 = 47,85\%$	$100 - 59,33 = 40,67\%$
Коэффициент обновления		$\frac{758786}{260099690,6} = 0,29\%$

Таким образом, можно сделать вывод, что износ бурового оборудования составляет более 50%, при этом коэффициент обновления имеет низкое значение, а коэффициент годности снизился до 41%. Кроме того, анализ возрастного состава показал,

что половина всего оборудования находится в эксплуатации около 10 лет, при том, что средний срок службы составляет 12 лет. Это говорит о том, что оборудование является устаревшим и требует замены, чтобы обеспечить необходимый уровень производительности.

2) Анализ уровня платежеспособности предприятия.

Расчет финансовых коэффициентов, позволяющих оценить платежеспособность ООО «БНГРЭ» представлен в таблице 2.

Таблица 2. Расчет показателей ликвидности

Показатели	Начало периода	Конец периода	Отклонение
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,01	0,17	0,17
Коэффициент быстрой ликвидности	0,95	0,84	-0,11
Коэффициент текущей ликвидности	3,27	1,98	-1,29

По данным расчета можно сделать вывод, что значение коэффициентов быстрой и текущей ликвидностей в норме. Это значит, что предприятие способно покрыть свою задолженность с помощью дебиторской задолженности и денежных средств всех категорий, не используя при этом товарно-материальные запасы, на реализацию которых нужно больше времени, чем на «обналичивание» всех других видов активов. Таким образом, и предприятие способно покрыть свои текущие обязательства за счет оборотных активов, если все они будут направлены на погашение задолженности. При этом предприятие не сможет погасить свои краткосрочные обязательства в ближайшее время.

3) Выбор схемы финансирования.

Наиболее приемлемый способ обновления основных фондов предприятие выбирает самостоятельно исходя из его финансового положения, платежеспособности и наличия собственных средств. Наиболее приемлемыми способами являются финансирование за счет собственных средств, за счет заёмных (кредит) и лизинг.

В таблице 3 представлена краткая характеристика вариантов финансирования обновления основных фондов.

Таблица 3. Сравнение механизмов обновления основных фондов по ключевым факторам стоимостного характера[4]

Фактор	Лизинг	Кредит	Собственные средства
Налог на добавленную стоимость	Ставится к вычету с каждого лизингового платежа	Ставится к вычету в момент оприходования основного средства	Ставится к вычету в момент оприходования основного средства
Налог на прибыль	Лизинговые платежи списываются на себестоимость в полном объеме	Стоимость основные средства (ОС) списывается на себестоимость за период амортизации ОС.	Стоимость ОС списывается на себестоимость за период амортизации ОС.

Налог на имущество	Включен в лизинговый платеж за весь срок амортизации ОС	Выплачивается за период амортизации ОС, списывается на себестоимость	Выплачивается за период амортизации ОС, списывается на себестоимость
Страхование	Обычно включено в лизинговый платеж	Оплачивается отдельно или включено в платежи по кредиту	Добровольно
Срок амортизации ОС	Сокращается до 3 раз	Устанавливается в соответствии с амортизационной группой	Устанавливается в соответствии с амортизационной группой

У предприятия отсутствует нераспределенная прибыль, что отклоняет приобретение оборудования за счет собственных средств, также это является определенным препятствием для оформления кредита, т.к. более 15% стоимости оборудования предприятие должно оплатить самостоятельно. Использование же лизинга не имеет явных ограничений. Таким образом, необходимо обосновать схему финансирования, что определяет дальнейшее направление исследования. Критерием выбора рациональной схемы финансирования выбираем минимум дисконтированной стоимости расходов на финансирование обновления основных фондов. При этом в расчетах необходимо учитывать фактор налоговой защиты, отражающий уменьшение налогооблагаемой базы по налогу на прибыль в результате изменения расходов, а также другие факторы стоимостного характера [5].

#### Библиографический список

1. Экономика предприятий нефтяной и газовой промышленности: учебник/ Под ред. В.Ф. Дунаева. - М.: Изд-во «Нефть и газ» РГУ нефти и газа им. Губкина, 2006. – 352с.
2. Ковалевская, О.С. Организационно-экономический механизм обновления активной части основных средств/ Ковалевская О.С, Моргунова Т. А.//Вестник НГУ. Серия: Социально-экономические науки. – 2007.-Том 7, Выпуск 2. – с.100-105.
3. Салимгареева, А.А. Лизинг как способ обновления основных средств на предприятии [Электронный ресурс] / Салимгареева А.А.// Материалы V Международной студенческой электронной научной конференции «Студенческий научный форум». – 2013. – Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru/2013/67/1654>
4. Опрышко, Н.В. Организационно-экономический механизм обновления основных фондов промышленного предприятия с использованием лизинга: автореф. дис. ...канд. эконом.наук: 08.00.05/ Опрышко Надежда Владимировна. – Москва, 2011, - 24 с.
5. Ходыкина, Л.В. Управление проектами. Выбор схемы финансирования: методические указания по выполнению курсового проекта для студентов направления подготовки дипломированных специалистов 060000 – «Специальности экономики и управления» (спец. 060801,060804, 060813) / Ходыкина Л.В, Астраханцева И.А. Красноярск: ИПЦ КГТУ. – 2004. – 27 с.

## ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ НА БУРОВОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Дмитрук Е.С.

научный руководитель старший преподаватель Голованова Л. В.

*Сибирский Федеральный Университет*

Производительность труда – один из основных показателей экономической эффективности производства. Анализ производительности труда позволяет определить эффективность использования предприятием трудовых ресурсов и рабочего времени, выявить резервы и пути её повышения.[4]

Производительность труда определяется количеством продукции (объемом работ), произведенной в единицу времени одним работником. Объем продукции (выполненных работ, услуг) при расчете производительности можно выразить в натуральных, стоимостных и трудовых измерителях.[2]

Измерение производительности труда в натуральном выражении заключается в определении выполненного объема работ (выработанной продукции) в единицу времени на одного работника. Натуральный измеритель наиболее достоверен и нагляден. Его используют для сопоставления уровня производительности труда бригад, звеньев и отдельных рабочих при выполнении однородных работ или выпуске одинаковой продукции. Сопоставить производительность труда при разнородных работах по этому измерителю трудно. [2]

Для учета разнообразных работ или производства различных видов продукции производительность труда определяют в денежном выражении – в стоимости выполненных работ или реализованной продукции за какой-то период времени, приходящейся на одного работника. Однако этот измеритель также не вполне совершенен: при его использовании следует учитывать особенности стоимостного выражения объемов отдельных видов работ. На стоимостной измеритель значительное влияние оказывает материалоемкость работ, изменяющаяся в широких пределах, система ценообразования и пр. [2]

Трудовой (нормативный) измеритель производительности труда выражается в нормированном рабочем времени и определяется отношением объема выполненной работы в нормочасах к фактически отработанному времени. Этот метод измерения по существу характеризует степень выполнения норм. Этот измеритель также имеет ряд недостатков. Например, по нему нельзя охарактеризовать динамику производительности труда в связи с необходимостью постоянного пересмотра норм.[2]

При стабильных горно-геологических условиях бурения (эксплуатационного, и разведочного) производительность труда определяется натуральным показателем.[2]

$$П_{\text{ТР}} = \frac{A}{r}, \quad (1)$$

где  $П_{\text{ТР}}$  - производительность труда, м/чел.;  
 $A$  - проходка за определенный период времени, м;  
 $r$  - среднесписочная численность работающих за определенный период времени, чел.

Стоимостной показатель производительности труда в бурении характеризует объем работ в сметной стоимости в расчете на одного работника в единицу времени [2]:

$$P_{\text{тр}} = \frac{S}{r}, \quad (2)$$

где  $S$  - сметная стоимость объема выполненных работ, руб.;

$r$  - среднесписочная численность (ССЧ) работающих, чел.

Уровень производительности труда в добыче нефти и газа определяется рядом факторов. Основа роста производительности труда в буровом предприятии - это технический прогресс, т. е. постоянное совершенствование состава и технического уровня орудий труда, инструментов и приспособлений, разработка и внедрение прогрессивной технологии строительства скважин и добычи нефти, совершенствование методов разработки месторождений, механизация и автоматизация трудоемких процессов. Повышение технического уровня производства требует соответствующего повышения уровня организации труда и производства. Важнейший показатель совершенства организации труда и производства - отсутствие потерь времени, степень непрерывности производственного процесса. Направления совершенствования организации труда и производства - внедрение бригадных форм организации труда и его оплаты, своевременный пересмотр и внедрение более прогрессивных норм затрат труда, специализация и кооперирование производства, улучшение планирования производственно-хозяйственной деятельности, особенно оперативного планирования, улучшение материально-технического обеспечения.

На уровень производительности труда в нефтедобывающей промышленности большое влияние оказывают природные условия. В бурении это - глубина бурения, буримость пород, расположение скважин на структуре, число продуктивных горизонтов, пластовое давление.

Проанализируем производительность труда на буровом предприятии, показатели которого приведены в таблице 1.

Таблица 1. Исходные данные

Показатель	2011	2012
Проходка, м	214772,0	233741,0
Сметная стоимость объема выполненных работ, тыс.руб.	10 330447,9	11 696340,0
Среднесписочная численность работающих, чел.	900	866
Среднесписочная численность производственного персонала, чел.	538	514
Выручка от реализации, тыс.руб.	12189928,6	13442656,2
Чистая прибыль, тыс.руб.	1 232 142	831 785

В таблице 2 приведен расчет основных показателей, характеризующих использование трудовых ресурсов бурового предприятия.

Таблица 2. Показатели использования трудовых ресурсов

Наименование показателя	2011	2012	Темп роста
1. Выручка от реализации, тыс.руб.	12189928,6	13442656,2	110%
2. Численность работников списочного состава всего, чел. В т.ч:	900	866	96%

3. рабочих основного производства, чел	538	514	96%
4. Удельный вес рабочих в общей численности, %	59,8%	59,4%	99%
5. Средняя продолжительность рабочего дня, часов	16,4	16,3	100%
6. Среднегодовая выработка на одного работника, исходя из выручки, тыс.руб.	13 544,37	15 522,70	115%
7. Среднегодовая выработка на одного рабочего, исходя из выручки, тыс.руб.	22657,86	26153,03	115%
8. Общее число отработанных человеко-часов, рабочими	2193307	2078667	95%
9. Среднечасовая выработка на одного рабочего, исходя из выручки, тыс. руб.	5,56	6,47	116%
10. Отработано дней одним работником	249	248	100%

Среднесписочная численность работников сократилась на 34 человека (на 4 %), в то время как среднегодовая выработка на одного рабочего увеличилась на 3 495,17 тыс.руб. или на 15%, а среднечасовая выработка на одного рабочего исходя из выручки выросла на 0,91 тыс.руб. или на 16%. Показатель выработки тесно связан с показателем производительности труда. В таблице 3 приведен расчет основных показателей, характеризующих эффективность использования трудовых ресурсов.

Таблица 3. Показатели эффективности использования трудовых ресурсов

Показатели	2011	2012	Темп роста
Производительность труда в натуральном выражении, м./чел.	399,20	454,70	114%
Производительность труда в стоимостном выражении, тыс.руб./чел	19201,6	22755,2	118%
Среднесписочная численность персонала, чел	900	866	96%
Чистая прибыль, тыс.руб	1 232 142	831 785	68%
Уровень затрат труда на единицу товарооборота, чел./тыс. руб.	0,251	0,220	88%
Сумма чистой прибыли на 1 работника (коэффициент эффективности использования рабочей силы), тыс.руб./чел	1369	960	70%

Из данных таблицы видно, что производительность труда в натуральном выражении увеличилась на 14%, а в стоимостном – на 18%. Уровень затрат труда на единицу товарооборота сократился на 12%, что указывает на рост эффективности использования трудовых ресурсов. Уменьшение коэффициента эффективности использования рабочей силы на 30% в данном случае не имеет негативной тенденции, так как его падение связано с сокращением ССЧ и снижением чистой прибыли на 32%.

Таким образом, анализ использования трудовых ресурсов на буровом предприятии показал улучшение основных показателей эффективности, что позволяет увеличивать один из целевых показателей деятельности бурового предприятия – проходку – без наращивания трудовых ресурсов.

#### **Список использованных источников**

1. Электронный ресурс «Производительность труда» - Режим доступа [http://www.unn.ru/pages/elibrary/vestnik/99990193\\_West\\_econ\\_finans\\_2005\\_1\(7\)/96.pdf](http://www.unn.ru/pages/elibrary/vestnik/99990193_West_econ_finans_2005_1(7)/96.pdf)
2. Дунаев В.Ф. Экономика предприятия нефтяной и газовой промышленности: учебник. М.: «Нефть и газ» РГУ имени Губкина, 2006.
3. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник. М.: Инфра-М, 2009.
4. Информационный портал «Студенческий научный форум» Режим доступа - <http://www.scienceforum.ru/>



## **ВОПРОСЫ СНИЖЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ НЕФТЕПРОДУКТОВ**

**Елизарьева А.Е.**

**научный руководитель старший преподаватель Голованова Л.В.**

*Сибирский Федеральный Университет*

На сегодняшний день Россия занимает 4 место по объемам переработки нефти среди других стран, но только 67-е из 122 по показателю глубины переработки, которая показывает соотношение выпущенной продукции к общему объему затраченной. В России глубина переработки составляет примерно 70%, в то время как в передовых странах – около 90-95% [3]

Нефтеперерабатывающая промышленность является одной из важнейших отраслей в экономике России, но в настоящий момент она находится в упадке. Продукция российских нефтеперерабатывающих заводов (НПЗ) практически не конкурентоспособна на мировом рынке, поскольку не удовлетворяет современным технологическим и экологическим стандартам. Нерациональное размещение НПЗ и сырьевых баз влечёт за собой увеличение затрат на транспортировку, а устаревшие производства и слабое технологическое оснащение определяют проблемы переработки, одной из которых является высокая энергоёмкость производства, низкая загрузка производственных мощностей, что также приводит к высоким ценам на продукцию нефтепереработки и нефтехимии при её невысоком качестве [3].

Ангарский НПЗ является одним из крупнейших нефтеперерабатывающих заводов России и играет важную роль в нефтепродуктообеспечении Сибири и Дальнего Востока. Он входит в состав ОАО «Ангарская нефтехимическая компания», которое с 2007 г. входит в состав НК «Роснефть» и является крупнейшим предприятием Иркутской области по переработке нефти, выпуску нефтепродуктов и нефтехимии.

На сегодняшний день мощность Ангарского НПЗ составляет 11 млн. т. (80,5 млн барр.) нефти в год. Завод перерабатывает западносибирскую нефть, поставляемую по системе трубопроводов АК «Транснефть».

Вторичные перерабатывающие мощности завода включают установки каталитического крекинга, замедленного коксования, риформинга, гидроочистки бензинов и дизельного топлива, битумную установку. Благодаря значительной доле вторичных процессов Ангарский завод отличается сравнительно высокой глубиной переработки нефти - свыше 75,5%. Продукция завода реализуется на внутреннем рынке и экспортируется в 14 стран мира [2].

Ангарский НПЗ ежегодно поставяет 600–700 тыс. т прямогонного бензина в качестве сырья для установки пиролиза Ангарского завода полимеров (нефтехимический блок Ангарского НПЗ), который выпускает широкую номенклатуру нефтехимической продукции и входит в операционную структуру НК «Роснефть».

Основные виды выпускаемой продукции - бензины автомобильные, топлива дизельные, авиакеросин, масла, битумы нефтяные, кокс электродный, мазут, спирты бутановые, серная кислота, метанола и др. Выпускается около 200 наименований продукции, соответствующей требованиям нормативной и технической документации, действующих технических регламентов. Продукция реализуется на внутреннем рынке, а также экспортируется в 14 стран мира.

В масштабе отрасли на долю ОАО «АНХК» приходится около 4,1% российской нефтепереработки, 4,1% выпуска топлив, 4,4% выпуска дизельных топлив, 3,7% производства топочного мазута.

По ключевым показателям - объему и глубине переработки нефти - АНХК входит в первую десятку среди 28 предприятий отрасли и занимает первое место среди предприятий нефтеперерабатывающего блока нефтяной компании «Роснефть» [2].

Одной из важнейших установок по переработке нефти на Ангарском НПЗ является установка ЭЛОУ-АВТ-6, которая предназначена для первичной переработки сернистой нефти и имеет мощность 6 млн. тонн в год. Данная установка предназначена для электрообессоливания и обезвоживания нефти с последующей атмосферно-вакуумной разгонкой нефти и мазута, и вторичной перегонки бензина с целью получения различных фракций, проще говоря, для разделения нефти на легкие и тяжелые фракции. Благодаря этой установке, на заводе получают основную продукцию (бензин прямогонный, дизтопливо летнее, дизтопливо зимнее, дистиллят топлива ТС-1), а также попутную (дистиллят вакуумный, газ предельный, головка стабилизации предельная, гудрон, гудрон-сырье, продукт ловушечный, сырье для трансформаторного масла). Введена в эксплуатацию в 1973 году, что говорит о моральном и физическом износе, который сказывается на себестоимости продукции и на её цене.

В таблице 1 представлен результат расчета себестоимости продукции, выходящей с установки ЭЛОУ-АВТ-6.

Как видно, прямые затраты по факту снизились на 162 427 165,44 рублей, что объясняется снижением объема выпуска продукции на 12 993 тонн. Таким образом, полная производственная себестоимость снизилась на 162 339 634,64 рублей, но при неизменности постоянных затрат, увеличилась себестоимость единицы выпускаемой продукции почти на 0,28 рублей.

Основная проблема, которая должна быть решена для снижения затрат – низкий уровень загрузки установки ЭЛОУ-АВТ-6, которая имеет мощность 6 млн. тонн нефтепродукта. Причиной недогрузки установки является износ оборудования. Наиболее частая причина выхода из строя ректификационной колонны – забивка ректификационных тарелок смолянистыми компонентами перерабатываемых веществ, которая приводит к постепенному повышению общего гидравлического сопротивления колонны, а затем к полному прекращению технологического процесса.

Рекомендуется провести капитальный ремонт колонны К-11 с заменой отработавших ректификационных тарелок. При этом необходимо выполнить обоснование варианта замены, что определяет дальнейшее направление исследования.

### Список литературы

1. Гуреева, М.А. Экономика нефтяной и газовой промышленности: учебник / М.А. Гуреева. – Москва. : изд. «Академия», 2011.-240с.

2. Роснефть - официальный сайт компании [Электронный ресурс] - Режим доступа:

[http://www.rosneft.ru/Downstream/refining/Refineries/Angarsk\\_Refinery/](http://www.rosneft.ru/Downstream/refining/Refineries/Angarsk_Refinery/)

3. Рыженко В.Ю. Нефтяная промышленность России: состояние и проблемы [Электронный ресурс] / В.Ю.Рыженков // журнал Перспективы науки и образования №1, 2014. Режим доступа:

<http://cyberleninka.ru/article/n/neftyanaya-promyshlennost-rossii-sostoyanie-i-problemy>

4. Прайс-лист на ГСМ [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://polihim.ru/price/>

5. Журнал «Форбс» -официальный сайт [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.forbes.ru/news/279807-rossiya-sokhranila-mesto-v-troike-liderov-po-dobyche-nefti-po-itogam-2014-goda>

Таблица 1. Калькуляция себестоимости выпускаемой продукции

Затраты	Затраты на весь выпуск продукции				Затраты на единицу продукции		
	план, руб.	факт, руб.	абсолютное отклонение, руб.	относительное отклонение, %	план, руб./т.	факт, руб./т.	абсолютное отклонение, руб.
Сырье и полуфабрикаты за вычетом отходов, т.	62 462 959 250,00	62 300 546 750,00	-162 412 500,00	-0,26	12 500,00	12 500,00	0,00
Вспомогательные материалы:							0,00
азот газообразный, Т.МЗ	1 476,50	1 472,66	-3,84	-0,26	0,00	0,00	0,00
Реагенты:							0,00
натр едкий, т.	291 872,45	291 113,54	-758,91	-0,26	0,06	0,06	0,00
ингибитор коррозии ЕС-1197 А, т.	378 631,73	377 647,23	-984,50	-0,26	0,08	0,08	0,00
ингибитор коррозии ЕС-1021 А, т.	439 639,81	438 496,68	-1 143,13	-0,26	0,09	0,09	0,00
диэмульгатор ЕС 2133 А, т.	20 244,26	20 191,62	-52,64	-0,26	0,00	0,00	0,00
ингибитор коррозии ЕС-1192А, т.	2 654 614,55	2 647 712,17	-6 902,37	-0,26	0,53	0,53	0,00
тулол нефтяной, т.	43 530,18	43 417,00	-113,18	-0,26	0,01	0,01	0,00
Топливо и энергетические затраты:							0,00
газ топливный с установки 15/71 (покупной), т.	5 380,50	5 366,51	-13,99	-0,26	0,00	0,00	0,00
газ предельный, т.	19 579,13	19 528,22	-50,91	-0,26	0,00	0,00	0,00
компонент топливного мазута с Уст.15/71, т.	28 774,17	28 699,35	-74,82	-0,26	0,01	0,01	0,00
компонент диз.топлива летнего, т.		0,00			0,00	0,00	0,00
газ предельный компр П/Г, т.	628 959,24	627 323,86	-1 635,38	-0,26	0,13	0,13	0,00
газ топливный с установки 15/71 (покупной), т.	18 043,10	17 996,19	-46,91	-0,26	0,00	0,00	0,00
ПАР 15 АТА, ГКАЛ	27 011,87	26 941,63	-70,23	-0,26	0,01	0,01	0,00
ХОВ на восполнение, ГКАЛ	1 016 046,24	1 013 404,38	-2 641,86	-0,26	0,20	0,20	0,00
вода, Т.МЗ	220,28	219,71	-0,57	-0,26	0,00	0,00	0,00

электроэнергия, Т.КВтЧ	66 224,83	66 052,63	-172,19	-0,26	0,01	0,01	0,00
<b>Итого прямых затрат</b>	<b>62 468 599 498,83</b>	<b>62 306 172 333,39</b>	<b>-162 427 165,44</b>	<b>-0,26</b>	<b>12 501,13</b>	<b>12 501,13</b>	<b>0,00</b>
заработная плата производственного персонала	16 555 000,00	16 555 000,00	0,00	0,00	3,31	3,32	0,01
дополнительная зарплата производственных рабочих	2 669 500,00	2 669 500,00	0,00	0,00	0,53	0,54	0,00
отчисления на социальное страхование	4 037 100,00	4 037 100,00	0,00	0,00	0,81	0,81	0,00
расходы на содержание и эксплуатацию оборудования:	39 797 200,00	39 797 200,00	0,00	0,00	7,96	7,98	0,02
в т.ч. Амортизация	15 261 200,00	15 261 200,00	0,00	0,00	3,05	3,06	0,00
в т.ч. текущий ремонт	93 781 300,00	93 781 300,00	0,00	0,00	18,77	18,82	0,05
внутризаводская перекачка	135 320 900,00	135 320 900,00	0,00	0,00	27,08	27,15	0,07
Цеховые расходы	51 627 300,00	51 627 300,00	0,00	0,00	10,33	10,36	0,03
Общезаводские расходы	65 577 400,00	65 577 400,00	0,00	0,00	13,12	13,16	0,03
Общепроизводственные расходы	110 148 600,00	110 148 600,00	0,00	0,00	22,04	22,10	0,06
<b>Итого производственных затрат:</b>	<b>534 775 500,00</b>	<b>534 775 500,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>			<b>0,00</b>
<b>Итого производственная себестоимость :</b>	<b>63 003 374 998,83</b>	<b>62 840 947 833,39</b>	<b>-162 427 165,44</b>	<b>-0,26</b>	<b>12 608,15</b>	<b>12 608,43</b>	<b>0,28</b>
попутная продукция:							0,00
дистиллят вакуумный	-15 300 146,35	-15 259 938,17	40 208,18	-0,26	-3,06	-3,06	0,00
газ передельный	-1 253 818,80	-1 250 523,81	3 294,99	-0,26	-0,25	-0,25	0,00
головка стабилизации предельная	-1 014 501,27	-1 011 835,20	2 666,07	-0,26	-0,20	-0,20	0,00
гудрон	-10 298 571,77	-10 271 507,53	27 064,24	-0,26	-2,06	-2,06	0,00
гудрон-сырье уст. 19/3,6	-2 077 759,64	-2 072 299,36	5 460,27	-0,26	-0,42	-0,42	0,00
продукт-ловушечный	-413 123,65	-412 037,98	1 085,67	-0,26	-0,08	-0,08	0,00
сырье для трансформат. Масла	-2 949 582,60	-2 941 831,21	7 751,39	-0,26	-0,59	-0,59	0,00
<b>Итого по попутной продукции:</b>	<b>-33 307 504,08</b>	<b>-33 219 973,27</b>	<b>87 530,80</b>	<b>-0,26</b>	<b>-6,67</b>	<b>-6,67</b>	<b>0,00</b>
<b>Полная себестоимость готовой продукции</b>	<b>62 970 067 494,76</b>	<b>62 807 727 860,12</b>	<b>-162 339 634,64</b>	<b>-0,26</b>	<b>12 601,48</b>	<b>12 601,76</b>	<b>0,28</b>

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ УГОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

**Ефанова У.В.,**  
**научный руководитель доцент Данилова Н.Н.**  
*Сибирский федеральный университет*

В учете затрат формируется основная информация для повседневных нужд управления. Поэтому именно он занимает центральное место в системе управленческого учета предприятия.

В зависимости от особенностей организации и технологии производства применяют несколько методов учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции: простой (попроцессный), попередельный, позаказный, нормативный методы.

Попроцессный метод.

Попроцессный (попередельный) метод используется для установления средней себестоимости партии одинаковых единиц затрат за период времени.

Этот метод применяется в тех случаях, когда практически невозможно установить расходы, связанные с отдельными единицами затрат (как это происходит при использовании метода позаказной калькуляции), из-за непрерывного характера процесса производства.

Позаказный метод калькулирования затрат.

При позаказной калькуляции объектом калькулирования является отдельный заказ, отдельная работа, которая выполняется в соответствии с особыми требованиями заказчика, и срок исполнения каждого заказа относительно небольшой. Работа обычно проводится на заводе или в мастерской, где заказ проходит через ряд операций в качестве непрерывно определяемой единицы.

Этот метод применяется там, где каждая единица затрат отличается от любой другой единицы затрат, и хотя определенные заказы время от времени повторяются, желательно всякий раз, когда эти затраты возникают, определять их заново.

Затраты аккумулируются на индивидуальной основе для каждого заказа, выполняемого на заводе. Основным учетным документом для этой информации является «*Карточка/лист учета затрат на выполнение заказа*» или «*Калькуляционная карточка*», которая заполняется в индивидуальном порядке для всех заказов и регулярно корректируется в соответствии с любыми затратами, возникающими в связи с конкретным заказом.

Попередельный метод учета затрат используется в тех производствах, где продукт изготавливается на основе физико-химических преобразований исходного сырья в условиях кратковременного технологического цикла и последовательных стадий обработки (переделов).

*Передел* – комплекс технологических операций, завершаемых выходом полуфабриката или готовой продукции. Например, металлургическое производство включает следующие переделы: доменное, сталеплавильное, прокатное.

Сущность метода состоит в том, что учет затрат ведут по переделам, а внутри их – по агрегатам (цехам, прокатным станам, химическим установкам), статьям калькуляции и видам продукции. Прямые затраты учитываются по каждому переделу, а косвенные – по цеху, производству, предприятию в целом с последующим распределением между себестоимостью продукции переделов. Суммарные затраты

конечного продукта равны сумме затрат всех переделов. Себестоимость единицы продукции может быть рассчитана методом простой калькуляции.

Нормативный метод.

Задачей нормативного метода учета затрат на производство являются своевременное предупреждение нерационального расходования материальных, трудовых и финансовых ресурсов. В основе своей он содержит технически обоснованные расчетные величины затрат рабочего времени, материальных и денежных ресурсов на единицу продукции, работ, услуг. Нормы производственных затрат отражают технический и организационный уровень развития предприятия, влияют на его экономику и на конечный результат деятельности.

Расчеты фактической себестоимости осуществляются по следующей формуле:

$$\Phi_c = Нс \pm О_n \pm И_n, \quad (1)$$

где  $\Phi_c$  — фактическая себестоимость;

$Нс$  — нормативная себестоимость;

$О_n$  — отклонения от норм (экономия или перерасход);

$И_n$  — изменения норм (в сторону их увеличения или уменьшения).

Простой метод учета затрат применяется на предприятиях угольной промышленности в силу своей специфики (массовым типом производства, непродолжительным производственным циклом, ограниченной номенклатурой выпуска, отсутствием незавершенного производства). Однако этот метод не отвечает современному уровню развития горного производства и не соответствует требованиям совершенствования хозяйственного механизма.

В условиях простого метода считается и планируется себестоимость единицы продукции (в данном случае тонна угля), при этом имеет место отклонение от фактической себестоимости. Перерасход, как известно, съедает прибыль, но при данном методе мы не видим где и какие происходят отклонения по статьям калькуляции, а, следовательно, не можем принять управленческие решения по выявлению этой проблемы и ее оптимизации. *Эта информация может быть предоставлена только, если будет организован учет расходов по процессам производства с использованием элементов нормативного метода планирования, учета затрат и калькулирования себестоимости добычи угля.*

Следовательно, с точки зрения эффективности учета затрат и калькулирования себестоимости продукции - в условиях простого метода необходимо использовать элементы нормативного метода.

Группировка затрат по процессам производства позволяет определить влияние различных, в том числе и природных факторов на величину себестоимости. Применение попроцессного метода необходимо для анализа и контроля за уровнем затрат по отдельным техническим звеньям, выявление звеньев, где процесс протекает с отклонениями от принятых норм затрат. Для выявления экономической эффективности применяемой технологии, наиболее рациональных систем разработок, способов выемки угля, объемы и соотношения угля с различной трудоемкостью, определения экономической эффективности различных способов и схем организации производства.

### Список литературы

1. Козлова Е.П. и др. Бухгалтерский учет в организациях / Е.П. Козлова, Т.Н. Бабченко, Е.Н. Галанина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2011 г.
2. Кирьянова З.В. Теория бухгалтерского учета: Учебник. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2009 г.



УДК 338.262.8

**ПРЕДПОСЫЛКИ СОЗДАНИЯ ПОЛИМЕРНОГО  
НАУЧНО–ПРОИЗВОДСТВЕННОГО КЛАСТЕРА  
В СИБИРСКОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ**

**Ковалевская О.В.,**

**научный руководитель д-р экон. наук Белякова Г.Я.**

**научный руководитель д-р экон. наук Каячев Г.Ф.**

*Сибирский федеральный университет*

В современный период изменения масштабов и характера конкуренции, которая все чаще приобретает международный характер, возникает вопрос о создании условий устойчивого развития региональной экономики. Одним из факторов, обеспечивающих устойчивое развитие региона, является повышение эффективности и конкурентоспособности промышленных предприятий. Создание эффективных систем управления, могут обеспечить конкурентоспособность промышленных предприятий. Для решения вопроса повышения конкурентоспособности предприятий все чаще формируются территориальные, производственные и научно-производственные кластеры.

Важным моментом создания кластера является механизм взаимовыгодного взаимодействия между объектами кластера, расположенными на одной территории, что объясняется снижением транзакционных издержек и увеличением эффективности производства из-за концентрации ресурсов, производства, потребителей и поставщиков в одном регионе.

В России в настоящее время утверждено 25 пилотных территориальных кластеров, в том числе 5 на территории Сибирского федерального округа (СФО) (информационных и биофармацевтических технологий в Новосибирской области; фармацевтика, медицинская техника и информационные технологии в Томской области; ядерных и радиационных технологий в г. Железногорск; биофармацевтический кластер в Алтайском крае и комплексная переработка угля и техногенных отходов в Кемеровской области).

Наряду с образованием кластеров в России идет формирование технопарков, бизнес –инкубаторов и различных фирм поддержки малого бизнеса. На данном этапе, можно говорить о не совсем слаженной работе этих объектов. Для внедрения инноваций нужно объединить усилия производителей и исследований с учетом потребностей потребителя и региональных особенностей.

В настоящее время СФО рассматривается в основном как поставщик сырья. Инвестиционными приоритетами является привлечение инвестиций в разработку богатых месторождений минерально-сырьевых ресурсов (нефтяные: Ванкорское, Тагульское, Сузунское, Лодочное, Юрубчено-Тохомское, Куюмбинское, Собинско-Пайгинское, Терско-Камовское, газовые: Пеляткинское, Дерябинское, Солёненское, Мессояхское). За период с 2003 года по 2012 год инвестиционная активность СФО увеличилась в 4,4 раза, что существенно превосходит аналогичный показатель по Российской Федерации в целом (рост инвестиций в 2,3 раза). По объему инвестиций лидирует сырьевой сектор – 29,1 %, в обрабатывающие производства вкладывается 25,9 % инвестиций, из которых наибольший объем приходится на металлургию и деревообработку. Удельный вес инвестиций в энергетику составил 12,4 %, в транспорт и связь – 13,8 %, в здравоохранение – 2,1 %, в строительство – 1,9 % [1].

Развитие сырьевого сектора служит основой создания предприятий по производству изделий из углеводородов нефти и газов, которые служат основным

сырьём в производстве: полимеров, каучуков и волокон, азотных удобрений, поверхностно-активных и моющих веществ, пластификаторов; топлив, смазочных масел и присадок к ним, растворителей, экстрагентов и др.

В данной статье представлены объективные предпосылки формирования полимерного научно–производственного кластера в СФО.

Почему развитие кластера предприятий полимерной индустрии наиболее перспективно. В настоящее время полимерные материалы находят применение в большинстве отраслей промышленности. В мире в 2012 было произведено около 288 млн. тонн полимерной продукции, это на 2,8% больше, чем в 2011 году. Лидером на рынке полимерных материалов является Китай - 24% всех мировых объемов. Европа занимает второе место с 20,4%, на третьем месте Северная Америка с 19,9%, азиатский рынок (не считая Китая) - 15,8%, Латинская Америка – 4,9%, Ближний Восток и Африка – 7,2%. [2]

Средний рост производства полимерных материалов в мире составляет 5,4 % в год (с 1970 по 2012 гг.). Для сравнения аналогичный показатель для стали составляет 2,3%, а для алюминия 3,7% (рисунок 1) [3].

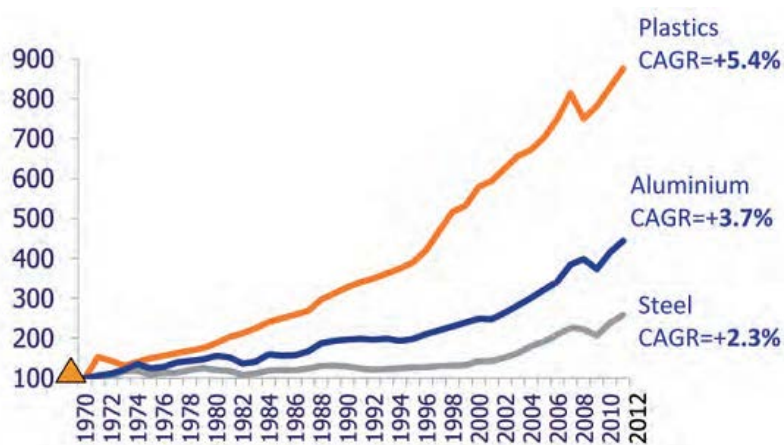


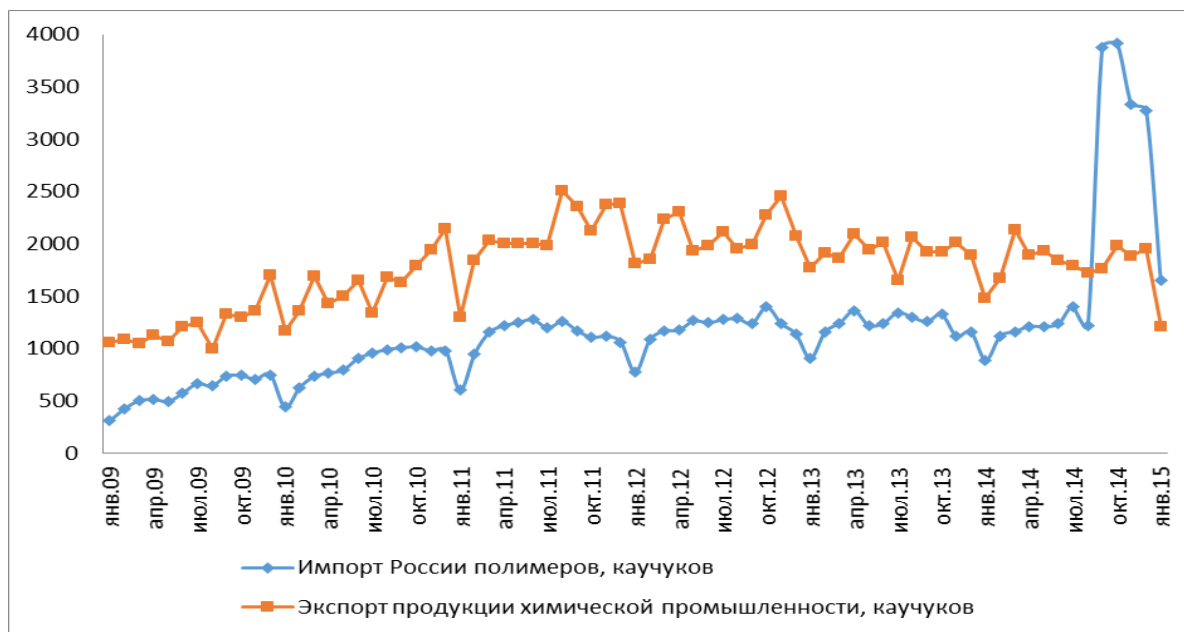
Рисунок 1. Динамика объемов производства полимерных материалов, алюминия и стали за 1970-2012 гг., килотонн [3]

Данные федеральной таможенной службы РФ по импорту полимеров, каучуков позволяют сформулировать возможность импортозамещения, перспективы развития отечественной полимерной промышленности и предложения по мерам государственной и общественной поддержки отрасли. Импорт России полимеров, каучуков за 2009 год составил \$7045,1 млн., а в 2013 году \$14613,8 млн., что говорит об увеличении спроса в два раза. В 2014 году наблюдалось резкое увеличение доли импорта, \$23835,3 млн., что почти в 3,4 раза больше чем в 2009 году. Экспорт продукции химической промышленности, каучуков за 2009 год составил \$14523,2 млн., а в 2014 году \$22042,8 млн. (рисунок 2). Показатели среднего значения роста импорта и экспорта, имеют положительные значения, однако рост импорта России полимеров, каучуков за 2009-2014 гг. (6,05%) почти в четыре раза превышает рост экспорта продукции химической промышленности, каучуков за 2009-2014 гг. (1,42%) [4].

Следует отметить, что товарная номенклатура экспорта химической промышленности практически не претерпевает изменений и представлена, главным образом, продукцией низкой и средней степени технологического передела. Лидирующими позициями экспорта традиционно являются этилен, метанол, аммиак, минеральные удобрения и синтетические каучуки, т.е. продукция, востребованная для



дальнейшего передела в продукцию с высокой добавленной стоимостью. По данным [3] в 2012 году на Россию приходится 15% производства этилена по Европе. В отличие от экспорта номенклатура российского импорта разнообразна и в ней преобладают высокотехнологичные товары: полимерные, резинотехнические и резиновые изделия, автомобильные шины, лакокрасочные материалы, то есть товары с высокой добавленной стоимостью.



*Рисунок 2. Динамика объемов импорта России полимеров, каучуков и экспорта продукции химической промышленности, каучуков за 2009-2014 гг, млн.долл. США [6]*

Общая динамика рынка полимерных материалов, на протяжении длительного периода времени, демонстрирует неуклонный рост, что делает ее привлекательной для инвесторов. Также рынок полимеров постоянно предлагает новые, инновационные материалы на основе традиционного сырья. Эксперты сходятся во мнении, что использование новых материалов будет иметь революционные последствия для развития всей промышленности. Этому будет способствовать и дефицит ресурсной базы промышленности (в первую очередь по металлам), который был выявлен в результате соответствующих исследований, проведенных на рубеже 1990–2000-х гг. в развитых странах [5].

В ходе обмена мнениями ряд экспертов назвали несколько перспективных и заслуживающих пристального внимания технологий. В частности, переход электроники к использованию некремниевых материалов, сверхвысокомолекулярный полиэтилен, твердые электролиты в качестве альтернативных источников тока, совмещение органических и неорганических компонентов в материалах, переход к безвакуумным технологиям и др. Отмечено, что большинство крупных компаний (в т.ч. с госучастием) и университетов в России не понимает революционизирующей роли новых материалов в развитии промышленности. Создание современных материаловедческих центров не предусматривается программами инновационного развития госкорпораций или программами развития университетов [5].

Существующая в России проблема вывода на рынок новых материалов обусловлена недостаточным пониманием единства проектирования материалов и

готовых изделий. Очень часто российские производители готовы предлагать хорошие материалы, однако будучи неинтегрированными в системы проектирования изделий, они оказываются лишены возможности быть коммерциализированными [5].

На основании вышесказанного можно заключить, что созрела необходимость формирования кластера на базе создания новых современных мощностей по технологической цепочке: мономеры→полимеры→переработка полимеров. В данном кластере должны состоять предприятия по производству полимерного сырья и предприятия по переработке вторсырья, предприятия по производству конечной продукции и научно-исследовательские и образовательные учреждения.

На территории СФО, находятся все необходимые предприятия, на основе которых можно сформировать полимерный научно–производственный кластер. Компаниями полимерного научно производственного кластера могут быть такие компании, как: ОАО «Томский нефтехимический комбинат» (ТНХК), ОАО АК «Химволокно», ОАО «Омсктехуглерод», ООО «Томскнефтехим» (ОАО «СИБУР Холдинг»), ОАО «Саянскхимпром», ОАО «Химпласт», ФГАОУ ВПО «Сибирский федеральный университет» и т.п.

На начальных этапах формирование кластера, до 3 лет, финансирование кластерной инициативы может осуществляться за счет госбюджетных средств. Содействие в создании кластера и проведения НИОКР на территории СФО оказывают: Центр кластерного развития Томской области, ГАУ НСО "Агентство формирования инновационных проектов "АРИС", КГАУ «Красноярский краевой фонд поддержки научной и научно-технической деятельности», Агентства поддержки малого и среднего бизнеса, Бизнес-инкубаторы и т.п.

Создание полимерного научно–производственного кластера будет способствовать экономическому развитию региона и привлечению инвестиций, позволит создать высокотехнологичные производства и сократить уровень импорта полимерных материалов.

За счет взаимодействия компаний кластера, сократятся сроки и издержки по технологической цепочке: мономеры→полимеры→переработка полимеров, наладится взаимосвязь «материал –технология – проектирование», при которой материал будет создаваться непосредственно под условия эксплуатации конечного изделия и проектироваться под технологии его изготовления.

#### **Список использованных источников**

1. Инвестиционная стратегия Красноярского края на период до 2030 года. Приложение к указу Губернатора Красноярского края от 17.12.2013 № 239-уг. Красноярск, 2013. – Режим доступа: <http://zakon.krskstate.ru/doc/16501>

2. Design and Content Management System by IDWEAVER Web Agency. – Европа, 2015. – Режим доступа: <http://www.plasticseurope.org/>

3. The excellence of the plastics supply chain in relaunching manufacturing in Italy and Europe. Exclusive Summary/ UNIONPLAST – Federazione Gomma Plastica, Federchimica - PlasticsEurope Italia, PlasticsEurope, The European House - Ambrosetti – 2013. – 180 p.

4. Федеральная таможенная служба [Электронный ресурс] – Москва, 2015. – Режим доступа: [www.customs.ru](http://www.customs.ru)

5. Итоги воркшопов «Основные тенденции развития технологий и рынков инжиниринга и проектирования» и «Основные тенденции развития технологий и рынков современных материалов» – Москва, 2012. – 32 с. – Режим доступа: [http://www.csr-nw.ru/upload/file\\_content\\_510.pdf](http://www.csr-nw.ru/upload/file_content_510.pdf)

## МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ НА РЫНКЕ ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ

Кравченко В.А.

научный руководитель кандидат экономических наук Степанова Э.В.

Сибирский Федеральный Университет

Конкурентоспособность субъекта предпринимательской деятельности — это многоплановая экономическая категория, являющаяся главным критерием оценки эффективности производства продукции, выполнения работ или оказания услуг, а также результирующим показателем эффективности системы управления данным хозяйствующим субъектом.

Признание «товарного» характера транспортных услуг обуславливает их двоякую сущность. С одной стороны перевозки, в том числе и пассажирские, являются необходимым условием функционирования общественного производства, а с другой стороны, в процессе перевозки не создается вещественного продукта, но транспортные издержки увеличивают стоимость продукции в других отраслях.

Специфика конкурентоспособности услуг по оказанию пассажироперевозок связана с ролью и значением рынка транспортных услуг (рисунок 1). Анализ взаимодействия рынка транспортных услуг с субъектами внешней среды показал, что он выступает связующим звеном между производством и потреблением продукции, обеспечивает непрерывность и пропорциональность их воспроизводства и удовлетворение потребностей населения и отраслей экономики. Рынок транспортных услуг формируется как относительно самостоятельная часть потребительского рынка. Развитие рынка транспортных услуг обусловлено и прямо связано с развитием новых экономических отношений в стране и вне ее.



Рисунок 1. Схема взаимодействия субъектов рынка транспортных услуг

Конкретизированные факторы конкурентоспособности услуг по перевозке пассажиров авто транспортом в городском сообщении группированы в две группы:

1) имеющие количественное выражение в показателях деятельности:

- инновационные программы;
- количество автотранспортных средств, обслуживающих клиентов (отечественного и импортного производства);
- коэффициент рационального использования подвижного состава;
- возраст парка подвижного состава;
- протяженность линий внутригородских маршрутов;
- численность работников;
- уровень, заработной платы работников;
- количество выполненных внутригородских рейсов;
- число маршрутов внутригородских;

2) имеющие качественное выражение в показателях деятельности:

- комфортабельность автотранспортных средств;
- безопасность поездки;
- своевременность поездки;
- ценовая доступность поездки;
- наличие комплекса сопутствующих услуг;
- отсутствие рекламаций потребителей;
- степень воздействия со стороны государственных органов и муниципальных властей;
- степень раскатности городской автотранспортной инфраструктуры.

На конкуренцию услуг транспортных предприятий непосредственно влияет модель рынка (чистая конкуренция, монополистическая конкуренция, олигополия и монополия). В хозяйственной практике в чистом виде ни одна из перечисленных моделей не существует.

На сегодняшний день установлено, что конкуренция между различными видами транспорта (железнодорожный, морской, автомобильный, воздушный и речной) и внутри каждого вида транспорта свелась к формированию долей рынка транспортных услуг и последующего удержания его сегментов транспортными организациями, отдельными видами транспорта.

Основными условиями формирования и развития конкуренции на рынке транспортных услуг в современных условиях являются:

- наличие множества производителей одновидовых услуг;
- наличие стандартизированных услуг, которые можно сравнить на основе единой нормативной базы и системы критериев.

Создание перечисленных условий не означает достаточности возникновения конкуренции для развития транспорта как отрасли. Толчком, импульсом развития конкуренции являются вступающие в комплексное взаимодействие движущие силы – потенциальные действия участников рынка, сочетание которых приводит к развитию конкуренции, к изменению рыночной ситуации, к изменению положения и ролей субъектов рынка.

Специфика действия рыночного механизма создает конкурентную среду на рынке транспортных услуг, формирующую «дифференцированную» олигополию (при дифференциации услуг) при государственном регулировании предельных уровней транспортных тарифов. Олигополия способствует научно-техническому прогрессу, обеспечит лучшее качество услуг, более низкие цены, более высокие объемы перевозок

и занятость населения. Рынок транспортных услуг в наибольшей степени соответствует этому типу рынка.

Формирование рынка транспортных услуг прямо связано с его экономическими и территориальными границами. В соответствии с территориальными (географическими) признаками рынок транспортных услуг можно разделить на следующие виды:

- местный (район, город);
- региональный (субъекты РФ, федеральные округа);
- внутренний (в границах федерации);
- национальный (внутренний плюс территории внешнеторговых операций);
- межнациональный (ряд стран);
- мировой.

Экономические границы рынка транспортных услуг связаны с экономическими интересами субъектов рынка. Они могут совпадать или не совпадать с территориальными границами. В зависимости от этого различают «рынок потребителя», когда предложение превышает спрос и «рынок производителя», когда спрос превышает предложение. Исследования рынка транспортных услуг на региональном уровне показали в большинстве случаев наличие «дефицитного» рынка. Экономические интересы потребителя при этом обращаются за пределы территории, туда, где тарифы ниже.

С учетом специфики и условий работы транспортных предприятий выделены их конкурентные преимущества:

- скорость и регулярность доставки пассажиров до пункта назначения,
- пассажироместимость,
- дальность перевозок,
- стоимость проезда,
- качество,
- безопасность,
- транспортная доступность.

Отмечено, что практически для всех видов транспорта, определяющими являются качественные характеристики, а именно тот вид транспорта, который может обеспечить приемлемый уровень скорости для заданных условий дальности перевозок и стоимости проезда.

Конкурентные преимущества непосредственно влияют на конкурентоспособность пассажирских предприятий автотранспорта. Так увеличение скорости движения непосредственно влияет на сокращение времени доставки пассажиров, что повышает конкурентоспособность транспортного предприятия. Дальность перевозок непосредственно влияет на их эффективность, т. к. сокращение числа стоянок позволяет максимально использовать все технические параметры транспорта.

Перевозки пассажиров авто транспортом будут более эффективны при реализации следующих условий:

- 1) повышении уровня развития инфраструктуры для авто транспорта;
- 2) росте перевозок пассажиров на большие расстояния.

Оценка конкурентоспособности субъекта предпринимательства проводится с использованием специального инструментария, представляющего собой совокупность методов оценки, использование которых на практике обусловлено спецификой финансово-хозяйственной деятельности субъекта предпринимательства, отраслевыми особенностями и непосредственно целями проведения такой оценки. Система методов оценки конкурентоспособности субъекта предпринимательской деятельности представлена в табл. 1.

Таким образом, заключено, что для оценки конкурентоспособности предприятий и продукции используются различные аналитические и графические методы (таблица

3), которые преимущественно основаны на экспертных оценках и не предусматривают значимости показателей.

Таблица 1. Сравнительная оценка методов определения уровня конкурентоспособности предприятий, продукции (услуг)

Методы	Преимущества	Недостатки	Преимущественное использование
1. На основе уровня продаж	Учитывает влияние на конкурентоспособность товара (услуги) различных параметров	В основе лежит экспертный метод, т.е. имеют место субъективные мнения экспертов	При оценке конкурентоспособности массовых потребительских товаров
2. Метод расчета интегрального показателя качества товаров и услуг	Разделение параметров оценки на нормативные, качественные и ценовые. Учитывает весомые коэффициенты	Отсутствует коэффициент весомости для ценового параметра	Оценка конкурентоспособности отдельных товаров длительного пользования
3. Графический метод (многоугольник конкурентоспособности)	Использование большего числа показателей	Не учитывает приоритетность (весомость) каждого показателя	Оценка конкурентоспособности автомобилей
4. На основе нормы потребительской стоимости	Дает возможность более точно оценивать реальные потребности потенциальных потребителей и уровень развития предприятия	Субъективность оценок	Предполагает оценку маркетинговых, управленческих и организационных решений
5. На основе расчета рыночной доли	Дает возможность построить конкурентную карту рынка, на основании которой устанавливается место исследуемого субъекта на рынке	Сложно разработать стратегию повышения конкурентоспособности	Для выделения стандартного положения предприятия относительно конкурентов
6. Метод балльных оценок конкурентных преимуществ	Возможность оценить большое количество конкурентных преимуществ и эффективность их использования	Сложность и трудоемкость расчетов, субъективность экспертных оценок	При ограниченном числе конкурентных преимуществ

#### Список литературы

1. Информационный портал межрегионального делового сотрудничества.  
URL: <http://www.marketcenter.ru/>

## ВОЗМОЖНОСТИ АДАПТАЦИИ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Лотов А. Д.,

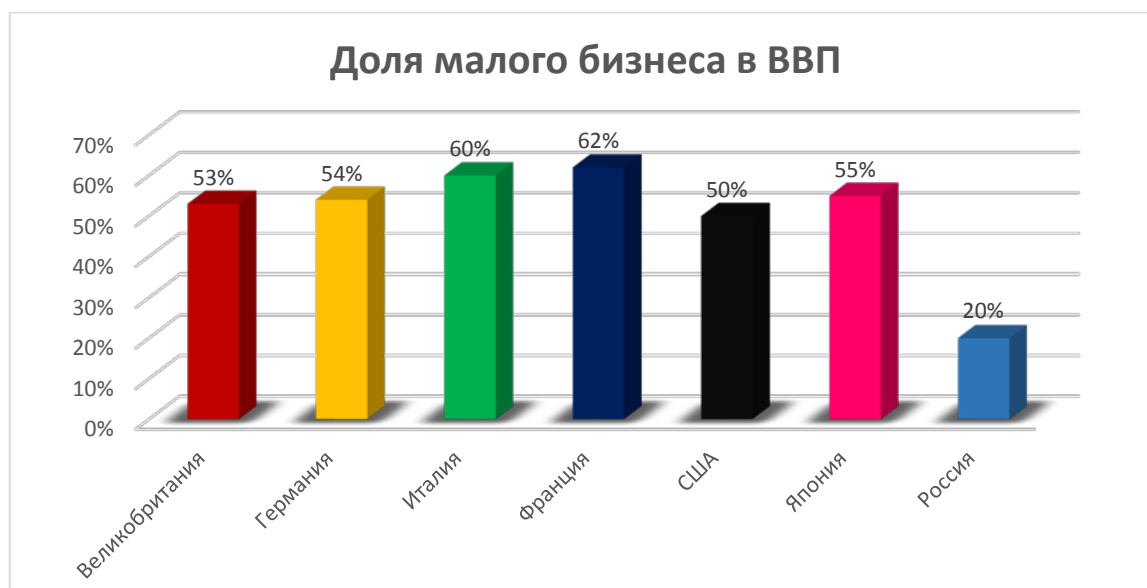
научный руководитель канд. экон. наук Ласкова Т.С.

*Южный федеральный университет*

В последние годы Россия, как и другие страны с развитой рыночной экономикой, уделяет немало внимания системе государственной поддержки малого предпринимательства. Однако, сложные экономические условия хозяйствования и существующие проблемы развития малого предпринимательства, выявили не эффективность мер государственной поддержки.

Данная тема очень актуальна в связи с ухудшением экономической обстановки в стране и сырьевой зависимостью российской экономики. Решением данной проблемы является развитие малого и среднего бизнеса.

Сегодня малый и средний бизнес в России обеспечивает 20% ВВП (\$400 млрд). Для сравнения: американский показатель составляет 50%, или около \$8 трлн., а в Европе он еще выше.



*Рисунок 1. Сравнительные показатели участия малого бизнеса в ВВП разных стран*

Из этого следует, что необходим анализ зарубежного опыта поддержки малого предпринимательства и изучение возможности его применения в России.

Под малым бизнесом понимают бизнес, осуществляемый в малых формах, опирающийся на предпринимательскую деятельность частных предпринимателей, небольших фирм, малых предприятий [1]. Критериями отнесения предприятия к малым являются численность персонала, размер уставного капитала, величина активов и объем оборота.

В России на данный момент сложилась такая ситуация: из-за высоких налогов, постоянно растущей арендной платы за помещение и оборудование, отсутствия фондо-

вого рискованного капитала затрудняется эффективная деятельность, предприятия вынуждены бороться за выживание вместо того, чтобы расширять свое производство.

Наметилась тенденция к уменьшению численности малых предприятий. На это влияет низкий уровень финансовой обеспеченности большей части малых предприятий, который является следствием проблем с первоначальным накоплением капитала, невозможность получения кредитов на подходящих условиях, низкая эффективность налоговой системы. А в сфере материального производства предприниматели сталкиваются с такими трудностями, как недостаток технического оборудования, слабая развитость производственной инфраструктуры и недостаточная информационная обеспеченность.

Опыт развитых зарубежных стран показывает, что наиболее эффективную государственную поддержку малого бизнеса можно осуществлять через специализированный правительственный орган с широкими полномочиями, с огромным влиянием и со значительными ресурсными возможностями.

Органы поддержки малого предпринимательства (ПМП) в развитых странах представляют и защищают интересы малого бизнеса в законодательных и исполнительных органах власти посредством определенных законодательных процессов, а также они создают благоприятную обстановку для развития малого бизнеса.

Так, в Японии все структуры ПМП при организованном взаимодействии независимой Организации поддержки малого предпринимательства и инновационного развития регионов Японии (Organization for SME and Regional Innovation of Japan) образуют государственную инфраструктуру поддержки предпринимательства [2]. Большое внимание уделяют усовершенствованию условий для развития малого бизнеса при возрастании угроз внешней среды. Широкое применение в Японии нашла информационная система J-Net21, с помощью которой осуществляется мониторинг состояния развития малого предпринимательства, проводятся комплексные исследования, анализ и оценка эффективности мер государственного регулирования.

Таким образом, происходит постоянное улучшение системы обратной связи государства с предпринимательским объединением. Практический опыт Японии по использованию информационных систем для повышения эффективности государственной поддержки может пригодиться России.

Также можно выделить пример Китая, где функционирует государственная некоммерческая информационная служба China SME Online (CSMEO), которая охватывает все регионы страны, и ее ежедневно посещает более 200 000 пользователей.

Информационная сеть CSMEO предоставляет оперативную информацию об изменении действующих и появлении новых нормативных документов, о поставках и потребностях национальных и иностранных рынков. В данной сети появляются публикации общей информации о состоянии рынка малого предпринимательства, характеристики наиболее качественной продукции, производимой предприятиями.

CSMEO сообщает о потребностях в трудовых ресурсах для малых предприятий в различных регионах и городах страны. Сеть дает информацию о специалистах, ищущих работу, осуществляет онлайн-консультации предпринимателей, оказывает широкий спектр образовательных и технических услуг и т.п. [3].

Примечательны также примеры таких европейских стран, как Франция и Германия.

Во Франции особую благосклонность от государства получают предприниматели, открывшие свой бизнес в экономически слабых зонах, они освобождаются от выплат в фонды соцобеспечения. Безработные, которые решили открыть бизнес, освобождаются от налогов на три года и им предоставляют экспертную поддержку. Помимо



поддержки будущим предпринимателям специальное агентство во Франции практикует помощь в избегании банкротства.

В Германии будущим предпринимателям предоставляются льготные кредиты от государства до 50 тысяч евро на 20 лет. Поощряется различная инновационная и научная деятельность, вплоть до того, что компенсируют затраты до 40 тыс. евро. Тесное сотрудничество ведется между малыми предприятиями и вузами, более 80% выпускников начинают свою трудовую деятельность именно в малом бизнесе. Благодаря различным льготам, низкой арендной платы в Германии практикуется дробление крупных фирм на части, ведь так издержки меньше, и такие мелкие части больших компаний очень привлекательны для иностранных инвестиций (ежегодно до 270 млрд. евро).

А наиболее эффективная деятельность происходит в США, которая нашла свое выражение в форме Администрации малого бизнеса при Президенте США (SmallBusinessAdministration – SBA), созданной еще в 1953 г. Многие страны, в том числе и Япония, с успехом применяют опыт США.

Наглядное сравнение и основные характеристики развития малого бизнеса в США и России приведены в таблице 1.

Таблица 1. Малые предприятия в США и в России

<b>США</b>	<b>Россия</b>
Доля малого бизнеса в ВВП 50% (\$8 трлн.)	Доля малого бизнеса в ВВП 20% (\$400 млрд.)
Около 22 млн. предприятий без сотрудников (1 на 15 граждан) и около 6 млн. компаний с персоналом	Около 3 млн. ИП (1 на 47 граждан) и 2 млн. компаний
Малые предприятия производят 24% всех патентов в сотне наиболее быстроразвивающихся областей науки и промышленности	В сфере НИОКР работают лишь 5% малых и средних предприятий и доля малых предприятий в производстве патентов крайне мала
Малый бизнес создает 34% экспорта	Малый бизнес создает 5% экспорта
22% закупок правительство производит у малого бизнеса, а лидером госзаказа для них является Министерство обороны	Лишь 6% госзакупок идет через малые предприятия, а сектор обороны и безопасности вообще не участвует в таких закупках
Порядка 52% американцев - предпринимателей работают «из дома», где и зарегистрированы	До сих пор в Москве отказывают в регистрации компаниям, расположенным в жилых помещениях
Не менее 20% владельцев американских компаний родились за рубежом и получили американское гражданство позднее	Доля в бизнесе мигрантов-владельцев бизнеса невелика
Полное частное предприятие платит лишь 13,3% чистого дохода, 90% американских предприятий имеют низшую ставку налога	У малых и средних предприятий налоги составляют до 40% выручки, или более 80% прибыли
51% новых компаний работает более пяти лет, а 34% — более десяти лет	Лишь 3,4% предприятий переживают три года после старта

Конечно, слепо копировать всю систему США не стоит, но к некоторым моментам стоит присмотреться. Так, система госзаказов дает малому бизнесу гарантированный рынок сбыта, усиление конкурентоспособности, увеличение производственных мощностей. Также необходимо увеличивать долю малого предпринимательства в сфере НИОКР, ведь благодаря этому обеспечивается структурная перестройка экономики, появляется возможность преодолевать спады в ней, рынок наполняется технологичной, инновационной и конкурентной продукцией. Немаловажна роль иностранных инвестиций, опыта зарубежных менеджеров.

Если бы России удалось развить малый бизнес и значительно увеличить долю малого бизнеса в ВВП, то даже без развития других секторов экономики она имела бы ВВП \$3,2 млрд., что на \$1,1 млрд., или на 45%, больше, чем сегодня. Наш экспорт был бы равен почти \$700 млрд., что примерно на 40% больше, чем сегодня.

Подводя итоги проведенному анализу зарубежного опыта в сфере государственной поддержки малого предпринимательства, можно выделить меры, которые Россия могла бы, на наш взгляд, применить в своей практике, и некоторые из них уже внедряются и функционируют в стране:

- создание специального правительственного органа, отвечающего за поддержку малого предпринимательства, для повышения эффективности реализации правительственных мер (на данный момент широкое развитие имеют региональные органы государственной поддержки малого бизнеса, но не всегда осуществляется обратная связь с государством, не хватает представительств малого предпринимательства в исполнительной и законодательной власти);

- улучшение инфраструктуры государственной помощи путем создания и совершенствования законодательной базы;

- финансовая помощь, которая осуществляется посредством льготного субсидирования малых фирм, предоставления гарантий при получении ими займов из других источников и льготного налогообложения (законопроект о налоговых льготах малому бизнесу разработан правительством, однако в то же время повышаются налоги на имущество, арендная плата);

- привлечение иностранных инвестиций, предпринимателей-иностранцев за счет возможной выдачи им гражданства;

- необходимо в соответствии с законодательством предусматривать создание в регионах инновационных центров, которые будут обеспечивать координацию взаимодействия и поддержку участников инновационной деятельности;

- поощрение или компенсация за деятельность в области науки, инноваций, проведение различных исследований;

- создание системы информационного обслуживания бизнеса на национальном уровне для наблюдения и оценки эффективности государственной политики в области малого предпринимательства;

- особая помощь предпринимателям, создавшим бизнес в экономически слабых зонах;

- популяризация среди населения значимости развития малого бизнеса для решения как социальных, так и экономических проблем России, а за непродуктивность действий в области развития малого бизнеса призывать к ответу представителей власти.

### **Список литературы**

1. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.. Современный экономический словарь. — 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М., 1999. 479 с.
2. Совершенствование государственной поддержки малого и среднего предпринимательства (МСП) в Японии в 2000–2010 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.giac.ru/>
3. China SME Online. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.sme.gov.cn](http://www.sme.gov.cn)

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ  
ДЛЯ РАЗРАБАТЫВАЕМОГО  
МИНИ НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО ЗАВОДА**

**Макова А. Н.,  
научный руководитель канд. экон. наук Степанова Э. В.**  
*Сибирский федеральный университет*

Структура управления (ОСУ) – это каркас здания управленческой системы предприятия, тесно связанный с целями, функциями, процессом управления, работой менеджеров и распределением между ними полномочий, построенный для того, чтобы все протекающие в нем процессы осуществлялись своевременно и качественно. В рамках этой структуры протекает весь управленческий процесс, в котором участвуют менеджеры всех уровней, категорий и профессиональной специализации.

Под структурой управления понимается упорядоченная совокупность устойчиво взаимосвязанных элементов, обеспечивающих функционирование и развитие организации как единого целого.

Оптимальная организационная структура создает благоприятные условия для процесса принятия управленческих решений, ее стабильность делает организацию устойчивой и в то же время позволяет успешно реагировать на изменения внутренней и внешней среды.

Поэтому, очень важно разработать эффективную организационную структуру для предприятия еще на этапах его разработки, чтобы изначально организация функционировала «правильно», и в дальнейшем, на стадии производства, избежать незапланированных затрат на разработку новой орг. структуры.

Процесс проектирования орг. структуры состоит из трех основных этапов:

- 1) анализ существующей орг. структуры;
- 2) проектирование;
- 3) оценка эффективности.

Анализ существующей организационной структуры мини нефтеперерабатывающего завода показал, что данная ОСУ относится к бюрократическому типу и является линейной, характер связей – вертикальный. (Рис. 1)

Численность штатных единиц на данном предприятии составляет 36 человек.

Основными управленческими кадрами вместе с директором являются бухгалтер и специалист по снабжению и сбыту. На этих сотрудниках в основном лежит ответственность по организации эффективной работы персонала предприятия и обеспечению качества производимой продукции.

Структура управления достаточно четко разграничивает функции и определяет ответственность исполнителей за их качественное и своевременное выполнение.

Несмотря на это, существующая орг. структура имеет свои недостатки: малую гибкость, большую загруженность, за счет широкого масштаба управления и ответственности руководителя, отсутствие координации между специалистом по снабжению и сбытом, и бухгалтером, между мастером смены и заведующим лабораторией, и непосредственно самими лаборантами, низкая степень делегирования, что ухудшает эффективность производственного процесса, за счет увеличения времени на совещания, выдачи приказов и заданий, решение вопросов и проблем, нижестоящих менеджеров.

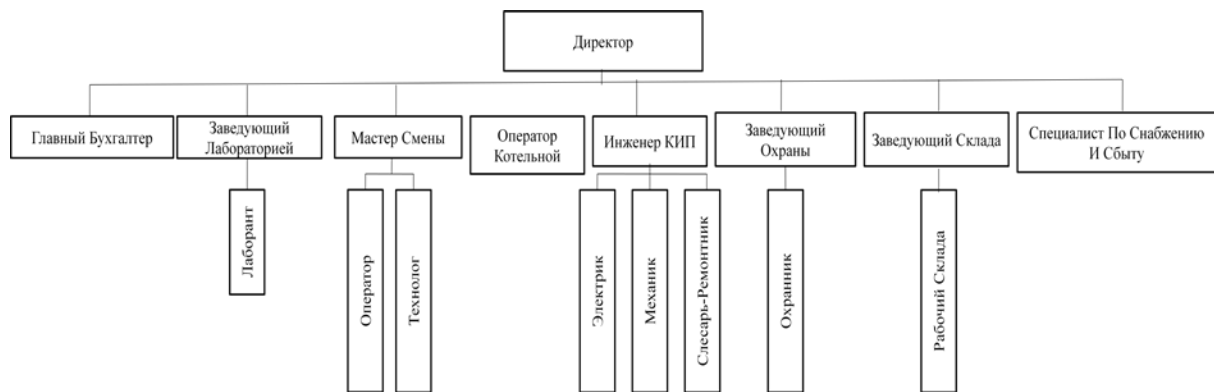


Рисунок 1. Организационная структура МНПЗ

Выше перечисленные недостатки ОСУ, могут напрямую повлиять на результат производственной деятельности, поэтому, необходимо разработать более эффективную структуру управления для данной организации, в которой необходимо улучшить взаимосвязь, координацию действий и взаимопонимание руководителей подразделений.

При проектировании новой организационной структуры управления используют определенные методы, которые можно разделить на четыре группы:

- 1) Аналогий – использование опыта разработки структур управления в аналогичных организациях;
- 2) Экспертный – изучение предложений экспертов-специалистов;
- 3) Структуризации целей – предусматривает выработку системы целей организации и последующее совмещение с разрабатываемой структурой. В данном случае ОСУ строится на основе системного подхода;
- 4) Организационного моделирования – суть которого состоит в разработке формализованных математических, графических или машинных описаний распределения полномочий и ответственности в организации.

При разработки ОСУ, решаются задачи: определяется тип структуры управления, уточняется состав и количество подразделений, численность административно-управленческого персонала, характер соподчиненности связей, расчет затрат на содержание аппарата управления.

При проектировании орг. структуры данного предприятия был определен тип структуры управления – линейно-функциональная ОСУ с бюрократическим характером связей (чётко отлаженная форма разделения труда с иерархией власти и цепями команд в организации с зафиксированными нормами поведения и профессиональным подбором кадров), количество подразделений шесть, численность административно-управленческого персонала не поменялась (3 человека), соответственно затраты на АУП не изменились.

При этом, были уменьшены масштабы управления для руководителя предприятия, для улучшения эффективности донесения информации до соподчиненных. Разработана координация между руководителями подразделений и соподчиненными одних подразделений и руководителями других.

Кроме того, в разработанной структуре, имеются взаимодействия между руководителями подразделений, что позволит вести более эффективную, рациональную и скоординированную деятельность, что позволит в свою очередь уменьшить:

1. Время на решение внутренних вопросов.

2. Загруженность директора компании.

Улучшить:

1. Гибкость.

## 2. Скоординированность между подразделениями производства.

Повысить делегированность между директором и руководителями подразделений.

Также произошли изменения в подчинении заведующего лабораторией директору предприятия, на подчинение мастеру смены, что позволит в свою очередь, уменьшить загруженность непосредственно руководителя предприятия, тем самым решая вопросы через мастера смены, что приведет к улучшению эффективности процесса коммуникации.

Важное изменение во взаимодействии руководителя одного подразделения (Мастер Смены) и подчиненного другого (Лаборант), но при этом, лаборант в первую очередь должен по инструкции подчиняться мастеру смены.

Количество контактов у директора было снижено, за счет улучшения организационной структуры управления, с 22 до 15, что позволит улучшить процесс передачи информации, т.е. процесс коммуникации, так как чем больше человек в группе, тем сложнее коммуникация, и соответственно тем сложнее управлять.

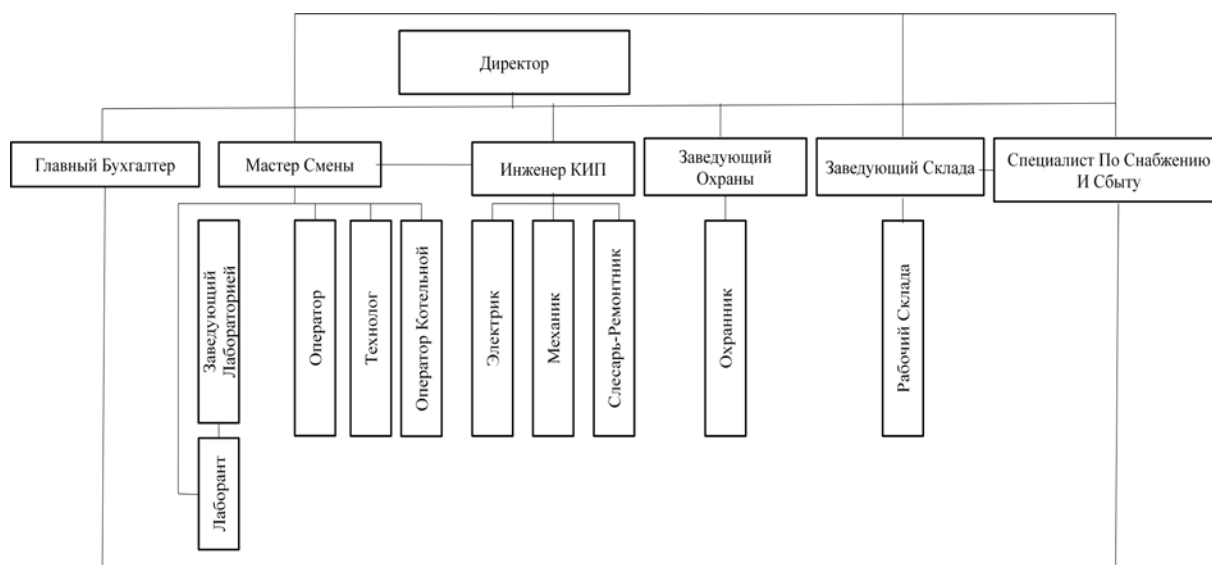


Рисунок 2. Усовершенствованная организационная структура МППЗ

Как и во всем есть свои минусы, и один из главных в разработанной структуре это усложнение связей подчинения, пересечение связей подчинения, но, при этом стоит отметить, что достоинств у улучшенной структуры больше, чем недостатков.

Также, немало важно отметить то, что количество персонала не было увеличено, соответственно не была увеличена сумма заработной платы, что не приведет к увеличению себестоимости продукции, а значит и повышение цены на нее по отношению к ценам у конкурентов.

Третьим этапом оценки ОСУ является оценка эффективности, которая определяется с помощью определенных показателей. (табл. 1)

Таблица 1. Показатели эффективности орг. Структуры

Наименование	Позитивное направление изменения
1) Коэффициент звенности	приближение к 1
2) Коэффициент территориальной концепции	уменьшение
3) Коэффициент эффективности организационной структуры	рост
4) Коэффициент эффективности управления	уменьшение
5) Интегральный показатель эффективности управления	рост

Анализ эффективности организационной структуры показал следующие результаты. (табл.2)

Таблица 2. Показатели эффективности орг. структуры МНПЗ

Наименование	Показатель «до» совершенствования ОСУ	Показатель «после» совершенствования ОСУ
1) Коэффициент звенности	0,8	0,9
2) Коэффициент территориальной концепции	0,005	0,005
3) Коэффициент эффективности организационной структуры	0,3	0,3
4) Коэффициент эффективности управления	0,008	0,008
5) Интегральный показатель эффективности управления	-2,9	-2,9

Оценив эффективность усовершенствованной организационной структуры по показателям эффективности, можно сделать вывод о том, что эффективность орг. структуры, в принципе не изменилась, за исключением улучшения коэффициента звенности. Что и не хорошо, и не плохо. Тем не менее, оценивая новую ОСУ с точки зрения, улучшения взаимосвязей, скоординированности, сокращения количества контактов, можно сделать заключение о том, что усовершенствованная организационная структура эффективнее.

## **ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ ОРГАНИЗАЦИИ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ**

**Мандрыкина А.В.**

**научный руководитель канд. экон. наук, доцент Шаропатова А.В.  
ФГБОУ ВПО «Красноярский государственный аграрный университет»**

Труд в широком смысле представляет собой, во-первых, определенный способ отношения человека к миру (главным образом к так называемой «природе») и, во-вторых, – человека к другому человеку. [2, 32]

Трудовые ресурсы предприятия являются важнейшим ресурсом каждого предприятия, от качества и эффективности его использования во многом зависят конечные результаты деятельности предприятия и его конкурентоспособность. Трудовыми ресурсами является часть населения, обладающая необходимыми физическими данными, знаниями и навыками труда в соответствующей отрасли.

Кадры или трудовые ресурсы предприятия – это совокупность работников различных профессионально-квалификационных групп, занятых на предприятии и входящих в его списочный состав. Кадры предприятия классифицируются на рабочих, специалистов, руководителей, служащих, младший обслуживающий персонал. Приоритет следует отдавать руководителям. Исследованиями и практикой установлено, что эффективность работы предприятия на 70-80 % зависит от руководителя предприятия.

Полное фирменное название общества: Сельскохозяйственный промышленный кооператив «Андроновский», хозяйство организовано в 1930 году. Имеет свой мясокомбинат, маслозавод. Несколько лет назад в хозяйстве было установлено современное оборудование для переработки молока. Поэтому на сегодняшний день в продажу выходит переработанное молоко в вакуумной упаковке, сметана. Данная молочная продукция пользуется большим спросом у местного населения, а также у граждан, проживающих за пределами данного хозяйства. Организационно-производственная структура управления – территориальная. Большое влияние на эффективность сельскохозяйственного производства оказывает его концентрация и специализация. Концентрация производства представляет собой его укрупнение, сосредоточение средств производства, рабочей силы и получение продукции в одном предприятии. Хозяйство оптимальных размеров обладает большими преимуществами, важнейшие из которых состоят в возможности более рационального использования земли, других средств производства, рабочую силу, применять современные машины, внедрять передовые технологии и комплексную механизацию производственных процессов.

Использование трудовых ресурсов характеризуется такими показателями, как среднесписочная численность занятых и их социально-демографические особенности, уровень занятости работников физическим и умственным трудом, интенсивность труда, число отработанных рабочих дней, средняя продолжительность рабочего дня, количество дней отпуска, время простоев и т.п.

Показатели использования трудовых ресурсов рассмотрены в таблице 1, нельзя не обратить внимания на тенденцию к снижению общей численности работников

Среднесписочная численность работников СПК «Андроновский» в отчетном году равна 731 чел., что на 26 чел., меньше, чем в 2012 г., и на 58 чел., в 2011г. В структуре трудовых ресурсов около 91 % приходится на работников, занятых в сельском хозяйстве, в том числе рабочих постоянных 77 %. Удельный вес сезонных и временных рабочих в течение последних 3 лет уменьшился с 2,03 до 0,96%. Рабочие, обслуживающие отрасль животноводства составляют 25%, трактористов-машинистов 15 %.



Удельный вес рабочих прочей деятельности ежегодно снижался, и уже к 2013г. составил 8%.

Таблица 1. Состав и структура трудовых ресурсов СПК «Андроновский»

Показатели	2011 г.		2012г.		2013 г.	
	Численность, чел.	Структура, %	Численность, чел.	Структура, %	Численность, чел.	Структура, %
Среднесписочная численность работников за год, чел.	789	100	757	100	731	100
из них занятых в сельском хозяйстве	718	91	691	91,28	671	91,79
В том числе, рабочие постоянные	600	76,04	576	76,08	566	77,43
Рабочие сезонные и временные	16	2,03	14	1,85	7	0,96
Служащие	102	12,93	101	13,34	98	13,4
Рабочие, обслуживающие отрасль животноводства, всего:	199	25,21	189	24,96	187	25,58
Из них рабочие, обслуживающие молочное стадо коров	82	10,39	79	10,43	82	11,22
Трактористы-машинисты	120	15,2	118	15,58	113	15,46
Рабочие прочей деятельности	71	9	66	8,72	60	8,21

Результаты хозяйственной деятельности в значительной мере зависят от обеспеченности рабочей силой, степени эффективности ее использования.

Полноту использования трудовых ресурсов можно оценить по количеству отработанных дней и часов одним работником за анализируемый период времени, а также по степени использования фонда рабочего времени.

Таблица 2. Использование трудовых ресурсов СПК «Андроновский»

Показатель	2011 год	2013 год	2013 г. в % к 2011 г.
Коэффициент использования рабочей силы	0,87	0,9	10,34
Трудоотдача, тыс. руб.	89,2	93,6	104,9
Трудоемкость	0,01	0,01	100
Выход на 1 работника, тыс. руб.			
а) товарной продукции	476,3	594,39	124,8
в) прибыли	31,35	28,39	90,55
Коэффициент полноты использования рабочей силы	0,93	0,92	98,92
Общий коэффициент использования рабо-	0,8	0,08	10

чей силы			
----------	--	--	--

Анализ таблицы 2 показывает, что производство валовой продукции на одного работника увеличилась на 4,4 тыс. руб. за период с 2011 по 2013 год. Это произошло за счет снижения среднегодовой численности работников на 26 человек и увеличения стоимости валовой продукции на 26871 тысячи рублей.

Таблица 3. Факторный анализ использования фонда рабочего времени СПК «Андроновский»

Показатели	2011г.	2012г.	2013г.	Отклонение 2013г. от	
				2011г.	2012г.
Среднесписочная численность работников, чел.	789	757	731	-58	-26
Время, отработанное 1 работником, ч.	1964,1	1947,7	1953,5	-10,6	5,8
Среднее количество дней отработанных 1 работником за год	250,4	249,8	249,4	-1,0	-0,4
Средняя продолжительность рабочего дня, ч.	7,8	8,0	7,8	-0,011	0,036
Фонд рабочего времени, ч	1549704	1508818	1428045	-121659	-80773

В СПК «Андроновский» фактический фонд рабочего времени в 2013 г. меньше фонда рабочего времени в 2011 г. на 121659 часа, фонда рабочего времени в 2012 г. на 80773 часа.

Уменьшение фонда рабочего времени в отчетном году по отношению к уровню 2011 г. полностью обусловлено сокращением численности работников. За счет этого фактора фонд рабочего времени уменьшился на 121659 ч. Продолжительность рабочего дня в отчетном году составила 7,833 ч, что на 0,036 ч больше, чем в прошлом году.

В настоящее время большинство российских предпринимателей понимают, что успех выполнения поставленных задач и целей определяется тем, насколько же эффективно подобран тот или иной коллектив.

Трудовой коллектив оказывает, как положительное, так и отрицательное воздействие на поведение людей, выражение их индивидуальности.

Основываясь на результатах экономического анализа деятельности предприятия можно предложить ряд организационно-технических и социально-экономических мероприятий для повышения эффективности использования трудовых ресурсов:

– Производительность труда можно повысить за счет увеличения выхода валовой продукции, либо за счет сокращения затрат труда на ее производство. Рост объемов валовой продукции возможен за счет повышения урожайности культур и продуктивности животных.

– Повышение производительности труда во многом зависит от уровня квалификации работников. Необходимо стремиться к увеличению удельного веса мастеров растениеводства и животноводства, классных шоферов и трактористов. Подготовка

кадров может, проводится как на производстве, так и с отрывками от него за счет средств хозяйства.

– Одним из серьезных факторов снижения трудоемкости является материальное стимулирование. Основные пути повышения заинтересованности работников в результатах труда - правильная организация его оплаты, стимулирующая стремление к повышению квалификации, производству большего объема валовой продукции и улучшению ее качества. Помимо доплат за классность, звание, стаж работы можно выдавать премии за освоение и внедрение новой техники, передачу опыта, за экономию материальных ресурсов, выплачивая часть стоимости сверхплановой продукции.

– В растениеводстве, на строительстве, в ремонтных мастерских премировать за выполнение заданных объемов работ с меньшей численностью в установленные сроки. Работников ремонтных мастерских необходимо поощрять за улучшение качества ремонта тракторов и комбайнов, увеличение межремонтного периода эксплуатации.

– Один из резервов улучшения использования трудовых ресурсов - сокращение текучести кадров. Ее можно снизить за счет нормализации условий труда и быта, улучшение микроклимата на фермах, санитарно-гигиенических условий, предоставление жилья и развитие сферы обслуживания. Часть прибыли можно расходовать на выплату ссуд на строительство жилья и обустройство вновь прибывших на работу в хозяйство, а также на ремонт старых домов.

Организационный эффект от предложенных мероприятий весьма значителен. В первую очередь предприятие СПК «Андроновский» обозначит себе своеобразный ориентир дальнейшего развития и устранения пробелов в системе управления трудовыми ресурсами, что непременно отразится на стабилизации производительности труда. Указанные мероприятия, разработанные на будущий период, при достаточно грамотном внедрении дадут скорый эффект, который будет заключаться в повышении рабочего духа, улучшении образа предприятия в глазах работников и инвесторов, эффективности взаимодействия уровней организационной структуры, а так же увеличении качества выполняемых работ.

Учитывая все вышесказанное, можно сделать вывод – не прибегая к колоссальным капитальным вложениям, при внимательном и грамотном подходе к управлению трудовыми ресурсами, можно добиться большей отдачи от работников, что непременно отразится положительным образом на экономических результатах предприятия.

### **Список литературы**

1. Егоршин, А. Л. Организация труда персонала / А.Л. Егоршин – М.:ИНФРА – М, 2009. – 700с.
2. Мухаметлатыпов, Р.Ф. Экономико-стоимостная модель труда: проблемы методологии и категориального анализа / Р.Ф.Мухаметлатыпов, Ибрагимов У.Ф. – Уфа:Риц БашГУ, 2010. – 308с.
3. Пыханова, Е.В. Курсовое и дипломное проектирование [Организационно-экономическая характеристика предприятия] / Е.В. Пыханова, Е.Ю. Власова. – М.: «Красноярск», 2011.

## **ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОЦЕНКИ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ С УЧЕТОМ КОНЦЕПЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ**

**Муравьева Д.А.,**

**научный руководитель ст. преподаватель Бородкина В.В.**

*Сибирский федеральный университет*

В настоящее время во всем мире наблюдаются тенденции усиления негативного воздействия экономики на окружающую среду, истощения природных ресурсов, нарушения динамического равновесия биосферы. Подобное экономическое развитие ведет к возникновению экологических проблем, препятствует устойчивому развитию в мире, в отдельных странах и регионах [1].

Экологическая проблема современного мира не только остра, но и многогранна. Она проявляется не только в территориальном аспекте, но и практически во всех отраслях материального производства (особенно в сельском хозяйстве, химической промышленности, черной и цветной металлургии, атомной энергетике) [2].

Стоит помнить о том, что на эколого-экономическое развитие страны в целом влияет не только каждый отдельный субъект Российской Федерации, но и каждый отдельный субъект экономической деятельности, в том числе каждое отдельное предприятие [1].

В этой связи, чтобы организация как можно более гармонично развивалась в условиях окружающей среды, необходим инструментарий оценки согласованности ее развития с экологией, то есть оценка с учетом концепции устойчивого развития.

Глобальное толкование понятия «устойчивое развитие» было дано в 1987 году Всемирной комиссией по охране окружающей среды при ООН, которую тогда возглавляла премьер министр Норвегии Гру Харлем Брундтланд:

«Устойчивое развитие цивилизации есть развитие, которое отвечает нуждам сегодняшнего дня, не подвергая риску возможности последующих поколений людей удовлетворять их собственные потребности» [3].

В работе «Система природа-общество-человек: устойчивое развитие» (Кузнецов П.Г., 2000) рассматривается устойчивое развитие в системе природа-общество-человек как такое развитие, которое согласовано с законами глобальной эволюции живой природы и законами исторического развития Человечества.

Вышеуказанная работа Кузнецова П.Г. была взята за основу для разработки инструментария оценки развития организации с учетом концепции устойчивого развития.

В указанной работе отмечено, что потоки потребляемых ресурсов, доходов и потерь могут быть измерены и выражены в единицах мощности (киловаттах), что позволяет вычислять возможности любого социального объекта в стране (организации, предприятия, отрасли), страны в целом, группы стран, мирового сообщества. При этом не нужно прибегать к субъективным оценкам, которые могут существенно искажать картину, особенно в кризисных ситуациях, порождая иллюзию роста и развития [4].

Денежные знаки не входят в полный состав жизнеобеспечения. Все цены, выраженные в денежных единицах, при расчете систем жизнеобеспечения, можно пересчитать в киловатт-часы. Это привело к гипотезе, что как «денежный бюджет», так и вычисляемый «бюджет в киловатт-часах» - два способа для измерения одной и той же величины. Таким образом, возможно обсуждение не только «денежного бюджета», но и составление аналогичного бюджета, выраженного в «киловатт-часах» [4].

Принципиальная возможность взаимного перевода (конвертации) мощностных и денежных единиц измерения дает основание рассматривать мощность и деньги как два выражения стоимости, связанных соотношением:

$$P [\text{кВт}] = \alpha \cdot W [\text{ден. ед.}] \quad (1)$$

Такие гипотезы привели к следующим выводам:

1. Определенное количество денежных знаков обеспечено определенным количеством полезной мощности.
2. Полезная мощность является устойчивым обеспечением инвестиционных ресурсов — активов.
3. Деньги должны рассматриваться как сертификат (то есть документальное подтверждение) имеющейся полезной мощности.
4. Введение всеобщего стандарта меры стоимости в форме киловатт-часа дает возможность обеспечить защиту мировой финансовой системы от алхимии финансов и рисков неэффективного управления развитием на всех уровнях.
5. Деньги могут рассматриваться как объект исследований не только гуманитарных (экономических), но естественных и технических наук, что может дать новые научные идеи и практические предложения по устойчивому развитию общества [4].

Ниже, в таблице 1 приведены показатели, предлагаемые для использования при оценке устойчивости экономического развития предприятия.

Таблица 1. Показатели оценке устойчивости экономического развития предприятия

Наименование показателя	Содержание	Формула
Теоретически необходимый минимум затрат энергии на изготовление ( $g_j$ ), киловатт-час	Как бы ни различались между собой предметы общественного производства, на изготовление любого из них – в силу закона сохранения энергии – требуется израсходовать некоторое количество энергии.	$g_j(t)$ - теоретический минимум расхода энергии на единицу $j$ -той продукции
Коэффициент совершенства технологии ( $C_j$ )	Отношение теоретического минимума затрат энергии к фактическому расходу на изготовление $j$ -го продукта	$C_j(t) = \frac{g_j(t)}{b_j(t)}$ <p>где:  <math>C_j(t)</math> – коэффициент совершенства технологии в изготовлении <math>j</math>-го продукта;  <math>b_j(t)</math> – фактический расход энергии на единицу <math>j</math>-той продукции, киловатт-час.</p>
Мощность потребляемая на выпуск продукта в час ( $N_j$ ), киловатт	-	$k_j(t) \cdot b_j(t) = N_j(t)$ <p>или</p> $k_j(t) \cdot \frac{g_j(t)}{C_j(t)} = N_j(t)$ <p>где:  <math>N_j(t)</math> – потребляемая мощность на выпуск <math>j</math>-го продукта;  <math>k_j(t)</math> – число единиц <math>j</math>-го продукта, выпускаемого за 1 час.</p>

Работа «Система природа-общество-человек: устойчивое развитие» (Кузнецов П.Г., 2000) построена в том числе на работах известного американского экономиста Г.Эмерсона.

С точки зрения Эмерсона следует строго различать себестоимость и производительность. Эмерсон предлагает универсальную формулу для вычисления производительности, пригодную для использования от отдельного рабочего места до государства [4].

Эта формула имеет вид:

Общий расход = Расход на материалы + Расход на труд + Расход на капитал.

Или:

$$\text{общий расход} = QR + TW + T'R. \quad (2)$$

Все составляющие формулы являются действительными, фактическими, они отражены в документах предприятия.

По мнению Кузнецов П.Г. тщательное обследование деятельности предприятия может выявить непроизводительное расходование материалов, столь же непроизводительное расходование использования труда рабочих и служащих, а также большой излишек оборудования [20]. Поэтому Кузнецов П.Г. предполагает, что при более рациональном управлении можно снизить действительные показатели до «нормальных».

В таком случае формула нормальной себестоимости выразится следующим образом:

$$C = M + S + I \text{ (Нормальные)} \quad (3)$$

Производительность, или эффективность, всей суммы расходов будет таким образом, равна:

$$\frac{C \text{ (нормальные)}}{C \text{ (действительные)}} = E \text{ (общая эффективность)} \quad (4)$$

Итак, отношение нормальной себестоимости операций к действительной их себестоимости и представляет собой выражение эффективности, то есть производительных расходов.

Тот же способ может быть применен и к любой расходной статье, например:

$$\frac{\text{Нормальные расходы на материал}}{\text{Действительные расходы на материал}} = \frac{370}{524} = 70,6 (\%) = \text{эффективность расходов на материал}$$

Тогда общая действительная себестоимость продукции будет выглядеть следующим образом:

$$\begin{aligned} \text{Общая действительная себестоимость} = & \frac{\text{Нормальная себестоимость материалов}}{\text{Эффективность расходов на материалы}} + \\ & + \frac{\text{Нормальная себестоимость труда}}{\text{Эффективность расходов на труд}} + \frac{\text{Нормальная расходы на капитал}}{\text{Эффективность расходов на капитал}} \end{aligned} \quad (5)$$

Возвращаясь к исходной формуле Эмерсона: Общий расход = QR + TW + T'R, мы видим, что член QR — это эффективность использования материалов; член TW — это эффективность расходов на оплату труда и член T'R — это эффективность использования капитала [4].

Особенностью работы Эмерсона является использование для определения себестоимости единицы времени — один час. Если дорогое оборудование, способное работать 24 часа в сутки, используется только в одну смену — 8 часов — здесь резко возрастает себестоимость за счет плохого использования капитала [4].

Поскольку все расходы относятся к одному часу, то Эмерсон вводит единицу мощности, которая расходуется любым производством за один час. Этой единицей мощности у Эмерсона выступает 1 лошадиная сила, которая в наши дни означает 736

ватт. Это и вынуждает нас произвести замену устаревшей единицы мощности на современную – киловатт [4].

Из трех показателей Эмерсона — два включают текущее время, что позволяет выразить их себестоимость и в денежном выражении и, одновременно, в киловатт-часах. Первый показатель переводится в киловатт-часы за счет затрат на поиски, добычу и переработку материала. Таким образом, мы имеем возможность выразить все показатели формулы Эмерсона в киловатт-часах [4].

#### **Список использованных источников**

1. Дружинин, П.В. Влияние развития экономики на окружающую среду: моделирование и анализ расчетов : науч. изд. / П. В. Дружинин, Г. Т. Шкиперова, М. В. Морошкина - Петрозаводск: Карельский научный центр РАН, 2010. - 119 с.

2. Мировая экономика и экологические проблемы [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.sakharov.ru/meo/meo2/32.htm>

3. Бобылев, С. Н. Экономика устойчивого развития: учебное пособие / С. Н. Бобылев, Э. В. Гирусов., Р. А. Перелет – Москва. - Изд-во Ступени, 2010. – 303 с.

4. Кузнецов, О. Л. Система природа-общество-человек: устойчивое развитие : науч. изд. / О. Л. Кузнецов, П. Г. Кузнецов, Б. Е. Большаков. – Дубна: 2010.

## СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ

Никитин А.С.

научный руководитель кандидат экономических наук Степанова Э.В.

*Сибирский Федеральный Университет*

Под организацией производства понимается организация использования и сочетания в процессе производства трудовых и материальных ресурсов (оборудования и материалов) с целью выпуска в установленные сроки необходимого количества продукции требуемого качества при минимальных издержках производства[2].

Сочетание элементов процесса труда (труд определенной квалификации, орудия и предметы труда) и частичных производственных процессов (изготовление отдельных узлов готового продукта или выполнение определенной стадии процесса изготовления продукции) осуществляется по качественным и количественным признакам и ведется в нескольких направлениях. Различают поэлементный (функциональный), пространственный и временной разрезы организации производства.

Основная задача поэлементной организации производства состоит в правильном и рациональном подборе состава оборудования, инструментов, материалов, заготовок и квалификационного состава кадров с тем, чтобы обеспечить полное их использование в процессе производства. Сочетание частичных производственных процессов обеспечивает пространственная и временная организация производства.

Пространственная структура организации производства определяется количеством технологического оборудования, сосредоточенного на рабочей площадке (числом рабочих мест), и расположением его относительно направления движения предметов труда в окружающем пространстве. Возможные варианты пространственной структуры организации производства представлены на рисунке 2.

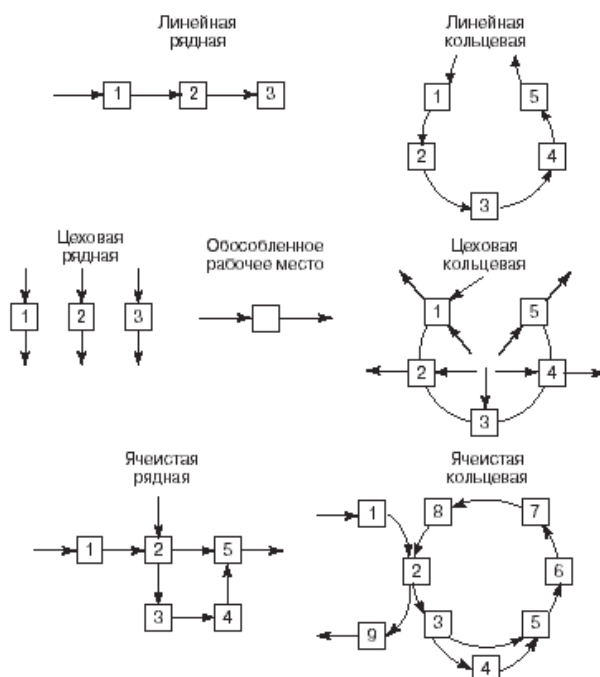


Рисунок 1. Варианты пространственной структуры производственного процесса



Последовательная (цепная, линейная, поточная) структура предполагает расположение рабочих мест по ходу технологического процесса, в непосредственной близости друг от друга. Позволяет перемещать детали между смежными операциями мелкими партиями или поштучно с помощью специального межоперационного (самодвижущегося и гравитационного) транспорта, а также механизировать/автоматизировать стандартизированные процессы обработки, загрузки/выгрузки и транспортировки предметов труда. Выравнивание продолжительности (синхронизация) операций по времени путем подбора пропорционального количества рабочих мест и мощности оборудования в соответствии с трудоемкостью обработки предметов труда обеспечивает параллельность (одновременность) выполнения работ, ритмичность и непрерывность производственного процесса.

Оборотной стороной перечисленных преимуществ является жесткая детерминированность структуры подобных производственных систем, существенно ограничивающая их гибкость/адаптивность к изменениям внешней среды. Сетевая топология производственного процесса, включающая распределенные пространственно-временные алгоритмы (схемы) движения предметов труда между звеньями технологической цепочки, задается на этапе организационно-технологической подготовки поточного производства и сложен для реорганизации.

В целях увеличения технических возможностей реконфигурации (перестройки) технологического процесса, рабочие места/оборудование в цехах механической обработки деталей стали объединять в функциональные группы, без определенных связей, по типам выполняемых операций, в виде однородных технологических участков. Такой способ организации называется цеховым (непоточным, предметным, технологическим, функциональным).

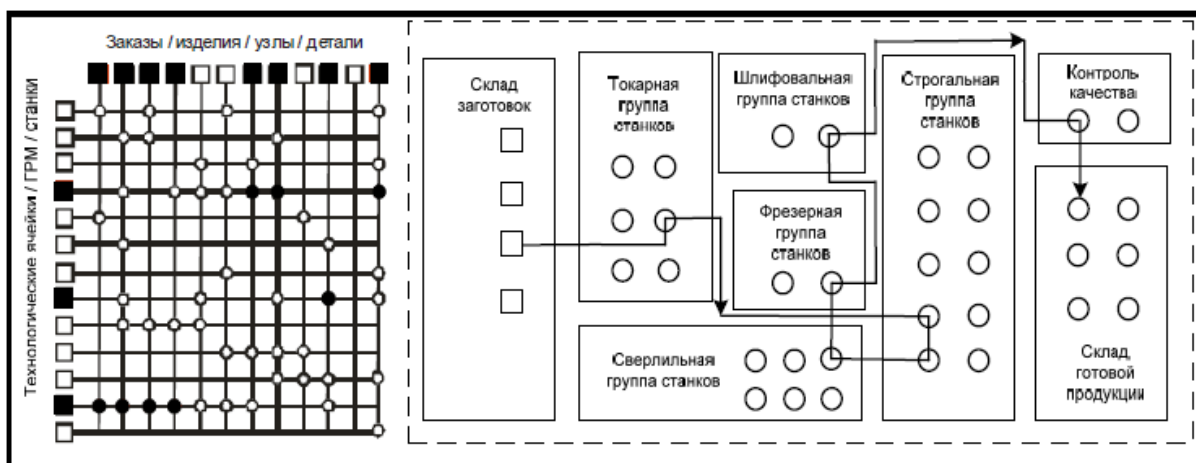


Рисунок 2. Функционально-технологическая (матричная) топология непоточного производства

В данном случае, на основе выделенных функциональных групп появляется возможность создавать многофункциональные матричные структуры, виртуальные технологические цепочки с неограниченным числом и разнообразной последовательностью соединения неоднородных звеньев. При такой организации производственного процесса переход на выпуск новых и/или модернизированных изделий может осуществляться без трудоемкой перестановки специализированного оборудования, ограничиваясь его переналадкой. Поскольку процесс пространственно-временного сопряжения операций, в отличие от поточных методов производства, носит слабо согласованный характер, то последовательность, режимы обработки деталей и алгоритм их перемеще-

ния от операции к операции задаются специально разрабатываемыми технологическими маршрутами.

Ячеистая структура организации производства объединяет признаки линейной и цеховой. Комбинация пространственной и временной структур производственного процесса при определенном уровне интеграции частичных процессов обуславливает различные формы организации производства: технологическую, точечную, интегрированную и др.

Основным инструментом производственного планирования выпуска конечного продукта является расписание работ, которое представляет собой алгоритм пространственно-временного распределения оборотных ресурсов предприятия между технологическими операциями по их обработке. Данный алгоритм указывает что, чем и когда необходимо производить. Для этого используются специальные визуальные отображения предметов труда и операций по их обработке на  $t$ -временной оси, именуемые календарными планами-графиками. Планы-графики содержат точные количества деталей и материалов, необходимых для производства конечных изделий, а также календарные даты выдачи заказов на их изготовление по рабочим местам (пример на рисунке 3).

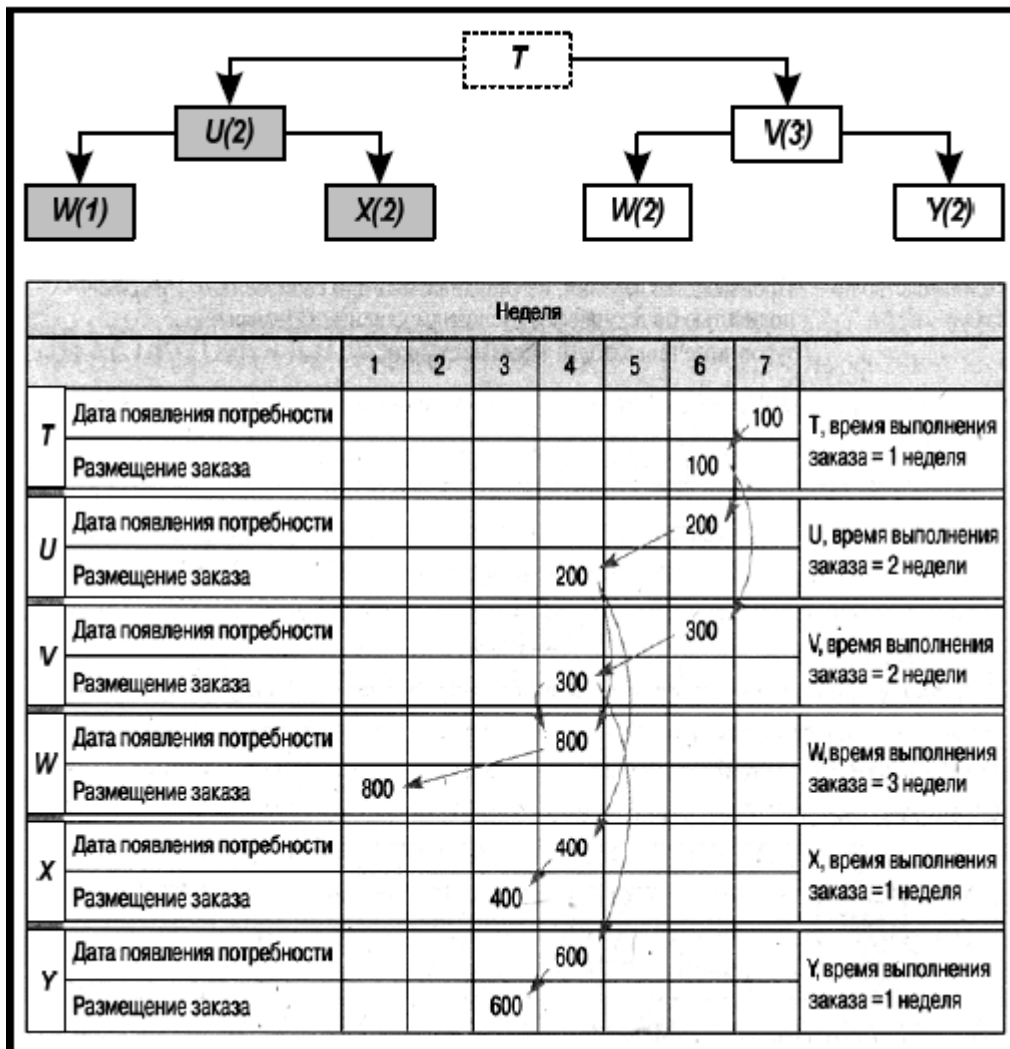


Рисунок 3. Дерево структуры и календарный план производства продукта

План-график должен обеспечить одновременное поступление на финишную сборку всех деталей и узлов входящих в изделие точно к заданному сроку, путем опе-

режающего запуска в производство деталей, имеющих более длительный цикл изготовления. По этой причине в единичном производстве разрабатываются сетевые графики (циклограммы) работ по изготовлению изделий, в которых определяются исполнители работ по заказам, виды работ и инструмент, а также закрепление технологических операций за оборудованием. Загрузка производственных мощностей, необходимых для выполнения работ, в расчет не принимается. Планирование ограничивается исключением перегрузки наиболее важных групп рабочих мест и оценкой общего времени выполнения заказа (пример на рисунке4).

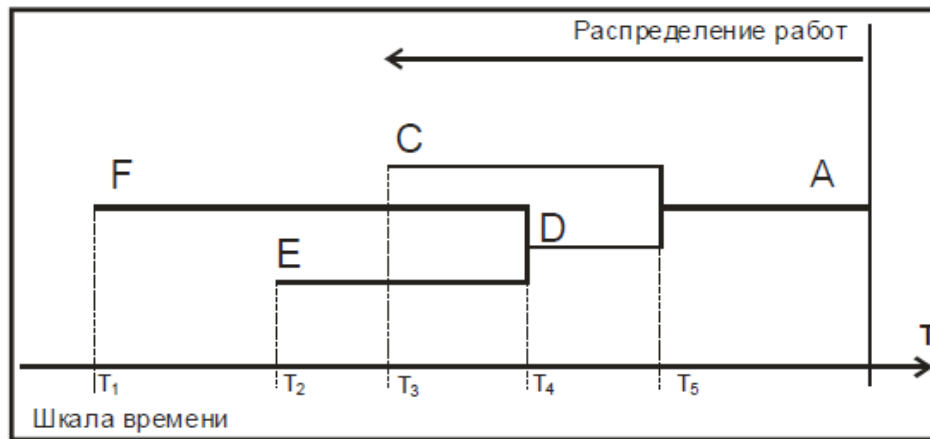


Рисунок 4. Циклограмма процесса изготовления изделия

Поскольку все производственные системы характеризуются ограниченными ресурсами, составление производственной программы как инструмента их оптимального сочетания является сложной интеллектуальной задачей, особенно при наличии нескольких серий заказов. Сложность заключается в отыскании последовательности выполняемых операций и их закрепления за рабочими местами, согласно которой изготовление необходимых деталей будет выполняться непрерывно, равномерно и оптимально.

Современный потенциал информационных технологий позволяет развивать нестандартные способы устройства и функционирования автоматизированных систем управления. Значительные успехи достигнуты в области средств отображения технологической информации, систем хранения больших массивов технологических данных, систем мониторинга производственной ситуации и поддержки принятия решений на их основе. Мощным средством оперативного управления оказалось создание корпоративных баз знаний, дающих возможность более глубокой проработки текущей технологической информации – как для целей управления, так и для анализа внештатных ситуаций.

#### Список литературы

1 Производственный процесс и принципы его организации [Электронный ресурс] : Образовательный сайт МГИУ. – Режим доступа: [http://barmashova.ru/upravlenie\\_proizvodstvom/proizvodstveni\\_prozes/index.html](http://barmashova.ru/upravlenie_proizvodstvom/proizvodstveni_prozes/index.html). Дата обращения: 22.01.2015.

2 Мизюн, В. А. Управление производственными системами и процессами. [Электронный ресурс] / В. А. Мизюн // Интернет-проект "Корпоративный менеджмент". – Режим доступа: [http://www.cfin.ru/management/manufact/manufacturing\\_sys-01.shtml](http://www.cfin.ru/management/manufact/manufacturing_sys-01.shtml). Дата обращения: 20.01.2015.

3 Бахтадзе, Н. Н., Потоцкий, В. А. Современные методы управления производственными процессами [Электронный ресурс] / Н. Н. Бахтадзе, В. А. Потоцкий // Проблемы управления. – 2009. – №3.1.

## **ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ МЕТОДОВ АМОРТИЗАЦИИ НА ОПТИМАЛЬНЫЙ СРОК ПОЛЕЗНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ.**

**Панова А.А.**

**научный руководитель доцент Данилова Н.Н.**

*Сибирский Федеральный Университет*

Одним из важнейших источников финансирования предприятий являются амортизационные отчисления, представляющие собой сумму износа основных производственных фондов и нематериальных активов. Они входят в состав себестоимости производимой продукции и после ее реализации в виде выручки поступают на расчетный счет хозяйствующего субъекта <sup>1</sup>.

Источниками инвестиционных средств, генерируемыми собственной хозяйственной деятельностью предприятия, являются как амортизация, так и чистая прибыль (прибыль после налогообложения).

Для любого предприятия очень важно, чтобы в конечном итоге научно обоснованная амортизационная политика приводила к максимизации величины: чистая прибыль плюс амортизационные отчисления, т.е.

$$Пч + A \rightarrow \max ,$$

где  $Пч$  - чистая прибыль;

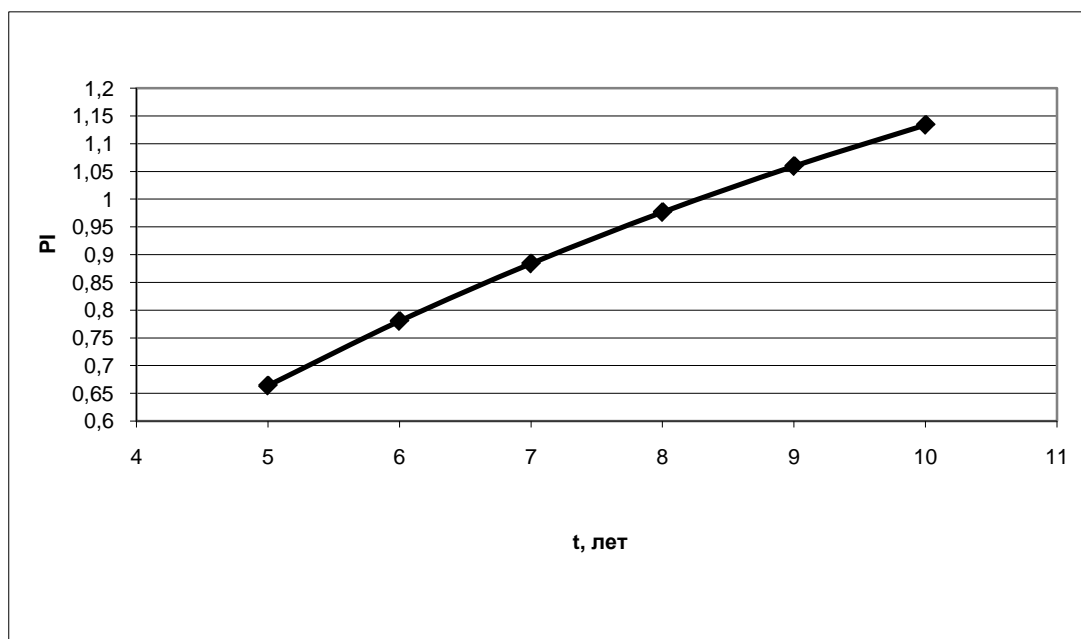
$A$  - амортизационные отчисления<sup>2</sup>.

Возврат раннее инвестированного капитала через механизм амортизации может осуществляться с использованием различных способов амортизации и в течение разных сроков полезного использования. При этом индекс доходности капиталовложений должен быть больше или равен единице, т.е.  $ИД > 1$ . Если индекс доходности капиталовложений находится в диапазоне  $0 < ИД < 1$ , значит инвестиционные затраты не окупились. Понятно, чем больше срок эксплуатации ОПФ, тем  $ИД$  выше, на определенном году эксплуатации ОПФ  $ИД = 1$ , этот срок можно считать оптимальным сроком эксплуатации, т. к. при  $ИД < 1$  инвестиционные затраты не окупаются, значит проект не принесет дополнительный доход на инвестированные средства. Как видим, на уровень  $ИД$  будет влиять не только срок эксплуатации ОПФ, но и используемый метод амортизации.

---

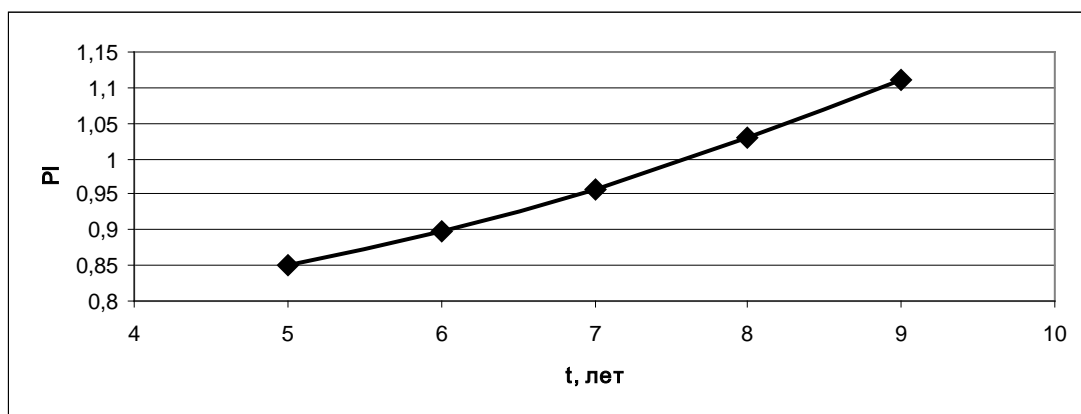
<sup>1</sup> Веретенникова И.И. Амортизация и амортизационная политика // М: Финансы и статистика – 2004 г.

<sup>2</sup> Кутгер М.И., Луновской Д.В., Мамедов Р.И. Амортизационная политика – элемент учетной политики организации в обеспечении финансовой стратегии собственника // Экономический анализ: теория и практика. – 2011. – №29.

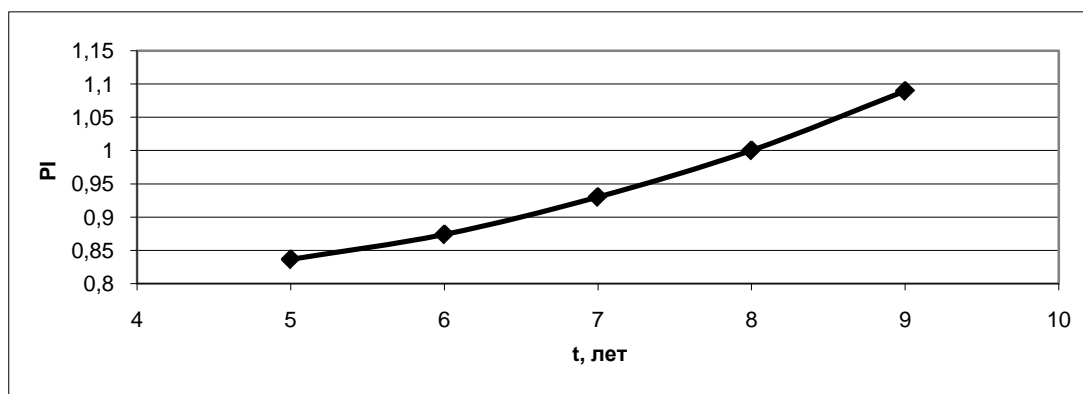


*Рис. 1. Зависимость ИД от срока эксплуатации ОПФ при линейном методе амортизации.*

Как видно на рис.1. в условиях линейного метода амортизации, индекс доходности равен единице только на сроке эксплуатации равном приблизительно 8,4 года. В условиях метода уменьшаемого остатка (рис.2) оптимальным можно считать срок эксплуатации 7,4 года, по методу суммы чисел лет ИД=1 при сроке эксплуатации 7,7лет. (рис.3).



*Рис.2. Зависимость ИД от срока эксплуатации ОПФ при методе уменьшаемого остатка амортизации ОПФ.*



*Рис. 3. Зависимость ИД от срока эксплуатации ОПФ при методе амортизации по сумме чисел лет.*

При использовании метода уменьшаемого остатка амортизации ОПФ инвестиционные затраты окупаются раньше, чем проведение амортизационных отчислений линейным методом или методом амортизации по сумме чисел лет. Данный метод сокращает период некупаемости инвестированных средств, что делает его более надежным и эффективным по отношению к другим методам амортизационных отчислений.

#### **Список литературы**

1. Веретенникова И.И. Амортизация и амортизационная политика// М: Финансы и статистика – 2004 г.
2. Кутер М. И., Луговской Д. В., Мамедов Р. И. Амортизационная политика – элемент учетной политики организации в обеспечении финансовой стратегии собственника // Экономический анализ: теория и практика. – 2011. – № 29.

## **ВНЕДРЕНИЕ ТЕХНОЛОГИЙ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА НА ПРЕДПРИЯТИИ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА**

**Рожина Е. Ю.**

**научный руководитель кан. экон. наук, доцент Данилова А.С.**

*Красноярский институт железнодорожного транспорта*

Бережливое производство в настоящее время на Западе применяется как одно из наиболее перспективных, многообещающих моделей развития и совершенствования организации. В общем виде бережливость есть экономия, скупость, жадность, оно работает не с сокращением расходов, так как это может привести к снижению качества продукции, а с уменьшением потерь, которые присутствуют на каждом рабочем месте, будь то бухгалтер, банкир, госслужащий, либо же директор. Этот подход позволяет [1]:

- повысить и улучшить качество производимой продукции и услуг;
- обеспечить рост производительности труда и уровня мотивации персонала,

что, в конечном счёте, отражается на росте конкурентоспособности предприятия.

В масштабах железнодорожной отрасли условием конкурентоспособности железной дороги является системное и повсеместное использование методов бережливого производства. Применение данной технологии позволит выявлять и сокращать производственные потери, а также будет способствовать повышению качества и безопасности перевозочного процесса, т.е. его целью является последовательное выявление, сокращение и устранение в деятельности подразделения предприятия железнодорожного транспорта потерь (как вероятных, так и имеющих), потребляющих ресурсы.

Для достижения цели по внедрению технологий бережливого производства существует ряд задач, которые необходимо выполнить для этого:

1. Выявить, на что направлено бережливое производство, поскольку ключевым фактором влияющим на решение по внедрению бережливого производства является наличие потерь, которые представляют собой действия, способствующих увеличению затрат или времени выпуска продукции, но не увеличивающих ценность конечной продукции. Основные виды потерь производственной деятельности предприятия железнодорожного транспорта представлены на рисунке

Определение их вида, последующая работа в направлении сокращения и устранения причин возникновения лежат в основе технологий бережливого производства, и может считаться первым этапом внедрения.

2. Определение принципов применения бережливого производства (рис. 2)

3. Определить методы разработки системы обучения сотрудников технологиям бережливого производства, разработать проект по обучению сотрудников технологиям бережливого производства с его последующей реализацией.

Процесс обучения сотрудников предприятия технологиям бережливого производства должен включать изучение методов, принципов, применение бережливого производства данной сферы, так для предприятий железнодорожного транспорта, в частности, например, эксплуатационное локомотивное депо, могут применяться технологии бережливого производства представленные на рисунке 3, которые сформулированы с учетом основных видов их деятельности: выполнение текущего ремонта, техническое обслуживание и экипировка.

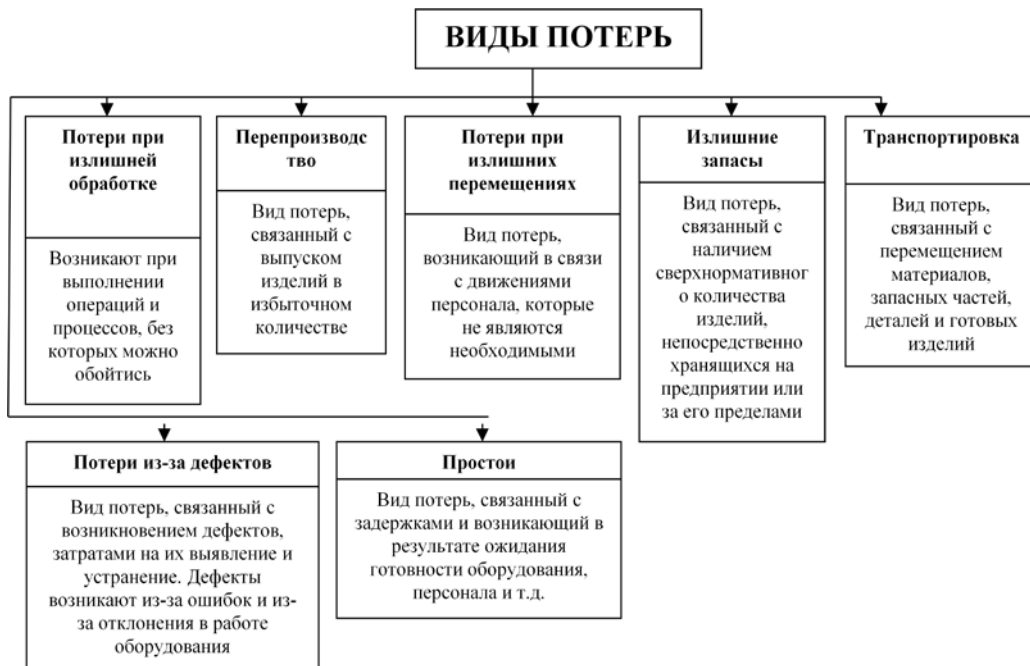


Рисунок 1. Виды потерь, встречающихся при всех видах производственной деятельности предприятия железнодорожного транспорта



Рисунок 2. Принципы применения бережливого производства на предприятии железнодорожного транспорта





*Рисунок 3. Технологии бережливого производства, применяемые на предприятиях железнодорожного транспорта*

В заключении можно сказать, что бережливое производство может помочь предприятию железнодорожного транспорта тем, что в бережливой организации все сотрудники - это одна команда, они выявляют и устраняют потери, процессы быстры и гибки и удовлетворение ожиданий потребителя гарантировано, несомненно. Каждый сотрудник понимает, какое влияние оказывает выполняемая им работа на весь процесс создания услуги от поступления заказа до отгрузки готовой продукции. [4]

Бережливое производство даст возможность добиться значительного повышения эффективности деятельности предприятия железнодорожного транспорта, производительности труда, улучшение качества выпускаемой продукции и роста конкурентоспособности без каких-либо затрат. Для того, чтобы добиться заметного улучшения предприятию железнодорожного транспорта, сотрудники должны быть обучены технологиям бережливого производства.

#### **Список используемых источников**

1. Гапанович В. А. Концепция применения технологий бережливого производства в ОАО «РЖД», 2010. – 63 с.
2. Бережливое производство в России: перспективы и ограничения // <http://www.leaner.ru>
3. Что такое бережливое производство? // <http://www.vcudmurtia.ru/>
4. Северная железная дорога. Пресс-центр, новости дороги // [www.szd.rzd.ru](http://www.szd.rzd.ru)

## СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ КАЧЕСТВОМ НА ПРЕДПРИЯТИИ

**Федорова В. И., Ермолаева Е. О.,**

**научный руководитель канд. экон. наук Сурков И. В.**

*Кемеровский технологический институт пищевой  
промышленности (университет)*

С ростом уровня образования, духовной, материальной культуры, у общества появляются все новые экономические, социальные и другие потребности. Чем больше таких потребностей удовлетворяется, тем выше становится качество жизни, объединяющее в себе великое множество показателей:

- качество питания;
- качество здравоохранения;
- качество образования;
- жилищный комфорт;
- удовлетворение сферой обслуживания;
- степень удовлетворения потребностей и т.д.

Обществу необходимо, чтобы производители товаров решали те задачи, которые общество ставит перед собой. Любой бизнес строится на внутренних и внешних целях. К внутренним целям относятся рост личного дохода, формирование команды профессионалов, удовлетворение личных целей, амбиций и т.д. К внешним целям относятся те цели общества, ради удовлетворения которых предпринимателем создается бизнес. Качество продукции должно определяться не только требованиями одних лишь потребителей. Дополнительно, при проектировании продуктов или услуг, организацией должны учитываться интересы всех сторон, имеющих определенные выгоды от ее деятельности:

1 Потребитель. Ради потребителя существует бизнес. Если не будет того, кто захочет купить продукт, нет смысла его производить. Чего хочет потребитель? Как минимум: качественного и дешевого продукта.

2 Собственники бизнеса. Интерес предпринимателя в бизнесе определяется размером его прибыли, потому бизнес должен расти и процветать. При формировании любых целей, стратегий или планов развития, всегда необходимо учитывать интересы акционеров и владельцев бизнеса.

3 Персонал организации. Организация является источником их доходов, реализации профессиональных, творческих способностей и стремлений. Значит, персонал организации, как и собственники бизнеса, заинтересованы в процветании своей организации. Если их интересы не будут учитываться, бизнес не будет устойчивым.

4 Поставщики. Под поставщиками подразумеваются физические лица или организации, предоставляющие необходимые ресурсы или услуги, без которых организация не смогла бы выполнить свои обязательства в полном объеме или в запланированные сроки. Поставщик также заинтересован в успехе организации, т.к. она является его потребителем и источником благосостояния.

5 Общество и государство. Любая деятельность организации так ли иначе влияет на жизнь определенных слоев населения, и даже населения в целом. Удовлетворение интересов всех – задача иногда невозможная, но к ее решению необходимо стремиться.

Таким образом, для успешного функционирования бизнеса необходимо производить конкурентоспособную продукцию/услуги. Основой

конкурентоспособности является качество. В результате каждый производитель соперничает с остальными в определенной отрасли и выживает тот, кто обеспечивает высокое качество при низкой цене.

Руководство любой организации рано или поздно осознает, что для увеличения эффективности своей деятельности и повышения возможностей, усиления конкурентных преимуществ, выхода на новые рынки и расширения позиций на старых, необходимо упорядочить все направления деятельности в единую систему управления [1].

Одной из таких систем является система менеджмента качества (СМК), сформированная на требованиях международных стандартов ИСО серии 9000. Имевшиеся ранее в организации системы управления процессами или ресурсами, например: стратегией, маркетингом, финансами, производственной деятельностью, персоналом и т.д., при желании могут быть успешно встроены в систему менеджмента качества. Исходя из практики, для создания в организации по-настоящему эффективной СМК, помимо стратегического решения высшего руководства, необходима воля «довести начатое до конца», а значит, от руководства потребуется контролировать разработку, внедрение и обеспечивать функционирование системы менеджмента качества.

Проблема качества в настоящее время является во всем мире самой актуальной, и интерес к ней неуклонно возрастает. Это связано с тем, что качество продукции определяет приоритеты на рынке, экономическую безопасность государства; во многом обеспечивает устойчивое развитие цивилизации, сохранение окружающей среды, здоровья и благополучия человека.

Новая ситуация, которая сложилась в 90-х годах прошлого века, в мировом сообществе, экономике и в человеческих отношениях, характеризуется тремя тенденциями, изменившими роль качества в развитии современного мира и отношение к нему.

Первая тенденция заключается в глобализации, интернационализации и открытости мирового рынка, ужесточении конкуренции на нем. Конкуренция стала всеобщей, в ней практически могут участвовать все производители. Для достижения успеха предприятия, обеспечения его устойчивой позиции в отрасли и на мировом рынке необходимо существенно повысить качество продукции и производительность.

Вторая тенденция вызвана повышением активности покупателей в развитии рынка (как «рынка покупателя») для наиболее полного удовлетворения их потребностей и желаний. Главной характеристикой качества становится удовлетворение требований и удовлетворенность покупателя.

Третья тенденция связана с изменением условий конкуренции на рынке. Это проявляется в огромном экономическом давлении, связанном с противоречивостью конкретных требований, которые должен обеспечить производитель, в том числе дополнительные затраты, связанные с максимальным удовлетворением требований и желаний покупателя к качеству продукции, и обеспечение рыночной цены этого качества, которую может оплатить покупатель.

Необходимость решения возникшей проблемы привела к концепции всеобщего управления качеством, которая позволяет добиться удовлетворения интересов потребителя средствами, имеющимися в распоряжении производителя. Главная цель производителя в этих условиях заключается в том, чтобы снижение затрат сочеталось с высоким стабильным качеством продукции/услуг и быстрым выводом ее на рынок. Подход к управлению производством с позиций всеобщего управления качеством стимулирует оптимальное соотношение в триаде показателей, определяющих

результативность и эффективность деятельности предприятия: «качество – затраты – время».

Концепция менеджмента, отражающая новый подход к управлению качеством, базируется на том, что в основу этого подхода положен постулат тесной взаимосвязи общего управления предприятием с управлением качеством. Суть нового подхода заключается в том, что управление качеством является составной частью общего управления предприятием, охватывая все подразделения, и влияя на все показатели результативности и эффективности предприятия. Прежде всего, это связано с необходимостью комплексного учета экономических, экологических и ресурсных трудностей современного периода, что требует от руководства предприятий больших затрат времени для переосмысления и соответствующей реакции на модернизацию продукции, процессов производства и всей обстановки [2].

Для достижения положительных результатов необходимо адаптировать всеобщее управление качеством к общему управлению организацией. Прежде всего, это связано с необходимостью комплексного учета экономических, экологических и ресурсных трудностей современного периода, что требует от руководства предприятий больших затрат времени для переосмысления и соответствующей реакции на модернизацию продукции, процессов производства и всей обстановки. В то же время существенно изменившаяся динамика происходящих перемен во внешней среде оставляет фактически все меньше и меньше времени на адаптацию управления предприятием к этим изменениям. Возникла потребность управлять всем процессом создания, производства и эксплуатации, охватывая все функциональные направления деятельности предприятия (разработку, производство, сбыт и т. д.) с учетом обеспечения качества, удовлетворяющего ожидания потребителя.

Новая концепция может быть представлена многомерной моделью управления предприятием. Модель имеет три уровня управления: нормативный, стратегический и оперативный (текущий); три направления организации и управления качеством и предприятием в целом: структуру, деятельность и поведение; три фактора, формирующие успех предприятия: затраты, качество, время. Все элементы модели значительно влияют на развитие организации, обеспечивая результативность и эффективность ее деятельности. Качество оказывается комплексным фактором, который связывает одномерные подходы в многомерном процессе в силу того, что оно (качество) является необходимым и объективным фактором, признаваемым рынком (оцениваемым покупателем) и обеспечивающим успех предприятия.

Для реализации конкретных систем всеобщего управления качеством необходимы разработка и внедрение практических методов и моделей, используя опыт внедрения систем менеджмента качества в соответствии с требованиями ИСО серии 9000.

Сегодня в конкурентной борьбе на рынке передовые страны мира делают акцент на продвижении научных разработок, в частности инновационных технологий и новых управленческих подходов. Преимущество получают страны, где генерируются новые идеи и знания, на основе которых разрабатываются современные технологии продукции и услуги.

Продукцию проектируют, разрабатывают, изготавливают, и упаковывают по всему миру, методы контроля и измерений, материалы и многочисленные нормативные требования к продукции должны быть стандартизированы на начальных стадиях создания продукции.

Современный рынок характеризуется краткосрочностью жизненного цикла продукции и услуг. Стандартизированный продукт имеет сравнительное преимущество перед нестандартизированным за счет возможности переноса его производства в менее

развитые страны. Это способствует снижению себестоимости продукции, улучшению экономических отношений между государствами и развитию стран с низким экономическим уровнем производства.

Производители, которые принимают активное участие в разработке и используют национальные и международные стандарты, получают значительное преимущество перед конкурентами, так как их продукт, благодаря применению новых технологий и методов контроля, имеет более высокое качество и соответствует современным требованиям рынка

Инновации – это системные изменения, которые способствуют повышению качества продукции, созданию новых схем производства, управленческих подходов и условий работы, повышению квалификации работников, продвижению товаров и услуг на новые рынки и расширению существующих.

Главные задачи внедрения информационных технологий – это организация деятельности, поддержка системного и процессного подходов как методов управления предприятием – управления, построенного на принципах менеджмента качества. Внедрение информационных технологий позволит, во-первых, системно представить деятельность предприятия (однозначно зафиксировать все виды продукции и услуг, функционал и существующую организационную структуру, произвести управленческую инвентаризацию ресурсов предприятия, выявить существующие нормативные документы, а также ту информацию в базах данных предприятия, которая может быть использована в системе менеджмента качества). Во-вторых, соизмерить деятельность организации с требованиями нормативных документов. Это фактически заменяет входной аудит, так как формализует результаты диагностики и уточняет те аспекты деятельности, на которых следует сосредоточиться при построении системы менеджмента качества [3].

Только при наличии стандартизации инновационный процесс из уникального становится тиражируемым и открывает доступ к инновационной продукции миллионам потребителей. Стандартизация делает знания об инновационных технологиях прозрачным и общедоступным.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что проблемы эффективного функционирования системы менеджмента качества и внедрения инноваций сводятся к следующему:

- несовершенство нормативно-правового обеспечения;
- нежелание руководства заниматься проблемой менеджмента качества и быть лидером в этой области;
- низкая компетентность персонала в вопросах информационных технологий и менеджмента качества.

Именно эти вопросы должны быть решены в первую очередь.

### **Список литературы**

1. Австриевских, А. Н. Управление качеством на предприятиях пищевой и перерабатывающей промышленности: учебник / А. Н. Австриевских, В.М. Кантере, И. В. Сурков, Е. О. Ермолаева. – 2-е изд., испр. и доп. – Новосибирск: Сиб. Унив. изд-во, 2007. – 268 с.
2. Аристов, О.В. Управление качеством: учеб.пособие для вузов / О.В. Аристов.- М.: ИНФРА-М,2009.-240с.
3. Вдовин, С. М. Система менеджмента качества организации: Учебное пособие / С.М. Вдовин, Т.А. Салимова, Л.И. Бирюкова. - М.: ИНФРА-М, 2012. - 301 с.

## РОЛЬ ТЕХНИЧЕСКОГО ПЕРЕОБОРУДОВАНИЯ В СНИЖЕНИИ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО МЕТАЛОПРОДУКЦИИ

Фомина А.И.

научный руководитель доцент Мандричко Т.М.

*Сибирский федеральный университет*

Техническое состояние наличного парка оборудования, его обслуживание и ремонт играют все большую роль в деятельности небольших предприятий, оказывая существенное влияние на текущие затраты на производство продукции, объемы и качество выпускаемой продукции, что в конечном счете сказывается на конкурентоспособности продукции и предприятия в целом. Несмотря на позитивные изменения в экономике на многих сырьедобывающих и перерабатывающих предприятиях крайне велика доля оборудования с высокими коэффициентами физического износа и также доля полностью изношенного оборудования. Это не всегда связано с отсутствием средств на техническое переоснащение производства. Огромное влияние оказывает тот факт, что ввод современного прогрессивного оборудования, как правило, не приводит к качественным изменениям в технологии производства и не способствует значительному различию в качестве продукции, выпускаемой на старом и новом оборудовании. Современное прогрессивное оборудование из-за высокой единичной производительности агрегатов и автоматизации производственных операций приводит в основном к снижению текущих удельных технологических затрат, и кроме того, существенно снижает экологическую нагрузку на окружающую среду. Предприятия с небольшими масштабами производства не могут в полной мере реализовать преимущество по экономии затрат из-за недостаточных объемов выпуска продукции, а несовершенное природоохранное законодательство это не стимулирует техническое перевооружение основных средств по экологическим причинам. Таким образом, замедление своевременного обновления основных средств на малых предприятиях связано, в первую очередь, с неэффективностью инвестиций в оборудование. Поэтому одной из проблемных областей российских предприятий является техническое обслуживание и ремонт оборудования.

Как видно из рисунка исследуемое предприятие по производству цветного литья является материалоемким, что является отраслевой особенностью этой продукции.

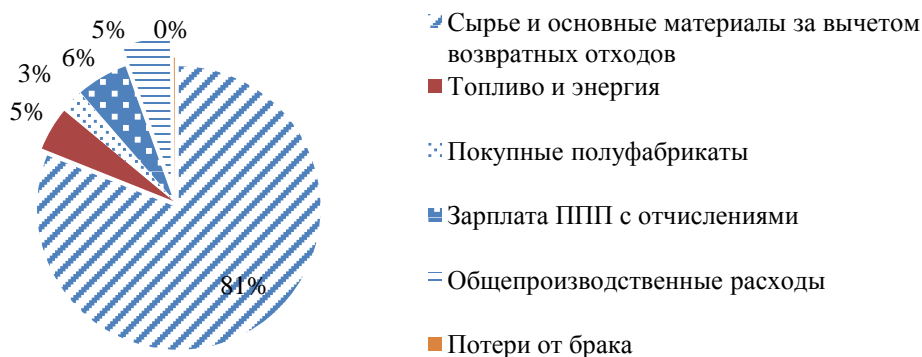


Рисунок 1. Структура затрат на производство

Однако в затратах по переделу доля общепроизводственных расходов высокая и растет. Анализ выявил в структуре этих затрат высокий удельный вес расходов на содержание и обслуживание оборудования, при этом доля затрат на ремонт в общих затратах на содержание и обслуживание оборудования в среднем составляет 46% (Рис.2).

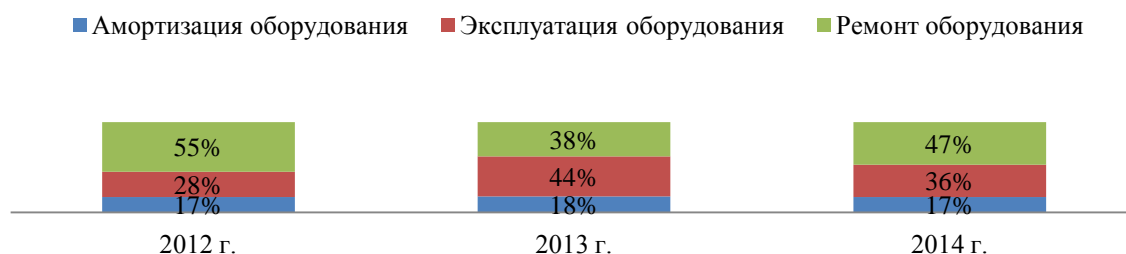


Рисунок 2. Структура расходов на содержание и эксплуатацию оборудования

Анализ выявил также наличие простоев в работе оборудования, не связанных с технологическими причинами. В составе основного оборудования выбытие или ввод в последние годы не происходили (табл. 1). Возрастной состав ведущего оборудования в среднем составляет свыше 20 лет (табл. 2).

Таблица 1. Показатели движения основных фондов

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Темпы роста к 2012 г., %	
				2013 г.	2014 г.
Износ ОПФ, тыс. руб.	958,88	1 303,78	1 671,53	135,97	174,32
Коэффициента износа, %	89,1	92,4	93,6	95,00	116,67
Коэффициент обновления, %	3,2	4	1,8	125,00	56,25
Коэффициент выбытия, %	0	0	0,6	0,00	0,00
Коэффициент прироста, %	4,2	4,2	1,2	100,00	28,57

Таблица 2. Возрастной состав ведущего оборудования

Наименование оборудования	Год выпуска	Возраст, лет
Печь индукционная ИСТ-016	1982	32
Станок токарно-винторезный 163	1959	55
Станок токарно-винторезный 1М63	1992	22
Станок токарно-винторезный 1К62	1982	32
Станок фрезерный универсальный 6М12П	1967	47
Станок сверлильный 2М112	1986	28

В управлении затратами предприятий могут найти применение различные методы, относящиеся как к стратегическому, так и к оперативному управлению. Их выбор обусловлен, в первую очередь, целями управления и наличием условий для применения. Каждый метод имеет как ограничивающие его применение недостатки, так и практические преимущества.

Директ-костинг - постоянные накладные относятся непосредственно на счет прибылей и убытков в том периоде, когда они произошли. Метод позволяет сделать выбор между собственным производством или закупкой продукции.

Стандарт-кост - для каждого вида затрат (материальных, трудовых и других) определяются обоснованные нормы расхода (стандарты) ресурса на единицу продукции. К преимуществам относятся наглядность в отражении отклонений от плана в процессе формирования затрат, минимизация учетной работы, связанной с калькулированием себестоимости. Недостаток - невозможность установить нормы по отдельным видам затрат.

Метод ABC - Сумма затрат предприятия в течение периода или затрат на определенный вид продукции определяется на основании затрат на осуществление совокупности соответствующих процессов и операций. Преимущества: значительное повышение обоснованности отнесения накладных расходов на конкретный продукт. Недостаток – рост затрат на управление.

Таргет-костинг - на основании заданной цены реализации изделия и желаемой величины прибыли устанавливается целевая себестоимость. Достоинства: определение целевых затрат для новых продуктов, контроль затрат еще на стадии разработки продукции.

Кайзен-костинг - предполагает постоянное, непрерывное и всеохватывающее снижение затрат. Обеспечивает целевую себестоимость в процессе производства продукции. Преимущества: обеспечивает непрерывное снижение затрат и удержание их на заданном уровне.

Анализ основных технико-экономических показателей выявил высокие затраты на 1 рубль товарной продукции, которые в последний год возросли до 0,97 руб./руб. Также следует отметить снижение рентабельности продукции с 16,5% до 13,4% (табл. 3).

Таблица 3. Показатели эффективности работы предприятия

Показатели	Темпы роста затрат, %	
	к 2012 г.	
	2013 г.	2014 г.
Товарная продукция	100,14	118,08
Затраты на производство продукции	103,51	121,29
Затраты на 1 руб. товарной продукции, руб./руб.	103,37	102,71
Рентабельность продукции, %	76,96	81,32

Можно выделить следующие основные направления снижения затрат на производство продукции:

- 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; прочие факторы, повышающие технический уровень производства)

- совершенствование организации и управления предприятием.

В общей структуре затрат на производство литейной продукции стоит выделить значительную долю затрат на РСЭО (рис. 1). Анализ причин возникновения высоких затрат выявил, что наибольшую долю составляют затраты на ремонт оборудования, а именно генератора ВПЧ-100-2,4, для обеспечения электроэнергией печи ИСТ-016. Технологические и конструктивные особенности данного устройства не позволяют использовать печь при неисправном генераторе, поэтому возникают простои основного оборудования и не выпускается продукция. Отсюда вытекает упущенная выгода по вине простоев оборудования, что также увеличивает затраты предприятия.

Среднегодовая величина расходов на ремонт генератора составляет 191,75 тыс. руб.

Таблица 4. Затраты на ремонт генератора ВПЧ-100-2,4

Наименование статей расходов	Общая сумма расходов, тыс. руб.			
	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Ремонт оборудования	173,8	191,6	154,4	247,2

Текущим резервом снижения затрат на исследуемом предприятии может служить замена генератора ВПЧ-100-2,4 на генератор ТПЧ-100-2,4. Расчет экономической обоснованности замены оборудования представлен в табл. 4. Для рассматриваемого малого предприятия допускается объем капиталовложений не более 1,5 млн. со сроком окупаемости, не превышающем 3 года.

Таблица 5. Инвестиции на проект

Показатели	Значения
Капиталовложения, тыс. руб., в т.ч.	1032
на приобретение оборудования	948
на пуско-наладочные работы	50
на доставку	34
Экономия за счет замены, тыс. руб., в т.ч.	486,95
внеплановые ремонты старого оборудования	191,75
упущенная прибыль от невыпуска продукции в период ремонта	195,2
Срок окупаемости, лет	2,62

Таблица 6. Показатели эффективности работы предприятия после внедрения

Показатели	2014 г.	Проект	Темп роста, %
Товарная продукция, тыс. руб.	36 585,00	39 079,24	107%
Затраты на производство продукции, тыс. руб.	35 486,00	36 867,21	104%
Затраты на 1 руб товарной продукции, руб./руб.	0,97	0,94	97%
Рентабельность продукции, %	13%	19%	140%

Таким образом, замена генератора будет способствовать увеличению выпуска продукции на 5% благодаря сокращению нетехнологических простоев оборудования. Сократятся постоянные затраты на единицу произведенной продукции, а также снизятся расходы на внеплановые ремонты генератора. В результате затраты на 1 рубль товарной продукции сократятся с 0,97 руб./руб. до 0,94 руб./руб., повысится рентабельность продукции с 13% до 19%, что говорит о повышении эффективности производства.

#### **Список использованной литературы**

1. Козаченко А. В. Методы управления затратами. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.elitarium.ru/2010/11/10/metody\\_upravlenija\\_zatratami.html](http://www.elitarium.ru/2010/11/10/metody_upravlenija_zatratami.html) (дата обращения: 02 апреля 2014).

2. Мандричко Т.М., Безинская Т.В., Корпачева Л.Н., Федорова А.В., Юронен Е.А., Разработка модели управления затратами на производство металлопродукции на основе метода «стандарт-кост» // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 5; URL: [www.science-education.ru/111-10349](http://www.science-education.ru/111-10349) (дата обращения: 07.04.2015).

3. Новиков Н., Фомина Л. Проблемы конкурентоспособности металлургических предприятий/ Экономист. – 2008. – №5. –С. 61–67.

## **АМОРТИЗАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА КАК ИНСТРУМЕНТ АКТИВИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Яшина Т. А.**

**научный руководитель доц. Данилова Н.Н.**

*Сибирский федеральный университет*

В реальных условиях рынка предприятия вынуждены изменять под влиянием различных факторов политику своего развития. В соответствии с выбранной политикой выбираются наиболее эффективные формы инвестиций в ОПФ в рамках выбранной инвестиционной стратегии. Различные инвестиционные стратегии ставят перед собой разные цели и соответствующие механизмы их реализации через инвестиционную политику. Для реализации различных инвестиционных стратегий необходима своя эффективная амортизационная политика, способная мобилизовать инвестиционные ресурсы в необходимое время и в необходимом объеме. Это ставит задачу формирования эффективной амортизационной политики

Одним из условий, определяющих актуальность разработки стратегии развития предприятия (в соответствии с этим и его инвестиционной стратегией), является предстоящий этап его жизненного цикла, так как каждой из стадий жизненного цикла предприятия присущи характерные ей уровень инвестиционной активности, направления и формы инвестиционной деятельности, особенности формирования инвестиционных ресурсов. Одним из факторов, определяющим стратегические цели и направления инвестиционной политики промышленных предприятий, является основной капитал. [1].

Обновление ОПФ, в рамках инвестиционной деятельности предприятия, связано с основными этапами его развития на различных стадиях жизненного цикла:

*1. Создание нового предприятия.* Это наиболее ответственный этап формирования ОПФ, который определяет потребность в стартовом капитале.

*2. Расширение, реконструкция и модернизация действующего предприятия.* На данном этапе рассматриваются два направления развития предприятия а) Активное развитие, при этом идет инвестирование значительных средств в перспективные высокотехнологические ОПФ, а так же интенсивное расширение действующего производства, при этом объемы продаж стремительно растут; б) Стабильный, умеренный рост, при этом инвестирование идет в частичную модернизацию и реконструкцию имеющегося оборудования с целью последовательного расширения своей деятельности путем расширенного воспроизводства, темпы роста выручки стабилизируются

*3. Замедление спада производства,* Предполагается проведение простого воспроизводства ОПФ за счет концентрации финансовых ресурсов. Усиление контроля за эффективностью проведения ремонта основного оборудования. Объемы продаж постепенно снижаются.

*4. Формирование новых структурных единиц действующего предприятия; активное перепрофилирование производства,* при этом финансовые средства инвестируются в техническое перевооружение, новые технологии, для производства новой продукции на рынок и увеличение своей доли в других отраслях.

Одним из эффективных механизмов, который может активизировать формирование и использование собственных инвестиционных ресурсов предприятий, является согласованная со стратегией развития новая амортизационная политика и повышение роли амортизационных отчислений в финансировании инвестиций.

Необходимо отметить, что основное назначение амортизационной политики состоит в управлении размерами и временем формирования и использования амортизационного фонда - одного из важнейших источников собственных инвестиций. Таким образом, планирование амортизационного фонда самым тесным образом связано с разработкой стратегии развития предприятия.

Амортизация как процесс постепенного возмещения ОПФ в период их производственного функционирования создает возможность их замены. Однако будучи возмещенными по стоимости, основные производственные фонды могут не возмещаться в натуральной форме, если накопленный амортизационный фонд будет использоваться для пополнения оборотного капитала, или в условиях резкого подорожания основных средств под влиянием инфляции. В этом случае воспроизводство основного капитала становится суженным и, как результат, происходит физическое и моральное старение оборудования, ухудшается его возрастная структура [2].

Как было отмечено ранее одна из главных задач амортизационной политики это формирование в нужное время необходимого объема амортизационных средств, другими словами формирование амортизационного фонда, для обеспечения ресурсами реализацию инвестиционных программ. Цель амортизационной политики предприятия подчинена и вытекает из общей цели политики его развития, поэтому разрабатываемые мероприятия должны формироваться на основе информации, определяющей стратегии развития предприятия на длительную перспективу.

В настоящее время на промышленных предприятиях не уделяется достаточного внимания процессу формирования амортизационной политики, соответственно нет эффективных, научно обоснованных методов управления амортизационными потоками.

На наш взгляд в рамках амортизационной политики необходима разработка комплексной программы по формированию и использованию амортизационных средств, при этом эффективность такой программы (соответственно и амортизационной политики) зависит от точности выполнения всех намеченных планом действий. В связи с этим необходимо осуществлять непрерывный мониторинг выполнения комплексной программы формирования и использования амортизационных средств. Он должен быть направлен на определение правильности выполнения стратегии, отдельных мероприятий и операций, а именно: начисление амортизации, возврат амортизационных отчислений через выручку от продаж, отражение пополнения амортизационного фонда; использование средств амортизационного фонда. Каждая стадия движения амортизационных отчислений характеризуется присущим ей комплексом мероприятий, длительностью, вместе с тем, все стадии кругооборота амортизационных средств должны изучаться во взаимосвязи и взаимозависимости, поскольку эффективность амортизационной политики будет формироваться на всех стадиях кругооборота амортизационных средств.

Предлагаемая система контроля позволит формировать в наиболее полном объеме амортизационного фонда и целевому использованию его средств, что в определенной мере будет способствовать реализации намеченных инвестиционных программ, соответственно целям инвестиционной стратегии и политики развития предприятия, а целом росту рыночной стоимости предприятия.

### **Список литературы**

1. Ендовицкий Д.А. Инвестиционный анализ в реальном секторе экономики М.: Финансы и статистика, 2009. – 43 с.
2. Друбецкий Я.Н., Цуглевич В.Н. Инвестиционные ресурсы промышленных предприятий: Учебник. М.: Экзамен, 2009. – 212 с.