

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

УХТИНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ, УПРАВЛЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ
(ИнЭУиИТ)



**НАУКА, ОБРАЗОВАНИЕ И ДУХОВНОСТЬ В КОНТЕКСТЕ
КОНЦЕПЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ**

СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ

**МАТЕРИАЛЫ ВСЕРОССИЙСКОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
(С МЕЖДУНАРОДНЫМ УЧАСТИЕМ)**

ЧАСТЬ 2

22 – 23 ноября 2018 г.

Ухта
УГТУ
2019

Научное издание
**НАУКА, ОБРАЗОВАНИЕ И ДУХОВНОСТЬ В КОНТЕКСТЕ КОНЦЕПЦИИ
УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ**

Материалы всероссийской научно-практической конференции
(22–23 ноября 2018 г.)
Часть 2

УДК [001+13](061.6)

ББК 72 я5+60 я5

К 65

**Наука, образование и духовность в контексте концепции устойчивого
К 65 развития** [Текст] : В 3 ч. : материалы всероссийской научно-практической
конференции (22–23 ноября 2018 г.). Ч. 2 / под общ. ред. Е.П. Шеболкиной. – Ухта :
УГТУ, 2018. – 267 с. : ил.

В сборнике представлены научные труды учёных России. Излагается теория, методология и практика научных исследований в области науки, производства, инноваций, экономики, управления, природопользования, права и других направлений. Часть 2 содержит статьи и доклады ученых, магистрантов и студентов.

Сборник рассчитан на специалистов в сфере управления, научных работников, преподавателей, аспирантов, магистрантов, студентов вузов и всех лиц, интересующихся рассматриваемыми проблемами.

Статьи публикуются в авторской редакции.

УДК [001+13](061.6)

ББК 72 я5+60 я5

Редакционная коллегия: Е. П. Шеболкина, канд. экон. наук; И. Г. Назарова, д-р экон. наук, доцент; В. В. Каюков, д-р экон. наук, профессор; А. В. Павловская, канд. экон. наук, профессор; Т. С. Крестовских, канд. экон. наук, доцент; О. Н. Подорова-Аникина, канд.полит.наук; Л. Я. Игнатская, канд. экон. наук; А. Н. Дорогобед, канд. техн. наук.

Техническое редактирование и компьютерная вёрстка: Е. В. Берловская.

© Ухтинский государственный технический университет, 2019

План 2018 г., позиция 005.2(н). Подписано в печать 30.08.2019.

Компьютерный набор. Гарнитура Times New Roman. Формат 60x84 1/16. Бумага офсетная. Печать трафаретная.
Усл. печ. л. 15,5. Уч.-изд. л. 14,1. Тираж 50 экз. Заказ № 341.

Ухтинский государственный технический университет.
169300, Республика Коми, г. Ухта, ул. Первомайская, д. 13.
Типография УГТУ. 169300, Республика Коми, г. Ухта, ул. Октябрьская, д. 13

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ 1. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ В РАЗЛИЧНЫХ ОТРАСЛЯХ.....	5
АМАГЛОБЕЛИ Э. Г. Оценка конкурентоспособности предприятия: методический аспект	5
Афанасьева Т. С. Интеллектуальные скважины: типы и эффективность применения.....	10
Барланицкая Д. А. Малый бизнес в нефтяной отрасли: особенности и проблемы развития	14
Бирюкова М. А. Оценка конкурентной позиции АО «СОГАЗ» на российском рынке страховых услуг	20
Бирюкова М. А. Особенности конкурентоспособности компаний в страховом бизнесе.....	24
Богданова Т. Н. Особенности управления рисками при реализации инвестиционных проектов по утилизации и переработке твердых бытовых отходов	29
Васнева Е. Ф. Информационные технологии в принятии управленческих решений.....	33
Величко И.В. Особенности ведения деловых переговоров.....	38
Гобанова Ю.П. Экономические механизмы восстановления нарушенных земель	41
Дуб Н.Я. Экономическая целесообразность утилизации попутного нефтяного газа в Республике Коми	45
Емельяненко А. В. Анализ затрат на транспортировку газа в ООО «Газпром трансгаз Ухта».....	49
Закусов В.Л. Определение эффективности внедрения сетевых насосных агрегатов с частотно- регулируемым электроприводом на предприятии «Газпром трансгаз Ухта».....	54
Зенков Д. Ю. Оценка экономической эффективности проведения гидроразрыва пласта на скважинах месторождений ООО «Лукойл-Коми».....	57
Капп А.П. Оценка коммерческой эффективности использования эмульсионного раствора на углеводородной основе с добавлением коагуляционной пачки в сложных геологических условиях.	62
Колесников А. Ю. Финансовые результаты геолого-технических мероприятий в ООО «РН-Северная Нефть».....	66
Коробова Е.С. Обеспеченность стран мира энергетическими ресурсами: проблема и решение.....	69
Кулик М.С. Инновационные технологии управления персоналом.....	72
Кулик М.С. Анализ управления организацией на основе функциональной модели оценки менеджмента	78
Мартюшева Э.Э. Исследование современных тенденций развития транспортных компаний	83
Немчинова А.В. Харизматичность менеджера: сущность, значение и способы развития харизмы.....	88
Провоторова О. В. Модели привлечения частного бизнеса к развитию региональной теплоэнергетики (на примере Республики Коми)	92
Польянова К.В. Женщина руководитель: опыт и проблемы управления	97
Пучкина И. В. Формирование организационной культуры	103
Пучкина И. В. Анализ корпоративной культуры.....	107
Седрисев К. А. Экологический контроль как важнейшее условие функционирования предприятия	112
Соколова А. В. Достижение стратегических задач организации путем развития системы вознаграждения	115
Солнцев А.Д. Зарубежный опыт управления организацией	120
Таранова Е.А. Организационные формы управления при реализации проектов нефтяными компаниями	124
Тома С.П. Состояние и перспективы освоения арктического шельфа	128
Хлопина Д. М. Анализ финансового обеспечения муниципальных учреждений культуры на примере МОГО «Ухта»	133
Чугункина И.В. Методика изучения рынка труда и потребностей населения в образовательных услугах как основополагающий этап маркетинга образовательных услуг	138
Чобанян Э.А. Безработица как элемент рынка труда	144
Чобанян Э.А. Современное состояние международного газового бизнеса: особенности и специфика	147
Шкаберда А.А. Российский рынок газа: особенности формирования, проблемы и перспективы развития	151

СЕКЦИЯ 2. УПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ, ФИНАНСОВЫМ И ДЕМОГРАФИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ ТЕРРИТОРИЙ.....	154
Антипина Н.М. Деятельность отечественных компаний на финансовых рынках: проблемы и перспективы	154
Афлейтонова Н.Н. Развитие малого предпринимательства в отрасли сельского хозяйства Республики Коми	157
Бабурина Н.О. Международное и национальное регулирование офшорного бизнеса	161
Богатырев А.В. Методы определения экономического эффекта от внедрения программного продукта	164
Бульшева В.С. Себестоимость продукции и ее влияние на финансовый результат деятельности предприятия	169
Гаврилюк В.С. Оптимизация закупочной деятельности предприятия.....	171
Глазкова А.С. Развитие государственно-частного партнерства в регионах СЗФО с низким уровнем развития ГЧП	174
Горбунов К.И. Ипотека – что это? И реально ли получить ипотеку под 6%?	174
Грибченко М. С. CASHBACK и бесконтактная оплата: какая выгода банку?	182
Еремин Д.В., Самойлова В.Р. Состояние международных резервов как фактор повышения международного статуса российского рубля.....	185
Ефремова В.А. Проблемы сбалансированности бюджетов муниципальных районов Республики Коми	190
Захарова А. В. Информационные технологии в управлении банковской деятельностью	193
Калюжный Н.В. Общие принципы калькулирования затрат на производство и реализацию продукции	197
Косьяк К.И. Влияние имущественных налогов на местные и региональные бюджеты.....	200
Косьяк К.И. Проблемы и тенденции развития системы налогообложения имущества в Российской Федерации	204
Лебедев Е. А. Система бюджетирования и методические подходы к формированию бюджетов доходов и расходов организации	207
Никитина М. С. Изношенность основных средств как фактор снижения эффективности их использования	210
Носкина Е.С. Социальная поддержка молодых специалистов в ведущих организациях г. Ухта	214
Панасова А. Е. Оценка инвестиционной привлекательности и инвестиционного потенциала на примере муниципального района «Сосногорск»	219
Подволоцкая А. А. Бальная система, как метод управления затратами	225
С.А. Подорова Анализ социальной политики предприятий в Республике Коми	228
Седрисев К. А. Комплексная характеристика населения муниципального образования «Троицко-Печорский» Республики Коми	233
Седрисев К. А., Мачулин Д. Л. Противодействие безработице как один из путей повышения благосостояния населения	237
Семенова В. В., Грибченко М. С. Особенности уплаты физическими лицами налога на имущество (на примере г. Ухты, Республика Коми).....	240
Середёнок О. А. Система менеджмента качества – ключевое ядро интегрированной системы менеджмента	244
Соколова Н. С. Обзор зарубежного опыта регулирования использования сельскохозяйственных земель	248
Суслопарова Д.Н. Управление финансовыми рисками реализации проектов жилищного строительства	251
Топова С. В. Анализ состояния основных индикаторов устойчивого развития в Республике Коми	254
Холодкова Е.Н. Формирование неналоговых доходов бюджета за счет реализации муниципального имущества	258
Цынгина Е.С. Анализ затрат на техническое перевооружение, реконструкцию и капитальный ремонт организации.....	261
Черноусова Е.С. Анализ подходов к оптимизации численности структурных подразделений на примере ООО «Газпром трансгаз Ухта»	265

СЕКЦИЯ 1. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ В РАЗЛИЧНЫХ ОТРАСЛЯХ

УДК 338.312

Оценка конкурентоспособности предприятия: методический аспект

Амаглобели Э. Г. (foxdaaga@gmail.com)

Научный руководитель – Саматова Т. Б.

Ухтинский государственный технический университет, Ухта, Россия

Основные цели любого предпринимателя заключаются в максимизации прибыли, расширении масштабов хозяйственной деятельности и развитии предприятия в долгосрочном периоде.

Постановка и выполнение данных целей неизбежно приводит к борьбе за наиболее выгодные условия производства и сбыта товаров, что, в свою очередь, приводит к развитию конкуренции.

Переход России рыночной экономической системе привёл к необходимости всестороннего анализа проблем, связанных с повышением конкурентоспособности, как целых отраслей, так и отдельных предприятий. Вот почему развитие теории и практики обеспечения конкурентоспособности приобретает огромное не только теоретическое, но и практическое значение.

Для демонстрации роста числа предприятий на территории республики Коми рассмотрим таблицу 1 и рисунок 1 [1].

Таблица 1 – Распределение коммерческих юридических лиц по организационно-правовым формам.

Наименование	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Всего	14472	15040	15442	15817
Унитарные предприятия	130	121	118	116
Общества с ограниченной ответственностью	13998	14607	15035	15442
Акционерные общества	278	248	226	199
Производственные кооперативы	47	46	45	42

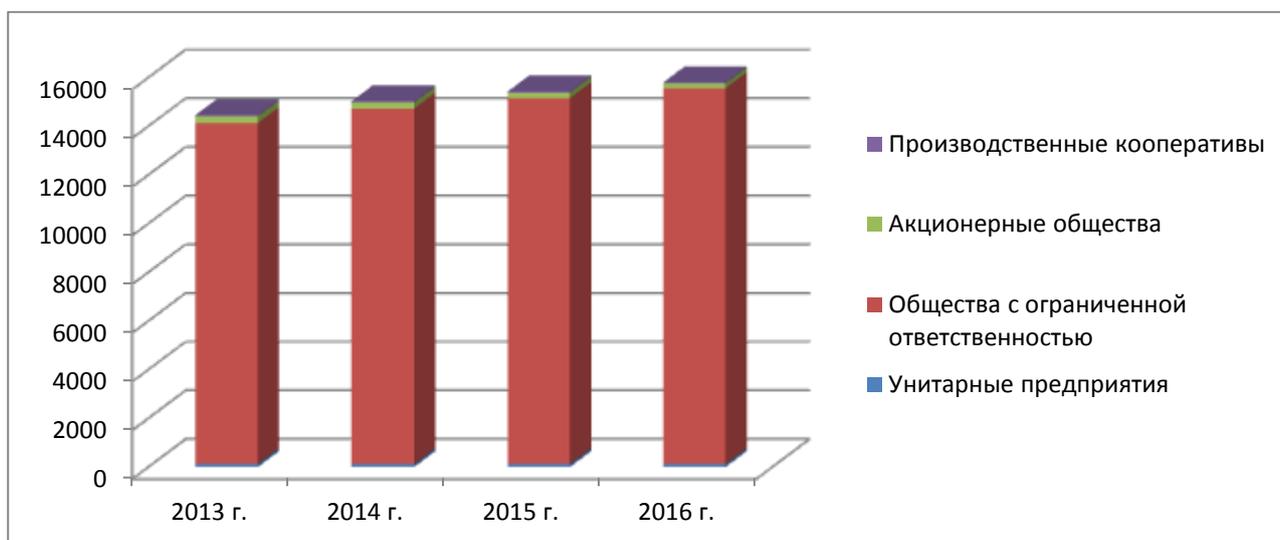


Рис. 1. Динамика количества предприятий в РК.

Из таблицы можно сделать вывод о росте числа коммерческих предприятий на 10% по отношению к 2013 году в основном за счет увеличения количества обществ с ограниченной ответственностью. Следует отметить, что в 2016 году по сравнению с 2015 годом количество предприятий с другими организационно-правовыми формами снизилось.

Доля обществ с ограниченной ответственностью составляет примерно 98%.

Постоянный рост количества предприятий практически во всех отраслях приводит к усилению конкуренции, вследствие чего, руководители предприятий находятся в постоянных поисках новых инструментов управления предприятием и рычагов повышения конкурентоспособности.

Известно множество определений конкурентоспособности предприятия. Конкуренция на современном этапе изменилась - это понятие неоднозначное, оно существует во многих формах. В широком смысле конкурентоспособным является предприятие, «которое, осуществляя свою деятельность в условиях открытых рынков, способно длительное время оставаться прибыльным». Различные подходы классификационные признаки понятия "конкуренция", которые существуют на данный момент в современной научной литературе, систематизированы и представлены на рисунке 2.



Рис. 2. Классификация видов конкуренции.

Естественным итогом конкуренции является конкурентное преимущество, то есть превосходство одного конкурента над другими за счет обладания ценным и редким, но не единственным ресурсом.

Классификация конкурентных преимуществ представлена на рисунке 3.

Наряду с теоретическими исследованиями сущности конкуренции и конкурентоспособности в экономической литературе давно обсуждается проблема практической оценки конкурентоспособности.

На сегодняшний день достигнуты определенные успехи, разработаны вполне приемлемые методики оценки конкурентоспособности идентичных товаров и услуг.

Однако оценка конкурентоспособности предприятия представляет определённые трудности. Несмотря на то, что определенные шаги в этом направлении предпринимались и

предпринимаются, в настоящее время универсальной методики комплексной оценки конкурентоспособности предприятия не существует.



Рис. 3. Классификация конкурентных преимуществ.

В экономической литературе выделяют множество подходов оценки конкурентоспособности предприятия. Рассмотрим те из них, которые наиболее широко применяются.

SWOT— анализ является широко признанным подходом, позволяющим провести совместное изучение внешней и внутренней среды. Он также позволяет разработать перечень стратегических действий, направленных на усиление конкурентных позиций предприятия и его развитие. При его проведении первоначально выявляются слабые и сильные стороны (strengths и weakness) – это факторы внутренней среды, которые будут способствовать или препятствовать эффективной работе фирмы.

К минусам этого метода можно отнести отсутствие динамики во времени, ведь ситуация на рынке меняется стремительно, соответственно и реакция компании должна быть молниеносной, а отсутствие каких-либо количественных показателей делает метод простым, но и в то же время недостаточно информативным.

Матричный метод базируется на маркетинговой оценке деятельности предприятия и его продукции. Сущность метода состоит в анализе матрицы, построенной по принципу системы координат: по горизонтали – темпы роста/сокращения количества продаж в линейном масштабе; по вертикали – относительная доля продукции предприятия на рынке. Наиболее конкурентоспособными считаются те предприятия, которые занимают значительную долю на быстрорастущем рынке.

При наличии информации об объемах реализации и относительных долях рынка конкурентов метод позволяет обеспечить высокую репрезентативность оценки, но вместе с тем исключает проведение анализа причин происходящего и усложняет выборку

управленческих решений, а также требует наличия достоверной маркетинговой информации, что влечет необходимость соответствующих исследований.

Группа методов, основанных на оценке конкурентоспособности продукции предприятия, базируется на рассуждении о том, что конкурентоспособность тем выше, чем выше конкурентоспособность его продукции.

Для определения конкурентоспособности продукции используются различные маркетинговые и квалиметрические методы, в основе большинства которых лежит нахождение соотношения цена-качество. К несомненным преимуществам рассматриваемого подхода можно отнести то, что он учитывает одну из наиболее важных составляющих конкурентоспособности предприятия – конкурентоспособность его продукции. К недостаткам – то, что он позволяет получить весьма ограниченное представление о преимуществах и недостатках в работе предприятия, так как конкурентоспособность предприятия принимает вид конкурентоспособности продукции и не затрагивает аспекты его деятельности.

Согласно методам, основанным на теории эффективной конкуренции, наиболее конкурентоспособными являются те предприятия, где наилучшим образом организована работа всех подразделений и служб. На эффективность деятельности каждой из служб оказывает влияние эффективность использования ресурсов. К преимуществам данного метода следует отнести учет весьма разносторонних аспектов деятельности предприятия. В то же время лежащий в основе подхода посыл о том, что показатель конкурентоспособности предприятия может быть определен путем элементарного суммирования способностей предприятия к достижению конкурентных преимуществ, является недоказанным, поскольку сумма отдельных элементов сложной системы, как правило не дает того же результата, что и вся система в целом.

Комплексные методы. Методы, отнесенные к данному подходу, определены как комплексные в силу того, что оценка конкурентоспособности предприятия в рамках каждого из методов ведется на основании не только текущей, но и потенциальной конкурентоспособности предприятия. В основе подхода лежит утверждение, в соответствии с которым конкурентоспособность предприятия есть интегральная величина по отношению к текущей конкурентоспособности и конкурентному потенциалу. К таким методам можно отнести метод эвклидовых расстояний [2].

Таким образом, один из приведенных подходов к оценке конкурентоспособности предприятий не нашел широкого применения в практике экономического анализа. Это позволяет сделать вывод о том, что универсальной методики комплексной оценки конкурентоспособности предприятия в настоящее время не существует.

Поэтому, предлагается методика оценки конкурентоспособности предприятий на основе интегрального показателя качества предоставляемых услуг по потребительским предпочтениям.

Последовательность проведения оценки представлена на рисунке 3.

Результатом первого этапа является определение структуры оценочных показателей конкурентоспособности предприятия с помощью применения метода экспертной оценки.

Найденные показатели сводятся в таблицы и находится коэффициент конкордации, т.е. степень согласованности мнений экспертов:

$$W = \frac{12 \sum_{j=1}^n (R_j - \bar{R})^2}{m^2 (n^3 - n)} \quad (1)$$

где 12 - постоянная величина в формуле расчета коэффициента конкордации, предложенной Кендаллом;

n - число показателей;
 m - число экспертов;
 R_j - сумма баллов j -го показателя;
 \bar{R} - средняя сумма баллов всех показателей.



Рис. 3. Этапы проведения оценки конкурентоспособности предприятия.

Если данный коэффициент равен или близок к нулю, это означает полную несогласованность мнений экспертов. Если коэффициент конкордации больше или равен 0,4, то исследование проводится дальше. В качестве базы сравнения можно использовать предприятие, которое отвечает лучшему уровню суждения потребителей. Определение единичных и интегральных показателей конкурентоспособности услуг предприятий вытекает из общепринятой методологии оценки конкурентоспособности по потребительским предпочтениям. Уровень конкурентоспособности услуг предприятий поможет определить место предприятия среди конкурентов на рынке предоставляемых услуг с точки зрения потребителя, позволит судить о качестве предоставляемых услуг и выявить недостатки, которые необходимо устранить, а также поможет установить сильные стороны предприятия, на которые можно опереться в случае реализации стратегии повышения конкурентоспособности.

Таким образом, предложенная методика позволяет:

- Выявить лучшие и худшие предприятия с позиции требований потребителей и тем самым помочь им в компетентном выборе исполнителя услуг;
- Произвести предприятиям самооценку с целью определения резервов, улучшения качества обслуживания.

Библиографические ссылки:

1. Официальный сайт Комистата. [Электронный ресурс] – Электрон. текстовые дан. – 2018. – Режим доступа: <http://komi.gks.ru/>
2. Саматова, Т. Б. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятий нефтяной и газовой промышленности [Текст]: учеб. пособие / Т. Б. Саматова. – Ухта: УГТУ. – 2008. – 328 с.

Интеллектуальные скважины: типы и эффективность применения

Афанасьева Т. С. (sever.20.20@mail.ru), Кондратьева К. Г. (k.g.kondratyeva@mail.ru).
научный руководитель – Саматова Т. Б.

Ухтинский государственный технический университет, Ухта, Россия

Большинство месторождений в России сегодня находятся на поздней стадии разработки, которая характеризуется значительным увеличением воздействия осложняющих факторов: перемещение основных объектов добычи в регионы со слаборазвитой инфраструктурой, увеличение глубины залегания пластов нефти и газа, наличие в пластовой жидкости большого количества газа, коррозионно-активных и абразивных веществ, увеличение градиентов давления, температуры. Кроме того, основные месторождения разрабатываются в течение длительного времени и находятся на поздней стадии эксплуатации, что выражается в падении темпов добычи, старости оборудования и его высоком износе. Следовательно, инвестиции, вложенные в данные проекты, будут иметь значительную величину и долгий срок окупаемости. В указанных условиях актуальной становится разработка совершенно новой эффективной системы мониторинга, анализа, диагностики и управления работой системы «продуктивный пласт - скважина - скважинное оборудование» [1]. Если применение традиционных технологий требует огромных капитальных вложений в создание промышленной инфраструктуры, то создание «умных» производственных комплексов позволит существенно сократить капитальные затраты (до 20%) и снизить себестоимость добычи нефти на 10- 15% [2].

В настоящее время темпы повышения объемов добычи нефти, а также желание нефтяных компаний снижать себестоимость добычи приводят к необходимости создания так называемых «интеллектуальных» скважин. Применение интеллектуальных технологий (intelligent systems) во всем мире стало стандартом разработки высокорентабельных месторождений на море и на суше, постепенно они проникают в сферу средних малорентабельных месторождений. Данную технологию можно разделить на две составные части: собственно, саму технику «умной» скважины – изучение данных, полученных от приборов и датчиков, с целью оптимизации процесса разработки месторождений.

«Интеллектуальной скважиной» называют комплекс наземного и подземного оборудования, включающий в себя станцию управления с преобразователем частоты и систему погружной телеметрии, встроенную в погружной электродвигатель и позволяющую получать информацию о параметрах работы насосной установки. Основным фактором для обоснования использования интеллектуальной скважины является их способность сократить затраты на вмешательство в скважины. Доказано, что интеллектуальное использование скважин позволяет оператору изменять характеристики потока без вмешательств непосредственно в скважину и потенциально увеличивает чистый дисконтированный доход на несколько миллиардов долларов. Основа технологии интеллектуальных скважин – управляемые с поверхности скважинные клапаны, используемые для регулирования притока из отдельных зон или боковых стволов, и постоянные скважинные датчики температуры и давления. Умная нагнетательная скважина – это скважина, которая оснащена устройствами приемистости скважины и оптоволоконными сенсорами для измерения контрольных параметров в каждой из дренируемых зон, в основном давления, температуры, приемистости.

Существует пять категорий умных скважин:

Первая категория – это умные скважины, которые имеют устройства управления притоком продукции, но без управляющего кабеля с поверхности. Устройство срабатывает при заданных условиях, например, когда давление или температура достигают определенного значения.

Вторая категории – это умные скважины, оборудованные как устройством управления притоком продукции, так и управляющим кабелем с поверхности. Например, для управления газлифтной скважине или управления потоками/приемистостью из различных добывающих/нагнетательных зон.

Третья категория – это скважины, оборудованные многочисленными устройствами управления притоком продукции и системами контроля и управления.

Четвертая категория – это скважины со сложными устройствами управления притоком продукции, скважинной системой и многочисленным количеством добывающих/нагнетательных зон.

Пятая категория – это скважины, предназначенные для специализированного скважинного мониторинга и оборудованные многофазными расходомерами или датчиками анализа состава флюидов.

Потенциал бурения «умных» скважин достаточно высок, так как новые скважины вступают в эксплуатацию с высоким дебитом, что и обеспечивает быструю окупаемость. Ценность умной скважины зависит от надежности датчиков и их конфигурации, а также от межремонтного срока эксплуатации электрических и электрогидравлических систем.

С понятием «умной» скважины вводится термин «интеллектуального» месторождения. «Интеллектуальное» месторождение – это система автоматического управления операциями по добыче нефти и газа, предусматривающая непрерывную оптимизацию интегральной модели месторождения и модели управления добычей. Концепция схемы - удаленное управление объектами нефтегазодобычи, контроль энергопотребления, повышение энергоэффективности, рост результативности эксплуатации оборудования, рациональное управление персоналом, прозрачная информация и автоматизация производства. Решения для «интеллектуального» месторождения позволяют повысить добычу и снизить риски. В ближайшем будущем появятся месторождения, которые контролируют себя сами и управляются виртуальными группами экспертов, расположенными в разных странах мира. Именно на это направлена концепция «интеллектуального» месторождения.

Исследование, проведенное в 2003 году Ассоциацией энергетических исследований Кембриджа (CambridgeEnergyResearchAssociation – CERA), выявило, что «цифровые» месторождения улучшают показатели по добыче от 2 до 10 % по сравнению с их «нецифровыми» собратьями. «Умные» месторождения экономят в среднем 4-8 млн. долларов в год за счет сокращения эксплуатационных расходов [3].

Первая «умная скважина» в Российской Федерации была пробурена в 2009 году на морской платформе «Пильтун-Астохская-Б» проекта «Сахалин-2» на Пильтунской площади Пильтун-Астохского месторождения. Данная скважина стоит на первом месте в ряду «умных скважин» по своим производственным характеристикам, соответствующим всем мировым стандартам интеллектуальных месторождений [4].

Технология умного месторождения позволяет вести отдельный учет добычи по отдельным пластам — объектам разработки в режиме реального времени, а также регулировать закачку воды по пластам в нагнетательных скважинах. Дистанционные датчики в реальном времени обеспечивают картину происходящего в скважине. Наилучший эффект от их работы достигается при использовании систем управления, позволяющих выполнять необходимые действия при изменении условий внутри скважины. Автоматизация скважин заключается в контроле ряда технологических параметров: динамограмма, динамический уровень жидкости, ваттметрограмма, потребляемый ток, частота качаний, влияние газового фактора, давление на устье скважины, суточная производительность скважины. Умные заканчивания охватывают несколько резервуаров или несколько пластовых зон, которые имеют доступ к одной скважине и позволяют избежать перетоков флюидов, вызванных различными давлениями в продуктивных слоях. Также они улучшают

управление нагнетанием рабочих реагентов в нагнетательные скважины, создавая тем самым возможности для оптимизации производства.

Технология умной скважины дает возможность снизить затраты на временное вмешательство в работу скважины (капитальных и подземных ремонтов скважин). Затраты на временное закрытие скважины достаточно высокие, особенно в глубоководных или подводных скважинах, что означает, что экономические выгоды от технологий умной скважины большие[5].

Интеллектуальная цифровая система управления предполагает установку на каждой скважине одного шкафа управления для сбора параметров физических величин, расчета рабочих диаграмм, размещения блоков дистанционного управления, беспроводных терминалов и др. Операторы имеют возможность управлять внутрискважинными устройствами вручную либо с пульта управления, подключенного к компьютерам. Наиболее сложные системы предоставляют возможность автоматического управления работой скважин всего месторождения, при этом все устройства самостоятельно реагируют на изменение условий в скважине.

Основные выгоды, получаемые от использования цифровых решений в нефтегазовом бизнесе, можно классифицировать по следующим категориям характеристики факторов экономии (таблица 1).

Таблица 1 - Классификация и характеристика факторов экономии.

Категория	Определение	Пример
Исключение затрат	Полная ликвидация конкретного вида деятельности или процесса	Перераспределение ресурсов с меньшей добавленной стоимостью на более эффективные виды деятельности
Избегание затрат	Выявление и исправление ошибок, потери от которых не предусмотрены в бюджете, и которые могут привести к еще большим неустраняемым затратам	Заблаговременное исправление ошибок и недостатков проектирования
Выигрыш от роста производительности и эффективности	Выигрыш за счет повышения производительности, что улучшает использование существующих ресурсов	Элиминирование процессов, сдерживающих рациональное использование производственных мощностей, или корректировка процесса путем сокращения или устранения “времени ожидания” в ходе производственного процесса
Выгоды нематериального характера	Улучшение бизнес-операций и возможности контроля, защиты и расширения активов компании. Эти эффекты не поддаются количественной оценке и субъективны по своей природе.	Внедрение решений по управлению знаниями, повышающих эффективность коммуникаций между подразделениями

Также экономические выгоды, получаемые пользователями от более полной, своевременной и достоверной информации, обеспечиваемой интеллектуальными месторождениями, в работе можно разделить на три вида эффектов: увеличение производительности, повышение эффективности процессов и рост доходности.

К увеличению производительности можно отнести:

- стандартизация процессов, инструментов и систем, используемых по всему предприятию, что позволяет оптимизировать перемещение работников, занятых на различных объектах и выполняющих разные задачи;

- экономия времени за счет автоматизации таких процессов, как сбор данных, обработка и воспроизведение;
- оптимизация процесса принятия решений за счет своевременного получения более надежной информации;
- более рациональное использование рабочей силы для повышения эффективности операций.

К повышению эффективности процессов можно отнести:

- сглаживание падения добычи при оптимальном планировании работ на скважинах;
- раннее обнаружение потенциально неэффективных скважин за счет использования более совершенных методов наблюдений;
- сокращение ремонтных работ и загрязняющих выбросов;
- раннее обнаружение оборудования с низкой производительностью, что позволяет уменьшить потенциальные потери продукции;
- перевод потенциальных и вероятных ресурсов в возможные и доказанные запасы за счет получения более надежной информации от ЦМ и лучшей ее интерпретации.

Рост доходности:

- сокращение затрат на операции за счет повышения эффективности;
- увеличение доходов, благодаря повышению темпов добычи и величины КИН;
- сокращение общепроизводственных расходов;
- управление активами в режиме реального времени, на основе использования самой актуальной информации, позволяющей принимать наиболее точные и оптимальные решения[6].

При оценке нефтегазовых проектов учитываются параметры их экономической эффективности (внутренняя норма доходности, чистый дисконтированный доход и т. д.).

Экономический эффект, достигаемый при автоматизации разработки месторождений, обусловлен следующим:

- снижение потерь в добыче за счет экономии на дорогостоящих ремонтах ЭЦН (например, благодаря обнаружению связи в стволе скважины между двумя скважинами, которые привели к событиям перетока в ЭЦН);
- ранним обнаружением плохой работы скважины, что позволяет быстрее предпринять коррективные действия, сокращая падение добычи на скважине, а также экономию затрат на капитальном ремонте скважин;
- ранним обнаружением нестабильности (закупоривания) и возвратом к нормальным условиям работы, что повышает эффективность добычи;
- незамедлительным откликом на действия по оптимизации (изменениями в работе штурцеров, настройкой газлифта), что оказывает влияние на рост объемов производства;
- обнаружением узких мест на пути потока скважины и возможностью увеличения ее производительности на 1000 баррель/сутки.

Преимущества использования цифровых и интеллектуальных технологий по сравнению с традиционными управленческими подходами приведены в таблице 2.

Таблица 2 – Преимущества использования цифровых технологий.

Показатели	Технологии управления месторождения		
	Традиционная-автоматизированная (активное управление)	Цифровая (реактивное управление)	Интеллектуальная (проактивное управление)
Прирост добычи нефти, %	1,0	4,0	10,0
Прирост запасов нефти, млрд. т.	5,0	10,0	15,0
Прирост КИН, %	1,0	5,0	10,0
Удельные затраты на автоматизацию, % от выручки или т.	0,5-1,0 или 0,75	1,0-2,0 или 1,4	2,0-4,0 или 3,0

Снижение удельной себестоимости добычи нефти, %	2,0	5,0	15,0
Рост производительности труда, %	1,0	5,0	10,0

Развитие и внедрение технологии «интеллектуальных» скважин является перспективным. Основная тенденция в инновационном строительстве скважин - это создание скважинных сенсорных систем и внедрение безлюдных технологий эксплуатации [7]. С точки зрения выгоды для предприятия, можно сделать вывод: потенциал бурения «интеллектуальных» скважин достаточно высок, так как новые скважины вступают в эксплуатацию с высоким дебитом, тем самым, обеспечивая быструю окупаемость и повышение эффективности разработки месторождений.

Библиографические ссылки:

1. Опубликовано в №11/2011 журнала «Нефть. Газ. Новации», главная тема которого «Интеллектуальные скважины»// Нефть. Газ. Новации. - №11. – 2011.
2. Ан. Н. Дмитриевский, Н. А. Еремин, Институт проблем нефти и газа (ИПНГ РАН).
3. Демарчук В.В. Перспективы и направления реализации проектов «интеллектуальных» месторождений нефти и газа // Молодой ученый. – 2014. – № 19. – С. 284–289.
4. Первая «умная» скважина пробурена в рамках проекта «Сахалин-2» [Электронный ресурс] / РИА «Новости». Официальный сайт. Режим доступа: <http://ria.ru/company/20091029/191095315.html>.
5. Технология управления в режиме реального времени: учеб. пособие. В 2 ч. 1 С. Н. Гаричев, Н. А. Ерёмин. -М.: МФТИ, 2015. - Ч. 2.-312 с. :ил.
6. Гулулян А.Г. Оценка экономической эффективности использования технологий цифровых месторождений при принятии управленческих решений в нефтегазовом производстве // Автореферат диссертации на соискание ученой степени к. э. н. -М.: 2017. – 25.
7. Еремин Н.А., Дмитриевский А.Н., Мартынов В.Г., Скопинцев С.П., Еремин Ал.Н. Скважинные сенсорные системы. // Нефть. Газ. Новации, 2016, № 2, с. 50-55.

УДК 338.45

Малый бизнес в нефтяной отрасли: особенности и проблемы развития

Барланицкая Д. А. (barlanitskayad@bk.ru)
 Научный руководитель – Крестовских Т.С.

Ухтинский государственный технический университет, Ухта, Россия

Нефтегазовая промышленность России имеет большое значение не только для отечественной экономики, но и для решения геополитических задач. Современный нефтяной сектор представлен не только крупными вертикально интегрированными нефтяными компаниями (ВИНК), но и малыми и средними независимыми нефтяными компаниями (ННК).

По данным государственной статистики [3] в 2017 году в России функционировало 378 малых предприятий, занятых в добыче сырой нефти и природного газа, 659 малых предприятий, занятых в производстве кокса и нефтепродуктов, и 174 малых предприятий занимающихся деятельностью трубопроводного транспорта. Общее количество малых предприятий, занятых в нефтяной отрасли, занимало 0,04 % от общего количества малых предприятий страны.

За период 2016-2017 гг. наблюдается спад предприятий, занятых в производстве кокса и нефтепродуктов, на 107 единиц или на 13,97 %, а также в добыче полезных ископаемых – на 174 ед. или на 1,7 %.

Добычу нефти и газового конденсата (нефтяного сырья) осуществляли 295 организаций, имеющих лицензии на право пользования недрами, в том числе 107 организаций, входящих в структуру 11 вертикально интегрированных компаний (ВИНК), на долю которых по итогам года приходится суммарно 80,7 % всей национальной нефтедобычи; 185 независимых добывающих компаний, не входящих в структуру ВИНК; 3 % компании, работающие на условиях соглашений о разделе продукции (операторы СРП) (рисунок 1).



Рис. 1. Организационная структура добычи нефти в России[1].

За последние 16 лет доля независимых нефтяных компаний (ННК) в общем объеме добычи нефти в России уменьшилась с 8,8% до 3,9%. По оценкам Ассоциации независимых нефтегазодобывающих организаций «АссоНефть» [2] общий объем добычи ННК в 2017 году составил 13,78 млн. т, из которых 60% было поставлено на внутренний рынок (8,27 млн. т), остальное – на экспорт. Всего в России на 2017 год работают 108 ННК, 50 из которых являются малыми нефтяными компаниями (далее – МНК) с добычей менее 50 тыс. т. Наиболее крупными по объемам добычи ННК являются ООО «Иркутская нефтяная компания», группа нефтедобытчиков под управлением АО «Русь-Ойл», а также 33 ННК Татарстана. На эти предприятия приходится около 80% суммарной добычи нефти ННК в России (рисунок 2).

Во всех странах, имеющих нефтяные ресурсы, существует сегмент малых и средних нефтедобывающих компаний, которые занимают свое место на региональном рынке. В частности, в Канаде доля малых и средних предприятий в суммарной добыче – 33%, в США на долю малых и средних нефтедобывающих компаний приходится 40% добычи нефти в стране, там работают свыше 8 тыс. небольших недропользователей.

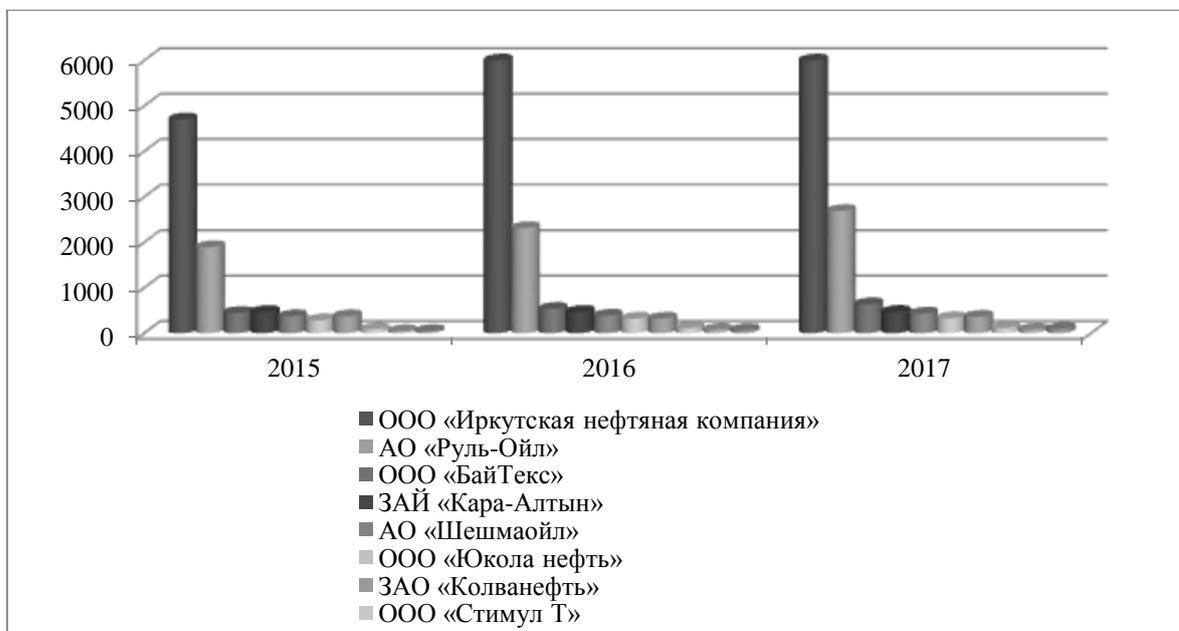


Рис. 2. Динамика добычи нефти основными ННК в России, 2015-2017 гг., тыс. т.

Экономические предпосылки создания малых и средних предприятий в нефтегазовой отрасли регионов состоят в следующем:

- проведение радикальных экономических преобразований и переход на самокупаемость и самофинансирование. Малые и средние предприятия добывают относительно небольшое количество нефти, обладают незначительными активами, но работают достаточно эффективно благодаря высокому уровню специализации, сокращению производственного цикла и экономии на издержках производства;

- низкий уровень извлечения нефти и ухудшение горногеологических условий добычи углеводородов, увеличение доли малодебитных месторождений, рост удельного веса трудно извлекаемых запасов нефти определяет необходимость использования передовых технических и технологических решений;

- потребность использования ресурсного потенциала, не востребованного крупными корпорациями; малые и средние предприятия добывают нефть на оставленных крупными компаниями истощенных промысловых участках, вводят в хозяйственный оборот мелкие месторождения, доля которых составляет более 80% и постоянно растет;

- отсутствие экономической заинтересованности крупных компаний в разработке отдельных участков месторождений, кустов и отдельных скважин в связи с их низкой рентабельностью. Увеличение числа бездействующих скважин: так, в Западной Сибири ликвидируются скважины с суточным дебитом до 5 тонн, в то время как в США используются около 400 тыс. скважин с дебитом менее 1 тонны в сутки;

- необходимость более рационального использования природных ресурсов; малыми предприятиями решается задача не только пополнения топливных ресурсов государства, его экспортных возможностей, но и более полное их извлечение, охрана окружающей среды;

- переход многих разрабатываемых месторождений в стадию падающей добычи, открытие новых месторождений в малоосвоенных районах; малые предприятия, с небольшой численностью способны к их освоению;

- необходимость широкого и оперативного внедрения методов увеличения нефтеотдачи пластов.

– низкий уровень инновационной активности в нефтедобывающей отрасли; проблемой для отрасли является низкое техническое обеспечение буровых работ и обустройства скважин, простаивание буровых мощностей в связи с малым освоением новых месторождений, а также недостаточное применение горизонтального бурения; невысокая автоматизация работ;

– неудовлетворительная структура занятости в отрасли, которая не отвечает современным требованиям к качеству труда; в России оценку нефтяных месторождений осуществляют большие группы геологов, в то время как в мировой практике небольшие многофункциональные бригады, куда входят геологи, инженеры-разработчики и экономисты, что дает возможность определить оптимальный (инженерно-экономический) проект разработки месторождения.

Малый и средний бизнес доказывает свою конкурентоспособность и умение приспосабливаться к требованиям рынка. Он разрабатывает стратегию своей деятельности, адекватную условиям, в которых ему приходится работать. Малые и средние нефтедобывающие предприятия не имеют возможности увеличить массу прибыли за счет значительного роста добычи, а сосредотачивают свои усилия на повышении эффективности разработки эксплуатируемых месторождений, путем применения новых технологий.

Однако причины создания малых нефтяных компаний приводят к появлению проблем:

1. Работа на истощенных месторождениях и трудноизвлекаемых запасах определяет высокую себестоимость добычи нефти. Так, у мелких и средних компаний почти в два раза больше расходов на обслуживание скважин, чем у крупных.

2. Особенность работы с трудноизвлекаемыми запасами заставляет вкладывать значительные средства в новое оборудование. Для повышения отдачи пластов необходимо проводить дорогостоящие работы по интенсификации добычи. Все вместе это заметно понижает уровень капиталоотдачи на МНК.

3. МНК страдают из-за дискриминации при доступе к рынкам сбыта, обусловленной существующими в России ограничениями на экспорт сырой нефти. ВИНК здесь в более выгодной ситуации, чем МНК. Их суммарный экспорт достигает 70-80% общей добычи. Ведь они экспортируют не только сырую нефть, но и нефтепродукты. Малым же предприятиям приходится сдавать оставшуюся после экспорта нефть на НПЗ вертикально интегрированных компаний по демпинговой цене. К тому же для МНК затруднен доступ к транспортной инфраструктуре, являющейся собственностью ВИНК и Транснефти.

4. На МНК приходится избыточная налоговая нагрузка. Малые и средние предприятия платят в 1,5 раза больше рентных платежей, чем в целом по нефтегазовой отрасли, поскольку в РФ (как, впрочем, и в некоторых других странах) рентные платежи исчисляются без учета качества месторождений. Напротив, крупные добытчики, используя заниженные внутрикорпоративные цены, сильно занижают налоговые платежи.

5. МНК больше, чем ВИНК, страдают от нестабильности цен внутреннего рынка.

6. Еще одна проблема касается нехватки кадров, поскольку месторождения в основном находятся в небольших городах, промышленных зонах.

Специфика малого предпринимательства и проблемы малых и средних предприятий обусловлены их явными отличиями от вертикально интегрированных компаний.

Уравнивание условий функционирования ВИНК и малых и средних предприятий в условиях нефтедобывающего производства недопустимо. Следует учитывать, что состояние и перспективы малого производства в нефтедобывающих регионах определяется рядом особенностей и проблем их возникновения и функционирования.

Во-первых, ВИНК создавались в процессе приватизации и акционирования объектов государственной собственности, а малые и средние предприятия, как правило, на частные средства и кредиты финансовых учреждений, т.е. на принципах самоорганизации. В

результате ресурсная база ВИНК и малых и средних предприятий нефтяного комплекса существенно различается. У первых – уникальные, крупные и средние по запасам месторождения, у вторых – низкодебитные, со сложными условиями добычи, выработанные месторождения.

Во-вторых, ВИНК являются диверсифицированными компаниями с длинной технологической цепочкой (от скважины до бензоколонки) и разветвленной структурой, включающей кроме производственных также финансовые, страховые и прочие структуры. Малые и средние нефтяные компании в основном монопродуктовые компании (разведка или добыча сырья, ремонт и т.д.), поэтому в случае изменения конъюнктуры становятся весьма уязвимыми. ВИНК за счет своей диверсифицированной структуры могут компенсировать в случае, например, снижения цен на нефть, свои потери от продажи нефти увеличением поставок нефтепродуктов и нефтехимической продукции. В этой связи для малых предприятий важна кооперация с крупными вертикально-интегрированными компаниями. Производственные затраты в среднем по отрасли составляли в 2016 году 1 380 руб. на тонну, но размах вариации затрат от 800 руб. до 2 000 рублей. Это свидетельствует, о том, что в отрасли возможно сочетание крупных и малых предприятий в едином региональном производственном комплексе.

В-третьих, малые независимые нефтедобывающие предприятия работают в условиях непредсказуемости ценообразования на внутреннем рынке региона, что негативно отражается на их выручке, так как они не имеют возможности быстрой переориентации на внешний рынок. Например, в августе 2016 г. цена за тонну нефти на региональных рынках составляла 14,65 тыс. руб., а в октябре выросла до 16,4 тыс. руб. Показательно то, что в это время мировой рынок показал рост цены на 15%, а внутренний рынок на 11,9%. С введением налога на добычу полезных ископаемых (НДПТИ) цены на внутреннем рынке стали в большей степени ориентироваться на мировой рынок, однако, из-за монополизированности нефтяного регионального рынка, цены остаются непредсказуемыми в результате его плохой организации. Эту проблему в некоторой степени может решить биржевая торговля нефтью.

В-четвертых, экономическое положение малых предприятий в нефтедобыче связано с линейной шкалой НДПИ, ставки которой зависят только от мировых цен на нефть и курса доллара к рублю. Дифференциация НДПИ в зависимости от выработанности запасов полезных ископаемых и по показателям вязкости и новым месторождениям. На сегодняшний день введенные льготы для малых предприятий, недостаточны эффективны. Для малых независимых компаний, добывающих нефть в регионе, была бы выгодна нулевая ставка НДПИ для новых мелких и сверхмелких месторождений региона.

В-пятых, как правило, ВИНК стремятся увеличить размер своей капитализации, а малые и средние нефтяные компании – увеличить объем добычи и снизить издержки. При этом неинтегрированные малые компании работают в условиях, когда налоговый режим и право доступа к экспортному нефтепроводу, расписаны под крупные нефтяные компании. У них недостаточно прочная финансовая база, многие из них обременены долгами, они вынужденно прибегают к внешним займам под высокие проценты. Малые и средние нефтедобывающие предприятия зачастую вынуждены поставлять добываемую ими нефть на нефтеперерабатывающие заводы и к магистральным трубопроводам автомобильным и железнодорожным транспортом, что приводит к возрастанию издержек.

Наконец, малые и средние компании чаще внедряют технические нововведения, что рождает дополнительные риски. Вместе с тем, малые и средние предприятия отрасли занимаются фактически только добычей нефти и в силу этого испытывают на себе все колебания мировых цен на топливо в сочетании с таможенными пошлинами и обязательными поставками нефти на заводы. Принцип равнодоступности к экспортному нефтепроводу, осуществляемый государством, превращается в средство экономической дискриминации независимых производителей. Расчеты экспертов показывают, что для обеспечения равной доходности всех предприятий нефтяной отрасли, создания в ней действительно конкурентной среды, малым предприятиям в нефтедобывающей отрасли

необходимо предоставить возможность экспортировать не менее 60 % добываемой нефти.

Отметим, что положительной тенденцией в нефтедобывающих регионах является взаимодействие крупного и малого предпринимательства, которое происходит постоянно: ВИНК избавляются от профильных, но не рентабельных активов и в это время появляются малые независимые компании. В период высоких цен на нефть ВИНК скупают малые компании. Имеется опасность, что постепенно малые и средние предприятия могут быть поглощены ВИНК. В этом случае в стране останутся в большом количестве заброшенные скважины, незадействованные мелкие месторождения, особенно в «старых» нефтедобывающих регионах, где будет расти безработица.

В сложившейся ситуации государственное регулирование малых предприятий должно быть направлено на стимулирование деятельности малых и средних нефтяных предприятий. По оценке президента Ассоциации малых и средних нефтегазодобывающих организаций (АссоНефть), сочетание различных форм государственной поддержки позволит малому и среднему бизнесу довести за несколько лет добычу нефти до 100 млн. тонн в год. Государственная поддержка должна быть направлена на поощрение эффективного взаимодействия крупных и мелких компаний, а не на поглощение последних.

Рассматривая перспективы развития российской нефтедобывающей промышленности, можно констатировать, что крупные российские нефтяные компании в современных условиях вынуждены пересмотреть портфель своих базовых активов и провести их реструктуризацию, освободиться от наименее ценных, чтобы сосредоточиться на наиболее рентабельных. Разрабатывать данные месторождения более рентабельно могут мелкие и средние независимые добывающие компании при условии доступа к промысловой инфраструктуре и экспортным маршрутам транспортировки нефти.

Формы взаимодействия малого и крупного нефтяного бизнеса, которые являются предпочтительными на региональном уровне, могут проявляться в двух видах:

- выделение в структуре компании самостоятельных подразделений, осуществляющих различные сервисные операции. Подобные независимые сервисные холдинги при крупных компаниях сотрудничают с независимыми сервисными предприятиями и фирмами;

- привлечение крупными компаниями независимых предприятий среднего и малого бизнеса для оказания различного рода сервисных услуг;

- комбинация двух первых подходов. При комбинированном варианте отраслевые сервисные центры компаний являются для этой компании генеральными подрядчиками, осуществляют распределение работ между отдельными сервисными предприятиями в рамках их специализации, проводят тендеры на проведение работ среди независимых сервисных компаний.

Работа малых и средних нефтедобывающих компаний необходима как государству, так и крупным нефтяным холдингам, а перспективы регионов в области интенсификации хозяйственного процесса в нефтегазовом секторе связаны не столько с ограниченным кругом крупных вертикально интегрированных корпораций, сколько с развитием и поддержкой малых нефтедобывающих предприятий.

Библиографические ссылки:

1. Нефтегазовый комплекс России – 2017. Часть 1. Нефтяная промышленность – 2017: долгосрочные тенденции и современное состояние [Текст] / Л.В. Эдер, И.В. Филимонова, В.Ю. Немов, И.В. Проворная, М.В. Мишенин, А.В. Комарова и др. / под ред. А.Э. Конторовича. – Новосибирск: ИНГГ СО РАН, 2018. – 86 с.

2. Официальный сайт Ассоциации независимых нефтегазодобывающих организаций «АссоНефть» [Электронный ресурс]: электронные текстовые данные – Режим доступа: <http://www.assoneft.ru>

3. Официальный сайт Государственной статистики [Электронный ресурс]:
электронные текстовые данные – Режим доступа: <http://www.gks.ru>

УДК 368.041.:005.334

Оценка конкурентной позиции АО «СОГАЗ» на российском рынке страховых услуг

Бирюкова М. А. (zorinam208@gmail.com)

Научный руководитель Каюков В.В.

Ухтинский государственный технический университет, Ухта, Россия

Страховая компания «СОГАЗ» была образована в 1993 году как Европейско-Азиатское страховое общество газовой промышленности.

Основным учредителем страховщика стал российский газовый гигант «Газпром», которому для защиты интересов своих предприятий требовалась своя страховая компания. В 1995 году общество было переименовано в «СОГАЗ».

Страховая компания «СОГАЗ» работает на рынке России более 15 лет.

Сегодня АО «СОГАЗ» предоставляет полный спектр страховых услуг – более 110 продуктов и программ по обязательным и добровольным видам страхования, что очень усиливает его конкурентную позицию и позволяет использовать комплексный подход к управлению рисками, обеспечивать всеобъемлющую защиту финансовых интересов своих клиентов, а также занимать лидирующие позиции на страховом рынке.

По большинству видов страхования организация входит в число лидеров, занимая существенную долю рынка.

На конец 2018 года у АО «СОГАЗ» было 79 филиалов на территории РФ. Региональная сеть АО «СОГАЗ» включает в себя более 600 подразделений и офисов продаж по всей России. Головной офис компании находится в Москве.

Широкая региональная сеть также усиливает конкурентную позицию организации и позволяет обеспечить страховую защиту рисков и оперативное урегулирование страховых случаев на всей территории России и за ее пределами.

Основным показателем, характеризующим рыночную позицию на конкурентном рынке и лежащим в основе показателя конкурентоспособности, является объем страховых премий (таблица 1). [1]

Таблица 1 – Объемы страховых премий и выплат АО «СОГАЗ», млн. руб.

Показатель	Значение			Изменение			
	2015	2016	2017	2017/2016		2017/2015	
				Δ	%	Δ	%
Поступления	123216,9	142818,6	158075,4	15256,8	110,7	34858,5	128,3
Место в рейтинге среди всех страховщиков	2	1	1	+1	-	+1	-
Выплаты	63913,2	71359,9	75057,3	3697,3	105,2	11144,0	117,4
Место в рейтинге среди всех страховщиков	2	2	2	-	-	-	-
Коэффициент выплат	51,87	49,97	47,48	-2,49	95,0	-4,39	91,5

Так, по результатам 2017 года общий объем начисленной страховой премии Общества составил 158075,4 млн. руб., что на 10,7% больше, чем годом ранее.

Объем начисленной страховой премии АО «СОГАЗ», включая входящее перестрахование, составил 164 765 млн руб. (в 2016 г. – 148 242 млн руб.), темп роста – 111%, прирост к 2016 г. – 16 523 млн руб., в том числе:

по договорам с ПАО «Газпром», его дочерними обществами и прочими связанными структурами: 52 955 млн руб., темп роста – 126%.

по договорам, заключенным с иными страхователями: 111 810 млн руб., темп роста - 99,7%.

По данным таблицы можно отметить, что по объему страховой премии АО «СОГАЗ» в 2015 году вышло на 1 место среди страховщиков российского рынка.

Сравнение основных конкурентов по данной позиции представлено в таблице 2. [2]

Таким образом, по полученным данным можно с уверенностью говорить о том, что АО «СОГАЗ» является лидером по сбору страховых премий на страховом рынке, и в отличие от других крупных компаний показывает уверенный прирост объема страховых премий на протяжении всего анализируемого периода.

Так, за 2017 годы рост составил 15,3 млрд.руб. (+10,7%), а в целом за весь период – на 34,9 млрд.руб. (+28,3%).

Ближайшим конкурентом АО «СОГАЗ» в 2018 году является ООО «Сбербанк Страхование жизни», и если на начало исследуемого периода объемы сборов у этой компании почти в три раза меньше, то в 2018 году разрыв составил всего 1/3, что является тревожным знаком для АО «СОГАЗ».

Еще три года назад основным конкурентом для АО «СОГАЗ» была страховая компания «Росгосстрах», который за последний период значительно растерял свои конкурентные преимущества.

Таблица 2 – Сравнение конкурентных позиций по объемам страховых премий.

Место на рынке	Наименование страховой компании	Сборы, млрд руб.			Изменение			
		2015	2016	2017	2017/2016		2017/2015	
					Δ	%	Δ	%
1	СОГАЗ	123,2	142,8	158,1	15,3	110,7	34,9	128,3
2	СБЕРБАНК СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	44	65,5	102,1	36,6	155,9	58,1	232,0
3	РЕСО-ГАРАНТИЯ	77,9	88,3	89,3	1	101,1	11,4	114,6
4	ВТБ СТРАХОВАНИЕ	47,5	62,1	79,8	17,7	128,5	32,3	168,0
5	ИНГОССТРАХ	73,6	86,6	79	-7,6	91,2	5,4	107,3
6	РОСГОССТРАХ	149	123,1	78,8	-44,3	64,0	-70,2	52,9
7	АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ	54	62,8	72,5	9,7	115,4	18,5	134,3
8	ВСК	48,1	53,7	65,7	12	122,3	17,6	136,6
9	РОСГОССТРАХ-ЖИЗНЬ	23,9	44,8	57,3	12,5	127,9	33,4	239,7
10	АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ-ЖИЗНЬ	13,4	30,6	52,5	21,9	171,6	39,1	391,8
	Другие	369,2	420,2	443,7	23,5	105,6	74,5	120,2
	Всего по рынку	1 023,8	1 180,6	1 278,8	98,2	108,3	255	124,9

Также значительный рост сборов премий в относительном выражении можно отметить у ООО «ВТБ Страхование» и «Росгосстрах-жизнь».

В целом, практически все основные конкуренты АО «СОГАЗ» показали реальное наращивание объемов страховых сборов, что говорит о ужесточении конкуренции страхового рынка.

Анализ деятельности организации показал, что основное влияние на динамику страховой премии АО «СОГАЗ» оказали следующие факторы:

- заключение крупных договоров по уникальным инфраструктурным проектам СМР;
- заключение нового крупного договора по ДМС;
- привлечение новых крупных клиентов.

Отметим также, что страховые выплаты АО «СОГАЗ» по страхованию иному, чем страхование жизни, за 2017 год составили 79 042 млн руб., что на 10,5% больше, чем за 2016 год.

Уровень выплат за 2017 год по прямому страхованию и входящему перестрахованию составляет 47,9% от начисленной страховой премии, что ниже аналогичного показателя 2016 года на 0,3 п.п.

Сравнение конкурентных позиций по объемам страховых выплат представлено в таблице 3.

Таблица 3 – Сравнение конкурентных позиций по объемам страховых выплат.

Место на рынке	Наименование страховой компании	Выплаты, млрд руб.			Изменение			
		2015	2016	2017	2017/2016		2017/2015	
					Δ	%	Δ	%
1	РОСГОССТРАХ	83,4	97,4	79,1	-18,3	81,2	-4,3	94,8
2	СОГАЗ	63,9	71,4	75,1	3,7	105,2	11,2	117,5
3	РЕСО-ГАРАНТИЯ	40,2	42,5	46,9	4,4	110,4	6,7	116,7
4	ИНГОССТРАХ	41,2	40	42,8	2,8	107	1,6	103,9
5	АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ	27,9	28,9	28,5	-0,4	98,6	0,6	102,2
6	ВСК	21,1	26,1	28,1	2	107,7	7	133,2
7	СТРАХ. КОМПАНИЯ ЭЙС	-	-	20,7	20,7	0	20,7	0
8	СОГЛАСИЕ	23,6	20,5	20	-0,5	97,6	-3,6	84,7
9	МАКС	-	-	13,9	13,9	0	13,9	0
10	ГРУППА РЕНЕССАНС СТРАХОВАНИЕ	13	12,2	13	0,8	106,6	0	100
	Другие	30,7	20,8		-20,8	0	-30,7	0
	Всего по рынку	345	359,8	368,1	8,3	102,3	23,1	106,7

По данным, представленным в таблице, можно сделать вывод о том, что АО «СОГАЗ» также занимает одну из лидирующих позиций и постоянно наращивает объемы выплат на протяжении всего анализируемого периода. Номер один по выплатам СК «Росгосстрах», наоборот на протяжении всего периода показывает отрицательную динамику показателя.

Вторым важнейшим показателем, характеризующим конкурентоспособность АО «СОГАЗ» является доля, занимаемая страховщиком на рынке (таблица 4). [3]

Таблица 4 – Сравнение доли, занимаемой страховщиком на рынке.

Место на рынке	Наименование страховой компании	Доля на рынке по стр.премии, млрд руб.			Изменение	
		2015	2016	2017	Δ	%
1	СОГАЗ	12,03	12,10	12,36	0,27	0,33
2	СБЕРБАНК СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	4,30	5,55	7,98	2,44	3,69
3	РЕСО-ГАРАНТИЯ	7,61	7,48	6,98	-0,50	-0,63
4	ВТБ СТРАХОВАНИЕ	4,64	5,26	6,24	0,98	1,60
5	ИНГОССТРАХ	7,19	7,34	6,18	-1,16	-1,01
6	РОСГОССТРАХ	14,55	10,43	6,16	-4,26	-8,39
7	АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ	5,27	5,32	5,67	0,35	0,39
8	ВСК	4,70	4,55	5,14	0,59	0,44
9	РОСГОССТРАХ-ЖИЗНЬ	2,33	3,79	4,48	0,69	2,15
10	АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ-ЖИЗНЬ	1,31	2,59	4,11	1,51	2,80
	Другие	36,06	35,59	34,70	-0,90	-1,37
	Всего по рынку	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00

Таким образом, очевидно, что максимальную долю на рынке страховых услуг, АО «СОГАЗ» занимает в сегменте «Добровольное страхование, кроме страхования жизни» - по

добровольному медицинскому страхованию (ДМС) – 37,8% рынка, в сегменте «Страхование имущества»: по страхованию средств ж/д транспорта – 46,8%; по страхованию средств воздушного транспорта – 36,9%.

Также значительна доля в сегменте «Добровольное страхование ответственности» по страхованию гражданской ответственности владельцев средств воздушного транспорта – 34,4%, по страхованию ГО организаций, эксплуатирующих опасные объекты – 45,4% по страхованию ГО за причинение вреда вследствие недостатков товаров – 25% рынка соответственно.

Страхование предпринимательских рисков составляет 26,7% рынка.

Далее проанализируем уровень конкурентоспособности АО «СОГАЗ», используя данные, характеризующие ее страховой портфель (таблица 5).

Объемы страхового портфеля АО «СОГАЗ» представлены с учетом входящего перестрахования.

По данным таблицы можно отметить, что основными направлениями деятельности АО «СОГАЗ» остаются добровольное медицинское страхование – доля в страховом портфеле 32,1%, корпоративное имущественное страхование – доля в страховом портфеле 35,4% и страхование строительно-монтажных рисков – доля в страховом портфеле 12,2%. Их суммарная доля в страховом портфеле за 2017 год составила 79,7% (в 2016 году – 80,2%).

Проанализировав состояние страхового портфеля АО «СОГАЗ» можно отметить его оптимальную структуру, что создает высокие конкурентные преимущества компании на страховом рынке, исследование структуры страхового портфеля АО «СОГАЗ» за несколько лет позволяет отметить его гибкость, которая проявляется в изменении доли страхования, имеющего в сложившихся условиях функционирования наиболее экономически эффективной и перспективной.

Таблица 5 – Структура страхового портфеля АО «СОГАЗ».

Виды страховой деятельности	Начисленная премия, млн руб.				Доля, %		
	2016	2017	Изменение		2017	2016	Δ
			Δ	%			
Всего по видам страхования, в том числе:	148242	164765	16523	111,1	100	100	0
Добровольное страхование, в том числе:	128830	141030	12200	109,5	86	87	1
Страхование жизни	-	-			-	-	
Страхование иное, чем страхование жизни, в том числе:	128830	141030	12200	109,5	86	87	1
Личное страхование	48330	57511	9181	119,0	35	33	-2
Имущественное страхование	77173	80475	3302	104,3	49	52	3
Страхование ответственности	3327	3044	-283	91,5	2	2	0
Обязательное страхование	19412	23735	4323	122,3	14	13	-1

Так же структура отражает и широкую продуктовую линейку предлагаемых АО «СОГАЗ» страховых услуг и программ, что также повышает уровень конкурентоспособности компании среди конкурентов. Большим плюсом в конкурентной борьбе является широкая сеть партнеров компании по перестрахованию.

Используя информацию, отраженную в публичной отчетности АО «СОГАЗ» и его основных конкурентов по страховому рынку, проведем комплексный анализ финансового состояния анализируемых компаний и используя методику [4], проведем рейтинговую оценку конкурентоспособности выбранных страховых компаний на основе финансовых параметров деятельности. Результаты расчетов представлены в таблице 6.

Таблица 6 – Комплексная рейтинговая оценка конкурентоспособности .

Страховая компания	Комплексная рейтинговая оценка конкурентоспособности по финансовым показателям
СОГАЗ	2,540
СБ СТРАХОВАНИЕ	1,895
РЕСО-ГАРАНТИЯ	2,403
ВТБ СТРАХОВАНИЕ	2,180
ИНГОССТРАХ	2,510

Рассмотренные выше показатели деятельности позволяют заключить, что компания АО «СОГАЗ» является безусловным лидером на российском рынке страховых услуг, деятельность АО «СОГАЗ» является успешной, а сама компания характеризуется высокой финансовой устойчивостью.

Однако вызывает опасения тот момент, что практически все лидеры рынка имеют высокую оценку конкурентной позиции, что должно служить для АО «СОГАЗ» сигналом для перманентного контроля ситуации на рынке, а также поводом для постоянного совершенствования и оптимизации деятельности по всем направлениям. Только в этом случае компании удастся сохранить свои лидирующие позиции.

Библиографические ссылки:

1. Официальный сайт АО «Согаз» [Электронный ресурс] / Код доступа: <https://www.sogaz.ru>

2. Аналитический обзор «Страховой рынок России в 2017 году». Национальное Рейтинговое Агентство [Электронный ресурс] / Код доступа: <http://www.ranational.ru/sites/default/files/analytic.article/Russian%20Insurance%20Market%202017.pdf>

3. Статистические показатели и информация об отдельных субъектах страхового дела. Центральный банк РФ [Электронный ресурс] / Код доступа: <http://www.cbr.ru/finmarket>

4. Требования к финансовой устойчивости страховых компаний, осуществляющих страхование иное, чем страхование жизни [Электронный ресурс] / Код доступа: pskb-indicators-for-assessing-the-financial-stability-of-the-insurance-company.pdf

УДК 347.732.6: 339.137

Особенности конкурентоспособности компаний в страховом бизнесе

Бирюкова М. А. (zorinam208@gmail.com)

Научный руководитель Каюков В.В.

Ухтинский государственный технический университет, Ухта, Россия

В современных экономических условиях для любого хозяйствующего субъекта, работающего на рынке, одним из важнейших моментов в стратегии развития является достижение конкурентных преимуществ и удержание высокой конкурентной позиции среди аналогичных компаний или организаций.

Способность и возможность данного субъекта конкурировать, расти, производить товары и услуги, отвечающие требованиям открытого рынка с позиции соотношения цена/качество и при этом быть финансово эффективным, называется конкурентоспособностью.

Любой хозяйствующей субъект в той или иной степени должен удовлетворять названным требованиям, в этом случае он имеет основания оставаться в бизнесе, при этом очевидно, что чем выше конкурентная позиция организации по отношению к внешним конкурентам, тем выше шансы на эффективную деятельность и больше возможностей к завоеванию рынка и увеличению на нем своей рыночной доли.

Также очевидно, что с другой стороны, неконкурентоспособный бизнес постепенно утрачивает свои рыночные позиции, и, если не принимается никаких попыток повышать конкурентоспособность, используя для этого различные инструменты, начиная от грамотной маркетинговой политики и заканчивая санацией финансовых ресурсов, в конечном итоге прекращает свое существование.

Важная экономическая и социальная задача, представляющая бесспорный научный и прикладной интерес, состоит в систематизации представлений о понятии рынка страховых услуг и исследование концептуальных подходов к определению конкуренции и конкурентоспособности страховых организаций.

Многие авторы страховую деятельность определяют, как сферу деятельности, включающую страхование, перестрахование, взаимное страхование, осуществляемую непосредственно страховщиками, (помимо этого сюда относят деятельность страховых брокеров), при этом важно отметить, что данный вид деятельности характеризуется рядом особенностей, отличающих страхование от иных видов предпринимательской деятельности.

Специфические характеристики страхования отражены на рисунке 1 [1].



Рис. 1. Специфические характеристики страховой деятельности.

Большинство авторов, проводящих исследования проблем, связанных со страховым сектором, дают определение страхового рынка, как формы организации экономических отношений, связанных с формированием и распределением средств (ресурсов) страховых фондов с целью обеспечения страховой защиты различных субъектов, или же совокупностью экономических отношений, в которых объект «купли-продажи» - страховая защита, на страховом рынке на нее формируется спрос с одной стороны, и соответственно, предложение – с другой стороны.

Точка зрения других авторов, в т.ч., например, К. Турбиной [], на определение страхового рынка, заключается в определении его как способа организации социально-экономических отношений, которые персонифицируют генеральную цель страхования: посредством участников рынка осуществить обмен страхового продукта (или страховой услуги) на его денежный эквивалент.

При этом под страховой услугой понимается некоторая форма договорной реализации особых экономических отношений по поводу специфической страховой деятельности. В этом случае ей присущи непосредственные и прямые «субъект-объект» связи между страхователями и страховщиками.

В самом общем смысле, конкуренцию на страховом рынке определяют, как соперничество между страховщиками за определенную долю рынка страховых услуг, именно это соперничество выражает экономическую связь между страховщиками и страхователями.

Согласно классическим постулатам экономической теории, именно наличие конкурентной борьбы, конкуренции дает возможность выбора наиболее привлекательных страховых компаний для страхователей, а также возможность подобрать страховую услугу, необходимую именно ему и на наиболее выгодных условиях для него.

Собственная позиция о понятии конкурентоспособности организаций-участников страхового рынка, а также предоставляемых ими услуг, существует у таких ученых, как П. Журавлев, Л. Цветкова, И. Жук, Н. Ованесян, В. Шахов и другие.

Так, например, ученые-экономисты И. Жук и Л. Цветкова [2] дают следующее определение конкурентоспособности организаций-участников страхового рынка: это способность компании к сохранению своих коммерческих свойств при функционировании в меняющейся внешней среде.

По их мнению, конкурентоспособность страхового бизнеса также возможно определить и как возможность устойчивого поддержания показателей, характеризующих стратегическую деятельность и отражающих экономическую эффективность бизнеса (таких, например, как платежеспособность и финансовая устойчивость, охват действующей филиальной и агентской сети, доля на рынке (занимаемая рыночная ниша), динамика сборов и объемы страховых премий, убыточность страховых операций и т.п.), который приемлем для собственников компании.

Согласно взгляду финансиста П. Журавлева [3], КСП страховой организации, это: «возможность сбыта страховых продуктов на данном рынке с учетом имеющихся страховых интересов», в этом его мнение совпадает с точкой зрения проф. В. Шахова.

Они отмечают, что страховщики при формировании конкурентных преимуществ, должны задействовать все доступные инструменты, начиная с андеррайтинга и заканчивая урегулированием убытков.

Более содержательное определение приводится в труде Н. Ованесяна, который заключает, что конкурентоспособность страховщиков и предоставляемых ими продуктов и услуг, как «сложные многоаспектные понятия» [4], что выражается в способности самого страховщика и, непосредственно, его страховых продуктов и услуг, занимать и удерживать определенную позицию в конкретных сегментах рынка страхования в определенный период времени в условиях конкурентной борьбы с другими участниками рынка страхования и предлагаемыми ими услугами.

Изучение различных точек зрения ученых, аналитиков и экспертов на трактовку конкурентоспособности страховой организации и их обобщение, позволило выявить характерные признаки, которые представлены в таблице 1 [5].

На основании мнений различных ученых-экономистов о сути, содержании термина «конкурентоспособность страховой компании», а также ее признаков и характеристик, предложим авторскую точку зрения на определение сущности исследуемых экономических категорий.

Таблица 1 – Признаки конкурентоспособности страховых организаций.

Признак конкурентоспособности	Характеристика
Конкурентоспособность про-является на определенных сегментах страхового рынка	Практически влюбой рыночной нише присутствуют страховые организации, имеющиеколичество конкурентных преимуществ, большее, чем у других конкурентов. Именной этот факт дает возможность страховщику быть конкурентоспособным с точки зрения потребителей и партнеров
Конкурентоспособности при-сущ динамический характер	Необходимо оценивать конкурентоспособность страховой компании истраховых услуг и продуктов, предлагаемых ею,относительно конкретного момента времени, однако при этом важно учитывать динамику внешних факторов конкурентной среды
Конкурентоспособность – от-носительная характеристика	Страховые компании, функционирующие на конкурентном рынке, постоянно осуществляют сравнение достижения собственной деятельности с результатами конкурентов лидеров, при этом важно не забывать тот факт, что конкретный страховщик может быть конкурентоспособным на определенном рыночном сегменте и неконкурентоспособнымв иных сегментах

Тесная взаимосвязь м/у конкурентоспособностью страховой организации и конкурентоспособностью ее услуг	Такая характеристика рынка как «волатильность» дает возможность страховщику обращать внимание на свою деятельность, и проводить необходимые изменения «рабочего поля», важно, что страховые услуги и продукты позволяют улучшать конкурентные позиции компании. Учитывая потребности страхователя в страховом продукте и его качестве, а также приемлемый уровень цены, страховщик получает хорошую возможность быть конкурентоспособной организацией
---	---

Во-первых, конкурентоспособность организаций-участников страхового рынка определяется способностью страховщиков, как производителей и продавцов на страховом рынке, действующих в условиях изменяющейся конкурентной среды, организовать и управлять деятельностью по созданию, продвижению и реализации страховых услуг и продуктов на определенных рыночных сегментах таким образом, чтобы формируемые денежные потоки от страховой (основной) деятельности в долгосрочной перспективе гарантировали устойчивое и эффективное функционирование организации на рынке.

Помимо представленного выше толкования понятия конкурентоспособности страховой организации, представим отдельно определение специфических особенностей конкурентоспособности страхового продукта (услуги), которые определяются следующими практическими моментами.

Во-первых, у потребителя появляется возможность для оценки конкурентных преимуществ определенной страховой компании и, соответственно, ее продукции только по сравнению с иными страховыми компаниями и их аналогичными услугами и продуктами.

Именно поэтому и во-вторых, любая страховая организация должна постоянно осуществлять контроль и корректировку ценности предлагаемого ассортимента ряда страховых услуг, причем с позиции именно потенциального потребителя таких услуг, и это послужит надежным фундаментом для продолжительного успеха на конкурентном рынке и эффективного функционирования и реализации всех конкурентных преимуществ.

Профессор С. А. Бахматов подчеркивает и такой ключевой показатель поддержания конкурентоспособности страхового бизнеса, как лояльность покупателя, объясняя его значимость свойствами страхового продукта [6], и с этим стоит согласиться.

Итак, конкурентоспособность страховой услуги (страхового продукта) необходимо рассматривать с комплексной позиции: как системы стоимостных и качественных характеристик услуги (продукта), оптимальное соотношение которых будет обеспечивать удовлетворение потребностей страхователей и выгодное отличие от продуктов-аналогов конкурентов-страховщиков на конкретном рыночном сегменте.

Различия в развитии страховых организаций складываются под воздействием большого числа факторов, что требует их особой систематизации.

Как показало проведенное исследование различных источников по проблеме и можно констатировать, что представителями разных научных направлений даются различные толкования факторов конкурентоспособности, анализ которых позволяет утверждать, что набор факторов, определяющих КСП организации, достаточно широк, и авторы в зависимости от своих научных предпочтений выделяют отдельные группы значимых, по их мнению, факторов; конкурентоспособность организации определяется совокупностью факторов, характеризующих результативность ее деятельности на рынке и атрибуты качества выпускаемой ею продукции.

Взяв за основу классификацию М. Портера по факторам производства, представим аналогичную классификацию факторов конкурентоспособности в ракурсе исследования страховых организаций

- 1) Персонал: совокупность знаний, умений и навыков деятельности с учетом специфики страховой и инвестиционной деятельности; качество обслуживания;
- 2) Географическое расположение: заключается в достаточности капитализации страховых организаций; разнообразии предоставляемых страховых услуг; наличии региональных

сетей;

3) информационный потенциал: совокупность накопленных знаний, связанных с осуществлением актуарных расчетов и андеррайтинга; информационные ресурсы;

4) Финансовые ресурсы: достаточность капитала; достаточность страховых резервов; размеры тарифных ставок; уровень страховых выплат; достаточность активов;

5) Инфраструктура: качество жизни населения как основного потребителя страховых услуг; разнообразие технологий продаж.

При этом гипотетически, т. е. с учетом положений экономической теории и проведенного исследования, можно утверждать, что на изменение конкурентоспособности российских страховых организаций влияет множество финансово-экономических факторов.

В свою очередь, конкурентоспособность страховой организации, в соответствии с выделенными факторами, рассматривается в работе как интегральный показатель, характеризующий возможности организации эффективно использовать кадровый, инфраструктурный, финансовый и информационный потенциал и своевременно реагировать на изменения рыночной конъюнктуры.

Факторы конкурентоспособности страховой фирмы представлены на рисунке 2.

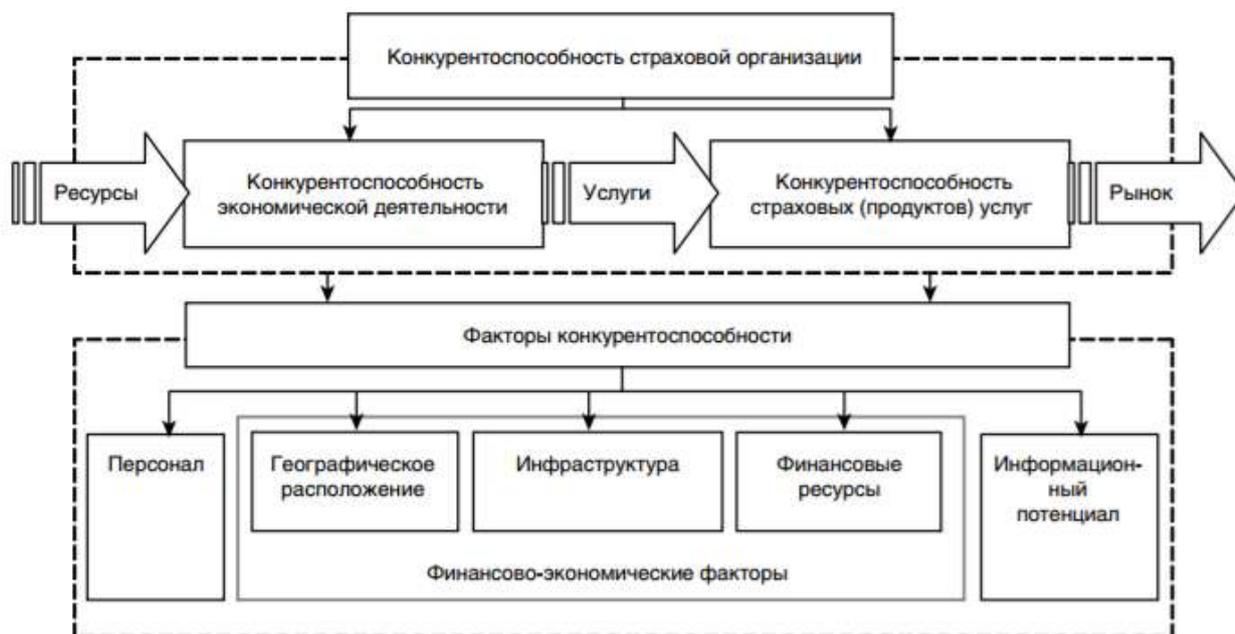


Рис. 2. Факторы в системе обеспечения конкурентоспособности страховых организаций.

В заключение можно отметить, что также как для любой другой отрасли, конкуренция является неотъемлемой составляющей рынка страховых услуг в современных условиях. Также как для любого бизнеса, для российских страховых компаний реализация стратегии повышения конкурентоспособности и эффективности является необходимой и обязательной для сохранения и увеличения своей доли рынка объемов страховых премий.

Конкурентоспособность экономической деятельности страховой организации означает ее способность постоянно предлагать услуги, которые востребованы рынком и продаются с прибылью, при этом более конкурентоспособная организация имеет способность увеличивать свою долю рынка за счет уменьшения доли рынка своих конкурентов.

Грамотная конкурентная стратегия обеспечит возможность отечественным страховщикам не только оставаться активными игроками в своих нишах, но и повышать уровень собственной инвестиционной привлекательности.

Менее конкурентоспособные организации в итоге постепенно вытесняются с рынка и исчезают.

Библиографические ссылки:

1. Теория и практика страхования / под ред. Турбиной К. Е. - М.: АНКИЛ, 2016. - 310 с.
2. Жук, И. Н. Оценка конкурентоспособности страховой компании на рынке инвестиций // Финансовый бизнес. - 2016. - №5. - С. 44-51.
3. Основы страхового менеджмента / П. В. Журавлев. - М.: Экономика, 2007. - 404 с.
4. Ованесян Н. М. Становление социально ориентированной системы института страхования в модернизируемой экономике России: концепция, механизм, эволюция : автореф. ... д-ра экон. наук : 08.00.01, 08.00.10 / Н. М. Ованесян. - Ростов н/Д, 2008. - 55 с.
5. Колесникова, Т.В. Взаимосвязь финансовой устойчивости и конкурентоспособности страховой организации // Baikal Research Journal. - 2015. - №3. - С. 10.
6. Бахматов С. А. Формирование конкурентных преимуществ на основе создания и поддержания ценности страхового продукта / С. А. Бахматов, Т. В. Колесникова // Известия Иркутской государственной экономической академии. - 2012. - № 3 - С. 26-29.

УДК 005.342:628.477

Особенности управления рисками при реализации инвестиционных проектов по утилизации и переработке твердых бытовых отходов

Богданова Т. Н. (bogdanovataty@mail.ru)

Научный руководитель Крестовских Т.С.

Ухтинский государственный технический университет, Ухта, Россия

В современных реалиях, когда хозяйствующие субъекты работают в условиях открытого конкурентного рынка и динамичной внешней среды, проблема управления рисками является особо актуальной и занимает важное место практически во всех сферах теории и практики менеджмента, в процессе принятия управленческих решений.

Такое положение дел очевидно – ведь любой управленческой деятельности в той или иной мере присущ рисковый характер, и это обуславливает, во-первых, многофакторная динамика объектов управления и их внешнего окружения, а, во-вторых, зачастую главенствующая роль человека в процессе принятия и реализации управленческих решений, то есть человеческого фактора.

Суммируя сведения, собранные в процессе изучения проблемы, можно отметить, что большинство авторов под управлением рисками понимают процесс, который включает несколько последовательных и взаимосвязанных этапов: идентификацию, анализ рисков и принятие управленческого решения, при этом весь процесс строится на максимизации положительных и минимизации отрицательных последствий наступления рискованных событий.

Объектом управления в риск-менеджменте выступает риск, который в общем смысле понимают, как вероятность наступления некоторого неблагоприятного события, влекущего за собой различного рода потери [1].

Возникновение рисков связано с невозможностью прогнозирования будущего со 100%-ной точностью исхода действия – то есть неопределенностью события. Итак, под неопределенностью следует понимать такое состояние неоднозначности развития определенных событий в будущем, состояние незнания и невозможности точного предсказания основных величин и показателей развития деятельности хозяйствующего субъекта, и в том числе реализации инвестиционных проектов.

В виду этого, можно назвать основные свойства риска: во-первых, риски имеют место быть исключительно по отношению к будущему, и, во-вторых, риски неразрывно связаны

с планированием и прогнозированием, то есть напрямую связаны с процессом принятия управленческих решений, как таковых.

Признавая факт тесной взаимосвязи между понятиями «риск» и «неопределенность», необходимо также четко понимать границы их разграничения.

Это проявляется в том, что, во-первых, риски имеют место быть исключительно в случае необходимости принятия управленческого решения. Другими словами, именно необходимостью принять решение в условиях неопределённости и порождается риск, и, соответственно, если такая необходимость отсутствует – то нет и рисков.

Также важно осознавать, что риски – субъективны, а неопределённость – объективна. При объективном отсутствии достоверной информации, например, о возможных объёмах спроса на выпускаемую продукцию, возникает целый ряд рисков для участников инвестиционного проекта. Риски, порожденные неопределенностью в силу неграмотно проведенных маркетинговых исследований или отсутствия таковых, для инвесторов трансформируются в конкретный кредитный риск, а в случае потери возможности выполнения долговых (кредитных) обязательств – в риски снижения уровня ликвидности, и, как следствие, в риск банкротства. При это важно, что для каждого участника проекта риски будут проявляться индивидуально как в качественном, так и в количественном выражении.

Таким образом, можно сделать заключение, что, если источником рисков всегда выступает неопределённость, то логично, в процессе принятия решения, ее свести к минимуму, например, за счет получения полной информации.

Идеальная позиция – это сведение неопределённости к полной определённости, посредством приобретения качественной, достоверной, исчерпывающей информации. Но как показывают исследования и многолетняя практика – каждый бизнесмен стремится добиться полного исключения неопределенности, и создания таким образом однозначных условий функционирования хозяйствующего субъекта в рыночных условиях динамичной внешней среды, однако это являясь столь желаемым для каждого предпринимателя, является и столь же невозможным.

Именно поэтому для принятия решения в условиях неопределённости, необходимо её формализация и оценка рисков, в этой связи выбор оптимального соотношения риска и уровня деловой активности, доходности и надежности, основанный на анализе роли и места риска, составляют значительную часть содержания процесса принятия и реализации хозяйственных решений.

Особую актуальность принимает проблема оценки и управления рисками в инвестиционном менеджменте.

Инвестиционную деятельность считают одной из важнейших и значимых сторон деятельности коммерческих хозяйствующих субъектов, для которых обязательность вложения финансовых средств (инвестирования) обусловлена необходимостью в обновлении материально-технических и технологических производственных активов, в расширении и наращивании выпуска продукции, а также диверсификацией производства и освоением новых видов продукции и направлений деятельности.

При этом современные условия хозяйствования и объективная ограниченность ресурсов, в том числе и инвестиционных, вынуждают любого предпринимателя использовать их оптимальным способом.

В процессе разработки и последующего осуществления инвестиционного проекта на него воздействуют и внешние, и внутренние факторы, при этом возможна ситуация, когда воздействие одних противоположно действию других.

Таким образом, риск становится основным критерием оценки привлекательности инвестиций, и, как следствие, управление рисками – является одной из важнейших составляющих реализации инвестиционного проекта [2].

Осуществление инвестиционной деятельности, реализация инвестиционные проектов сопряжены с вероятностью проявления факторов риска, то есть возникновения опасности, не достижения (или частичного достижения) целей, которые были поставлены в проекте. По

сути эти опасности – это и есть риски инвестиционных проектов.

Риск инвестиционного проекта – это вероятность возникновения непредвиденных неблагоприятных событий, способных оказать негативное влияние на эффективность проекта.

Можно утверждать, что различные риски объективно присущи любому этапу процесса инвестирования, но одновременно совокупность инвестиционных рисков не является постоянной. В течение времени или при определенных условиях одни риски возникают и растут, а другие риски, наоборот, сокращаются и почти исчезают, возможно также, что риски, объединяясь между собой, создают основу для качественно новых рисков.

Обычно выделяют три стадии реализации инвестиционных проектов: разработка инвестиционного проекта, разработка бизнес-плана реализации проекта, практическая реализация проекта и материализация бизнес-идеи. На каждом этапе инвестирования возникают свои риски. При этом риски каждой последующей стадии включают в себя и риски предыдущей, так что по мере воплощения в жизнь инвестиционного проекта его общий риск возрастает.

Очевидно, что определение и оценка рисков, сопровождающих реализацию инвестиционных проектов и их влияния на проект, выступает одним из основных принципов оценки эффективности инвестиций.

Поэтому важны не только выявление и анализ возможных рисков конкретного проекта, как на стадии его разработки, так и на последующих стадиях его жизненного цикла, но также планирование и реализация процедур управления рисками, что в целом представляет собой риск-менеджмент инвестиционного проекта.

Таким образом, проблема управления рисками и поиск путей их снижения становится одним из основных вопросов, которые должны быть решены при реализации инвестиционных проектов.

При формировании программы по управлению рисками инвестиционного проекта необходимо детально анализировать все возможные варианты возникновения риска, нужно помнить, что реализация любого инвестиционного проекта всегда проходит под влиянием факторов внешней и внутренней среды.

В первую очередь выделяют общие (систематические, рыночные) инвестиционные риски, совокупность общих рисков включает риски, являющиеся одинаковыми для всех участников инвестиционной деятельности и форм инвестирования. В основе таких рисков – системные факторы, они считаются независимыми, на них инвесторы не могут влиять при выборе объектов инвестирования.

К основным видам общих рисков можно отнести:

внешнеэкономические риски, которые возникают в связи с изменением ситуации во внешнеэкономической деятельности, и

внутриэкономические риски, связанные с изменением внутренней экономической среды.

Общие риски могут представлять серьезную угрозу для инвесторов, их следует учитывать по всем формам и объектам инвестирования.

Во вторую очередь выделяют специфические (индивидуальные или диверсифицируемые) риски инвестора.

В отличие от общих рисков специфические риски сугубо индивидуальны для каждого инвестора и связаны с инвестиционной деятельностью конкретного субъекта или с вложениями в конкретные объекты инвестирования.

Возникновение специфических рисков может вызвать непрофессиональная инвестиционная политика, нерациональная структура инвестированных средств, другие аналогичные факторы, негативных последствий от которых есть возможность избежать в существенной степени при эффективном управлении инвестиционной деятельностью. Эти риски – диверсифицируемые и могут быть снижены самим инвестором, то есть зависят от его способности к выбору объектов инвестирования с приемлемым риском, а также к

реальному учету и регулированию рисков.

Итак, при формировании программы по управлению рисками инвестиционного проекта следует учитывать не только очевидные, общие источники возникновения рисков, но и постараться выявить и учесть все специфические моменты, связанные непосредственно с данным инвестпроектом.

Так, в частности при разработке и реализации реальных инвестиционных проектов в сфере переработки отходов для малого бизнеса, при управлении рисками следует учесть минимум три специфических момента: это инвестиции в реальные активы, инвестиции малого бизнеса, а также и специфику самого проекта – переработку мусора.

В частности, для принятия управленческих решений при управления риском в различных сферах вложения инвестиций нужно учесть то, что при реальном проектном инвестировании, когда осуществляется вложение капитала в реальные активы (основные фонды, прирост оборотных средств, нематериальные активы) возникают свои особые риски, а в случае портфельного инвестирования, когда капитал вкладывается в финансовые активы (ценные бумаги, депозитные сертификаты и другие денежные инструменты) – иные.

Управление рисками в этих двух сферах осуществляется в рамках риск-менеджмента, базирующегося на общих постулатах концепции доходности и риска, но имеющего свою специфику в зависимости от объекта вложений инвестиций.

Для реального проектного инвестирования проводят оценку рисков, связанных с его реализацией, при этом наиболее точными и корректными инструментами для оценки рисков проекта являются дисконтные методы расчета эффективности, учитывающие временной аспект распределения ожидаемых доходов и расходов проекта. Поэтому в рамках динамического расчета рисков проекта используются критерии чистой приведенной стоимости, внутренней ставки доходности, индекса рентабельности и срока окупаемости проекта [3].

В свою очередь, при идентификации и оценке рисков реальных инвестпроектов, следует учитывать основную задачу хозяйствующего субъекта. Так, например, если основной задачей инвестиций является повышение эффективности, то при управлении рисками следует оценивать условия для снижения затрат фирмы за счет замены оборудования, обучения персонала или перемещения производственных мощностей в регионы с более выгодными условиями производства, в случае инвестирования в новые производственные мощности, когда предполагается создание совершенно нового предприятия, при оценке риска следует учитывать в первую очередь то, что будет производиться новая продукция или оказываться инновационная услуга.

Также важно осознавать, что в малом бизнесе иной набор, иной уровень и иная иерархия рисков, нежели в крупных компаниях. В первую очередь, малые предприятия очень сильно зависят от жизненного цикла выпускаемых товаров, также и малый ассортимент выпускаемой продукции (или оказываемых услуг) повышает риски предприятия, так как в этом случае даже незначительное ухудшение конъюнктуры способно привести к резкому ухудшению финансового состояния предприятия.

Инновации сопряжены с высоким риском даже для крупных предприятий, а для малых предприятий этот этап ещё сложнее, так как у них нет других продуктов, за счёт которых можно было бы компенсировать риски и возможные убытки. Естественно, крах инвестиционного проекта малого предприятия приводит и к банкротству самого малого предприятия.

Риски, связанные с малым бизнесом, имеют отрицательную черту их практически невозможно диверсифицировать. Помимо того, что риски малых предприятий при осуществлении инвестиционных проектов выше, чем аналогичные риски крупных предприятий, (например, держатель акций акционерного общества в любой момент может продать свои акции и/или диверсифицировать портфель), малые предприятия имеют гораздо меньше возможностей для управления рисками.

В тоже время собственникам малых предприятий следует учитывать тот факт, что

излишнее уклонение от риска в бизнесе иногда не менее опасно, чем принятие слишком высокого риска. Не взятый на себя разумный риск – это упущенные возможности, которые, возможно, в будущем приведут к провалу предприятия.

Для инвестиционных проектов в сфере создания нового предприятия по переработке мусора и различных отходов, помимо общих факторов риска присущих практически всем инвестиционным проектам, одним из основных является экологический риск, связанный с негативным влиянием компонентов отходов на окружающую среду.

Действительно, доказано практически, что отходы производства и потребления оказывают негативное воздействие практически на все элементы окружающей среды: сюда относятся риски загрязнения атмосферы в результате воспламенения отходов в местах размещения; риски ущерба здоровью людей в результате возникновения на полигонах очагов инфекционных заболеваний; риск загрязнения почв тяжелыми металлами и загрязнения грунтовых и окологрунтовых вод в местах расположения полигонов, риски образования и выброса в атмосферу полигонных газов и т.д. [4] Очевидно, что возникновение любого из экологических рисков может повлиять на функционирование предприятия и привести к негативным последствиям, которые могут выражены в денежном эквиваленте и окажут прямое влияние на доходность и эффективность всего инвестиционного проекта.

Поэтому инвестируя в проект создания нового производства по переработке мусора и отходов, следует разработать модель оценки экологических рисков, на основе которой можно разработать комплекс мер по снижению вероятности возникновения экологических рисков в сфере утилизации ТБО.

Библиографические ссылки:

1. Обидов Р. А. Оценка проектных рисков как важный фактор инвестиционной деятельности финансовых структур [Текст] // Экономика, управление, финансы: материалы IV Междунар. науч. конф. (г. Пермь, апрель 2015 г.). – Пермь: Зебра, 2015. – С. 87-88.

2. Поморцева И.М. Управление рисками инвестиционных проектов: проблемы идентификации и алгоритмы реагирования // Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право». – 2018. – №4 (66). – С. 129-143.

3. Ялмаев Р. А., Эскиев М. А., Чажаев М. И. Управление рисками как необходимое условие финансирования инвестиционных проектов // Молодой ученый. – 2015. – №14. – С.328-330.

4. Кравцова, М. В., Васильев, А. В., Волков, Д. А., Башкиров, Ю. Ю. Оценка экологических рисков в процессе утилизации твердых бытовых отходов // Известия Самарского научного центра Российской академии наук. – 2016. – С. 1849-1857.

УДК 338.24.4

Информационные технологии в принятии управленческих решений

Васнева Е. Ф. (gagzik@bk.ru)

Научный руководитель – Саматова Т. Б.

Ухтинский государственный технический университет, Ухта, Россия

В России в период развития рыночного хозяйства происходило интенсивное создание предприятий различных форм собственности. Привело это к тому, что руководителям пришлось осваивать управление деятельностью самостоятельно и принимать необходимые управленческие решения.

На сегодня процесс принятия управленческих решений довольно актуален, так как такие решения применяются во всех сферах деятельности организации (управление

финансами, персоналом, производственными процессами), а любая организация не может существовать без постоянного ежедневного принятия, реализации тех или иных решений на разных уровнях управления. Все управленческие решения направлены на достижение самого оптимального результата деятельности организационной и производственной систем.

Информация является важной частью любого процесса на каждом уровне управления, потому что она значимо необходима для принятия любого решения. Для этого информация должна соответствовать требованиям: полноты, своевременности и достоверности.

Информационная технология – это процесс, который использует различные методы и средства осуществления операций сбора, регистрации, передачи, накопления и обработки информации на основе программно-аппаратного обеспечения выполнения управленческих задач предприятия. Главной целью использования автоматизированных информационных технологий является сбор новой информации путем переработки первичных данных, благодаря которой находятся оптимальные управленческие решения. Это достигается путем объединения информации, обеспечения ее актуальности и непротиворечивости пользования современными техническими средствами.

Автоматизированные информационные системы для информационной технологии – это основная среда, которая имеет важные элементы: средства и способы для преобразования данных.

Существует большое количество различных информационных технологий, используемых для принятия управленческих решений: Management Information Systems (MIS); Decision Support Systems (DSS) – информационные системы для поддержки принятия решения на управленческом уровне; Knowledge Work Systems (KWS) – системы знаний; Office Automation Systems (OAS) – системы автоматизации делопроизводства на уровне знаний; ERP (Enterprise Resource Planning) – управление ресурсами предприятия.

Из всего многообразия компьютерных информационных систем подробно рассмотрим ERP (Enterprise Resource Planning).

Основными факторами, обеспечивающими конкурентное преимущество предприятия, являются: быстрота принятия управленческих решений и точность прогноза ситуации, скорость анализа большого количества информации, создание инфраструктуры обмена данными предприятия с потребителями и поставщиками. Эти задачи решают системы информационной поддержки принятия управленческих решений на предприятии – ERP-системы (Enterprise Resource Planning) – системы эффективного планирования и управления всеми ресурсами предприятия, которые необходимы для осуществления продаж, производства, закупок и учета в сферах производства и оказания услуг.

На сегодняшний день существует большой выбор зарубежных и отечественных систем управления предприятием. К самым распространенным и продвинутым системам управления предприятием из западных разработок, с наибольшим количеством возможностей относятся: SAP, Baan, irenaissance и семейства Microsoft Business Solution Axapta и Navision. Но следует учесть их весомый недостаток это большая стоимость внедрения, которая может составлять от 200 тысяч долларов до 3 миллионов долларов, поэтому данные системы не всем «по карману». Среди российских разработок стоит выделить самые крупные корпоративные системы управления, такие как: «1С», «Галактика», «Парус» и «БООС». Данные автоматизированные системы хорошо подойдут как для деятельности крупных предприятий, так и для малых организаций.

Подробнее рассмотрим и сравним немецкую систему SAP и российскую – «Галактика».

SAP — это система, которая включает в себя набор прикладных модулей, благодаря которым поддерживаются и интегрируются бизнес-процессы компании в режиме реального времени. Система покрывает такие разделы жизни компании как: управление финансами, управление продажами, сервисное обслуживание, управление закупками, запасами и производством, отчетность и администрирование, а также интеграция с другими системами.

«Галактика-ERP» — система, составляющая часть комплекса бизнес-решений корпорации Галактика для информационной поддержки задач стратегического планирования и оперативного управления. Система «Галактика» в едином информационном пространстве поддерживает задачи: ведения бухгалтерского и налогового учета, управления логистикой, финансами, производством, взаимоотношениями с клиентами и персоналом.

В таблице 1 представлено сравнение двух систем по некоторым критериям.

Таблица 1 – Сравнение систем.

Решение	Производитель	Отрасли внедрения	Сфера применения	Срок внедрения	Стоимость внедрения
SAP	SAP AG (Германия)	25	Оборонные предприятия, компании нефтегазового комплекса, металлургия, энергетика телекоммуникации, банковский сектор.	1-5 лет и более	Лицензия на 50 рабочих мест стоит около \$350 тыс. Стоимость внедрения может в несколько раз превышать стоимость решения.
«Галактика»	Корпорация «Галактика» (Россия)	15	Нефтегазовая отрасль, машиностроение, химия, энергетика, металлургия и др.	4 мес. – 1,5 года и более	Лицензия \$350-1200 на одно рабочее место. Стоимость внедрения составляет 50-100% этой суммы.

На основании предыдущих данных в таблице 2 выделим преимущества и недостатки рассматриваемых систем.

Таблица 2 – Преимущества и недостатки систем.

«Галактика»		SAP	
Преимущества	Недостатки	Преимущества	Недостатки
1. срок внедрения 4 месяца – 1,5 года; 2. наличие возможности интеграции с сайтом; 3. краткосрочный период обучения сотрудников; 4. возможность использовать уже разработанное мобильное приложение; 5. наличие русского интерфейса. 6. низкая стоимость.	1. трудный программный код, который только частично в открытом доступе; 2. при больших объемах данных быстродействие заметно ухудшается.	1. наличие русского интерфейса; 2. наличие возможности интеграции с готовым сайтом; 3. наличие мобильного приложения; 4. открытый программный код; 5. быстроедействие.	1. срок внедрения 1–5 лет; 2. долгосрочный период обучения сотрудников; 3. высокая стоимость.

Если рассматривать долю поставщиков на рынке ERP-систем России по объемам продаж, то в 2017 г. среди ведущих поставщиков информационных систем управления предприятием SAP занимает первое место с долей 49%. На втором месте остаётся "1С" с долей в 32,9%. У Microsoft — 8,8%, у Oracle — 4%, у «Галактики» — 2,2%. На

остальных игроков приходится 3,2%. Ниже на рисунке 1 представлен график движения объемов продаж.

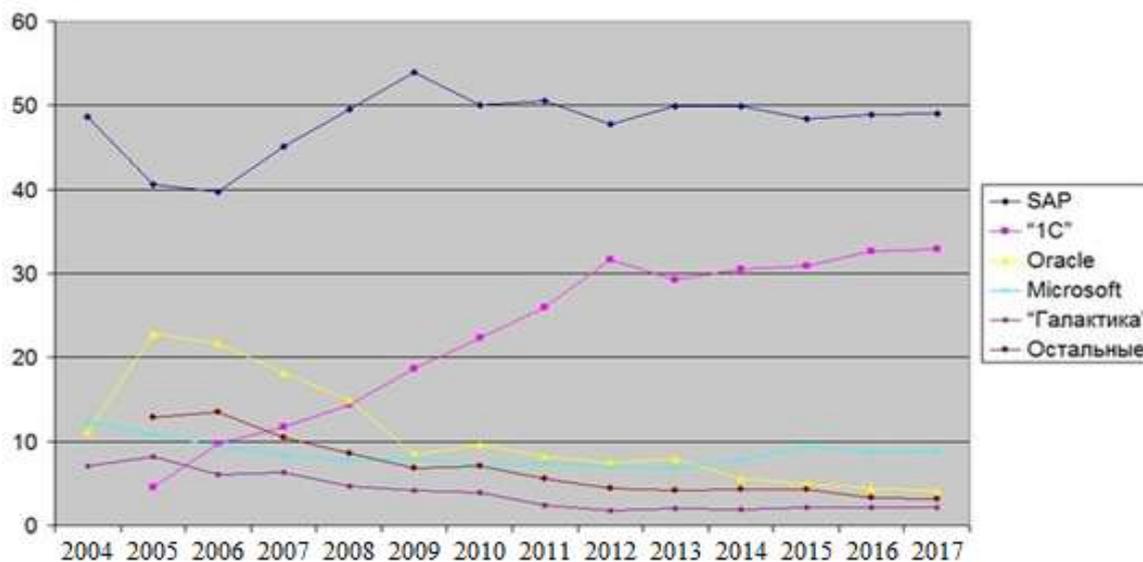


Рис. 1. Доли поставщиков на российском рынке ERP-систем по объемам продаж с 2004-2017 гг., %.

По мнению большинства экспертов, количество внедрений является наиболее объективным критерием оценки спроса на ERP. По данному показателю вне конкуренции остаётся отечественная система автоматизации деятельности предприятия от фирмы «1С». За последний год зарегистрировано 167 новых проектов внедрения данного программного продукта. Рыночная доля ERP-систем на платформе «1С:Предприятие» достигает 31%. На втором месте «Галактика ERP» с долей 7,5% и 3 новыми проектами за год. Бронза у SAP. Самая популярная в мире ERP-система удерживает 6% российского рынка. Прирост за год — 7 проектов. Диаграмма представлена на рисунке 2.

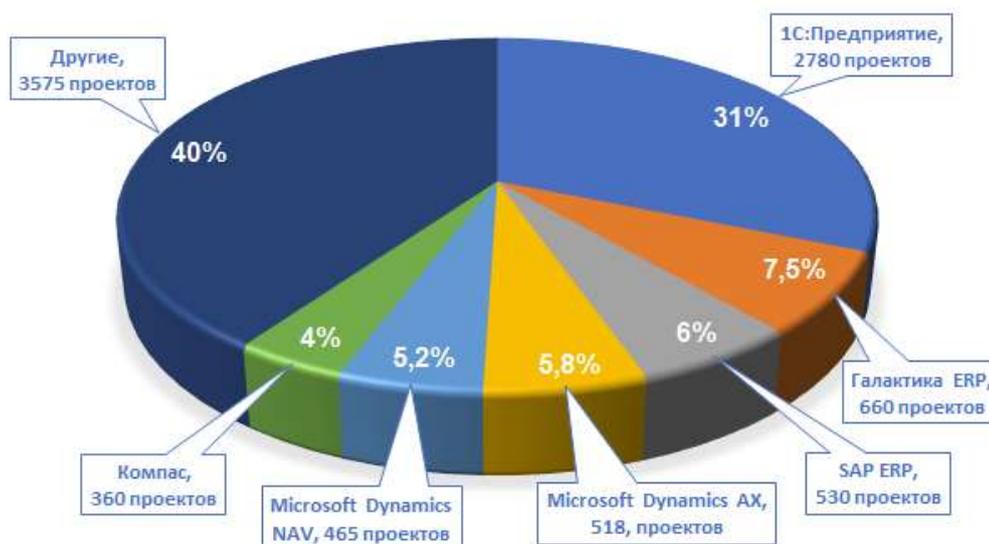


Рис. 2. Рейтинг ERP-систем 2017 по количеству внедрений на российском рынке.

Если говорить о внедрении рассматриваемых систем, то одними из крупных поставщиков являются ПАО «Транснефть» и ПАО «Газпром».

В октябре 2013 г. Центр разработки и внедрения информационных систем «Транснефти» подвел итоги конкурса на разработку корпоративной информационной системы автоматизации финансово-хозяйственной деятельности на базе ПО SAP. Его победителем была признана компания Deloitte, предложившая выполнить работы за 428 млн руб. В 2016 г. корпорация «Транснефть» сравнила установленный у нее софт по управлению предприятием от немецкой SAP с российскими продуктами компании «Галактика» и решила пересмотреть свою IT-стратегию. В марте 2017 г. «Транснефть» заключила договор с российским производителем систем управления предприятием «Галактика» на внедрение софта за 379 млн руб. Система должна создаваться на базе уже внедренной АСУ «Паспорт», которую для «Транснефти» разрабатывала корпорация SAP. Еще до объявления тендера SAP занималась этим около года, затем попросила еще два года. Корпорации показалось, что это долго, а у «Галактики» эта система была наполовину готова. В начале августа 2017 г. «Галактика» выиграла конкурс «Транснефти» на разработку и внедрение софта на сумму 917 млн руб.

В сентябре 2016 года «Газпром» приобрел лицензии ПО SAP на 1,8 млрд рублей. Внедрение должно затронуть предприятия «Газпром трансгаз Сургут», «Газпром трансгаз Екатеринбург» и «Газпром трансгаз Уфа». Ранее, в августе 2016 года, «Газпром» приобрел лицензии ПО SAP на 2,2 млрд рублей для крупнейшего российского газотранспортного предприятия "Газпром Трансгаз Югорск". Количество лицензий, о которых шла речь в закупке, составляло 3613.

Внедрение информационных систем требует от предприятия значительных вложений в их приобретение и обслуживание, но после внедрения систем предприятие получит улучшение таких показателей как, например, представлено на рисунке 3.



Рис. 3. Эффект от внедрения ERP-систем.

Таким образом, использование в работе менеджеров различного вида информационных систем позволяет быстро, просто, с минимальными затратами труда и времени собирать, обрабатывать, анализировать имеющуюся информацию, принимать на ее основе обоснованные управленческие решения. Использование информационных систем в управленческой деятельности значительно облегчает процесс принятия управленческих решений, поэтому их использование положительно сказывается на работе любого предприятия.

Библиографические ссылки:

1. Алексеев А. С. Информационные ресурсы и технологии начала XXI века // ЭКО. – 2015. – №6. – С. 84 – 100.

2. Бастриков М. В., Пономарев О.П. Информационные технологии управления. – М.: ЭКСМО, 2014. – 391 с.
3. Фатхутдинов Р. А. Разработка управленческого решения. – М.: «Интел-синтез», 2015. – 98 с.
4. Райльян Я. Р. Аналитическая основа принятия управленческих решений. – М., 2014. – 123 с.

УДК 005:392.73:17

Особенности ведения деловых переговоров

Величко И.В.

Научный руководитель – Берловская Е.В.

Ухтинский государственный технический университет, Ухта Россия

Переговоры – это деловое общение двух или нескольких человек с целью достижения совместного решения. На протяжении всей нашей жизни мы ведем переговоры, обмениваемся обязательствами и обещаниями. Всякий раз, когда двум людям нужно прийти к согласию, они должны вести переговоры.

Переговоры проходят в виде деловой беседы по вопросам, представляющим интерес для обеих сторон, и служат налаживанию кооперационных связей.

Переговоры существенно различаются по своим целям и функциям. Цель переговоров может состоять в налаживании связей, принятии решений, заключении различных договоров, координации совместных условий, согласовании мероприятий. Переговоры содержат в себе несколько функций: информационная, коммуникативная, регулятивная и координационно-контролирующая.

Очень важны психологические аспекты делового общения. Нужно понимать общие закономерности делового общения, это позволит анализировать ситуацию, говорить на общем языке, учитывая интересы партнера. На сегодняшний день квалифицированному менеджеру очень важно уметь проводить деловые переговоры.

Деловые переговоры проходят по определенным правилам и подчиняются своим закономерностям. Главная цель переговоров — прийти к общему выгодному решению, избежав конфликта.

Чтобы достичь успеха в переговорах, нужно к ним подготовиться. Определить проблемы, найти того, кто поможет решить данные проблемы, определить свои интересы и интересы партнеров, построить план встречи. Таким образом, необходимо сформулировать задачи так, чтобы при необходимости можно было их подкорректировать.

Для того чтобы правильно сформулировать цели переговоров, нужно знать: интересы своей организации, ее положение в данной отрасли, на рынке и т.д., обязательства организации, деловых партнеров и союзников и т.п.

Переговоры бывают:

- ✓ официальные — с ведением протокола, строгой процедурой, соблюдением специальных ритуалов;
- ✓ неофициальные, как непринужденная беседа, которая не предполагает по окончании подписания официальных бумаг;
- ✓ внешние — с деловыми партнерами и клиентами;
- ✓ внутренние — между работниками организации.

Существует два подхода к переговорам:

- 1) *конфронтационный (жесткий)*, целью переговоров является «Только победа!», причем отказ от полной победы означает поражение;
- 2) *партнерский*, предусматривает совместное с партнером рассмотрение проблем и поиск общего выгодного решения, при котором в выигрыше остаются обе стороны.

Чтобы этот подход смог реализоваться, партнерам перед началом переговоров обязательно нужно определить общую цель, общие потребности.

Переговорный процесс состоит из нескольких этапов. Структура их давно установлена. Самый главный этап – это ознакомительная беседа, во время которой обычно уточняются причины встречи, разрешаются возникающие организационные вопросы.

К основным шести этапам относят:

- 1) *Подготовка*. Если правильно подготовиться, то 90% успеха гарантировано;
- 2) *Прояснение*. С помощью подготовленных заранее вопросов, выясняем какие интересы есть у другой стороны;
- 3) *Выдвижение предложений*. Стороны обмениваются предложениями по разрешению спорных ситуаций, определяют суть разногласий и обязательно фиксируют эти разногласия и споры;
- 4) *Торг*. Обмениваясь информацией и идя на уступки можно решить все разногласия;
- 5) *Принятие решений*. На данном этапе обдумывают выгодность предложения;
- 6) *Закрепление договоренностей – финал встречи*. Чтобы избежать двусмысленных ситуаций, необходимо технично фиксировать договоренность и результат встречи.

Жесткие переговоры – это вариант коммуникации, при котором один из оппонентов воспринимается как ресурс. Существует большое количество методов жестких переговоров. Популярных несколько.

Ультимативные. В данном методе переговорщик раскрывает все свои карты практически сразу. При этом он объявляет абсолютно все ресурсы, которые у него, считая, что все варианты, которые может выдвинуть другая сторона, сразу являются «ненужными» и «непривлекательными» для сотрудничества. Таким образом, оппонент жесткой стороны обозначает только два выхода либо согласится на предложение, либо уйти. Недостатком данного метода является возможная потеря потенциального партнера. Но «жертва» может согласиться поговорить о данных условиях и в таком случае, может вывести оппонента на нужный ей сценарий, озвучивая свои аргументы.

Эмоциональные качели. Сильный оппонент переговоров будет менять настроение другой стороны посредством похвалы или же наоборот обвинений. Таким образом, противоречия звучащие из уст одного и того же человека по ходу беседы будет мешать «жертве» думать о своем предложении, так как она будет находиться в растерянном состоянии или вообще потеряет психологическую устойчивость.

В такой ситуации «жертве» будет мягко, но настойчиво попросить разобраться в произошедшей ситуации, используя метод «столкновения критериев», причем говорить нужно уверенно и неагрессивно. Это приводит нападающего в тупик и не дает возможности упрекать оппонента в грубом ведении переговоров.

Ультиматум в конце беседы. В данной тактике хорошо сочетаются две предыдущие. Сначала жесткий переговорщик общается, проводит торги и прочее. Все проходит хорошо до момента, когда «жертва» хочет сказать свое окончательное «да». Тут уже жесткая сторона на полную включается в работу и переходит в нападение, произнося: «Данное предложение не уместно для нас. Нам это неинтересно».

Расчет сделан на то, что расслабленная «жертва» не станет давать отпор жесткому переговорщику и сможет принять первые условия, которые изначально оговаривал жесткий оппонент в начале переговоров.

Запрещается:

- любые высказывания по отношению к себе и к предложению.
- беседы не стоит заканчивать выдвигать свои мысли после первого отказа, в данном случае торг уместен.
- не нужно извиняться.
- не оправдывайтесь.
- не сдавайтесь.
- не стоит проявлять агрессию.
- не нужно оценивать своего собеседника, не уподобляйтесь ему.
- следует заменить неприятные и негативные слова на более мягкие.

Для данного типа переговоров можно осуществить некоторые действия, чтобы изменить ситуацию и повернуть ее на свою сторону:

- задать уточняющие вопросы.
- спрашивать про критерии, например: «правильно ли я понимаю, что...»
- задать наводящий вопрос, например: «Правильно, ли я понимаю, что вы торгуетесь со мною? », «Я так думаю, что наше предложение не подходит. Можете ли уточнить, чем именно? ».

Метод навязывания своего видения беседы. Существуют временные рамки беседы, о которых говорят еще на предварительном этапе. На основании этого, обе стороны строят план беседы, подбирают аргументы, факты и тактику. Жесткая сторона в этом случае пытается разрушить весь сценарий переговоров и навязать собственный.

Быстрый ход течения беседы. До встречи стороны обговаривают круг обсуждаемых на переговорах проблем. Таким образом, переговорщик думает, что на переговоры уйдет много времени не меньше 40 минут, но жесткая сторона озвучивает, что на эту встречу в запасе только 15 минут. Данная манипуляция рассчитана на демонстрацию слабой стороной своей слабости. «Жертва» либо подчинится, либо же сразу уйдет.

Как поступить:

- можно согласиться, но лучше не обращать внимание, проводить переговоры так, как будто ничего не случилось.
- расспросить другую сторону его потребностях, о том, какие критерии выбора важны для него.
- после обозначения потребностей, можно дать своему оппоненту именно то, что он хотел.

Таким образом, проанализировав методы деловых переговоров можно сделать вывод, что основными причинами неудач деловых переговоров являются:

1. неуважение кодекса деловых коммуникаций;
2. эмоциональное состояние;

3. неуважение инакости оппонента;
4. неуважение интересов оппонента;
5. неподготовленность к переговорам.

Библиографические ссылки:

1. «Ведение деловых переговоров» [Электронный ресурс]: URL: <http://www.grandars.ru/college/psihologiya/delovye-peregovory.html> . [дата обращения 10.12.2018].
2. «Деловые переговоры: виды, правила и примеры проведения» [Электронный ресурс]: URL: <http://wlooks.ru/obshchenie/delovoe/peregovory/> . [дата обращения 10.12.2018].

УДК 332.362

Экономические механизмы восстановления нарушенных земель

Гобанова Ю.П. (jgobanova@yandex.ru)

Научный руководитель – Крестовских Т.С.

Ухтинский государственный технический университет, Ухта, Россия.

Республика Коми является одним из регионов на Европейском Севере Российской Федерации, обладающим значительными запасами полезных ископаемых, уникальной флорой и фауной, огромными территориями для развития множества отраслей, необходимых для повышения значимости региона. Согласно данным государственного учета земель, общая площадь земельного фонда Республики Коми по состоянию на 01.01.2018 г. составила 41 677,4 тыс. га. Республика Коми имеет благоприятные перспективы роста добычи многих видов полезных ископаемых и расширения их номенклатуры. Этому способствует значительный объем промышленных запасов нефти и газа, каменного угля, бокситов, титановых, марганцевых, баритовых руд, кварцевого сырья, песчано-гравийной смеси [1].

Одну из ведущих позиций в экономике Республики Коми занимает нефтегазовая отрасль, период активного развития которой начался в 1929 году, в это время была осуществлена первая крупная комплексная геологоразведочная экспедиция на р. Ухта. В 1930 году произошло первое официальное открытие в Коми АО месторождения легкой нефти с промышленными запасами, получившее название Чибьюское, также разведано Ярегское месторождение тяжелой нефти. Геологоразведочные работы, проводимые в республике, выявили крупную Тимано-Печорскую нефтегазовую провинцию, к юго-востоку от г. Ухта в верховьях р. Ижма начал разрабатываться Ижма-Омринский нефтегазоносный район.

В 1930 году заслуженным геологом РСФСР Г.А. Черновым открыто месторождение высококачественных коксующихся углей на р. Воркута [2]. Крупное Седьельское газовое месторождение открыто в 1935 году. К началу 1940 года в Коми АССР добыто 69,8 т нефти и 15,3 млн. м³ газа. Первая половина XX века характеризуется стремительным развитием геолого-разведочных работ и промышленной добычей природных ресурсов. Однако, именно ресурсодобывающие отрасли оказывали существенное негативное влияние на окружающую природную среду республики. Вместе с активным промышленным развитием территории происходил рост площади нарушенных земель, приобретающий все большие масштабы, но работы по рекультивации нарушенных земель не проводились до 1970 года [3]. Статистические данные о динамике нарушенных и рекультивированных землях за этот период не были официально опубликованы, а также отсутствовала законодательная база для проведения рекультивационных работ.

Принятие ряда законодательных документов, предусматривающих необходимость проведения рекультивации нарушенных земель: Земельных кодексов союзных республик, «Основных положений по восстановлению земель, нарушенных при разработке месторождений полезных ископаемых, проведении геологоразведочных, строительных и иных работ», введенных в действие с 1 января 1972 года, послужило толчком для начала систематического проведения рекультивационных работ в Коми АССР. Только в последней трети XX века в Республике Коми начал проводиться систематический учёт нарушенных промышленным воздействием земель и исследования по их рекультивации. К началу 1990-х годов площадь нарушенных земель достигала 3,5-4 тыс. га, а площадь рекультивированных земель была близка к площади нарушенных [4]. Кроме того, с 1990-х годов количество нарушенных и восстановленных земель снижалось, что было связано с перестройкой экономики в государстве. Таким образом, высокие темпы нарушения земель Республики Коми в 1980-е годы прошлого столетия послужили толчком к началу изучения приемов их восстановления [4].

На рисунке 1 представлена динамика площадей нарушенных и рекультивированных земель за 1980-2007 гг.

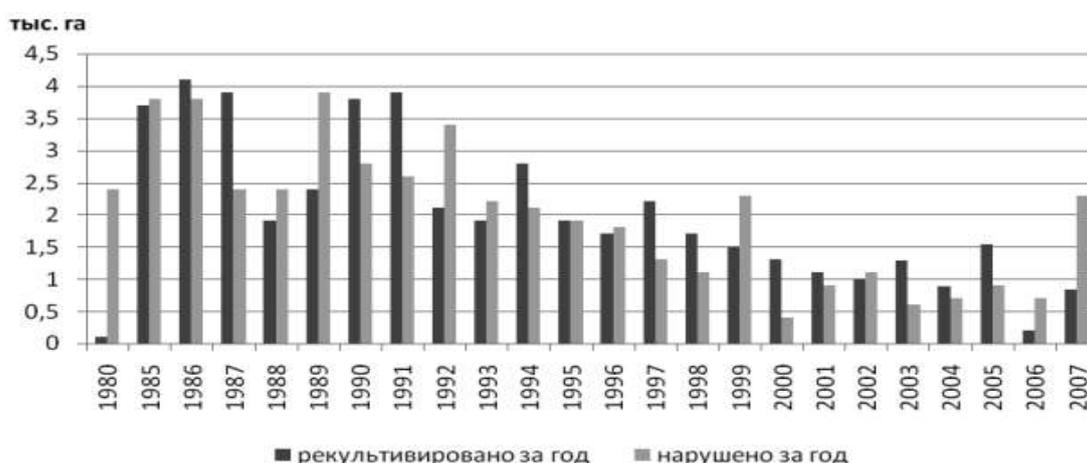


Рис. 1. Динамики площадей нарушенных и рекультивированных земель за 1980-2007 гг., тыс. га.

Суровые природно-климатические условия, характерные для данного региона, определившие высокую степень уязвимости экосистем к техногенным воздействиям и медленное самовосстановление растительности и почв, требовали разработки специальных приёмов, ускоряющих восстановительный процесс на нарушенных природных объектах.

Согласно требованиям законодательства Российской Федерации необходимо выполнять работы по восстановлению нарушенных земель. Постановлением правительства Российской Федерации была разработана государственная программа «Охрана окружающей среды» на 2012-2020 годы [5]. Целью данной программы является повышение уровня экологической безопасности и сохранение природных экосистем, данный документ подчеркивает важность мероприятий по устранению ущерба окружающей среде. Для решения задачи по снижению общей антропогенной нагрузки на окружающую среду на основе повышения экологической эффективности экономики предусматривается реализация мероприятий, направленных на ликвидацию накопленного экологического ущерба, в том числе рекультивация нарушенных земельных участков. Объем финансового обеспечения реализации Программы за счет средств федерального бюджета составляет 289901723,5 тыс. руб.

На рисунке 5 представлен график распределения денежных средств на 2012-2020 гг. в Российской Федерации.

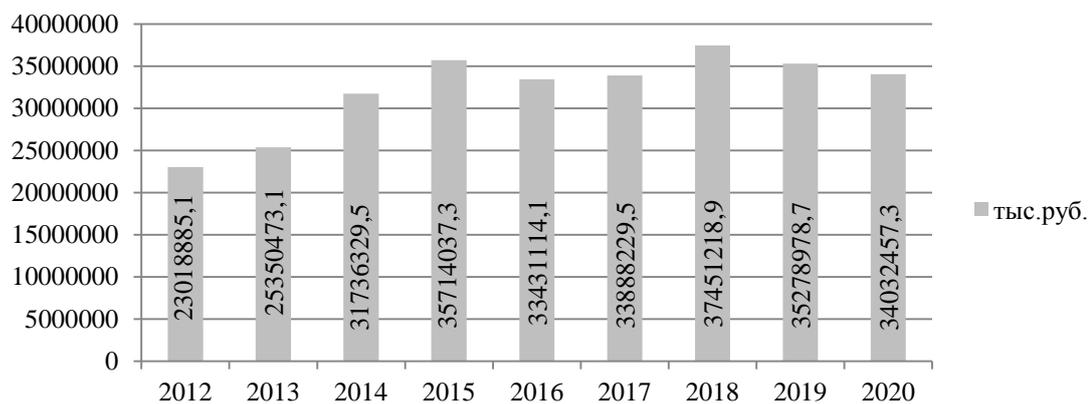


Рис. 5. График распределения денежных средств на государственную программу «Охрана окружающей среды» на 2012-2020 годы, тыс. руб.

Можно сделать вывод, что наибольшее финансирование приходится на 2018 год и составляет 37451218,9 тыс. руб.

Постоянно растущие потребности экономики в сырьевых ресурсах предусматривают увеличение объемов добычи полезных ископаемых и рост площадей земель, предоставленных для целей недропользования, а следовательно и земель, подвергшихся негативному воздействию. В связи, с чем возникает необходимость совершенствования системы правовых мер, направленных на обеспечение эффективной рекультивации нарушенных земель. Выполнение различного рода хозяйственной деятельности, связанной с использованием недрами и земляными работами, приводит к нарушению почвенного покрова земель. Рекультивация земель является составной частью мероприятий по охране природы в целом и в частности по нейтрализации разрушительных воздействий промышленности на окружающий ландшафт [6].

На рисунке 6 представлен график динамики нарушенных и рекультивированных земель в Российской Федерации за 2005-2007 годы [6].

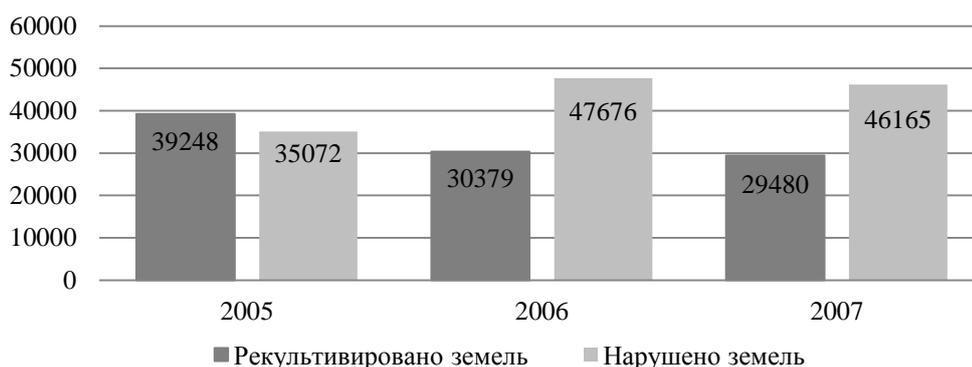


Рис. 6. Динамика нарушенных и рекультивированных земель в Российской Федерации за 2005-2007 гг., га

На основании рисунка 6 можно сделать вывод то, что в 2005 году по сравнению с 2006 годом значительно возросла площадь нарушенных земель, а именно в 1,3 раза. Соответственно, площадь рекультивированных земель с 2005-2007 гг. постепенно снижалась. Как показывает практика, предприятия, обязанные осуществлять восстановление нарушенных земель, испытывают финансовые трудности либо скрывают

под ними нежелание проводить рекультивацию. Такая ситуация приводит к накоплению фонда нарушенных земель, что приводит к серьезным экологическим последствиям [7].

По утверждению С.А. Боголюбова расходы на охрану окружающей среды являются весьма значительными для экономики, и как следствие способствуют увеличению себестоимости продукции и снижению доходов, тем не менее, «охрана природы - не только благотворительность, а насущная необходимость» в том числе и в экономической перспективе [8]. Право пользования недрами определяется специальным государственным разрешением в виде лицензии, в котором предусмотрены требования к недропользователю. К указанному документу были предложены дополнения по содержанию условий, а именно, возмещение ущерба от нарушенных земель, в виде страхования ответственности на сумму, равную стоимости рекультивации нарушенных земель, при этом, порядок и условия страхования будут определяться Правительством Российской Федерации. На первый взгляд предложение целесообразно, так как уже на стадии получения лицензии учтено финансирование рекультивационных мероприятий, что послужит гарантией выполнения работ по восстановлению нарушенных земель по окончании процесса добычи полезных ископаемых. Но на данном этапе невозможно определить конкретную величину суммы затрат на рекультивацию, а следовательно и определить применимую методику расчета. Кроме того, предложенный механизм не проработан, так как устанавливает обязательность страхования, что требует особого нормативного регулирования. Необходимо отметить, что существуют предложения об ином регулировании финансирования рекультивации нарушенных земель, а именно, посредством создания специальных фондов, таким образом, можно выделить значимые моменты:

- существование ликвидационных фондов позволит с помощью постепенного отчисления денежных средств в них сформировать достаточную сумму для последующего выполнения рекультивационных работ после завершения добычи недр, при этом денежные средства будут поступать как от недропользователей, так и от государства;

- недостаточность средств ликвидационного фонда не исключает финансирования восстановительных мероприятий в полном объеме, что послужит гарантией полного и своевременного выполнения работ по рекультивации нарушенных земель.

Однако, решая финансовые вопросы обеспечения гарантий проведения восстановительных мероприятий, не стоит забывать и о контроле за рекультивацией. Контроль за рекультивацией нарушенных земель должен быть эффективным и обеспечивать не только предотвращение деградации природных ресурсов, но и восстановление их природных свойств. При отсутствии должного контроля со стороны государственных органов могут иметь место случаи формальной реализации проектов рекультивации. Формальное соблюдение требований законодательства при минимальных затратах и завершение восстановительных работ в короткие сроки может привести к некачественно проведенным рекультивационным мероприятиям.

Необходимо отметить, что государство озадачено проблемами восстановления нарушенных земель и стремится законодательно урегулировать соответствующие механизмы, особое внимание уделяется решению вопросов законодательного закрепления источников финансирования. Однако, нормативного правового регулирования недостаточно, важно обеспечить правильное использование принятых норм как хозяйствующими субъектами, так и органами управления. В целях охраны земель предприятия-землепользователи, в том числе недропользователи, а также застройщики, осуществляющие капитальное строительство, обязаны проводить мероприятия по рекультивации нарушенных земель, затраты на рекультивацию оцениваются и отражаются предприятиями в проектно-сметной документации. Эффективность стимулирования проведения работ по восстановлению нарушенных земель в различных отраслях является мерой оценки уровня не только государства, но и общества. Любое восстановление нарушенных земель нуждается в законодательной, а также финансовой поддержке со стороны государства. Некоторая часть предприятий стала экономически слабее, данные

предприятия не спешат восстанавливать нарушенные земли. Для предприятий, которые не выполняют обязанности по рекультивации нарушенных земель, установлена ответственность в соответствии с действующим законодательством.

Библиографические ссылки:

1. Государственный доклад «О состоянии и об охране окружающей среды Российской Федерации» на 2012 - 2016 гг. URL: [http:// www.mnr.gov.ru](http://www.mnr.gov.ru).
2. История Коми с древнейших времен до конца XX века. Т. 2. Сыктывкар: Коми книжное изд-во, 2004. - 704 с.
3. Спирыгин В.И. Социально-экономическая эффективность природоохранных мероприятий в Коми АССР // Эколого-экономические аспекты природопользования на европейском северо-востоке СССР. Сыктывкар, 1990. 25-34 с. (Труды Коми НЦ УрО АН СССР, №111).
4. Статистический ежегодник Республики Коми. Сыктывкар: Комистат, 2008. - 29 с.
5. Российская Федерация. Правительство. Постановление: Охрана окружающей среды на 2012-2020 годы от 15.04.2014 г. № 326 с изм. и доп. на 30.03.2018 [Электронный ресурс] // Правовая система «Кодекс», 2018.
6. Государственный (национальный) доклад о состоянии и использовании земель в Российской Федерации за 2005-2016 гг. URL: <https://rosreestr.ru>.
7. Вахаев Х-М.Х. Нерешенные вопросы рекультивации земель // Право и экономика. 2010. № 5. - 7 с.
8. Боголюбов С.А. Актуальные проблемы экологического права: учебник для магистров. М., 2011. - 229 с.

УДК 338.45

Экономическая целесообразность утилизации попутного нефтяного газа в Республике Коми

Дуб Н.Я. (dubmykola@mail.ru) Научный руководитель – Крестовских Т.С.
Ухтинский государственный технический университет, Ухта, Россия

Одной из наиболее острых в нефтегазовом секторе сегодня является проблема сжигания попутного нефтяного газа ПНГ. Она не только влечет за собой экономические, экологические, социальные потери и риски для государства, но становится еще более актуальной при нарастании мировой тенденции по переводу экономики к низкоуглеродному и энергоэффективному способу развития.

Как известно, ПНГ представляет собой смесь углеводородов, которые растворены в нефти. Он содержится в нефтяных пластах и высвобождается на поверхность при добыче черного золота. ПНГ отличается от природного газа тем, что помимо метана состоит из бутана, пропана, этана и других более тяжелых углеводородов. Кроме того, в нем можно обнаружить и неуглеводородные составляющие, такие как гелий, аргон, сероводород, азот, углекислый газ.

Вопросы использования и утилизации ПНГ актуальны для всех нефтедобывающих стран, но в России эта проблема стоит более серьезно, ведь по данным Всемирного Банка наше государство фигурирует в числе лидеров списка стран с самыми высокими показателями сжигания ПНГ на факелах.

Один из аспектов данной проблемы - экологический. Сжигание попутного нефтяного газа сопровождается выбросом в атмосферу больших объемов вредных веществ, что влечет за собой ухудшение состояния окружающей среды, уничтожение невозобновляемых природных ресурсов, развивает негативные общепланетарные процессы, которые крайне отрицательно влияют на климат. По недавним ежегодным статистическим данным, от

сжигания ПНГ только Россией в атмосферу попадает более миллиона тонн загрязняющих веществ, в состав которых входят и углекислый газ, и диоксид серы, и сажевые частицы. Эти и многие другие вещества так или иначе попадают в организм человека, представляя опасность для здоровья населения страны и всей планеты.

В России, как и в любой другой нефтедобывающей стране, проблема утилизации ПНГ имеет и ярко выраженный экологический аспект. До 30% всех промышленных выбросов загрязняющих веществ приходится на нефтегазовый сектор экономики. В целом выбросы предприятий нефтедобывающей промышленности в атмосферу составляют 12% всей вредной эмиссии. В атмосферу попадет сажа, продукты неполного сгорания углеводородов, монооксид углерода, диоксид серы и оксиды азота. Сжигание ПНГ является основным источником загрязнения окружающей среды в районах нефтедобычи. Окружающая среда и население подвергаются воздействию экологически вредных продуктов сгорания ПНГ. Экологические последствия освоения запасов нефти сказываются, прежде всего, на региональном уровне. Эта сторона хозяйственной деятельности является наиболее уязвимой и трудно осязаемой в силу накопительного и комплексного характера воздействия.

Следовательно, весь комплекс мероприятий по утилизации ПНГ следует относить не только к хозяйственной, но и к деятельности по охране окружающей среды. Это один из приоритетов государства, таким образом, задачей государства является стимулирование и создание всего комплекса условий, необходимых для максимально полной утилизации ПНГ. Кроме того, в связи обязательствами России по Киотскому протоколу, экологические угрозы и риски уже в ближайшие годы могут вылиться в прямые финансовые потери для государства.

По разным оценкам, за год в результате сжигания ПНГ в атмосферу выбрасывается 400 тыс. т вредных веществ - окиси углерода, окислов азота, углеводородов, сажи. В среднем в России на 1 т добытой нефти приходится около 8 кг вредных атмосферных выбросов, которые локализуются преимущественно в сырьевых регионах.

По информации Минприроды РФ выбросы CO₂ в России в 2009 г. из-за сжигания ПНГ составили 90 млн тонн. Кроме того, в дыму содержатся продукты - оксиды азота, которые не полностью сгорают на факелах, а они, в свою очередь, воздействуют на нервную систему человека. Оксиды серы становятся причиной «кислых» дождей.

В последние десятилетия Россия находится на первом месте в мире по объему сжигания ПНГ. Российское правительство предприняло ряд шагов для ее скорейшего разрешения: в январе 2009 г. премьер-министр В.В. Путин подписал постановление, согласно которому нефтяным компаниям вменяется обязанность с 2012 г. утилизировать не менее 95% попутного нефтяного газа, а компании, не подчинившиеся этому требованию, будут платить большие штрафы.

Как уже было показано, разброс данных о ежегодной добыче ПНГ в России достаточно велик. Такой же сильный разброс официальных данных о структуре использования ПНГ в России.

Этот разброс в объеме извлекаемого ПНГ и его структуре использования вызван тем, что на современном этапе нет четких технологий учета добычи и использования ПНГ. К примеру, при подсчете количества сжигаемого попутного нефтяного газа используются разные методики. Некоторые эксперты оценивают объем выбросов по количеству добываемой нефти и величине средневзвешенного «газового фактора» (количество попутного нефтяного газа, приходящегося на одну тонну добываемой нефти), некоторые по ночным съемкам со спутников, и др. В отличие от России в экономически развитых нефтедобывающих странах «полезное использование» попутных газов достигает 95-98%. Сжигание ПНГ - это порядка 500 000 тонн вредных ежегодных выбросов в атмосферу в России и сотни миллионов долларов упущенной прибыли.

Переработка ПНГ по газо- и нефтехимическому профилю - самое главное направление его полезного использования. Поэтому, на современном этапе, решается задача переработки попутного нефтяного газа как с целью решения экологических проблем так с

целью увеличения экономической эффективности газо- и нефтехимической промышленности. На газоперерабатывающих предприятиях ПНГ перерабатывается (сепарируется) в сухой отбензиненый газ (СОГ), который поступает в магистральные газопроводы ОАО «Газпром», а также широкую фракцию легких углеводородов (ШФЛУ), которая является важным сырьем для нефтехимической отрасли. ШФЛУ является базовым сырьем для производства сжиженного углеводородного газа, нефтехимии и других продуктов.

В свою очередь переработка ШФЛУ по газо- и нефтехимическому профилю предопределяет более высокий выход целевых продуктов газо-и нефтехимии по сравнению с переработкой традиционно используемого в России пиролизного сырья - прямогонного бензина.

Экономический эффект достигается не только благодаря большему выходу целевых олефинов из вышеперечисленных углеводородных соединений, но и за счет сокращения затрат при переработке этана и пропанобутановой фракции в сопоставлении с прямогонным бензином (нафтой). Использование этана, пропана, бутана открывает возможность создания производительной и экологически более совершенной технологии синтеза продуктов базового органического синтеза. Таким образом само по себе развитие газо- и нефтехимии может стать решающим звеном в решении экологической проблемы сжигаемого ПНГ, путем вовлечения его в переработку по газо- и нефтехимическому профилю.

Второе направление полезной утилизацией попутного нефтяного газа считается его использование для выработки тепловой и электрической электроэнергии, собственно для нужд самих нефтедобывающих компаний.

Именно в данной статье проанализировано второе направление полезной утилизации попутного нефтяного газа, а также динамика использования ПНГ в Республике Коми.

Предложены меры по стимулированию сокращения сжигания попутного нефтяного газа на факелах, рассчитаны показатели добычи и сжигания ПНГ на факельных установках, количество вредных выбросов в атмосферу CO₂ из-за сжигания ПНГ, выявлены причины нерационального использования попутного нефтяного газа и обозначены пути решения проблемы утилизации ПНГ.

Для анализа ситуации в Республике Коми были рассмотрены данные 60 организаций-недропользователей, которые владеют 191 лицензией на геологическое изучение, поиски, разведку, и добычу углеводородного сырья.

В 2018г. добыча велась на 84 месторождениях и составила 15,1 миллиона тон нефти, что порядка на 800 тысяч тонн больше чем в 2017г.

Вместе с нефтью из недр Республики Коми в 2018 году было извлечено 1,96 миллиарда кубометров попутного нефтяного газа, а утилизировано 1,6 миллиарда кубов.

За 2018 год на территории Республики Коми было добыто 1,96 млрд. м³ ПНГ, а средний объем утилизации по всем месторождениям составил 81 %.

При этом, согласно постановления Правительства РФ от 8 января 2009 г. «О мерах по стимулированию сокращения загрязнения атмосферного воздуха продуктами сжигания попутного нефтяного газа на факельных установках», объем утилизации ПНГ с 2012 г. должен быть доведён до уровня не менее 95 %.

Таким образом, за 2018 г. на месторождениях Республики Коми сожжено 0,396 млрд. м³ попутного нефтяного газа, а в денежном эквиваленте, учитывая себестоимость добычи ПНГ от 200 до 250 руб. за 1000 м³, в атмосферу, вместе с отравляющими веществами, выброшено 99 млрд. руб.

Основной причиной сжигания ПНГ на факельных установках является удаленность месторождений от развитой инфраструктуры. Подсоединение таких месторождений к газопроводам, подводка их к газоперерабатывающим заводам требуют больших капиталовложений, но они окупаемые на протяжении двух лет.

Еще одной проблемой, связанной с утилизацией попутного нефтяного газа, является низкая цена на ПНГ, которая зависит от газо-жидкостного состава. Чем выше содержание

жидкой фракции в попутном нефтяном газе, тем меньше его цена. На протяжении нескольких лет цена на ПНГ остается примерно одинаковой и варьирует в пределах от 80 до 600 руб.

В данных условиях транспортировка ПНГ на нефтехимические предприятия становится нерентабельной, т. к. издержки превышают прибыль, ведь для транспортировки требуется дорогостоящее строительство и обслуживание трубопровода. В настоящее время стоимость строительства 1 км стандартного трубопровода (530 мм) составляет около 10 млн. руб.

Идея выработки электроэнергии с использованием в качестве топлива ПНГ не нова, но основным препятствием в ее реализации является возможность сдачи выработанной электроэнергии в единую энергосистему Республики Коми. В связи со сложившейся ситуацией, предприятия перерабатывают ПНГ на ГПУ или УУЛФ, не сжигая на факелах, а отправляя на выработку тепловой энергии печей нагрева нефтепродуктов, тем самым экономя на закупке газа на ГПЗ Республики Коми.

Со стороны нефтегазодобывающих предприятий сжигающих газ на факелах, было бы гораздо честнее отдать ПНГ по бросовой цене прямо на промыслах предпринимателям, желающим вкладывать деньги, и закрыть вопрос о выполнении лицензионных соглашений и штрафах за выбросы в атмосферу, чем вести споры, загоняющие проблему только в тупик. Можно сказать, что в результате противоречий сформировалась классическая схема экономической безответственности перед государством.

Для справки. Российские производители активно осваивают выпуск установок широкого спектра производительности по сжижению и переработке ПНГ со сроками окупаемости от 2 до 5 лет. Создан уникальный, не имеющий мировых аналогов мини-газоперерабатывающий комплекс «Протоген», способный работать непосредственно на промыслах и полностью утилизировать ПНГ в высокооктановые компоненты бензинов. Многие установки уже внедрены и успешно эксплуатируются в составе нефтегазохимических производств в промышленных регионах страны. Даже самое простое — исключение доступа к факелам газового бензина на первом этапе программы — уже станет прорывом в решении проблемы ПНГ.

Экономическое значение реализации этой программы в Республике Коми будет огромный успех. В первую очередь, будет дан импульс в организации новых производств, что повлечет за собой создание новых рабочих мест, а также решение многих других социальных проблем в районах области.

Во всех случаях применение вышеперечисленных технологий по переработке, процесс утилизации ПНГ является прибыльным, однако в каждом конкретном случае необходимы расчеты эффективности внедрения на месторождение той или иной технологии.

Таким образом, 14% газа который сжигается на предприятиях Республики Коми, можно перерабатывать, тем самым пополняя бюджет нефтегазодобывающих компаний и Республики Коми в денежном эквиваленте.

Библиографические ссылки:

1. Фейгин, В. И. Исследование состояния и перспектив направлений переработки нефти и газа, газохимии в РФ [Текст] / В. И. Фейгин, О. Б. Брагинский, С. А. Заболотский и др. - М.: Экон-информ, 2011. - 806 с.
2. Картамышева, Е. С. Попутный нефтяной газ и проблема его утилизации [Текст] / Е. С. Картамышева, Д. С. Иванченко // Молодой ученый, №25. - 2017. - С. 120-124.
3. Бузник, В. М. Инновационные технологии переработки и использования попутного нефтяного газа [Текст] / Сборник материалов. – М.: Издание совета федерации, 2010. – 174 с.
4. Леффлер, У. Л. Переработка нефти: учебник [Текст] / У. Л. Леффлер. - М.: Олимп-Бизнес, 2004. – 224 с.

Анализ затрат на транспортировку газа в ООО «Газпром трансгаз Ухта»

Емельяненко А. В.

Научный руководитель – Павловская А. В.

Ухтинский государственный технический университет, Ухта, Россия

Проблема снижения затрат в современных условиях является основной целью управления любой производственной организацией. В соответствии с этим перед организацией становится задача выбора систем управления затратами, включающих анализ, планирование, экономико-математическое моделирование затрат и научный поиск резервов их снижения. Оценка затрат должна быть системной и обоснованной, что обусловлено динамическим характером изменений внешней и внутренней среды, требующих постоянного развития методов и инструментов управления затратами.

Потребность в научно-аналитических разработках, направленных на совершенствование механизма управления затратами на газотранспортных предприятиях, в современных условиях хозяйствования очень велика в связи с введением санкций к ПАО «Газпром» и нефтяным компаниям.

Объем товаротранспортной работы в динамике за 2 года в ООО «Газпром Трансгаз Ухта» увеличился со 148 370,7 млрд. м^{3*} км до 157 903,1 млрд. м^{3*} км, то есть на 6,4%, а себестоимость транспортировки 1000 м³ на 100 км газопровода увеличилась с 45,73 руб. до 46,01 руб., то есть на 0,6%.

Транспорт газа является основным видом деятельности ООО «Газпром Трансгаз Ухта» и занимает наибольшую долю в товарной продукции по видам деятельности – 85%. Поэтому анализ затрат на транспорт газа является важным процессом для выявления резервов по их сокращению. Управление затратами включает в себя анализ затрат, их планирование, экономико-математическое моделирование, а также научный поиск резервов их снижения. Преобладающая доля затрат ООО «Газпром Трансгаз Ухта» - это себестоимость транспорта газа. Поэтому для эффективного управления затратами в организации необходим тщательный анализ состава, структуры, динамики себестоимости услуг по транспортировке газа. В себестоимость работы магистральных газопроводов включаются: пусконаладочные расходы, связанные с подготовкой и постоянной эксплуатацией линейной части и наземных сооружений трубопроводного транспорта; затраты, связанные с совершенствованием технологических процессов в магистральном транспорте газа; амортизационные отчисления от стоимости основных фондов.

Уровень себестоимости связан с объемом продукции, использованием рабочего времени, сырья, материалов, оборудования, расходом фонда оплаты труда и т.д. Себестоимость является основой определения цен на продукцию. Снижение ее приводит к увеличению суммы прибыли и уровня рентабельности. Чтобы добиваться снижения себестоимости, надо знать ее состав, структуру и факторы ее динамики.

Существует различные системы управления затратами, каждая из которых эффективна в определенных экономических условиях в зависимости от целей, поставленных предприятием: директ-костинг, стандарт-костинг, ABC, ЛТ, таргет-костинг, кайзен-кост, кост-киллинг, управление затратами на основе безубыточности, бенчмаркинг.

Анализ систем управления затратами позволил сделать вывод о возможности применения в магистральном транспорте газа систем: директ-костинг и управление затратами на основе безубыточности.

Затраты предприятия должны находиться под постоянным вниманием и контролем. Эта задача решается на основе организации учета затрат по системе «директ-костинг», которую называют еще «системой управления себестоимостью» или «системой управления предприятием». Система «директ-костинг» является атрибутом рыночной экономики. В ней достигнута высокая степень интеграции учета, анализа и принятия управленческих решений.

Главное внимание в этой системе уделяется изучению поведения затрат, ресурсов в зависимости от изменения объемов производства, что позволяет гибко и оперативно принимать решение по нормализации финансового состояния предприятия. Сущностью системы «директ-костинг» является разделение затрат на переменные и постоянные в зависимости от изменения объема производства. К переменным относятся затраты, величина которых изменяется с изменением объема производства. В зависимости от соотношения темпов роста объема производства и различных элементов переменных затрат последние, в свою очередь, подразделяются на пропорциональные, прогрессивные и дегрессивные затраты.

Степень реагирования издержек производства на изменение объема продукции может быть оценена с помощью коэффициента реагирования затрат. Этот коэффициент вычисляется по формуле:

$$K = \frac{\Delta C}{\Delta Q} \quad (1)$$

где K – коэффициент реагирования затрат на изменение объема производства;
 ΔC – темп прироста затрат за период, %;
 ΔQ – темп прироста объема производства за период, %.

Для постоянных расходов коэффициент реагирования равен нулю. В зависимости от значения коэффициента реагирования выделяют виды затрат, которые приведены в таблице 1.

Таблица 1 - Виды затрат.

Значение коэффициента реагирования затрат	Виды затрат
$K = 0$	Постоянные
$0 < K < 1$	Дегрессивные
$K = 1$	Пропорциональные
$K > 1$	Прогрессивные

К прогрессивным относятся затраты, по которым темп прироста опережает темп прироста объема добычи нефти, а к дегрессивным относятся затраты, по которым темп прироста меньше темпа прироста объема добычи нефти.

Особенностью структуры затрат на транспорт газа является преобладание расходов, не зависящих от объема транспортируемого газа, т. е. условно-постоянных расходов.

Наибольший удельный вес в затратах на транспорт газа занимают статьи: технологический газ - 14,60%, арендная плата - 40,3%, капитальный ремонт - 13,8%.

В целях эффективного управления затратами предлагается использовать систему «Директ – костинг». В таблице 2 приведен анализ затрат по данной системе в ООО «Газпром Трансгаз Ухта».

Таблица 2 – Анализ затрат на транспортировку газа по системе «директ-костинг».

Статьи затрат	2011 г., тыс. руб.	2012 г., тыс. руб.	Темп прироста, %	Коэффициент реагирования	Вид затрат
1	2	3	4	5	6
Материалы	619573	647 022	4,4	0,68	Дегрессивные
Технологический газ	13043268	10 618837	-18,4	-2,87	Дегрессивные
Энергетические затраты	2968788	3 071 566	3,5	0,55	Дегрессивные
в т.ч.					
- электроэнергия	2564580	2 690 561	4,9	0,77	Дегрессивные
- теплоэнергия	388933	373 516	-4,0	-0,63	Дегрессивные
- прочая энергия	15275	7 489	-51,0	-8,0	Дегрессивные

Затраты на оплату труда	1290614	1 410 621	9,3	1,45	прогрессивные
ЕСН	309263	345 564	11,7	1,82	прогрессивные
Амортизация	306247	308 570	0,8	0,13	Дегрессивные
Арендная плата	24138561	29 245914	21,2	3,31	прогрессивные
Лизинг	4626	2 131	-53,9	-8,42	Дегрессивные
Налоги	35699	34 426	-3,6	-0,56	Дегрессивные
Страховые платежи	66525	55 124	-17,1	-2,6	Дегрессивные
Капремонт	10156477	9 986169	-1,7	-0,26	Дегрессивные
Прочие услуги производственного назначения	7769132	8 725 689	12,3	1,92	прогрессивные
Общепроизводственные расходы	1803675	1 892 920	5,0	0,78	Дегрессивные
Общехозяйственные расходы	5337295	6 314 003	18,3	2,86	прогрессивные
Всего расходов	67 850051	72 658556	7,1		
Товаротранспортная работа(транзит), млрд. куб. м*км	148 370,7	157 903,1	6,4		

Резервами будут считаться затраты, коэффициент реагирования которых больше 1 (прогрессивные затраты). В качестве показателя объема производства принят объём товаротранспортной работы.

Анализ затрат на производство и реализацию услуг по системе «директ-костинг» показал, что резервами снижения себестоимости нужно считать сокращение затрат на оплату труда, отчисления на социальные нужды, арендную плату, общехозяйственные расходы и прочие услуги производственного назначения, так как у этих статей коэффициент реагирования затрат больше 1. Эти статьи затрат должны находиться под постоянным вниманием и контролем общества и мероприятия по снижению затрат должны разрабатываться именно по этим статьям расходов с целью их сокращения.

В системе управления затратами на основе точки безубыточности точка безубыточности (критическая, «мертвая» точка) показывает объем продаж, при котором выручка от реализации полностью покрывает расходы. В ней происходит разделение зон прибыльности и убыточности. Знание постоянных (условно-постоянных) и переменных (условно-переменных) затрат, а также тарифа на транспортировку газа, позволяет рассчитать в натуральном выражении объем товаротранспортной работы, обеспечивающий безубыточную работу предприятия.

Расчет показателей системы управления затратами на основе безубыточности в ООО «Газпром трансгаз Ухта» приведен в таблице 3.

Знание таких показателей, как критический объем товаротранспортной работы и критическая выручка от оказания услуг по транспортировке газа позволяет высшему менеджменту общества принимать грамотные управленческие решения в области планирования объемов товаротранспортной работы и выручки от реализации услуг.

Таблица 3 – Использование системы управления затратами на основе безубыточности в ООО «Газпром трансгаз Ухта».

№ п/п	Показатели	2011 г.	2012 г.	Отклонение	Темп роста, %
1	2	3	4	5	6
1	Выручка от оказания услуг по транспортировке газа, тыс. руб.	72466404	78491728	6025324	108,3
2	Себестоимость услуг по транспортировке газа, тыс. руб.	67850051	72658556	4808505	107,0
3	Условно-переменные затраты, тыс. руб.	13570010	14531711	961701	107,1
4	Условно-постоянные затраты, тыс. руб.	54280041	58126845	3846804	107,1
5	Товаротранспортная работа (транзит), млрд. м ³ *км	148370,7	157903,1	9532,4	106,4
6	Тариф на транспортировку газа для ПАО «Газпром», руб. за 1000 м ³ на 100 км	48,84	49,71	0,87	101,8
7	Условно-переменные затраты на	9,15	9,20	0,05	100,6

	транспортировку 1000 м ³ на 100 км, руб.				
8	Прибыль от оказания услуг по транспортировке газа, тыс. руб.	4616353	5833172	1216819	126,4
9	Маржинальный доход, тыс. руб.	58896394	63960017	5063623	108,6
10	Критический объем товаротранспортной работы, млрд. м ³ *км	136760	143488	9728	107,1
11	Критическая выручка от оказания услуг по транспортировке газа, тыс. руб.	66792285	71333282	4540997	106,8
12	Запас финансовой прочности, тыс. руб.	5674119	7158446	1484327	126,2

Критический объем товаротранспортной работы по расчёту составил в 2011 году 136760 млрд. м³*км, в 2012 г. – 143488 млрд. м³*км, что на 7,1% больше уровня 2011 г. Критическая выручка от оказания услуг по транспортировке газа в 2011 г. по расчёту составила 66 792 287 тыс. руб., что меньше фактической выручки от реализации на 7,8%, в 2012 г. – 71333282 тыс. руб., что меньше фактической выручки от реализации на 9,1%.

Запас финансовой прочности в динамике за два года увеличился с 5674119 тыс. руб. до 7158446 тыс. руб., т. е. на 26,2%. Это свидетельствует об улучшении финансового состояния ООО «Газпром трансгаз Ухта».

Себестоимость транспорта газа – преобладающая доля затрат ООО «Газпром трансгаз Ухта». Динамика себестоимости транспортировки 1000 м³ газа на 100 км представлена в таблице 4.

Себестоимость транспортировки газа увеличилась на 0,28 руб. за 1000м³ газа на 100 км, или на 0,6%. Это связано с увеличением объема оказанных услуг по товаротранспортной работе и совокупных затрат на оказание услуг по транспортировке газа.

Исходные данные для факторного анализа себестоимости транспортировки газа представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Исходные данные для проведения факторного анализа себестоимости транспортировки газа.

№ п/п	Показатели	Условное обозначение	2011 г.	2012 г.	Отклонение	Темп роста, %
1	2	3	4	5	6	7
1	Товаротранспортная работа, млрд. м ³ *км	V	148370,7	157903,1	9532,4	106,4
2	Переменные затраты, тыс. руб.	Z _{пер}	13570010	14531711	961701	107,1
3	Постоянные затраты, тыс. руб.	Z _{пост}	54280041	58126845	3846804	107,1
4	Переменные затраты на перекачку 1000 м ³ на 100 км, руб.	Z' _{пер}	9,15	9,20	0,05	100,6
5	Себестоимость транспортировки 1000 м ³ газа на 100 км, руб.	C'	45,73	46,01	0,28	100,6

Факторный анализ себестоимости транспортировки 1000 м³ на 100 км газопровода газа выполняется по следующей факторной зависимости:

$$C' = \frac{Z_{\text{пост}}}{V} + Z'_{\text{пер}}, \quad (2)$$

где Z_{пост} – постоянные затраты, тыс. руб.;

V – объем товаротранспортной работы, млрд. м³*км;

Z'_{пер} – переменные затраты на транспорт 1000 м³ газа на 100 км газопровода, руб.

Оценка влияния факторов на себестоимость транспортировки газа представлена в таблице 5.

Таблица 5 – Оценка влияния факторов на себестоимость транспортировки газа.

№ п/п	Фактор	Формула	Влияние фактора
1	Влияние товаротранспортной работы	$\Delta C \cdot V = \frac{3_{\text{пост}}^{11}}{V^{12}} + 3_{\text{пер}}^{11} - \frac{3_{\text{пост}}^{11}}{V^{11}} - 3_{\text{пер}}^{11}$	- 2,21
2	Влияние постоянных затрат	$\Delta C \cdot 3_{\text{пост}} = \frac{3_{\text{пост}}^{12}}{V^{12}} + 3_{\text{пер}}^{11} - \frac{3_{\text{пост}}^{11}}{V^{12}} - 3_{\text{пер}}^{11}$	2,44
3	Влияние переменных затрат	$\Delta C \cdot 3_{\text{пер}} = \frac{3_{\text{пост}}^{12}}{V^{12}} + 3_{\text{пер}}^{12} - \frac{3_{\text{пост}}^{12}}{V^{12}} - 3_{\text{пер}}^{11}$	0,05
Итого			0,28

В 2012 году наблюдается увеличение себестоимости транспортировки 1000 м³ газа на 100 км газопровода на 0,28 руб. В результате факторного анализа выявлено, что за счет увеличения объема товаротранспортной работы себестоимость транспортировки 1000 м³ газа уменьшилась на 2,21 руб., а за счет увеличения постоянных затрат и переменных затрат на единицу товаротранспортной работы себестоимость увеличилась соответственно на 2,44 руб. и 0,05 руб.

Снижение издержек производства - одна из основных качественных характеристик работы системы транспорта газа. Важнейший резерв их снижения - экономия всех видов материально-технических и топливно-энергетических ресурсов, что достигается выбором оптимальных режимов работы магистральных газопроводов и типов приводов компрессоров и др.

Все мероприятия, влияющие на снижение затрат, объединяются в следующие группы факторов: повышение технического уровня производства; совершенствование организации труда, производства и управления производством; изменение объема и структуры производимой продукции; природно-климатические факторы; прочие отраслевые факторы.

Автоматизация и телемеханизация производственных процессов приводят к значительному сокращению численности обслуживающего персонала, что в свою очередь обеспечивает экономию заработной платы на единицу транспортируемой продукции, а также опережение роста производительности труда по сравнению с повышением средней заработной платы.

Преобладание условно-постоянных расходов в структуре затрат на транспорт газа - важное условие снижения затрат на единицу транспортируемого газа. Полное использование пропускной способности системы транспорта газа, увеличение производительности газопроводов - основной резерв снижения себестоимости, т.к. при увеличении объема транспортировки газа достигается снижение себестоимости даже без экономии по основным элементам затрат.

Лучшее использование основных фондов также обеспечивает снижение себестоимости. Для уменьшения сумм начисляемой амортизации физически и морально устаревшее оборудование должно быть реализовано или утилизировано.

Себестоимость можно снизить также за счет сокращения потерь газа при его транспортировке, что достигается улучшением обслуживания магистральных газопроводов, своевременным устранением утечек газа.

Библиографические ссылки:

1. Павловская, А. В. Эффективность инновационного развития нефтегазового комплекса на европейском Севере: монография / А. В. Павловская. – Ухта: УГТУ, 2013. – 226 с.
2. Павловская, А. В. Методология управления затратами на предприятиях нефтегазового комплекса / А. В. Павловская // Наука, образование и духовность в контексте концепции устойчивого развития [Текст]: материалы всероссийской научно-практической

УДК 622.692.4:33

Определение эффективности внедрения сетевых насосных агрегатов с частотно-регулируемым электроприводом на предприятии «Газпром трансгаз Ухта»

Закусов В.Л.,

Научный руководитель – Пармузин П.Н.

Ухтинский государственный технический университет, Ухта, Россия

ООО «Газпром трансгаз Ухта» является дочерним обществом ПАО «Газпром». Ведет деятельность по транспортировке газа, промышленной безопасности и мониторингу окружающей среды. Согласно последним данным в 2017 году объем транспортировки достиг 179 млрд. м³ природного газа. Организационная структура «Газпром трансгаз Ухта» на данный момент состоит из двадцати четырех филиалов и подразделений.

Внедрение частотно-регулируемого электропривода (ЧРП) сетевых насосных агрегатов производит два отдела: инженерно-технический центр, который выполняет все инженеринговое сопровождение и отдел линейно-производственного управления (ЛПУ).

Компрессорная станция (КС) магистрального газопровода предназначена для поддержания в нем рабочего давления, обеспечивающего транспортировку природного газа в заданном объеме. Основным элементом КС является газоперекачивающий агрегат, на котором в качестве привода используется газотурбинная установка (ГТУ). В выхлопных трактах ГТУ установлены утилизационные теплообменники, которые и являются основными источниками тепловой энергии для потребителей промплощадки КС. Параллельно к утилизационным теплообменникам подключена резервная блочная котельная, запускающаяся при остановках КС или недостатке тепловой энергии, получаемой от теплообменников.

Теплофикационная насосная станция (ТНС), установленная в блочной котельной, создает давление в напорном коллекторе, обеспечивая циркуляцию теплоносителя по системе: рабочая группа насосов – напорный коллектор – утилизационные теплообменники (резервная котельная) – прямой коллектор – сеть потребителей тепловой энергии – обратный коллектор.

Для управления сетевыми насосами была разработана и внедрена станция автоматического управления (САУ) с ЧРП. Станция предназначена для повышения надежности работы системы теплоснабжения, улучшения технологического режима работы сетевых насосов и снижения общего расхода электроэнергии на циркуляцию теплоносителя по системе. Достижение поставленной цели осуществляется плавным изменением частоты вращения регулируемого насосного агрегата и поддержанием неработающих насосных агрегатов в автоматическом резерве.

Перед внедрением ЧРП был произведен предварительный расчет экономического эффекта и определение целесообразности применения частотного регулирования в данной системе теплоснабжения. Основной составляющей экономического эффекта от внедрения ЧРП является экономия электрической энергии (прямой экономический эффект). Метод оценки экономии электроэнергии основан на сравнении потребляемых мощностей центробежными механизмами (в данном случае сетевыми насосами) при частотном регулировании и регулировании путем дросселирования. Привод центробежных насосов имеет вентиляторную характеристику момента. Это означает, что потребляемая мощность центробежного насоса зависит от числа оборотов рабочего колеса насоса.

Таблица 1. Результаты измерений мощности насоса в зависимости от расхода теплоносителя.

Закрытая задвижка		Открытая задвижка	
Мощность $P_{\min i}, кВт$	38,9	Мощность $P_{\max i}, кВт$	70,9
		Максим.расход $Q_{\max i}, м^3/ч$	250

При увеличении числа оборотов вала центробежного насоса растет его производительность, увеличивается давление в линии нагнетания, и растет потребляемая мощность. При этом потребляемая мощность находится в кубической зависимости от скорости вращения вала насоса, т.е. $P=f(n)^3$. Из этого следует, что изменение скорости вращения вала насоса в 2 раза ведет к изменению потребления мощности насосом в 8 раз. В основном режиме в нашем случае работают два насоса подключенных параллельно. Так как все насосы имеют одинаковые характеристики, суммарная мощность, потребляемая группой насосов составит:

$$P=2*P_i, \quad (1)$$

где P_i – мощность, потребляемая одним насосом, кВт.

Построение зависимости потребления электроэнергии от расхода теплоносителя при дросселировании производилось опытным путем. Измерения проводились на одном насосе при работе группы из двух насосов на закрытые задвижки (нулевой расход) и на полностью открытые (максимальный расход).

Потребляемая мощность одним насосом при дросселировании определялась по выражению:

$$P_{\text{дрос } i} = P_{\min i} + (P_{\max i} - P_{\min i}) * (Q_i / Q_{\max i}), \quad (2)$$

Потребляемая мощность одним насосом при частотном регулировании определялась по выражению:

$$P_{\text{чрп } i} = (P_{\max i} / \text{КПДпч}) * (Q_i / Q_{\max i}) * 3 * 100, \quad (3)$$

КПДпч для преобразователя частоты составляет 97%.

Построенные зависимости по формулам 2, 3 приведены на рисунке 1.

Согласно гидравлическому и тепловому расчету системы теплоснабжения промплощадки КС расчетные расходы теплоносителя составили:

$Q_{pI} = 443,3$ м³/ч – для режима I (при работе модулей вентиляции),

$Q_{pII} = 363,1$ м³/ч – для режима II (при отключенных модулях вентиляции).

При симметричной параллельной работе двух насосных агрегатов единичные расходы для одного насоса соответственно составят:

$Q_{pIi} = 221,65$ м³/ч – для режима I (при работе модулей вентиляции),

$Q_{pIiI} = 181,5$ м³/ч – для режима II (при отключенных модулях вентиляции).

Минимальный напор на насосном агрегате H , согласно гидравлическому расчету при этом должен быть не менее 45 м. вод. ст. Определение потребляемой мощности одним насосом при обоих режимах и различных способах регулирования расхода производилось графическим способом и показано на рисунке 1.

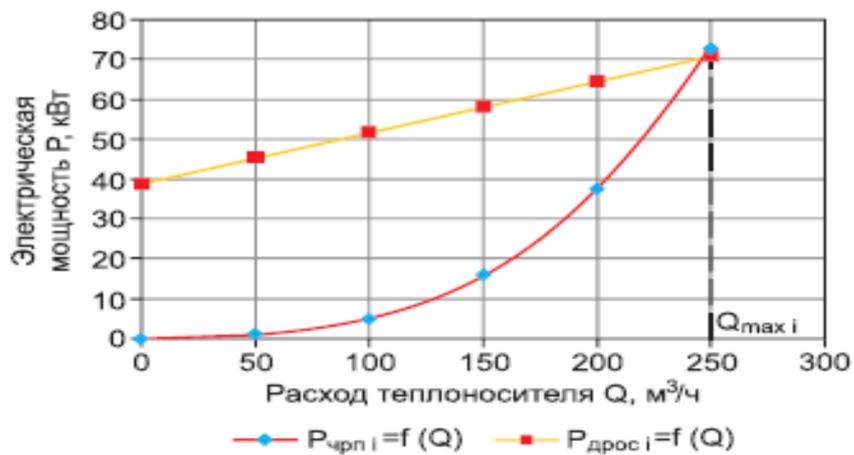


Рис. 1. Зависимости потребляемой электрической мощности от расхода теплоносителя.

Недопотребляемая при частотном регулировании электрическая мощность в сравнении с дросселированием дает экономию электроэнергии. На одном насосе эта разница составит:

$\Delta P_{Ii} = 15,7$ кВт - для режима I;

$\Delta P_{IIi} = 34,2$ кВт - для режима II;

Для группы из двух насосов соответственно:

$\Delta P_I = 31,4$ кВт - для режима I;

$\Delta P_{II} = 68,4$ кВт - для режима II.

Следует отметить, что минимальная мощность на насосе для обеспечения перепада давления $H = 45$ м в. ст., при расходе $Q_{pIIi} = 181,5$ м³/ч составит $P_{\min i} = 23,1$ кВт. На рисунке 2, ограничивающая зону регулирования для данного расхода по минимальной мощности точка А находится ниже графика $P_{чрп i} = f(Q)$.

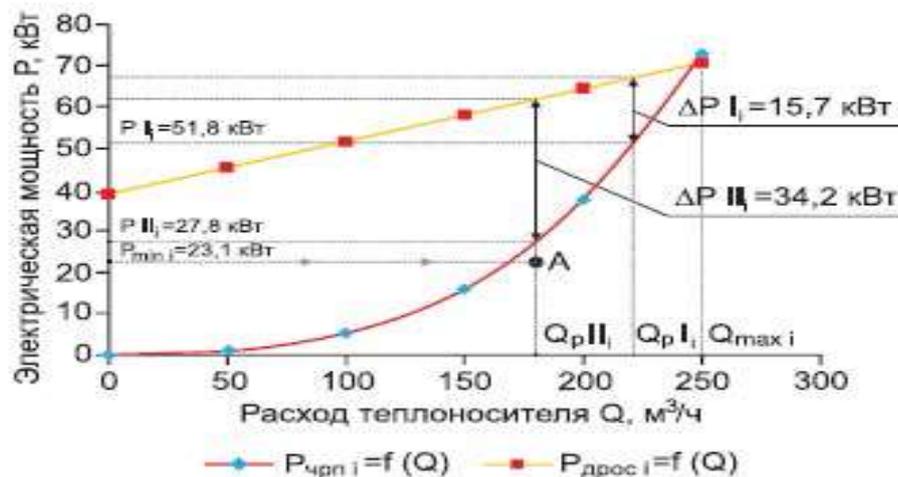


Рис. 2. Определение разности потребляемой электрической мощности при различных способах регулирования.

Поэтому регулирование расхода с помощью ЧРП обеспечивает заданный минимальный перепад давления в обоих режимах работы системы теплоснабжения.

Потребление электроэнергии за отопительный сезон группой сетевых насосов с частотным регулированием, согласно графику на рисунке 2, составит:

$$W_{\text{нов}}=2 \cdot P_{\text{I}} \cdot t_{\text{I}}+2 \cdot P_{\text{II}} \cdot t_{\text{II}}=103,6 \cdot 3912+55,6 \cdot 2520=545,4 \text{ тыс. кВт}\cdot\text{ч},$$

где P_{I} и P_{II} – потребляемая электрическая мощность одним НА, t_{I} и t_{II} (ориентировочно, по данным за прошедшие отопительные сезоны) – время работы в часах для I и II режимов соответственно. Экономия электроэнергии за счет внедрения ЧРП за отопительный сезон составит:

$$\Delta W=\Delta P_{\text{I}} \cdot t_{\text{I}}+\Delta P_{\text{II}} \cdot t_{\text{II}}=31,4 \cdot 3912+64,8 \cdot 2520=286,1 \text{ тыс. кВт}\cdot\text{ч},$$

где t_{I} и t_{II} – время работы в часах для I и II режимов соответственно. В процентном отношении это составит: $\Delta W(\%)=\Delta W/(\Delta W+W_{\text{нов}}) \cdot 100\%=34,4\%$

Стоимость 1 кВт·ч электроэнергии потребляемой на данной компрессорной станции, с учетом тарифа и стоимости передачи составляет: $T_{\text{эл}}=4,68 \text{руб./кВт}\cdot\text{ч}$. Таким образом сэкономленные затраты на оплату электроэнергии ($\Delta C_{\text{эл}}$) за отопительный сезон составят:

$$\Delta C_{\text{эл}}=\Delta W \cdot T_{\text{эл}}=286,1 \cdot 4,68=1339 \text{ тыс. руб.}$$

Библиографические ссылки:

1. Бизнес-планирование электротехнического производства [Текст] : метод. указания / А. В. Павловская, С. Д. Андрухова. – 2-е изд., перераб. и доп. – Ухта : УГТУ, 2013. – 39 с.
2. Оценка эффективности электроснабжения, электропривода и автоматики промышленных установок и технологических комплексов: Методические указания/ А.В. Павловская. – Ухта: УГТУ, 2013. – 52 с.

УДК 303.642.022:622.32

Оценка экономической эффективности проведения гидроразрыва пласта на скважинах месторождений ООО «Лукойл-Коми»

Зенков Д. Ю. (denis-z94@mail.ru)

Научный руководитель – Павловская А. В.

Ухтинский государственный технический университет, Ухта, Россия

Каждый год на нефтяных месторождениях выполняют большое количество различных геолого-технических мероприятий. Геолого-технические мероприятия (ГТМ) – это работы, проводимые на скважинах с целью регулирования разработки месторождений и поддержания проектных уровней добычи нефти. Благодаря данным мероприятиям нефтедобывающие предприятия обеспечивают выполнение целевых показателей разработки месторождений.

Основное отличие геолого-технических мероприятий от иных мероприятий на скважинах заключается в дополнительной добычи нефти с целью увеличения конечной прибыли. Нефтедобывающие компании самостоятельно выбирают какие именно мероприятия относить к ГТМ, а какие – к прочим ремонтам.

Работы, проводимые в скважинах, делятся на капитальный (КРС) и подземный (текущий) ремонты, а именно:

- к КРС относят работы, связанные с изменением объекта эксплуатации скважин, восстановлением герметичности обсадной колонны и ликвидацией ее деформации, зарезкой

второго ствола, ограничением притоков пластовых, закачиваемых вод и вод из пластов-обводнителей, креплением рыхлых коллекторов, с ловильными и другими аналогичными работами с подземным оборудованием;

- к подземному (текущему) ремонту относятся работы, связанные с переводом скважин с одного способа эксплуатации на другой, с изменением режимов работы и сменой этого оборудования, с обеспечением заданного технологического режима работы подземного эксплуатационного оборудования, очисткой ствола скважины и подъемных труб от песка, парафина и солей.

В большинстве случаев ГТМ относятся к КРС. Хотя в том числе некоторых нефтедобывающие предприятия определенные виды текущего ремонта также могут рассматривать как ГТМ (например, смена скважинного насоса).

Геолого-технические мероприятия чаще всего проводят на поздних стадиях разработки для поддержания проектного уровня добычи. Так на зрелых месторождениях с падающей добычей и растущей обводненностью проведение ГТМ особенно актуально.

Подбор эффективных геолого-технических мероприятий на каждой скважине месторождения является одной из основных задач отдела разработки предприятия. Как правило, ГТМ разрабатывают ежегодно при подготовке бизнес-плана нефтедобывающего предприятия, далее корректируются и уточняются.

Каждая нефтедобывающая компания имеет свой собственный взгляд на разделение ГТМ на отдельные виды работ, проводимых на скважине, тем не менее можно выделить следующие основные виды ГТМ.

1. Гидравлический разрыв пласта (ГРП)

Гидроразрыв пласта - один из методов интенсификации работы нефтяных и газовых скважин и увеличения приёмистости нагнетательных скважин. Цель ГРП - увеличение проницаемости призабойной зоны путем создания искусственных или расширения естественных трещин в породе пласта. Достигают этого путем закачки в пласт вязких жидкостей с большим расходом и под расчетным давлением - выше давления разрыва пород. В образованные трещины жидкостями разрыва транспортируется проппант, закрепляющий трещины в раскрытом состоянии после окончания проведения мероприятия с целью продолжительного сохранения эффекта на должном уровне.

2. Обработка призабойной зоны скважин (ОПЗ)

Один из наиболее широкоприменяемый видов ГТМ. Технологий воздействия на призабойную зону пласта существует великое множество. Чаще всего проводят ОПЗ различными кислотными составами. Для карбонатных коллекторов и коллекторов с повышенным содержанием карбонатного цемента наиболее часто используют закачку кислотных составов на основе соляной кислоты. Для терригенных коллекторов - закачку кислотных составов на основе плавиковой кислоты.

3. Перевод на вышележащий горизонт (ПВЛГ)

Как правило, разработку месторождения начинают с нижних продуктивных пластов. По мере их истощения скважины переводят на вышележащие продуктивные пласты, не охваченные разработкой.

4. Одновременно-раздельная эксплуатация (ОРЭ)

По Правилам охраны недр следует вести раздельный учет продукции по каждому объекту разработки. Это необходимо для того, чтобы можно было отследить выработку

запасов по каждому объекту и оценить достигнутый КИН. Если нижележащий продуктивный горизонт далек от истощения, а выше него существует еще один нефтенасыщенный пласт, выделенный в отдельный объект разработки, то применяют специальное оборудование, позволяющее в одной скважине одновременно эксплуатировать разные объекты разработки с раздельным учетом продукции по каждому объекту. Внедрение системы ОРЭ часто выделяют в отдельный вид ГТМ.

5. Бурение боковых стволов (зарезка боковых стволов)

Бурение боковых стволов из существующих скважин – эффективный способ капитального ремонта и реконструкции скважин. Технология особенно эффективна для месторождений на поздней стадии разработки.

6. Ремонтно-изоляционные работы (РИР)

Ремонтно-изоляционные работы осуществляются с целью ликвидации негерметичностей эксплуатационной колонны и ограничения водопритока в скважину. РИР могут осуществляться различными тампонирующими материалами (цементом, жидким стеклом), установкой пластыря или пакерами (двухпакерными компоновками, например). Особенность этого вида ГТМ в том, что эффективность проведенных работ заключается скорее не в получении дополнительной добычи нефти, а в снижении содержания воды в продукции скважины.

Помимо перечисленных, существуют и другие виды ГТМ. Например, вывод из бездействия, вывод из консервации, реперфорация, дострел, оптимизация ГНО.

ГТМ проводятся также и на нагнетательном фонде скважин. На нагнетательных скважинах проводят работы по очистке забоя скважины, обработке призабойной зоны с целью увеличения приемистости и/или выравнивания профиля приемистости, работы по ликвидации непроизводительной закачки (негерметичности эксплуатационных колонн, заколонных перетоков) и т.п.

Все ГТМ, проведенные на месторождении, подлежат учету. По каждому ГТМ прослеживается прирост дебита нефти, дополнительная добыча нефти и продолжительность эффекта.

Кроме того, все ГТМ, проводимые на скважинах, оцениваются с точки зрения их экономической эффективности. Как правило, каждый вид ГТМ выделяют в отдельный инвестиционный проект. Это позволяет оценить экономическую эффективность каждого вида ГТМ в отдельности и сравнить ее затем с другими видами. Менее эффективные инвестпроекты при этом можно отложить и перераспределить средства в пользу более эффективных.

Экономический эффект на всех этапах оценки мероприятий НТП определяется как превышение стоимостной оценки результата над стоимостной оценкой совокупных затрат ресурсов за весь срок осуществления мероприятий.

Экономическая эффективность существующих технологий по интенсификации добычи нефти оценивается по следующим показателям.

1. Прирост добычи нефти по скважине:

$$\Delta Q_n = (q_2 - q_1) \times T_{\text{кд}} \times k_э, \quad (1)$$

где q_1, q_2 - рабочий дебит до и после проведения мероприятия, т/сут.;

$T_{\text{кд}}$ - календарный фонд времени с момента проведения мероприятия до конца года, сут.;

$k_э$ - коэффициент эксплуатации.

2. Выручка от продаж:

$$B = \Delta Q_H \times C_H, \quad (2)$$

где ΔQ_H - фактический прирост добычи нефти, т.;

C_H - средняя цена 1 тонны нефти, руб.

3. Затраты на дополнительную добычу нефти:

$$\Delta C_H = \Delta Q_H \times C \times Y_{\text{усл-пер}} \quad (3)$$

где C - себестоимость 1 тонны нефти, руб.;

$Y_{\text{усл-пер}}$ - удельный вес условно-переменных затрат, доли ед.

4. Затраты на проведение мероприятия:

$$Z_M = C_B \times T, \quad (4)$$

где C_B - себестоимость 1 вахто-часа, руб.;

T - продолжительность обработки, час.

5. Изменяющиеся эксплуатационные затраты:

$$C_{\text{и}} = \Delta C_H + Z_M \quad (5)$$

За отчетный 2013 год в ООО «ЛУКОЙЛ-Коми» метод ГРП применялся на 99 скважинах.

Исходные данные для расчета экономической эффективности ГРП по скважинам ООО «ЛУКОЙЛ-Коми» представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Исходные данные для расчета экономической эффективности ГРП по скважинам ООО «ЛУКОЙЛ-Коми».

Показатели	Значение
1	2
Цена 1 тонны нефти, руб.	21244,89
Себестоимость 1 тонны нефти, руб.	17053,61
Средняя продолжительность ГРП на 1 скважине, час.	72
Себестоимость 1 вахто-часа, руб.	8100
Удельный вес условно-переменных затрат, %	80
Ставка налога на прибыль, %	20

В таблице 2 и 3 приведены итоговые расчеты экономической эффективности применения ГРП. Наибольшую чистую прибыль в расчете на одну скважину в ООО «ЛУКОЙЛ-Коми» удалось достичь на Кыртаельском, Южно-Лыжском и Южно-Юрьяхинском месторождениях. В целом от проведения мероприятия предприятие получило чистую прибыль в сумме 2142,93 млн руб., а в расчёте на одну скважину чистая прибыль составила 21,65 млн руб.

Таблица 2 – Оценка эффективности применения ГРП на месторождениях ООО «ЛУКОЙЛ-Коми».

№ п/п	Месторождение	Количество скважин	Чистая прибыль, млн руб	Чистая прибыль на одну скважину, млн руб	Позиция в рейтинге
1	2	3	4	5	6
1	Восточно-Савиноборское	5	105,77	21,15	9
2	Западно-Турчаниновское	1	9,77	9,77	17
3	Западно-Тэбукское	10	215,76	21,58	8
4	Кыртаельское	6	237,85	39,64	1
5	Мичаюское	1	24,53	24,53	5
6	Пашнинское	12	277,46	23,12	7
7	Северо-Кожвинское	3	86,24	28,75	4
8	Северо-Савиноборское	7	171,70	24,53	5
9	Турчаниновское	6	96,54	16,09	15
10	Южно-Лыжское	3	92,56	30,85	2
11	Верхневозейское	4	69,43	17,36	14
12	Верхнегрубешорское	1	19,47	19,47	10
13	Возейское	13	203,09	15,62	16
14	Леккерское	1	17,99	17,99	12
15	Усинское	11	191,78	17,43	13
16	Харьягинское	12	230,65	19,22	11
17	Южно-Юрьяхинское	3	92,35	30,78	3
	ИТОГО	99	2142,93	21,65	

Таблица 3 - Расчет экономической эффективности ГРП по скважинам ООО «ЛУКОЙЛ-Коми» за 2013 год.

№ п/п	Месторождение	Количество скважин	Прирост добычи нефти за 1 год, тонн	Выручка от продажи, млн руб	Заграта на дополнительную добычу нефти, млн руб.	Заграта на проведение мероприятий, млн руб	Изменяющиеся эксплуатационные заграта, руб.	Прибыль от продаж, млн руб	Налог на прибыль, млн руб.	Чистая прибыль, млн руб
1	2	3	5	6	7	8	9	10	11	12
1	Восточно-Савиноборское	5	18031	383,07	245,99	4,86	250,85	132,21	26,44	105,77
2	Западно-Турчаниновское	1	1734	36,83	23,65	0,97	24,63	12,21	2,44	9,77
3	Западно-Тэбукское	10	36756	780,87	501,45	9,72	511,17	269,70	53,94	215,76
4	Кыртаельское	6	39876	847,17	544,03	5,83	549,86	297,31	59,46	237,85
5	Мичаюское	1	4161	88,40	56,77	0,97	57,74	30,66	6,13	24,53
6	Пашнинское	12	47158	1001,87	643,37	11,66	655,04	346,83	69,37	277,46
7	Северо-Кожвинское	3	14564	309,40	198,69	2,92	201,60	107,80	21,56	86,24
8	Северо-Савиноборское	7	29127	618,80	397,38	6,80	404,18	214,62	42,92	171,70
9	Турчаниновское	6	16641	353,53	227,02	5,83	232,86	120,67	24,13	96,54
10	Южно-Лыжское	3	15604	331,50	212,88	2,92	215,80	115,70	23,14	92,56

11	Верхневозейское	4	11928	253,41	162,74	3,89	166,62	86,79	17,36	69,43
12	Верхнегрубешорское	1	3329	70,72	45,41	0,97	46,39	24,33	4,87	19,47
13	Возейское	13	35056	744,77	478,27	12,64	490,91	253,86	50,77	203,09
14	Леккерское	1	3086	65,56	42,10	0,97	43,07	22,49	4,50	17,99
15	Усинское	11	32941	699,83	449,41	10,69	460,11	239,73	47,95	191,78
16	Харьгаинское	12	39460	838,33	538,35	11,66	550,01	288,31	57,66	230,65
17	Южно-Юрьяинское	3	15569	330,76	212,41	2,92	215,32	115,44	23,09	92,35
18	ИТОГО	99	365020,26	7754,82	4979,93	96,23	5076,16	2678,66	535,73	2142,93

Библиографические ссылки:

1. Павловская, А. В. Эффективность инновационного развития нефтегазового комплекса на европейском Севере [Текст]: монография / А. В. Павловская. – Ухта: УГТУ, 2013. – 226 с.

2. Справочное руководство по проектированию разработки и эксплуатации нефтяных месторождений. Добыч нефти. По общ. ред. Ш. К. Гиматудинова/ Р. С. Андриасов, И. Т. Мищенко, И. Петров и др. М., Недра, 1983, 455 с.

УДК 622.24.003

Оценка коммерческой эффективности использования эмульсионного раствора на углеводородной основе с добавлением кольматационной пачки в сложных геологических условиях

Капп А.П.

Научный руководитель – Павловская А. В.

Ухтинский государственный технический университет, Ухта, Россия

Поглощение бурового раствора является одним из наиболее распространенных явлений при бурении нефтяных и газовых скважин, в том числе горизонтальных и наклонно-направленных. Актуальность данной проблемы не вызывает сомнения, из-за возросшего уровня сложности буровых работ. В связи с этим выбор методов борьбы с поглощениями диктуется характеристиками пласта [1].

Для правильного выбора методов предупреждения или, по крайней мере, снижения интенсивности фильтрации бурового раствор, в том числе, материалов, необходимо оценить геологические условия бурения, определить интенсивность поглощения. Поглощающие пласты при бурении нефтяных и газовых скважин, могут быть представлены трещиноватыми, пористыми и кавернозными породами. Как показывают результаты анализа промысловых данных поглощение бурового раствора наиболее часто наблюдается в карбонатных породах, обычно представленных известняками [2]. Так, на Юрубчено-Тохомском месторождении основная часть поглощений происходит при бурении горизонтального участка.

Согласно ожидаемому разрезу скважины и ее конструкции, бурение данного участка производится в Рифее на глубине 2923-3999 м по стволу. В данном участке преобладают преимущественно доломиты, местами кавернозные и сильно трещиноватые, иногда до мелкого боя, кремнеелые, трещины преимущественно вертикальные. В связи с этим далее в работе приводится расчет экономии эксплуатационных затрат при использовании кольматирующих добавок в составе бурового раствора.

Согласно проектным решениям, одним из мероприятий по предотвращению поглощений являются рекомендации по снижению реологических параметров бурового раствора до минимально возможных проектных значений. При возникновении поглощений предлагается производить прокачку кольматирующих пачек на основе бурового раствора в объеме 5-10 м³/ч с использованием кислоторастворимого кольматанта (карбонат кальция). Также при интенсивности поглощения менее 10 м³/ч производить периодические прокачки кольматирующих пачек с фракционным составом, представленным ниже:

- 100 кг/м³ Карбонат средний (МК-160)

-100 кг/м³ Карбонат крупный (МК-400)

При этом суммарная общая концентрация должна составлять 200 кг/м³. Данные кольматирующие составы могут варьироваться по фракционному составу исходя из реально-технических условий и после оценки влияния на интенсивность поглощений, но не превышая общую концентрацию 200 кг/м³.

Исходные данные для расчета экономии эксплуатационных затрат от использования ЭРУО с добавлением кольматационной пачки на скважине № 210 представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Исходные данные для расчета эксплуатационных затрат на скважине № 210.

Наименование показателей	Вариант	
	Базовый – ЭРУО	Новый – ЭРУО с добавлением кольматационной добавки
1	2	3
Исходные данные		
1. Площадь	Юрубчено-Тохомское месторождение	
2. № Скважины	209	210
3. Цель бурения	Эксплуатация	
4. Способ бурения	Винтовой забойный двигатель	
5. Вид привода	ДВС	
6. Тип БУ	БУ-2900/200 ЭПК-БМ №16	
7. Глубина скважины	3999	3800
8. Профиль скважины	Горизонтальная	
9. Интервал бурения, м	2966-3800 (хвостовик)	
10. Механическая скорость бурения, м/час	5	5
11. Проходка на долото, м	834/2= 417	834/2= 417
12. Проходка за рейс, м	417	417
13. Затраты времени по интервалу, ч		
13.1 Время СПО на 1 рейс	8,43	8,43
13.2 Время подготовительно-заключительных и вспомогательных работ на 1 рейс, ч	0,6+0,24*2=1,2	0,6+0,24*2=1,2
13.3 Время приготовления и обработки бурового раствора на 1 м проходки, ч	0,0072	0,0068
13.4 Время промывки скважины на 1 м проходки, ч	0,069	0,054
13.5 Время проработки скважины на 1 м проходки, ч	0,11	0,09
14. Коммерческая скорость бурения, м/ст.-мес.	1341	—
15. Средневзвешенная цена долота с учетом ТЗР, руб.	500000	500000
16. Расход материалов и химреагентов на 1 м проходки, кг/м:		
Объем скважины, м ³	499,2 (интенсивность поглощения 3м ³ /ч)	70,2
- Углеводородная основа (нефть)	478,8	67,14
РАС R (снижение фильтрации)	-	0,084

GeltoneII (органофильная глина) (контроль реологии)	-	0,42
- Salt (соль NaCl)	17,9	2,5
- Lime (источник кальция)	4,78	0,67
- Megamul (эмульгатор)	2,99	0,42
- VG-PLUS (структурообразователь)	2,99	0,42
Calcium Carbonate (утяжелитель, микрокальмотант)	-	10,11
17. Итого расход материалов и химреагентов на 1 м проходки, кг/м	507,4	81,76
18. Цена 1 т материалов и химреагентов с учетом ТЗР, руб./т:		
- Углеводородная основа (нефть)	27608,60	
PAC R	-	94914,00
GeltoneII (органофильная глина) (контроль реологии)	-	177000,00

Данные, полученные после расчета экономии эксплуатационных затрат от использования ЭРУО с добавлением кольматационной пачки на скважине № 210, представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Расчет экономии эксплуатационных затрат на скважине № 210.

Расчётные показатели		
22. Проходка в интервале, м.	834	834
23. Количество долот, шт.	$890/417=2$	$890/417=2$
24. Количество рейсов, шт.	$890/417=2$	$890/417=2$
25. Время механического бурения, час	$834/5=166,8$	$834/5=166,8$
26. Время СПО, час	$2*8,43=16,86$	$2*8,43=16,86$
27. Время ПЗВР, час	$2*1,2=2,4$	$2*1,2=2,4$
28. Время приготовления и обработки бурового раствора, час.	$834*0,0072=6,0048$	$834*0,0068=5,67$
29. Время промывки, час	$834*0,069=57,546$	$834*0,054=45,036$
30. Время проработки, час	$834*0,110=91,74$	$834*0,09=75,06$
31. Итого времени, час:	341,350	311,826
32. Экономия времени в интервале, ч		29,524
33. Скорость бурения, м/ст.-мес.:	1341	$3999/2,94=1360$
- станко-месяцы	$3999/1341=2,982$	$2117,61/720=2,94$
- календарное время, час	$2,982*720=2147,11$	$2147,11-29,5=2117,61$
34. Себестоимость часа эксплуатации буровой установки по затратам, зависящим от времени, при средней скорости по Юрубчено-Тохомскому месторождению 1341 м/ст.-мес.	30150	
35. Откорректированная себестоимость 1 часа эксплуатации буровой установки по затратам, зависящим от времени, руб./час		Изменение коммерческой скорости - 3,6%. $30150*(1+((1360-1341)/100*(2,4*100))) = 30391,2$
36. Стоимость материалов и химреагентов, расходуемых на 1 м проходки, руб./м:		
- Углеводородная основа (нефть)	$478,8*27,6 = 13192,8$	$67,14*и т,6 = 1853,06$
PAC R		$0,084*94,9 = 7,97$
GeltoneII (органофильная глина) (контроль реологии)		$0,42*177,7 = 74,63$
- Salt (соль NaCl)	$17,9*8,04 = 143,916$	$2,5*8,04= 20,1$
- Lime (источник кальция)	$4,78*6,49 = 31,02$	$0,67*6,49 = 4,35$

Использование ЭРУО с использованием кольматационной добавки при бурении скважины № 210 в интервале 2966-3800 м по сравнению с бурением скважины № 209 в этом же интервале с использованием ЭРУО без применения кольматационных пачек привело к уменьшению расхода материалов и химреагентов на 1 м проходки с 507,4 кг до 81,76 кг, т.е. на 425,65 кг. В связи с этим затраты на материальные ресурсы на 1 м проходки сократились с

14794,7 руб. до 2334,08 руб., или на 84,1 %. Затраты на материалы и химреагенты по интервалу сократились на 10392,157 тыс. руб. Уменьшение транспортных расходов составило 301,736 тыс. руб.

Себестоимость часа, скорректированная на скорость бурения, при использовании базовой технологии составила 30150 руб./час., при использовании ЭРУО с кольматационной добавкой себестоимость составила 30391,2 руб./час., увеличилась на 241.2 руб/час. За счет сокращения времени промывки, проработки, а также приготовления и обработки бурового раствора в интервале на 29,5 часа произошло увеличение коммерческой скорости с 1341 до 1360 м/ст.-мес., т.е. на 19 м/ст.-мес., или на 1,4 %, и произошло снижение затрат на 814,936 тыс. руб.

Экономия эксплуатационных затрат составила 11508,829 тыс. руб. Экономия себестоимости 1 м проходки в интервале мощностью 834 м составила 13799,6 руб., в среднем по скважине № 210– 3082,64 руб.

Результаты расчета коммерческой эффективности ЭРУО с применением кольматационной пачки приведены в таблице 3.

Таблица 3 - Оценка коммерческой эффективности использования ЭРУО с добавлением кольматационной пачки на Юрубчено-Тохомском месторождении.

Показатели	Год			Результующие показатели
	1	2	3	
1	2	3	4	5
1.Объём бурения, м		834	834	
2.Количество скважин		1	1	
3.Предпроизводственные затраты, руб.	2500000			
4.Экономия себестоимости строительства скважин на объём внедрения ЭРУО с кольматационной добавкой, руб.		11508829,5	11508829,5	
5.Прибыль от внедрения ЭРУО с кольматационной добавкой, руб.		11508829,5	11508829,5	
6.Налог на прибыль (20 %), руб.		2301765,9	2301765,9	
7.Чистая прибыль, руб.		9207063,6	9207063,6	
8. Чистый годовой доход, руб.	-2500000	9207063,6	9207063,6	
9.Кoeffициент приведения	1	0,8696	0,7561	
10.Дисконтированный чистый доход, руб.(строка 8 *строка 9)	-2500000	8006462,5	6961460,78	
11.Чистый дисконтированный доход, руб.				12467923,28
12.Капитальные вложения, руб.	2500000			
13.Дисконтированные капитальные вложения, руб. (строка 3* строка 9)	2500000			
14.Приведенные капитальные вложения, руб.				2500000
15.Индекс доходности, руб./руб.(строка 11/строка 14+1)				5,99
16.Накопленный чистый дисконтированный доход, руб.	-2500000	5506462,5	12467923,28	
17.Внутренняя норма доходности, %				168
18.Срок окупаемости, лет				1,3

В результате оценки коммерческой эффективности ЭРУО с добавлением кольматационной пачки чистый дисконтированный доход составил 12467,923 тыс. руб., индекс доходности – 5,99 руб. на 1 рубль предпроизводственных затрат, срок окупаемости – 1,3 года. Внутренняя норма доходности по расчету составила 168 %. Полученные показатели свидетельствуют, что использование ЭРУО с добавлением кольматационной пачки на ЮТМ является эффективным мероприятием.

Библиографические ссылки:

1. Нефтегазовое обозрение, Сборник III: избранные статьи из журнала «OilfieldReview», том 26, №1 (весна 2014 г.); том 26, №3 (осень 2014 г.).
2. Басарыгин Ю.М., Булатов А.И., Проселков Ю.М. "Осложнения и аварии при бурении нефтяных и газовых скважин". 2000г.
3. Павловская, А.В. Оценка эффективности научно-технических мероприятий в строительстве нефтяных и газовых скважин: учеб. пособие / А.В.Павловская. – Ухта: УГТУ, 2009. – 112 с.

УДК 303.642.022:622.32

Финансовые результаты геолого-технических мероприятий в ООО «РН-Северная нефть»

Колесников А. Ю. (Sashacol1006@mail.ru)

Научный руководитель – Павловская А. В.

Ухтинский государственный технический университет, Ухта, Россия

Геолого-технические мероприятия (ГТМ) – это комплекс мер геологического, технологического, технического и экономического характера, направленный на реализацию проектных решений в целях обеспечения максимальной добычи углеводородов и получения дополнительной прибыли недропользователем.

ГТМ проводятся при увеличении производительности скважин или ремонтах ее наземного и подземного оборудования. Остановка скважины, пуск в эксплуатацию обязательно должны проводиться только оператором по добыче нефти и газа или при его участии. От всех других мероприятий ГТМ отличаются тем, что в результате их проведения увеличивается объем добываемой нефти.

Планирование проведения геолого-технических мероприятий осуществляется инженерно-геологической службой нефтегазодобывающего предприятия, а их осуществление возлагается на бригады подземного и капитального ремонта скважин.

Так, проводится комплекс геолого-технических мероприятий по улучшению работы глубинно-насосного оборудования, увеличению межремонтного периода работы скважин, повышению производительности за счет периодических обработок призабойной зоны скважин.

При проведении технологических и геолого-технических мероприятий, связанных с применением различных химических и других реагентов, в скважину их должны закачивать по герметичной системе, а продукцию реакции, поступающую из скважины, должны направлять в коллектор.

Эффективность проводимых геолого-технических мероприятий наглядно выражается в постоянном улучшении основных технико-экономических показателей эксплуатации скважин.

Геолого-технические мероприятия проводят на всех этапах разработки месторождений. Самые интенсивные из них осуществляются на более поздних этапах. Особенно актуально стоит вопрос по проведению ГТМ на старых месторождениях. На

каждом месторождении индивидуально подбираются геолого-технические мероприятия. Они планируются каждый год, а в течение года могут корректироваться и меняться.

К геолого-техническим мероприятиям относят следующие работы:

– гидроразрыв пласта (ГРП) – один из методов интенсификации работы нефтяных и газовых скважин и увеличения приёмистости нагнетательных скважин. Метод заключается в создании высокопроводимой трещины в целевом пласте для обеспечения притока добываемого флюида (газ, вода, конденсат, нефть либо их смесь) к забою скважины;

– обработка призабойной зоны (ОПЗ) – проводят на всех этапах разработки нефтяного месторождения (залежи) для восстановления и повышения фильтрационных характеристик ПЗП с целью увеличения производительности добывающих и приемистости нагнетательных скважин;

– перевод на вышележащий горизонт (ПВЛГ) – разработку любого месторождения начинают с нижних продуктивных пластов и по мере истощения их запасов скважины переводят на вышележащие продуктивные горизонты;

– одновременно-раздельная эксплуатация (ОРЭ) – применяется с целью повышения технико-экономической эффективности разработки за счет совмещения эксплуатационных объектов и осуществления при этом, посредством специального оборудования, контроля и регулирования процесса отбора запасов отдельно по каждому объекту;

– бурение боковых стволов скважины – технология зарезки боковых стволов скважин является одним из самых продуктивных методов, который позволяет повысить добычу нефти на залежах с давней историей разработки и продолжить эксплуатацию скважин, не поддающихся восстановлению иными способами. Создание боковых стволов позволяет вовлечь в добычу не задействованные слои и участки, обеспечивает доступ к трудным локальным скоплениям полезных ископаемых, которые нельзя достать путем вертикального бурения;

– ремонтные изоляционные работы (РИР) – работы по перекрытию путей проникновения вод в эксплуатационный объект скважины и отключение от нее отдельных пластов и обводненных интервалов. Эти работы – одно из основных средств по увеличению степени извлечения нефти из пласта.

Все проводимые геолого-технические мероприятия обязательно оцениваются путем замера изменения дебита нефти, продолжительности полученного эффекта и дополнительно полученной нефти. Также оценивается и экономический эффект, полученный в ходе ГТМ.

В настоящее время в программах инновационного развития и импортозамещения нефтедобывающих предприятий важнейшую роль в экономии затрат играют мероприятия по интенсификации добычи нефти кислотными составами.

Рациональная разработка нефтяных месторождений в значительной степени зависит от применяемых методов воздействия на пласт с целью интенсификации притока нефти к забою. В настоящее время на различных месторождениях ООО «РН-Северная нефть» используются различные технологические схемы химического воздействия на пласт: соляно-кислотная обработка (СКО), глинокислотная обработка (ГКО), поверхностно-активные вещества (ПАВ), дополнительная перфорация.

Экономическая эффективность существующих технологий по интенсификации добычи нефти оценивается по следующим показателям:

1) прирост добычи нефти по скважине:

$$\Delta Q_H = (q_2 - q_1) \cdot T_{\text{кд}} \cdot k_3, \quad (1)$$

где q_1, q_2 - рабочий дебит до и после проведения мероприятия, т/сут.;

$T_{\text{кд}}$ - календарный фонд времени с момента проведения мероприятия до конца года, сут.;

k_3 - коэффициент эксплуатации.

2) выручка от продаж:

$$B = \Delta Q_H \cdot C_H, \quad (2)$$

где ΔQ_H - фактический прирост добычи нефти, т.;

C_H - средняя цена 1 тонны нефти, руб.

3) затраты на дополнительную добычу нефти:

$$\Delta C_H = \Delta Q_H \cdot C \cdot Y_{\text{усл-пер}} \quad (3)$$

где C - себестоимость 1 тонны нефти, руб.;

$Y_{\text{усл-пер}}$ - удельный вес условно-переменных затрат, доли ед.

4) затраты на проведение мероприятия:

$$Z_M = C_B \cdot T, \quad (4)$$

где C_B - себестоимость 1 вахто-часа, руб.;

T - продолжительность обработки, час.

5) изменяющиеся эксплуатационные затраты:

$$C_H = \Delta C_H + Z_M \quad (5)$$

Исходные данные для расчета экономической эффективности проведения данных мероприятий за 2015 г. представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Исходные данные для расчета экономической эффективности ОПЗ по скважинам ООО «РН-Северная нефть» за 2015 год.

Показатели	Значение
Цена операторских услуг по добыче 1 т нефти, руб.	4414,15
Себестоимость операторских услуг по добыче 1 т нефти, руб.	4315,92
Стоимость 1 вахто-часа работы бригады подземного капитального ремонта скважин, руб. (без НДС)	
- на южной группе месторождений	8 626,30
- на северной группе месторождений	9 119,51
Удельный вес условно-переменных затрат, %	21,3
Ставка налога на прибыль, %	20

К северной группе месторождений относятся: Осовейское, Нядейюское, Хасырейское, Черпаюское месторождения.

В данном расчете проведена оценка экономической эффективности обработки призабойной зоны пласта, а именно солянокислотной обработки, глинокислотной обработки и дополнительной перфорации, позволяющих увеличить нефтеотдачу пласта путем интенсификации притока жидкости к стенкам забоя на 55 скважинах.

В таблице 2 представлены результаты расчета экономической эффективности ОПЗ.

Таблица 2 - Расчет экономической эффективности оптимизации призабойной зоны по скважинам ООО «РН-Северная нефть» за 2015 год.

№ п/п	Месторождение	Количество скважин	Прирост добычи нефти за 1 год, тонн	Выручка от продаж, млн руб	Затраты на дополнительную добычу нефти, млн руб.	Затраты на проведение мероприятий, млн руб.	Изменяющиеся эксплуатационные затраты, руб.	Прибыль от продаж, млн руб	Налог на прибыль, млн руб.	Чистая прибыль, млн руб
1	2	3	5	6	7	8	9	10	11	12
1	Хасырейское	16	32531	143,60	29,91	52,09	82,00	61,60	12,32	49,28
2	Черпаюское	14	21692	95,75	19,94	36,99	56,93	38,82	7,76	31,06
3	Среднемакарихинское	8	10829	47,80	9,96	26,09	36,04	11,76	2,35	9,41
4	Нядейское	1	2643	11,67	2,43	3,50	5,93	5,74	1,15	4,59
5	Баганское	4	5483	24,20	5,04	17,18	22,22	1,98	0,40	1,58
6	Северо-Баганское	3	4052	17,89	3,72	10,56	14,28	3,60	0,72	2,88
7	Салюкинское	6	4730	20,88	4,35	17,40	21,74	-0,86	-0,17	-0,69
8	Восточно-Веяжское	1	2267	10,07	2,08	4,97	7,05	2,95	0,59	2,36
9	Сандивейское	1	3187	14,07	2,93	2,90	5,83	8,24	1,65	6,59
10	Южно-Баганское	1	219	0,97	0,20	2,07	2,27	-1,31	-0,26	-1,04
11	ИТОГО	55	87633	386,90	80,56	173,75	254,29	132,52	26,51	106,02

В результате проведения ОПЗ пласта за счет ГКО, СКО, ПАВ наилучшие показатели по чистой прибыли имеют месторождения Хасырейское и Черпаюское 49,28 млн. рублей и 31,06 млн. рублей соответственно. Если же говорить об общих показателях, то чистая прибыль составила 106,02 млн. рублей, а в расчёте на одну скважину – 1,93 млн. рублей.

Библиографические ссылки:

1. Павловская, А. В. Эффективность инновационного развития нефтегазового комплекса на европейском Севере: монография / А. В. Павловская. – Ухта: УГТУ, 2013. – 226 с.
2. Павловская А. В. Оценка экономической эффективности программы геолого-технических мероприятий на месторождениях ООО «Лукойл-Коми» // Рассохинские чтения: материалы международной конференции (1-2 февраля 2018 г.). В 2 ч.; Ч.2 / Под ред Н. Д. Цахая. – Ухта: УГТУ, 2018. - С. 99-104.

УДК 303.642

Обеспеченность стран мира энергетическими ресурсами: проблема и решение

Коробова Е.С.

Научный руководитель — Каюков В.В.

Ухтинский государственный технический университет, Ухта, Россия

Природная среда является местом обитания, существования человека и источником всех благ. Развитие человеческого общества во все века было связано с использованием разнообразных ресурсов. В числе которых весьма ценны энергетические ресурсы.

В последнее время встаёт проблема нехватки природных ресурсов, в особенности, энергетических. Хотя в настоящее время нехватка энергетических ресурсов почти не ощутима, данная проблема требует немедленного рассмотрения и решения, так как большинство таких ресурсов не возобновляемы, а запасы их весьма невелики. От того, насколько быстро и качественно будет решена данная проблема, зависит, сможет ли человечество в ближайшие 100-150 лет стабильно получать тепло и свет, то есть те минимальные удобства, без которых современные люди попросту не смогут выжить. Таким образом, решение ресурсной проблемы для энергетики – вопрос жизни и смерти для человечества.

Энергетические ресурсы – это все доступные для промышленного и бытового использования источники разнообразных видов энергии. Энергетические ресурсы делятся на невозобновляемые, возобновляемые и ядерные. Особенно затронем тему невозобновляемых энергетических ресурсов. К ним относятся нефть, природный газ и уголь.

Главной причиной возникновения глобальной энергетической проблемы следует считать быстрый рост потребления минерального топлива в XX в. Ведь за XX в. из недр Земли извлечено полезных ископаемых больше, чем за всю историю цивилизации. За последнее столетие потребление ископаемого топлива возросло почти в 30 раз. Для удовлетворения своих потребностей современный человек нуждается в значительно большем количестве ресурсов, чем раньше. Со стороны предложения он вызван открытием и эксплуатацией огромных нефтегазовых месторождений в Западной Сибири, на Аляске, на шельфе Северного моря, а со стороны спроса – увеличением автомобильного парка и ростом объема производства полимерных материалов.

Существуют несколько классификаций энергоресурсов по разным направлениям:

Первичные (которые человек использует в большей степени) энергетические ресурсы: нефть, природный газ, каменный и бурый уголь, горючие сланцы, торф, древесина, гидроэнергия, а также энергия атомного распада и ядерного синтеза. Вторичные: солнечная, ветровая, геотермальная энергия и др.

Возобновляемые или восполняемые ресурсы, т. е. ресурсы, количество которых возможно увеличить естественным или искусственным путём за достаточно краткосрочный период времени, является древесина. К невозобновляемым ресурсам относятся нефть, природный газ, уголь, сланцы и торф.

Неисчерпаемые ресурсы, т. е. ресурсы, запас которых практически и физически не ограничен, принято считать гидроэнергию, атомную энергию, энергию ветра, солнца, а также геотермальную энергию. Все прочие энергетические ресурсы исчерпаемы.

Вплоть до начала XX в. основным энергетическим ресурсом на планете была древесина. Затем её значение начало падать, и стал заметен первый «энергетический переход» к широкому использованию угля. Однако угольное господство продержалось недолго, так как на смену ему пришли добыча и потребление иных видов топлива – нефти и природного газа, а позже использование ядерной энергии.

«Эра нефти» дала толчок интенсивному развитию экономики, что потребовало в свою очередь увеличения производства и потребления ископаемого топлива. На развитие мировой энергетики решающую роль оказал энергетический кризис начала 70-х годов. Цена на нефть в то время была значительно ниже среднемирового уровня цен на другие энергоносители. В результате нефть заметно потеснила все другие виды топлива в топливно-энергетическом балансе, особенно в экономически развитых странах.

Основными первичными коммерческими энергоресурсами (первичными энергоносителями) в современном мире являются нефть, уголь, газ, гидроэнергия и атомная энергия. Доля всех остальных источников энергии вместе взятых (дрова, торф, сланцы, отходы сельскохозяйственного производства, энергия солнца, ветра, океаническая и геотермальная) в общем энергопотреблении невелика. Хотя в отдельных странах мира эти источники энергии имеют существенное значение в энергоснабжении (например, в Финляндии – дрова, в Исландии – горячие термальные источники). По добыче угля,

природного газа, урановых руд резко выделяются экономически развитые страны (около 9/10 мировой добычи), а по добыче нефти - развивающиеся (около 3/4).

Из всего вышеизложенного следует, что в начале XXI в. наиболее потребляемыми, а, следовательно, и наиболее ценными, энергоресурсами для человечества являются нефть и природный газ. Они обладают наибольшей теплотой сгорания - 10,5 и 10,4 тыс. Ккал/1 кг топлива соответственно, наибольшим тепловым коэффициентом -1,5 (для сравнения: тепловой коэффициент бурого угля - 0,4, торфа - 0,5), т. е. выделяют наибольшее количество тепла и энергии при сгорании.

Прогнозируемые запасы нефти на планете составляют в среднем 300 млрд. тонн. Трудно точно рассчитать, на сколько лет еще хватит запасов нефти. Если существующие тенденции сохранятся, то годовое потребление нефти в мире к 2018 достигнет 3 млрд. т. Даже допуская, что промышленные запасы существенно возрастут, геологи приходят к выводу, что к 2030 будет исчерпано 80% разведанных мировых запасов нефти.

Запасы угля оценить легче. Три четверти мировых его запасов, составляющих по приближенной оценке 10 трлн. тонн приходятся на страны бывшего СССР, США и КНР.

Хотя угля на Земле гораздо больше, чем нефти и природного газа, его запасы не безграничны. В 1990-х годах мировое потребление угля составляло более 2,3 млрд. т в год. В отличие от потребления нефти, потребление угля существенно увеличилось не только в развивающихся, но и в промышленно развитых странах. По существующим прогнозам, запасов угля должно хватить еще на 420 лет. Но если потребление будет расти нынешними темпами, то его запасов не хватит и на 200 лет.

Проблема энергетическая сформировалась десятки лет назад после резкого роста потребления ресурсов, связанного с развитием автотранспортной промышленности. Кризис разрастался, и были сделаны выводы, что запасов нефти хватит не более чем на 35 лет. Но это мнение поменялось после открытия новых месторождений. Развитие топливной промышленности привело к ухудшению экологии в мире, что породило появление новой проблемы: как сохранить растительность и животный мир. Проблема энергетическая рассматривается не только как вопрос добычи и запасов ресурсов, но и как побочные эффекты от грязного производства топлива. Из-за желания обладать месторождениями между странами возникают конфликты, перерастающие в затяжную войну. Экономическая ситуация регионов зависит от метода добычи энергии, от доступа к ней, месту разработки и наполнения баз под хранение ресурсов.

Основные пути решения проблем уже изучены экономистами. Пока что не существует реально действующего ответа на этот вопрос. Все варианты выхода из топливного кризиса длительны и рассчитаны на сотни лет. Но постепенно человечество осознает необходимость кардинальных действий в направлении замены традиционных методов добычи энергии на экологичные и более полезные. Проблемы энергетического развития будут расти с ростом технологичности производств и транспорта. В некоторых регионах уже наблюдается нехватка ресурсов в энергетической отрасли. Китай, к примеру, достиг предела в развитии энергетической промышленности, а Великобритания стремится сократить эту область для восстановления экологической обстановки. Основная же тенденция развития энергетики в мире движется к наращиванию объема поставок энергии, что неизбежно ведет к кризису. Однако у стран, затронутых топливным кризисом 70-х годов, уже выработан механизм защиты от скачков в экономике. Предприняты глобальные меры по энергосбережению, дающие положительные результаты уже в настоящее время.

Энергетический кризис частично решается за счет мер сбережения. Экономически подсчитано, что единица сэкономленного топлива дешевле на одну треть добытой из недр Земли. Поэтому на каждом предприятии нашей планеты введен режим оправданной экономии энергии. В результате такой подход ведёт к улучшению показателей. Глобальная энергетическая проблема требует объединения исследовательских институтов всего мира. По результатам экономии расхода энергии в Великобритании экономические показатели повысились в 2 раза, а в США в 2,5. В качестве альтернативных решений развивающиеся

страны проводят действия, направленные на создание энергоемких производств. Энергетическая и сырьевая проблема присутствует в более острой форме в развивающихся странах, где потребление энергии растёт с повышением уровня жизни. Развитые страны уже приспособились к меняющимся условиям и выработали механизм защиты от резких скачков спроса потребителей. Поэтому у них показатели расхода ресурсов оптимальные и меняются незначительно.

Задачей исследовательских институтов на пути решения энергетической нехватки в определённых регионах является поиск варианта развития технологий, необходимых для регулирования дисбаланса ресурсов. Так, в пустыне лучше развивать добычу электричества из солнечных лучей, а в дождливых тропиках стараются использовать гидроэлектростанции. Для сохранения экономических и экологических показателей на должном уровне в первую очередь стараются заменить использование первичных ресурсов: нефти и угля. Для общества более выгоден природный газ и другие альтернативные источники энергии. Большинство преобразователей чистых энергий требует колоссальных материальных затрат на их внедрение в повседневную жизнь. К этому ещё не готовы развивающиеся страны. Частично проблема нехватки энергии решается равномерным расселением жителей мегаполисов по свободным территориям. Этот процесс должен сопровождаться постройкой новых экологических станций по переработке естественных энергий в электричество, тепло.

В то же время многие государства с формирующимися рынками (Россия, Украина, Китай, Индия) продолжают развивать энергоёмкие производства (черная и цветная металлургия, химическая промышленность и др.), а также использовать устаревшие технологии. Более того, в этих странах следует ожидать роста энергопотребления как в связи с повышением жизненного уровня и изменением образа жизни населения, так и с нехваткой у многих из этих стран средств на снижение энергоёмкости хозяйства. Поэтому в современных условиях именно в странах с формирующимися рынками происходит рост потребления энергетических ресурсов, тогда как в развитых странах потребление сохраняется на относительно стабильном уровне. Но необходимо иметь в виду, что энергосбережение в наибольшей степени проявилось в промышленности, но под влиянием дешевой нефти 90-х гг. слабо сказывается на транспорте.

На современном этапе и еще на долгие годы вперед решение глобальной энергетической проблемы будет зависеть от степени снижения энергоёмкости экономики, т.е. от расхода энергии на единицу произведенного ВВП.

Таким образом, глобальной энергетической проблемы в ее прежнем понимании как угрозы абсолютной нехватки ресурсов в мире не существует. Тем не менее проблема обеспечения энергоресурсами сохраняется в модифицированном виде.

УДК 331.108

Инновационные технологии управления персоналом

Кулик М.С. (marina-Ошибка! Закладка не определена.-1998@mail.Ошибка! Закладка не определена.)

Научный руководитель – Павловская А.В.

Ухтинский государственный технический университет, Ухта, Россия

В условиях, когда конкуренция между организациями и компаниями неуклонно сдвигается в сферу управления знаниями и человеческим капиталом, инновации в управлении человеческими ресурсами становятся решающим фактором успеха. Инновации в управлении человеческими ресурсами прочно связаны с инновациями в бизнесе. Для того что бы выжить и совершенствоваться, каждая организация или компания должна принимать

инновационные решения и внедрять инновации. При этом ведущим фактором, определяющим основу для разработки инновационных идей и их успешного внедрения в условиях инновации экономики, являются ее сотрудники со своими навыками, умениями, квалификациями и идеями. При этом инновационные технологии в управлении персоналом можно рассматривать как новые, повышающие эффективность деятельности организации приемы управления человеческими ресурсами. К ним можно отнести новые (ноу-хау) способы воздействия на персонал.

Реализовываются инновации в системе управления персоналом могут в следующих формах:

- с постепенным усовершенствованием отдельных качеств работы персонала (текущие);
- в форме конструктивного, скачкообразного совершенствования всей системы управления персоналом в целом (прорывное)

этом поступательное улучшение не сопряжено с резкими изменениями итогов деятельности персонала организации, оно, как правило, никак не затрагивает структурные изменения. В самом общем виде его можно представить, как долговременное постоянное улучшение с привлечением предельного числа сотрудников. Прорывное же совершенствование системы управления персоналом, обычно затрагивает не только улучшаемые стороны деятельности работников, но также и всю систему управления персоналом в целом. Современная направленность инноваций в управлении персоналом связана со следующими основными задачами:

1. улучшение продуктивной деятельности;
2. эффективное обучение и развитие персонала;
3. улучшение рабочих взаимоотношений и создание творческой среды;
4. улучшение качества жизни;
5. стимулирование конструктивных идей;
6. лучшее использование мастерства и способностей людей;
7. повышение восприимчивости и адаптивности персонала к нововведениям

Выделяют несколько базовых инновационных направлений в управлении персоналом:

1. Инновационно-образовательный менеджмент – нововведения в подготовке профессиональных кадров в университетах, институтах, колледжах, иных учебных заведениях.
2. Инновационно-кадровый маркетинг – формирование нового и эффективного кадрового потенциала
3. Инновационно-технологический кадровый менеджмент – современные способы работы с персоналом на этапе освоения видов новой техники и технологий в их профессиональной деятельности, аттестации, новое распределение функций и полномочий в сложившейся кадровой структуре, нововведения в формах и методах переподготовки и повышения квалификации персонала, способы продвижения и перемещения сотрудников, совершенствование работы с элитными кадрами.

В настоящий период наиболее распространенными являются инновационные кадровые технологии на основе кадровых процессов, применение которых возможно в сфере управления персоналом:

- Технологии формирования персонала (кадровый маркетинг, кейс-интервью, тестирование, хедхантинг, интервью по компетенциям, e-рекрутмент и др.);
- Дифференцированная система вознаграждения (грейдовая система оплаты труда) включая систему публичного признания заслуг и достижений;

- Оценка индивидуального вклада на основании оценки профессионально значимых специфических для организации критериев профессиональной оценки – моделей компетенций;
- Технологии планирования карьеры и планов индивидуального развития (реализации потенциала), основанная на оценке по компетенциям сотрудников всех уровней по системе 360;
- Технологии оценки и аттестации персонала (ассисмент -центр, метод «360 градусов», коучинг и др.);
- Технологии высвобождения персонала (лизинг персонала, аутсорсинг, аутстаффинг и др.);
- Технологии текущей работы с персоналом (рейтинг персонала, стресс-менеджмент, управление конфликтами и др.);
- Технологии обучения и развития персонала (коучинг, тимбилдинг, ролевые и деловые игры, управление знаниями и др.);
- Развитие механизма обратной связи, особенно в направлении «снизу-вверх», создание системы открытых обсуждений организационных проблем;
- Создание проектных групп по разработке и реализации текущих, перспективных и профессиональных проектов, развитию системы организационных знаний.

Новая система кадрового менеджмента предполагает сильную и адаптивную корпоративную культуру, стимулирующую атмосферу взаимной ответственности наемного работника и работодателя, стремление всех работников корпорации сделать ее "лучшей компанией" за счет поддержки инициативы на всех уровнях организации, постоянных технических и организационных нововведений, открытого обсуждения проблем.

Кейс-интервью. Кейс — это конкретная практическая ситуация, рассказывающая о событии (или последовательности событий), в котором можно обнаружить достаточно проблем. В хорошей ситуации описываются реальные люди в момент принятия важного решения, сталкивающиеся с необходимостью предпринимать какие-то действия и нести ответственность за последствия. Важно иметь в виду, что кейсы описывают реальные события, которые в условиях дефицита ресурсов не поддаются однозначно правильному решению. Хороший кейс должен содержать несколько возможных вариантов решений. Конструирование кейса заключается в предложении возможностей, вероятностей и средств достижения цели.

Хэдхантинг — это одно из направлений поиска и подбора персонала ключевых и редких, как по специальности, так и по уровню профессионализма специалистов. Главные бухгалтеры, юристы, руководители предприятий и специалисты узких профилей наиболее часто становятся объектом внимания хедхантеров.

Интервью по компетенциям (поведенческое) — один из самых сложных и длительных видов интервью при отборе кандидатов. В отличие от ситуационного (кейс) интервью, когда кандидату проектируется гипотетическая ситуация и предлагается смоделировать свое поведение, интервью по компетенциям оценивает только его реальный опыт. Вопросы открытого типа подразумевают развернутый ответ и обычно начинаются со слов «Вспомните случай...», «Расскажите о том, как Вы...» и т.д. Наиболее часто данный тип интервью используется при поиске кандидатов на управляющие позиции, но может применяться и как способ отбора соискателей на самые разные должности. Также данная техника собеседования эффективна при подборе молодых специалистов и при отборе сотрудников компании для формирования кадрового резерва. Метод поведенческого интервью требует тщательной подготовки со стороны интервьюера: проработка модели компетенций, выбор вопросов для их оценки, составление оценочного листа.

Коучинг – метод консультирования и обучения, направленный на поиск решения вместе с клиентом. Коучинг обеспечивает создание системной ясности в осознании целей клиента, так что клиент понимает свою текущую цель, ее связанность с другими долговременными целями и шаги по ее достижению.

Аутсорсинг (англ. outsourcing) - это отказ компании от самостоятельного выполнения ряда некритичных для бизнеса функций или частей бизнес-процессов и передача их стороннему подрядчику, профессионально специализирующемуся на оказании таких услуг. Как правило, аутсорсинг относится к разряду стратегических решений. Главный принцип аутсорсинга - "оставляю за своей компанией только то, что делаю лучше других, отдаю внешнему подрядчику то, что он делает лучше других".

Аутстаффинг — это вывод персонала за штат компании и оформление его в штат аутстаффинговой компании. Данная организация предоставляет сотрудников требуемой квалификации и несет полную ответственность за качество услуг, выполняемых работниками.

Тимбилдинг. Если переводить с английского языка, термин расшифровывается как «построение команды». По-другому – командообразование . Это мероприятия, которые призваны сплотить коллектив, повысить эффективность его работы.

Интернет-рекрутмент - поиск персонала с использованием сети интернет.

Электронный рекрутмент - это любой обмен информацией между работодателем и соискателем с целью удовлетворения взаимных потребностей с использованием инструментов интернета. Это размещение вакансий на job-сайтах, поиск резюме кандидатов, привлечение соискателей с помощью корпоративного сайта, в конце концов, пересылка резюме по электронной почте. Также к интернет-рекрутменту относится построение соискателем своей "сетевой репутации", а именно участие в профессиональных сообществах, ведение блогов, получение рекомендаций в социальных сетях. Рынок онлайн-рекрутмента формируют все поставщики услуг или программных продуктов, помогающих найти сотрудников или работу при помощи интернета. В первую очередь это job-сайты и производители программного обеспечения для рекрутеров.

Метод «360 градусов» - это метод текущей оценки персонала, который заключается в выявлении степени соответствия сотрудника занимаемой должности посредством опроса делового окружения сотрудника.

Суть методики «360 градусов» заключается в том, что оценку сотрудника проводит все его рабочее окружение: руководители, подчиненные, коллеги и клиенты. Результат оценки — рейтинг свойств сотрудника (оценивается мера соответствия занимаемой должности по списку компетенций), также благодаря блоку самооценки, данный метод может быть использован в качестве источника обратной связи. Оценивают сотрудника методом 360 градусов посредством опроса его окружения: начальника, коллег, подчиненных. Если к оценке присоединяются иные заинтересованные лица (потребители, клиенты, поставщики, партнеры), то метод 360 трансформируется в методику 540 градусов.

Оценщики выставляют баллы по компетенциям в специальных анкетах, анкетирование может проводиться анонимно с указанием категории оценщика (коллега, руководитель, клиент) либо не анонимно. Затем просчитывается среднее арифметическое значение по каждой компетенции и выстраивается график компетенций. На последнем этапе результаты оценки представляются самому оцениваемому сотруднику. В результате оценки по методу 360 градусов могут быть сделаны выводы для саморазвития сотрудника, для развития компетенций, улучшения отношений с коллегами, а также приняты решения об обучении, занесении в список кадрового резерва и др.

Инновационные технологии в управлении персоналом активно используются крупными нефтегазодобывающими предприятиями. В частности ООО «ЛУКОЙЛ-Коми» на долю добычи нефти которого приходится 67%.

С целью выявления неудовлетворенных нужд работников ООО «ЛУКОЙЛ-Коми» (в части управления человеческими ресурсами) был проведен социологический опрос (в формате анкетирования). Респондентам из числа работников предприятия было предложено выбрать из обозначенных вариантов, какие именно трудности возникают в ходе выполнения основной трудовой деятельности чаще других:

- планирование долгосрочных целей и краткосрочных задач;
- определение приоритетных проектов из общего числа находящихся в работе;
- планирование рабочего времени, управление временем (тайм менеджмент);
- делегирование полномочий;
- эмоциональная фокусировка на положительных аспектах трудовой деятельности;
- переход от выполненных трудовых задач к новым проектам.

В результате проведенного опроса были получены следующие результаты:

- а) 85 % респондентов испытывают трудности с «планированием рабочего времени, управлением временем»;
- б) 7 % респондентов затрачивают значительное количество времени на определение приоритетных проектов из общего числа находящихся в работе;
- в) 5 % респондентов не способны оперативно переходить от выполненных трудовых задач к новым проектам;
- г) 3 % респондентов испытывают эмоциональный дискомфорт при делегировании полномочий подчинённым.

Стоит отметить, что целый ряд трудностей, испытываемых сотрудниками предприятия в ходе рабочего времени, сопряжен (напрямую или косвенно) с недостаточным умением – грамотно распределить время. То есть, речь идет о слабом владении навыками тайм менеджмента.

Тайм менеджмент – это действие или процесс тренировки сознательного контроля над временем, потраченным на конкретные виды деятельности, при котором специально увеличиваются эффективность и продуктивность. Управление временем может помочь получить ряд навыков, инструментов и методов, используемых при выполнении конкретных задач, проектов и целей.

С целью решения проблемы в части управления временем сотрудниками ООО «ЛУКОЙЛ-Коми» стоит обратить внимание на технологию «коучинг».

Коучинг – метод консалтинга и тренинга, в процессе которого человек, называемый «коуч», помогает обучающемуся достичь некой жизненной или профессиональной цели. В отличие от менторства, коучинг сфокусирован на достижении четко определённых целей вместо общего развития.

Бизнес-коучинг является разновидностью техники развития кадрового потенциала. Бизнес-коучинг предоставляет индивидуально и группам поддержку и позитивную обратную связь для улучшения эффективности работы. Бизнес-коучинг по-английски также именуется «коучингом руководителей» (executive coaching), корпоративным и лидерским коучингом.

Коучи помогают клиентам достичь профессиональных целей при продвижении по карьерной лестнице, улучшения коммуникативных навыков, управления эффективностью работы, организации труда, усиления лидерства и стратегического мышления, увеличение эффективности разрешения конфликтов, а также создания продуктивной команды. Примером бизнес-коуча является специалист по психологии труда. Бизнес-коучинг эффективен в улучшении производительности, комфорте, способности находить силы для преодоления проблем, улучшении отношения к труду и достижении целей.

Бизнес-коучинг не ограничен вмешательством извне: во многих организациях руководители высшего и среднего звена должны периодически становиться коучами для коллег, помогая им увеличить удовлетворённость работой, ускорить профессиональный и карьерный рост. Исследования свидетельствуют о том, что у коучинга руководителей имеется положительный эффект на производительность труда.

Коуч помогает клиенту лучше управлять временем, организовываться, ставить цели и достигать их, завершать начатые проекты.

Таким образом, использование технологии бизнес-коучинга может существенно помочь в решении проблемы управления временем.

Существует несколько вариантов реализации программ бизнес-коучинга:

1) привлечение стороннего бизнес-коучера для работы с группой из числа работников на базе предприятия (учебного центра);

2) привлечение руководителя высшего звена в качестве бизнес-коучера для работы с группой из числа подчиненных на базе предприятия;

3) организация выездного бизнес-коучинга на базе коучинг-центров;

4) прохождение онлайн-коучинга сотрудниками предприятия.

Вариант №1 имеет ряд преимуществ, таких как: привлечение сертифицированного коуча, обратная связь, «живое» общение группы и коуча. Однако данный вариант помимо оплаты гонорара коуча, подразумевает оплату транспортных расходов, проживания и питания привлеченного специалиста (на территории МО ГО «Усинск» сертифицированных коучей нет).

Вариант №2 имеет ряд преимуществ и не требует дополнительных затрат. Однако сопряжен с рядом «человеческих факторов», таких как: отсутствие времени у топ-менеджера для проведения коучинга, не владение ораторскими приемами и не умение «работать на публику», не желание топ-менеджера отходить от основного трудового профиля.

Вариант №3 нерентабелен в связи с необходимостью оплаты транспортных и командировочных расходов большому числу сотрудников предприятия.

Вариант №4 возможен к реализации сотрудниками предприятия «без отрыва от производства». Так, Международная Академия Коучинга «MAXIMUM» предлагает освоить онлайн-программу «Тайм менеджмент в стиле коучинг» за 6 часов. В приложение Д содержится детальное описание программы. Стоимость прохождения онлайн-коучинга составляет 70 USD.

Таким образом, возможны несколько путей решения проблемы управления временем сотрудниками ООО «ЛУКОЙЛ-Коми», выявленной в ходе опроса. Окончательное решение принимают специалисты кадровой службы. Итоговой формой контроля эффективности освоения коуч-программы по тайм менеджменту может стать повторный опрос среди сотрудников и непосредственный мониторинг изменений (или их отсутствия) в работе обучившихся сотрудников.

До сих пор при всех рассуждениях о важности кадров и создании наиболее благоприятных условия для раскрытия потенциала каждого сотрудника – он рассматривается как объект, который подлежит управлению со стороны организации. Новый подход предполагает, что человек является меняющейся, но неуправляемой переменной предприятий. Задача менеджмента в этом случае в том, чтобы познать закономерности развития личности и разработать соответствующие программы, обеспечивающие лучшее, чем конкуренты удовлетворение потребностей каждого работника. Результатом данной деятельности должна стать увеличивающаяся прибыль.

Новый подход к управлению персоналом требует решения 2 типов задач: первый – изучение человека на предприятии, второй – разработка программы действий, направленной на наилучшее удовлетворение потребностей отдельного сотрудника. Конечный результат такой деятельности должен проявиться в том, что каждый член коллектива предприятия станет лучше работать.

Библиографические ссылки:

1. Стукалов С. А. Инновационные технологии в управлении персоналом // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 34. – С. 234–239. – URL: <http://e-koncept.ru/2016/56769.htm>.

2. Мальцева, С.В. Инновационный Менеджмент : учебник для академического бакалавриата/С.В. .Мальцева. – Юрайт, 2017. – 527.
3. Ли.И Современные инновационные технологии управления URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-innovatsionnye-tehnologii-v-upravlenii-personalom>

УДК 65.012.12

Анализ управления организацией на основе функциональной модели оценки менеджмента

Кулик М.С. (marina-kulik-1998@mail.ru)

Научный руководитель – Саматова Т.Б.

Ухтинский государственный технический университет, Ухта, Россия

Отечественные предприятия требуют серьезной реорганизации подходов к ведению бизнеса и изменения методов управления. Оценка деятельности предприятия является отправной точкой для его развития, поиска путей совершенствования бизнес-процессов, выявления сильных и слабых сторон организации.

Существует три подхода оценки качества менеджмента на предприятии: количественный, качественный и смешанный (ФМОМ) методы. Наибольшую популярность имеет третий метод.

Современные подходы к организационной самооценке управленческой деятельности крупных и малых предприятий не всегда понятны и могут не вполне адекватно восприниматься российским бизнесом. Отечественные предприниматели еще не готовы полностью оперировать такими категориями, как социальная ответственность, удовлетворение потребителей, процессный подход, прозрачность и открытость. Для этого необходимо укоренение философии качества в сознании менеджеров.

В некоторых организациях уже сейчас применяют функциональную модель для самооценки менеджмента.

Учеными Масловым Д.В., Ватсоном П., Чилиши Н. была разработана функциональная модель оценки менеджмента. Функциональная модель оценки менеджмента, как новый эффективный инструмент менеджмента конкурентоспособности, позволяет российским менеджерам привить принцип непрерывного совершенствования и поиска конкурентных преимуществ

Как отмечают авторы разработки, предложенная ими функциональная модель оценки менеджмента адаптирована к российским условиям и позволяет руководителям проанализировать не столько бизнес-процесс, сколько свою деятельность по управлению организацией, выявить сильные и слабые стороны, наметить области первоочередных улучшений, проследить динамику улучшений. Другими словами, предлагаемая модель является инструментом непрерывного совершенствования системы управления.

Оценка системы менеджмента организации в рамках функциональной модели предполагает анализ пяти управленческих функций: планирование, организация, мотивация, контроль, координация, анализ, которые соответственно являются оценочными критериями модели. Самооценка системы менеджмента организации на основе функциональной модели (ФМОМ) проводится методом анкетирования. Вопросы анкеты экспресс-оценки разделены на пять групп в соответствии с критериями модели. По каждой из 25 категорий проводится экспертная оценка.

Каждый вопрос анкеты имеет пять вариантов ответа: деятельность не ведется – 0, деятельность ведется непостоянно – 1; деятельность ведется частично, в зависимости от ситуации – 2; деятельность ведется постоянно и систематически – 3; деятельность ведется максимально эффективно – 4. Наивысшая оценка по каждой из 25 оценочных категорий

(вопросов) составляет 4 балла. Соответственно максимальный результат по каждому из пяти критериев – 20 баллов.

В рамках методологии функциональной модели выделены пять уровней развития (зрелости) менеджмента организации. От 0 до 20 - управление ведется бессистемно, цели не определены либо слишком расплывчаты. Для дальнейшего развития необходимо в корне пересмотреть принципы ведения бизнеса. 21-40 баллов - Система менеджмента имеет потенциал для развития, однако эти возможности реализуются слабо. Руководству необходимо проявить инициативу, отчетливо определить цели и разработать стратегию развития системы менеджмента на основе качества. От 41 до 60 - Система менеджмента на предприятии сформировалась. Необходимо акцентировать внимание на оптимизации бизнес-процесса и улучшения качества на каждом его этапе. Совершенствуя систему управления, следует учитывать важность потребителя и важность персонала. 61-80 баллов – постоянное совершенствование качества менеджмента ведется по большинству направлений. Необходимо поддерживать динамику улучшений и начать преобразование оставшихся проблемных областей, используя бенчмаркинг и другие стратегии совершенствования. От 81 до 100 баллов – достигнуты максимальные результаты по всем направлениям управленческой деятельности, система менеджмента является эталонной. [1]

В работе проведена оценка менеджмента предприятия ООО «АвтоТрансЛогистик».

ООО «АвтоТрансЛогистик» работает на рынке транспортных услуг с 2006 года. Предприятие специализируется на выполнении круглогодичных автотранспортных услуг по перевозке грузов любых габаритов, в том числе тяжеловесных и негабаритных, буровых установок, глины, известняка, осуществляет отсыпку территорий, складские, погрузо-разгрузочные работы.

Общество осуществляет следующие основные виды деятельности:

- перевозка (транспортировка) всех видов грузов;
- транспортная обработка, хранение и складирование грузов,
- пассажирские перевозки;
- приобретение, эксплуатация, аренда автомобильного и иных видов транспорта;

Самооценка по критериям функциональной модели оценки менеджмента позволяет организации получить всестороннюю картину своей деятельности и на основе результатов диагностического исследования определить сильные и слабые стороны, приоритетные направления для улучшений, а также инкорпорировать принцип непрерывного совершенствования в деятельность организации.

Наглядно увидеть результаты оценки можно при помощи коммуникационного профиля.

Коммуникационный профиль позволяет ясно увидеть направления, по которым прежде всего следует улучшать систему менеджмента. (рисунок 1).



Рис. 1. Коммуникационный профиль предприятия ООО «АвтоТрансЛогистик».

Из рисунка видно, функции мотивации, организации и контроля имеют удовлетворительные показатели, а функции планирования и координации требуют совершенствования.

Оценка менеджмента производится не только руководителями, менеджерами различных уровней, но и рядовыми работниками, то есть теми, кто выполняет управленческие решения. Для получения объективных данных необходимым условием является участие в опросе не менее 80 процентов руководителей и не менее 50 процентов работников. Средний балл по каждой из 25 оценочных категорий (вопросов) вычисляется по формуле:

$$I_{\text{ср.}n} = \frac{I_{\text{рук.}n} + I_{\text{раб.}n}}{2}, \quad (1)$$

где $I_{\text{ср.}n}$ – средний балл по категории;

$I_{\text{рук.}n}$ – средняя оценка руководителей;

$I_{\text{раб.}n}$ – средняя оценка работников

n – оценочная категория (вопрос).

Результаты опроса представлены на рисунке 2.

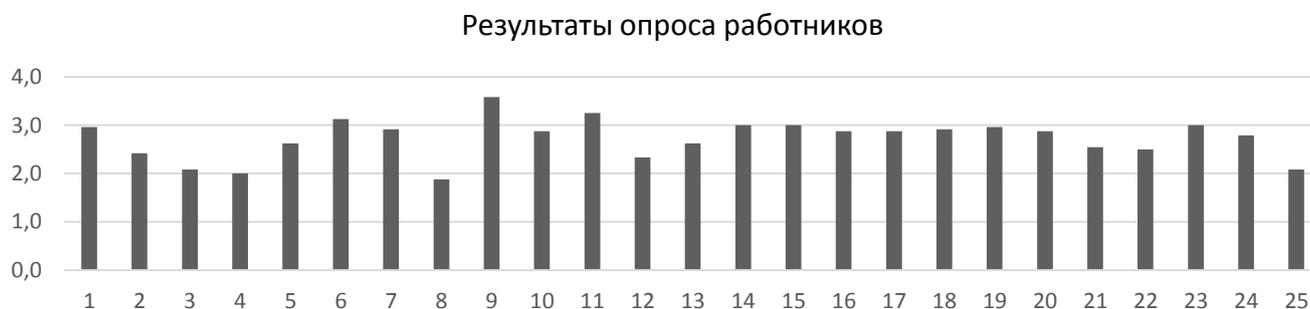


Рис. 2. Результаты опроса работников предприятия ООО «АвтоТрансЛогистик».

Из рисунка видно, на какие вопросы следует обратить внимание: в рамках функции планирования - детализация бизнес-процесса (3), сбор и анализ информации о конкурентных и эталонных компаниях (4); в функции организации - условия для создания самообучающейся организации (8); в рамках мотивации - условия для обучения и профессионального развития персонала (12); в функции координации: информационный менеджмент (25).

Оценка каждого критерия представляет собой сумму средних баллов категорий, соответствующих данному критерию (максимум 20 баллов):

$$I_{\text{крит.}} = \sum_{n=1}^5 I_{\text{ср.}n}$$

(2)

где $I_{\text{крит.}}$ – общая оценка по критерию;

$I_{\text{ср.}n}$ – средний балл по категории;

n – оценочная категория.

Общая оценка менеджмента организации (ТМЕ) определяется суммой оценок по всем пяти оценочным критериям ФМОМ (максимум 100 баллов):

$$TME = \sum_{n=1}^5 I_{\text{крит.}} \quad (3)$$

где ТМЕ – общая оценка менеджмента (Total Management Estimation);

$I_{\text{крит.}}$ – оценка по каждому критерию;

n – оценочный критерий.

Преимущество двухсторонней системы оценки состоит в том, что можно определить, насколько представление руководителей о положении дел в компании соответствует мнению работников. Оценка руководителей (I_{рук}) по каждой из 25 оценочных категорий сравнивается с соответствующей оценкой работников (I_{раб}). Вычисляется коэффициент адекватности менеджмента, представленного на рисунке 3 по следующей формуле:

$$K_{AM} = \frac{I_{рук} - I_{раб}}{4} \quad (4)$$

где K_{ам} – коэффициент адекватности менеджмента;

I_{рук} – средняя оценка руководителей;

I_{раб} – средняя оценка работников;

4 – максимально возможная оценка по категории.

Анализ коэффициента адекватности менеджмента по отдельным оценочным категориям можно вести с помощью графика.

В зону адекватной оценки возможностей менеджмента: от -0,1 до 0,1 (верхняя и нижняя точки включаются в данную зону)

Показатели этой зоны характеризуют адекватное восприятие работниками управленческих решений, руководитель и коллектив руководствуются одинаковыми принципами в работе, что способствует гармоничному развитию организации. Руководители, пользуясь такой ситуацией, имеют возможность постоянно совершенствовать бизнес-процесс.[2]

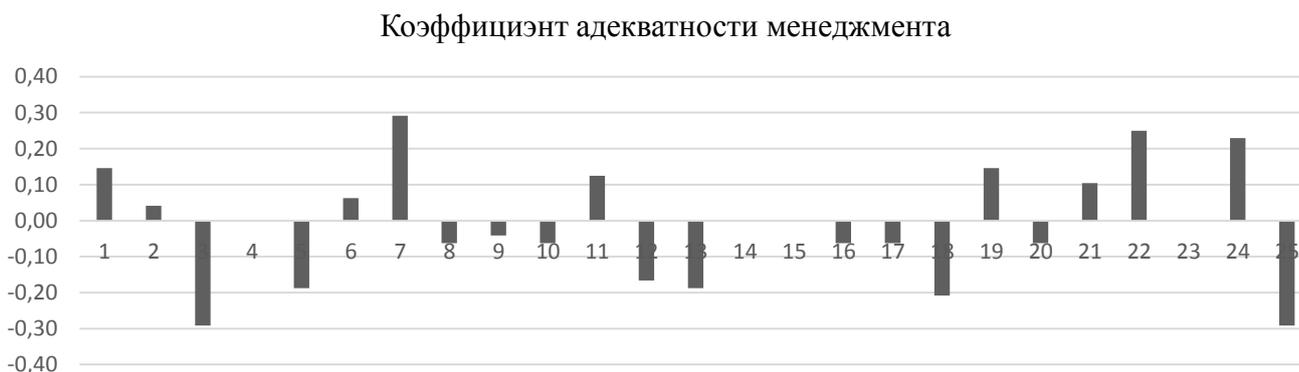


Рис. 3. Коэффициент адекватности менеджмента на предприятии ООО «АвтоТрансЛогистик».

Зона недооценки возможностей менеджмента от -1 до -0,1 (нижняя точка включается в данную зону). В зону недооценки входят следующие вопросы: детализация бизнес-процесса (3), планирование ресурсов (5); условия для обучения и развития персонала (12), уровень потребности работников (13); контроль: измерение степени удовлетворенности потребителей; информационный менеджмент (25)

Показатели зоны недооценки отражают недостаточные лидерские качества менеджеров предприятия. Существуют потенциальные возможности для совершенствования системы управления. Работники оценивают деятельность предприятия выше, чем руководители. Следует использовать эту ситуацию для корректировки позиции управленческого персонала и активизации процессов совершенствования.

Зона переоценки возможностей менеджмента: от 0,1 до 1 (верхняя точка включается в данную зону). Показатели зоны переоценки отражают расхождения мнений руководителей и работников относительно: установки целей и стратегических задач (1); распределения

полномочий и установление зон ответственности (7); лидерства и корпоративная культура (11); рационального использования ресурсов (19); установление внутренних взаимосвязей организации (22), текущего анализа отклонений: пересмотра и корректировки планов (24);

Важным элементом анализа в системе самооценки на базе ФМОМ является определение коэффициента согласия в коллективе (КСК). Он отражает полярность мнений внутри организации (рисунок 4). По каждому вопросу (категории) рассчитывается дисперсия оценок работников по следующей формуле:

$$K_{СК} = \frac{m \sum (I_{раб.н})^2 - (\sum I_{раб.н})^2}{m^2} \quad (5)$$

где КСК – коэффициент согласия в коллективе;

m – число опрашиваемых работников;

I_{раб} – оценка работника;

n – номер вопроса (категории). [3]



Рис. 4. Коэффициент согласия менеджмента на предприятии ООО «АвтоТрансЛогистик».

Анализ ответов работников дает возможность выявить зоны единства и полярности мнений в коллективе. Зона единства находится в рамках значения коэффициента согласия от 0 до 1 включительно. Положение дел по данному направлению одинаково воспринимается всем коллективом.

В зоне полярности значение коэффициента соответственно между 1 и 4. Показатели, находящиеся в зоне полярности, требуют первоочередного анализа причин разногласий – это планирование ресурсов (5); удовлетворение уровня потребности работников (13); информационный менеджмент (25);

Таким образом, основные проблемы, выявленные в ходе оценки менеджмента ООО «АвтоТрансЛогистик», связаны с информационным менеджментом, планированием ресурсов, удовлетворением потребности работников и детализацией бизнес-процессов.

Для улучшения деятельности предприятия рекомендуется:

- Внедрение инструментов бережливого производства, которые позволят детализировать производственный процесс и повысить эффективность в планировании материальных, трудовых и финансовых ресурсов.
- Совершенствование системы материального и нематериального стимулирования путем разработки и внедрения системы КРІ и мероприятий направленных на укрепление организационной культуры.

- Совершенствование системы информационного оповещения с точки зрения обеспечения своевременного и полного предоставления необходимой и требуемой информации.

Библиографические ссылки:

- 1) Ли.И Самооценка системы управления организации на базе функциональной модели оценки менеджмента URL: <http://www.kpilib.ru/article.php?page=211>
- 2) Ли.И Функциональная модель оценки менеджмента, как новый эффективный инструмент менеджмента конкурентоспособности предприятия URL: https://studopedia.ru/5_141783_funktsionalnaya-model-otsenki-menedzhmenta-kak-noviy-effektivniy-instrument-menedzhmenta-konkurentosposobnosti-predpriyatiya.html
- 3) Ли.И Функциональная модель оценки менеджмента URL: <http://deming.ru/TehnUpr/FunkModOcen.htm>

УДК 656:164

Исследование современных тенденций развития транспортных компаний

Мартюшева Э.Э. (elwira.mart@yandex.ru)

Научный руководитель – Крестовских Т.С.

Ухтинский государственный технический университет, Ухта, Россия

Рынок транспортно-логистических услуг в России относительно молод, однако, имеет тенденции к стремительному развитию. В данной статье рассмотрим проблемы и перспективы развития транспортных компаний с учетом изменений в экономической жизни страны.

Одной из самых главных задач транспорта является ускорение оборота материальных ценностей, доставка готовой продукции, а также перевозка людей, что прямо затрагивает экономические интересы как производителей, так и потребителей.

Отрасль хранения и перевозки грузов обладает большим потенциалом в России. Ежегодно транспортные сети расширяются и улучшаются за счет усилий государства. Основными видами транспорта в России являются: железнодорожный, автомобильный и воздушный.

В сфере транспорта в нашей стране происходит постоянная модернизация инфраструктуры, вследствие которой усиливается роль и распространение данной отрасли логистики, которая в свою очередь оказывает услуги по срочной и качественной доставке грузов.

В современных условиях экономических изменений как и любые другие предприятие, транспортные организации сталкиваются с множеством проблем. Основными из них являются: ужесточение конкуренции в отрасли, что является первостепенным фактором, наблюдающееся в последнее время; сезонная нестабильность спроса на транспортные услуги, высокая степень неопределенности рыночной ситуации, нехватка финансовых ресурсов и др. Только с построением правильных стратегических задач на предприятии можно решить все указанные выше проблемы. Именно поэтому, исследование развития транспортных организаций в современной экономике, приводит к исследованию развития всей транспортной логистики, что на сегодняшний день является довольно актуальным.

Любой современный рынок логистических услуг состоит из таких основных сегментов как перевозка грузов, складирование и дистрибуция, управленческая логистика, экспедиторские услуги.

Исследование транспортной логистики в России показывает, что грузоперевозки (транспортно-логистические услуги) занимают самую большую долю от всего объема рынка

в 2018 году и составляют 88%, в свою очередь, на долю экспедиторских услуг приходится 9%, самая низкая доля рынка у складирования и дистрибуции – 2%, а также управленческая логистика 1%.

Высокая значимость грузоперевозок связана с огромной по масштабам территорией России (17 125 191 км²). В связи с чем, важной задачей на рынке транспортно-логистических услуг является правильное и оптимальное составление плана перевозок. Необходимо определение наиболее сокращенного маршрута с минимальными издержками, чем и занимается транспортная логистика.

Рассмотри семь трендов развития транспортной логистики позволяющим транспортным компаниям адаптировать свою организационную структуру и содержание портфеля заказов на транспортные услуги.

1. Падение уровня контейнеризации

К сожалению, российская экономика тормозит контейнеризацию. Основная доля контейнерных грузов – это товары народного потребления и продовольственные товары зарубежного производства, спрос на которые упал вследствие снижения покупательной способности населения, девальвации рубля и контрсанкций РФ. Контейнер – это основная единица мультимодальных перевозок (там, где задействовано, как правило, более 2 видов транспорта с использованием контейнеров TEU).

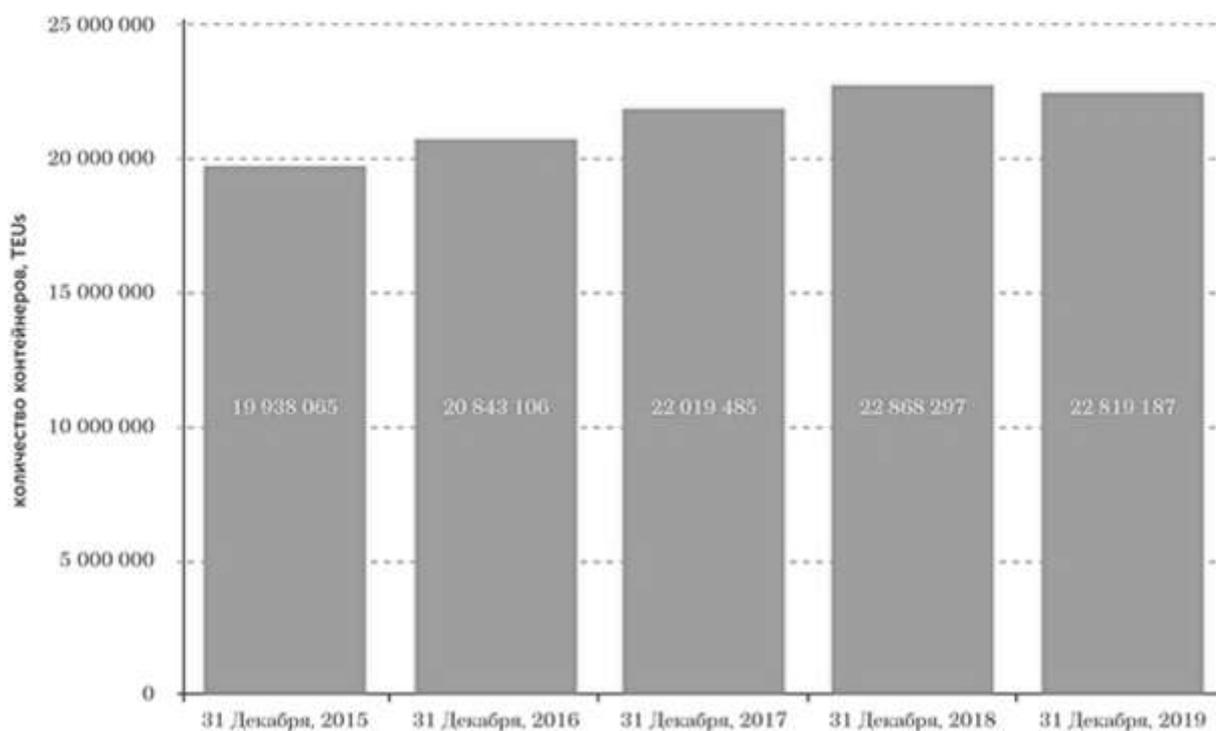


Рис. 1. Прогноз по контейнерным перевозкам в мировом масштабе, 2015-2019 годы.

Во всем мире доля контейнерных перевозок будет только расти по следующим причинам:

1. Единый транспортный документ. Единый оператор. Взаимодействуя с оператором мультимодальной перевозки, владелец груза должен иметь только один документ. Об остальных взаимоотношениях с субподрядчиками позаботится непосредственно оператор.
2. Кооперация и развитие всех участников (субподрядчиков). Электронный обмен данными. Чтобы цепочка из нескольких транспортных узлов работала без сбоев, все её участники должны иметь соответствующий уровень развития не только транспортной, но и информационной инфраструктуры.

3. Гибкость по цене/времени. Это причина порождает два важных вывода: во-первых, пропадает зависимость от одного вида транспорта, и, во-вторых, логистические компании диверсифицируют свои клиентские базы.

2. Консолидация рынка

С третьего квартала 2014 года, после экономических санкций, началось «схлопывание» рынка. Ко второму кварталу 2015 года рынок логистических услуг упал очень серьезно.



Рис. 2. Динамика грузооборота и объема перевезенных грузов в 2013-2017 годах (млрд т-км, млн. тонн).

Если раньше бизнес не хотел по каким-то причинам работать с мелкими и средними операторами логистического рынка напрямую (наиболее частые причины: неприемлемые условия по ценообразованию малых партий, условия по платежам, отсутствие индивидуального подхода), то в кризис стало очевидным преимущество по издержкам при работе без дополнительных звеньев цепочки, пусть и с потерей комфорта по ряду условий. Почти все маленькие компании, которые были ориентированы на импорт, ушли с рынка. Если говорить про европейский импорт, то ушли примерно 70% компаний, возивших 2-3 фуры продукции в месяц, потому что стало невыгодно возить из-за высокого курса валюты, а также из-за того, что 60% товаров попали под запрет.

3. Ожидание резкого роста экспорта товаров

После того, как произошел пресловутый поворот на восток, все надеялись, что рынок юго-восточной Азии заместит упавший европейский рынок. Однако пока этого не произошло. Просто часть компаний, которые раньше работали с Европой, стали закупать у тех же европейских производителей, но уже китайские товары. Эти компании работали с теми же самыми операторами и перевозчиками. Были надежды на то, что низкий курс рубля простимулирует российский экспорт, но проблема в том, что мы продаём не так уж много товаров за рубеж. В товарной структуре импорта наибольший удельный вес пришелся на машины и оборудование за январь-сентябрь 2018 года, составив 47,2% (в январе-сентябре 2017 года – 48,0%). В товарной структуре импорта из стран дальнего зарубежья доля этих товаров составила 50,5% (в январе-сентябре 2017 года – 51,2%), из стран СНГ – 20,5%

(21,8%). По данным ФТС Экспорт России в январе-сентябре 2018 года составил 327,0 млрд.долларов США и по сравнению с январем-сентябром 2017 года увеличился на 27,8%. В то же время Импорт России в январе-сентябре 2018 года составил 177,0 млрд.долларов США и по сравнению с январем-сентябром 2017 года увеличился на 8,0%.

4. Перераспределение транспортных потоков через страны таможенного союза

Транспортную логистику в принципе невозможно рассматривать отдельно от таможни. Серьезным испытанием для коммерсантов стал приказ ФТС № 280 от 16.02.2016, по которому таможенные органы корректируют таможенную стоимость ввозимых товаров до максимальных значений под различными предлогами. Когда данный приказ вступил в силу, были перераспределены транспортные потоки в сторону Белоруссии и Казахстана, потому что конкурировать по таможенной цене этих стран на данный момент практически невозможно. Т.е. стоимость транспортной логистики везде примерно одинаковая, но за счёт экономии на таможенных платежах везти товары через страны Евразэс получается выгоднее. В итоге рынок таможенных услуг в России сужается, конкуренция резко возрастает. Логистические компании стараются сохранить хотя бы своих текущих клиентов. Развивать новых клиентов становится очень сложно.

5. Перевозка сборных грузов

В связи с кризисом сейчас не у каждой компании есть возможность и потребность собирать полный контейнер и везти его. Поэтому логистические компании, обычно владеющие собственными складами в юго-восточной Азии, начали предлагать своим клиентам услугу сборного груза. Суть услуги: клиент привозит к логисту на склад свой маленький груз, его оприходуют, а затем консолидируют в общую партию (контейнер) с грузами других клиентов. Если далее дробить всю оставшуюся транспортировку на отдельных клиентов, то получается приемлемая цена транспортных издержек для клиентов по типу доставки «от двери до двери».

6. Незрелость 3PL и 4PL сервисов в России

В логистическом бизнесе приняты следующие обозначения контрагентов, осуществляющих сервис для производителей, поставщиков и продавцов товаров: 1PL, 2PL, 3PL, 4PL. При этом, PL – party logistics (англ.) переводится дословно как «сторона логистики». Цифры от одного до четырех обозначают, как глубоко вовлечена данная компания в цепь поставок.

1PL уровень вовлеченности означает, что все операции забора и доставки груза выполняет сама фирма-владелец груза. С учетом глобализации, аутсорсинга и оффшоринга производства, усложнения услуг дистрибуции, 1PL уходит в прошлое.

2PL провайдер – это подрядная компания, предоставляющая услуги по транспортировке товаров только на каком-то определенном участке транспортной цепи. По сути, это просто транспортная компания, которую нанимает грузовладелец, не желая покупать собственные автомобили, жд вагоны и т.д.

3PL – это door-to-door (англ «от двери до двери»). Логист берёт товар, например в Китае, со склада и привит его клиенту на склад.

4PL – это, когда компания-логист получает от клиента запрос на определённую услугу или товар, находит ему производителей, проверяет их. А клиент затем сам выбирает, с кем работать. Логист договорится с производителем и возьмёт на себя также всю финансовую сторону вопроса помимо управления 3PL подрядчиками.

Ситуация с аутсорсингом в логистике неоднозначна. Есть несколько тенденций: по одной – компании стремятся отдать в единые руки закупку, консолидацию, проверку, доставку и распределение по складам, т.е. перемещение запасов, т.е. чисто 4PL логистику, на

которую сейчас переходит Европа, а Северная Америка давно перешла. Эта тенденция идет в сторону экспорта.

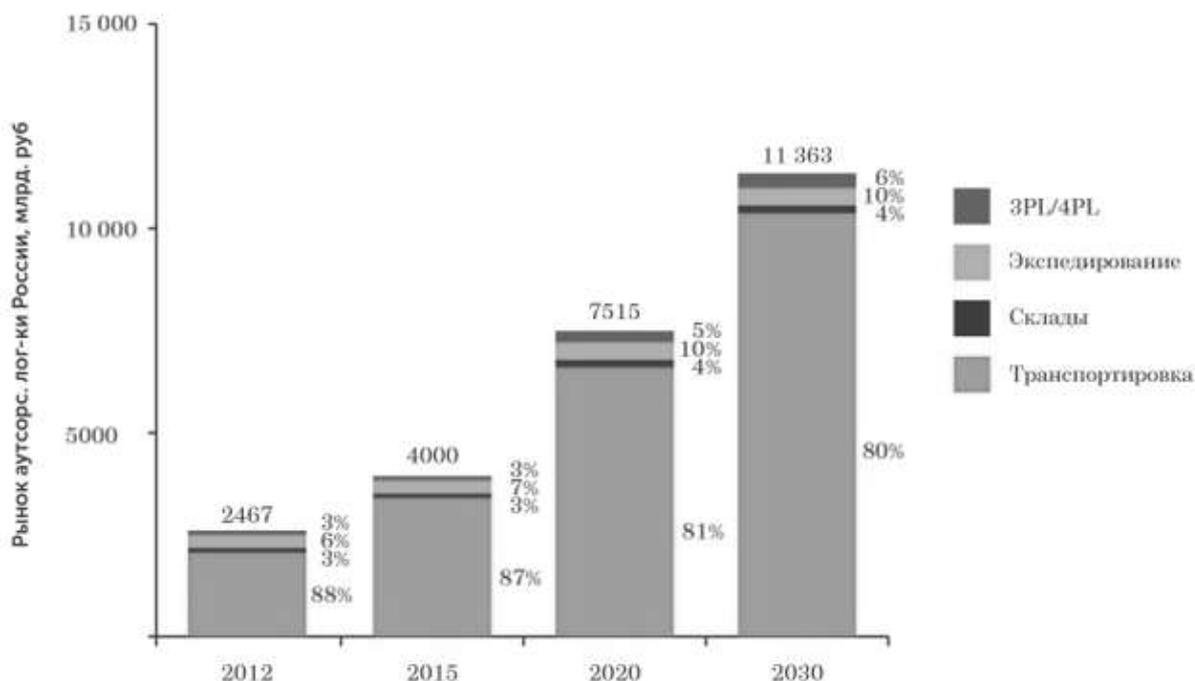


Рис. 3. Динамика развития рынка транспортно-логистических услуг.

Вместе с этим, есть совершенно противоположная тенденция, когда компании уходят от 4PL, например, к 2PL, когда у них есть свой транспортный парк, и им нужно только перевезти груз из пункта А в пункт Б, т.е. никакого door-to-door сервиса не требуется. Клиенты боятся передавать товар на аутсорсинг, консолидируют все в своих руках. Отдают только перевозку сторонним логистам, а консолидацию и хранение в Китае, таможенное оформление в России оставляют себе.

7. Быстрая доставка груза

Везти только на автомобиле груз из Китая до Москвы – это утопия. Поэтому практически все перевозки являются мультимодальными, а с 2015 года многие логистические операторы внедрили у себя услугу «быстрая доставка».

Раньше логист вез генеральный груз из Китая порядка 30-35 дней (морем до порта Владивосток, Находка, дальше таможенное оформление, жел. дорога до Москвы). Если клиенту нужно было дешевле, то плыли в Питер, порт в Прибалтике, там вставляли на машину, ехали, делали ВТТ, оформляли в Москве. Сейчас же многие компании предлагают клиентам прямой поезд из Китая до Москвы. Их много, надежных всего два.

В итоге у клиента появляется выбор:

1. Быстро, но дорого: прямой путь до Москвы за 12 дней.

Для сезонных товаров, таких как одежда и обувь, когда клиенту нужно дозагружать склады, иметь неснижаемый запас, быть готовыми к сезону - тогда быстрый путь и красный поезд им очень нравится. Ведь не всегда фабрики быстро успевают изготовить товар. Или приходит брак, и нужно тратить время на переделывание партии. С марта 2016 года 70% грузов из Китая были с использованием красного поезда.

2. Дешево, но дольше. Так называемый «длинный маршрут».

Для игрушек, отделочных и стройматериалов, сувениров, т.к. удельная стоимость логистических расходов при формировании их стоимости будет очень высокая, их не выгодно везти скорым поездом. К тому же таких товаров всегда есть запас и не нужна клиенту скорость в их получении за 15 дней.

Заключение

По данным Росстата, в 2017 году наибольшую долю без учета трубного транспорта, измеряемую миллиард тонно-километрами, занимает железнодорожный транспорт – 2196 (61%), автомобильные перевозки составили 250 единицы (5%), а остальной объем поровну поделили между собой воздушный, внутренний водный и морской виды транспорта.

Рынок транспортной логистики России сложно прогнозируем, потому что находится в прямой зависимости от изменений внутреннего законодательства с одной стороны и от внешних геополитических отношений между странами.

Чтобы стать лидером на этом рынке, необходимо, прежде всего, осознать всю серьезность происходящих изменений и выйти из зоны комфорта. Это означает, что позиция «выжидальщика» больше не сработает в прибыль на этом рынке, так как конъюнктура экспорта/импорта поменялась безвозвратно на ближайшие 5-8 лет. Чтобы приспособиться к новым реалиям, бизнесу необходимо привлекать в партнеры успешных отраслевых консультантов, чтобы не «тушить пожары», а предотвращать их.

Библиографические ссылки:

1. Гаджинский А.М. Основы логистики: Учебное пособие. - М.: ИВЦ Маркетинг, 2008.
2. Логистика: Учебное пособие /Под ред. Б.А. Аникина. - М.: ИНФРА-М, 2016.
3. Модели и методы теории логистики/ Под ред. В.С. Лукинского. -СПб., 2003.
4. Смахов А.А. Введение в логистику. - М.: Транспорт, 1993. Транспортная логистика: Учебное пособие. - М.: Бранусс, 2015.

УДК 658.5.011

Харизматичность менеджера: сущность, значение и способы развития харизмы

Немчинова А.В.

Научный руководитель – Берловская Е.В.

Ухтинский государственный технический университет, Ухта Россия

Каждый человек в своей жизни имеет разные потребности, желания и мечты. В ходе взросления они меняются, меняется и характер их осуществления: его большую часть занимают финансовые возможности. По мере увеличения «аппетитов» люди, как специалисты, идут по карьерной лестнице, занимая более высокие должности.

Основная цель любой организации – достижение результатов, на которые направлена ее деятельность. По задачам между собой организации могут быть похожими и непохожими одновременно, но механизм работы един: все члены групп работают совместными усилиями ради общей цели.

Кажется, все просто: обозначили цель – идешь к ней. Однако, в процессе всплывают «подводные камни», для устранения которых зачастую нужно проявить личностные качества, не относящиеся к компетентности специалиста напрямую. Некоторые участники группы начинают проявлять больше активности, чем другие, их опыт ценится выше, к более ответственным работам их привлекают чаще.

Качественное выполнение своих задач, серьезный подход к достижению целей способствуют развитию организации, увеличению объема производства. Увеличивается и количество участников группы, усложняется ее структура. Зачастую на этом пункте управляющие сталкиваются с типичной проблемой – мотивационная политика не может обеспечить достаточное количество средств для стимулирования персонала.

На самом истоке лидерами групп обычно становятся авторитетные специалисты с внушительным опытом, они часто вовлечены в рабочий процесс, чем помогают профессиональному росту своих подопечных. Возрастание объема задач постепенно отводит их в управленческую сторону должности, из-за чего иногда происходит «смена власти». Эффективность подопечных снижается, начинают «гореть сроки», возникают разногласия ввиду того, что лидер, бывший с ними практически на равных, отстраняется от них, становится «чужим».

Потеря общности руководителя со своим персоналом ведет к хаосу внутри группы. Работники теряются, не чувствуя ведущей руки к цели, им не за кем идти. В этой ситуации выходит на первый план человек, чье мнение и репутация внушают уважение среди коллег не меньше, чем их прежний менеджер.

А что есть харизма? Сочетание качеств характера, делающее индивида ведущим в любой стезе, или это набор социальных навыков, который способен взрастить в себе каждый? Что заставляет к харизматику тянуться, идти за ним, успешно преодолевая преграды?

Данная тема актуальна в первую очередь тем, что в обществе, организациях множество талантливых людей, однако, как это нередко бывает, они находятся не на своем месте. Мотивация – это личное осознанное побуждение человека к каким-либо активным действиям, и вдохновленность работой одного может значительно влиять на настроение остальных.

Сущность и значение харизмы

Статус и компетентность – это признаки, вполне определяемые в резюме кандидата на руководящую должность. Харизма – сторона лидерства, сложно поддающаяся описанию и объяснению. Ее не уловить до введения человека в курс дела компании. Что она из себя представляет?

В древнегреческой мифологии харизмой обозначали способность притягивать к себе внимание. Пантеон богов был богат и на харит, богинь красоты и грации. Христианство не прошло мимо этой «нечеловеческой» особенности: ее служители называют Божьей благодатью, сошествием Святого Духа. Харизматики являлись главными фигурами в становлении христианского культа в самую раннюю эпоху. Ввиду того, что священные тексты в течение столетий подвергались исправлениям и добавлениям, под харизмой определялся ряд способностей, таких как творение чудес (являвшимся главным аргументом о существовании Бога), дар языков, исцеление больных и мудрость. Верующие считают, что Святой дух и в нынешние дни готов поделиться харизмой во время духовного общения, например, молитвы.

Со временем это понятие вышло за пределы христианской религии, харизматичными стали называться люди, рожденные для выполнения особой «миссии»: ими были руководители государств, военные и общественные деятели.

Исторический анализ возникновения диктаторов, как А. Гитлер, Б. Муссолини показывает, что они появляются именно в критических ситуациях, когда нужны мгновенные изменения в правительстве и системе государства в целом. Политические деятели, жаждущие власти, искусственно создают чрезвычайные ситуации как средство взятия под

контроль всех государственных функций и затягивают мнимые кризисы, чтобы сохранить этот контроль.

Харизматичностью в обычной жизни не обделяем и мы, наблюдая великолепные трансляции запуска ракет «SpaceX» Илона Маска или смотря на игру симфонического оркестра во время концерта. Легкость движений дирижера или коммерческий успех согласно рейтингу влиятельного журнала кажутся природной данностью для их обладателей, тем не менее за этим стоят годы усердной работы и чередующиеся с признанием провалы. Умение не закрываться от мира в себе приходит постепенно, и в его развитии не меньшую роль играет близкое окружение человека.

В этом смысле, по Веберу не так уж важно, в чем состоит харизма менеджера сама по себе. Значение имеет отношение к ней подчиненных. Обладатель этой одаренности признается харизматичным, если персонал считает ее таковой. К этому выводу приходят только в случае доказательства руководителем его особого положения. Лучшим «творением» будет считаться улучшение результатов организации, если же дела пойдут на убыль – влияние быстро исчезнет.[1]

Также под харизмой люди определяют в некотором роде идеальный образ, несущий в себе те черты, которым им недостает лично: обаяние, привлекательная внешность, стрессоустойчивость, «заражение» мотивацией, независимость в принятии решений.

Исходя из этого, можно определить характеристики людей, попадающих под влияние харизматичного лидера группы по З. Фрейду:

- наличие чувства общности, братства;
- ощущение общей трудности или опасности, перед которой равны все;
- ассоциирование лидера со своим Я-идеалом;
- признание за лидером выдающихся качеств, которых у людей нет;
- сниженная самооценка, тревожность, некая неуверенность в своих силах;

Значение действия харизмы связано с авторитарным стилем управления, т.к. влиятельный руководитель имеет значительную власть. Харизма профессионала заключается во внедрении в рабочий процесс различных идей, планов через их формулирование в неопределенном информационном поле.

Влияние харизмы на производство и организацию в целом имеет положительные, так и отрицательные стороны, перевес одной из них зависит от применения в конкретных ситуациях. «Плюсы» преобладают, когда:

- необходимо за короткий промежуток времени по внутреннему состоянию объединить группу людей и направить их усилия на достижение единой цели;
- необходимо провести в жизнь полезную идею, ценность, информацию и добиться их однозначного понимания у разных людей;
- необходимо эффективно преодолеть проблемную ситуацию и получить высокий результат на «рывке», вдохновении, азарте и энтузиазме;

Харизма руководителя имеет «минусы» в таких случаях:

- если каждый участник группы должен проявлять в работе способность к критике и самокритике, самостоятельность, личную инициативу;

- если требуется получить общий результат, собранный из результатов умственной работы участников группы, а также при решении новых, нестандартных проблем, не имеющих готовых аналогов решения;

- если каждый работник в одиночку, без поддержки менеджера и коллег должен проявлять креативность, уверенность в себе, способность управлять ситуацией.

Способы развития харизмы

Разобрав харизму на составляющие части, пришли к выводу, что само по себе это качество не возникает. Им не владеют с рождения, для его обретения не нужно «идти по головам», следовательно, существуют пути развития.

Характеристики ведомых людей, данных З. Фрейдом, дают понять, что умение произвести первое впечатление является одним из первых шагов. Рекомендации предыдущего работодателя, правильно составленное резюме как минимум дает «зеленый свет» отделу кадров для приглашения на собеседование.

Во время самого собеседования немаловажную роль играет и внешний вид: чистая, выглаженная по дресс-коду официальная одежда, опрятность, уверенные манеры, прямая спина. Группа подопечных, которая будет работать под новым началом, встречает «по одежке», и первое время это положительно влияет на мнение о менеджере.

При вхождении в свои обязанности, человеку необходимо понять, в чем состояли проблемы команды до него, об этом ему скажут сами члены. Помимо изучения документации нельзя забывать о налаживании контакта с персоналом. Для этого хороша демонстрация осознанности – это означает, что менеджер должен уделять внимание каждому конкретному подопечному, показывая концентрацию на рабочий процесс здесь и сейчас. Взаимоотношения между работниками, характер и поведение каждого должны учитываться, чтобы не возникло повторения возможных инцидентов, отрицательно влияющих на достижение результатов организации.

Уделение внимания подразумевает наличие эрудиции и эмпатии. Начитанность, даже если она состоит из ленты новостей, помогает найти точки соприкосновения с конкретным человеком, таким образом находится подход. Применение эмпатии дает варианты для обдумывания идей, где специалисту можно облегчить задачу. Будет ошибкой считать, что харизматичные люди лишены эмоций, поэтому развитие «душевной теплоты» постепенно будет чувствоваться окружающими.

Использование образности лучше доносит цель работы до работников. Аналогии, метафоры в разумном количестве сохраняют внимание подопечного на изложении предлагаемой задачи, помогают понять и запомнить его.

Чувство юмора и общее положительное настроение также вносят лепту во время критических ситуаций. Легкие шутки немного снижают градус драматичности, содействуют благожелательной атмосфере внутри команды.

Владение ораторским искусством. Общение перед зеркалом, составление речей, упражнения перед близкими людьми, чтение скороговорок как минимум исправляют дефекты речи в дикции, максимум – ведут людей за вами менять будущее.

Чтение автобиографий влиятельных людей подсказывают, где и в чем состояли переломные моменты, после которых герой переосмыслил свое существование. Анализ этих ситуаций проясняют дальнейшие действия, приведшие лидера к власти.

В общих словах, настраивание программы на успех внутри себя, построение образа имеют пользу, если руководитель верит в свои силы. Компетентность и статус – очень важны, но их характеристику достаточно просто обесцениваются, если персонал не видит очевидных полезных изменений в выживании организации.

Менеджмент играет огромную роль во всех сферах деятельности человечества. Человек, желающий стать лидером, должен обладать определенными качествами, которые в различных ситуациях должны быть разными. Лидерским качествам можно научиться. Благодаря им человек приобретает авторитет, он получает признание.

И без управленцев не обойтись уже из-за того, что управление упорядочивает, организует работу, грамотное планирование уже в ближайших перспективах несет плоды.

В нестабильных условиях, требующей от организации постоянной готовности к изменениям в соответствии с новыми обстоятельствами и запросами, эффективность организационной деятельности зависит от потенциала менеджеров.

Понятию «харизма» нет конкретного определения, оно субъективно, но можно сказать точно: харизма – это притягательность личности. Будет ли когда-то дан однозначный ответ? Время покажет.

Библиографические ссылки:

1. Вебер Макс. Харизматическое господство // СоцИС. -2008. - №5. - С. 27.

2. <https://works.doklad.ru/view/4qNmrVh3nzI.html>

3. https://otherreferats.allbest.ru/psychology/00416824_0.html#text

УДК 338.45

Модели привлечения частного бизнеса к развитию региональной теплоэнергетики (на примере Республики Коми)

Провоторова О. В. (olga-juni@mail.ru)

Научный руководитель - Саматова Т.Б.

Ухтинский государственный технический университет, Ухта, Россия

Коммунальные предприятия являются основой инфраструктуры жизнеобеспечения от надёжности, и качества функционирования которых, напрямую зависят интересы всех жителей региона. Особенно заметна важность отрасли в суровых климатических условиях Республики Коми

Республика Коми является субъектом Российской Федерации, входящим в состав Северо-Западного федерального округа. Столица республики – город Сыктывкар.

Основным поставщиком тепловой энергии в республике является филиал «Коми» ПАО «Т Плюс». Филиал объединяет генерирующие и теплосетевые активы в пяти городах республики: Инте, Сосногорске, Ухте, Сыктывкаре и Воркуте.

В состав филиала входят 6 теплоэлектростанций: Интинская ТЭЦ, Сосногорская ТЭЦ, Ухтинские и Сыктывкарские тепловые сети, а также находящееся под оперативным управлением филиала ООО «Воркутинские ТЭЦ».

Годовое теплоснабление промышленными объектами, жилищным фондом, объектами социального и коммунального назначения в 2017 г. в Республике Коми составило порядка 4930 тыс. Гкал.

В настоящее время тепловое хозяйство республики характеризуется низкой надёжностью и экономичностью теплоснабжения, а также опасностью возникновения кризисных ситуаций: износ тепловых сетей и сооружений в Республике Коми составляет 60 - 70 %, около 30% находятся в аварийном состоянии, т.к. основные мощности предприятий теплоэнергетической отрасли создавались в 40-60-е годы, и с тех пор обновление происходит достаточно медленно. Это приводит к снижению КПД и является причиной значительных

потерь в сетях. Так, потери тепловой энергии в среднем составляют 30-34% от общей выработки.

Поэтому чтобы теплоэнергетическая отрасль республики в ближайшее время не достигла критических показателей и эффективно функционировала, необходимо в ближайшее время начать обновление основных фондов теплоснабжающих организации региона. Следовательно, инвестиционные программы в сфере теплоэнергетики в Республике Коми, должны быть реализованы в ближайшие 3-5 лет.

Низкая инвестиционная привлекательность теплоэнергетической отрасли и Республики Коми в целом, а также высокий уровень различного рода рисков, возникающих на этапах реализации инвестиционных проектов, препятствуют решению данных проблем.

Сдерживающими факторами привлечения частных инвесторов являются не до конца сформированная законодательная база, непонимание инвестором конкретных источников получения прибыли, запутанная тарифная политика в отрасли, а также отсутствие четких государственных гарантий.

Для того, чтобы обеспечить приток частных инвесторов в теплоэнергетическую отрасль региона, необходимо тесное сотрудничество различных хозяйствующих субъектов, институтов, органов государственной власти. Центром в данном организационно-экономическом механизме выступает теплоснабжающая организация (ТСО). Главной целью ТСО является обеспечение потребителей тепловой энергией. Также важным звеном в системе является инвестор. Финансовые средства, предоставленные инвестором, распределяются ТСО на обеспечение собственных нужд: для обновления основных фондов и инфраструктуры, а также повышения эффективности деятельности организации. Активное участие государства гарантирует платёжеспособность ТСО перед инвестором и определяет экономическую, налоговую и тарифную политику. Это способствует привлечению дополнительных частных финансовых средств в отрасль.

На данный момент реализация инвестиционных проектов в теплоэнергетике используется недостаточно. Современная российская практика ведения инвестиционных проектов в сфере теплоэнергетики выделяет три наиболее используемых схем (моделей) привлечения частного бизнеса к развитию региональной теплоэнергетики:

1. Проект с прямым участием инвестора в эксплуатации инфраструктуры
2. Проект без инвестиционной надбавки за счет средств бюджета
3. Проект с инвестиционной надбавкой

Таблица 1 Функции основных участников в проекте привлечения частного бизнеса к развитию региональной теплоэнергетики.

Схемы инвестирования	Проект с прямым участием инвестора в эксплуатации инфраструктуры	Проект без инвестиционной надбавки за счет средств бюджета	Проект с инвестиционной надбавкой
Участники проекта			
Инвестор		Осуществляет кредитование	Осуществляет кредитование
Теплоснабжающая организация	Принимает на себя все риски проекта, осуществляет кап. вложения за счет собственных и привлеченных средств, занимается модернизацией и эксплуатацией инфраструктуры	Осуществляет эксплуатацию и модернизацию инфраструктуры за счет финансирования со стороны региональной администрации	Осуществляет эксплуатацию и модернизацию инфраструктуры за счет привлеченных совместно с администрацией финансовых ресурсов, берет на себя часть рисков по проекту

Региональная администрация	В проекте напрямую не участвует, выполняет контрольно надзорные функции	Берет на себя все риски по проекту, участвует в поиске и привлечении инвестора, осуществляет организационно экономические и контрольно-надзорные функции	Берет на себя часть рисков по проекту, участвует в поиске и привлечении инвестора, осуществляет организационно экономические и контрольно-надзорные функции
Население	Получает повышение качества оказываемых ему услуг с возможным повышением уровня тарифов	Получает повышение качества оказываемых ему услуг без повышения уровня тарифов	Получает повышение качества оказываемых ему услуг с учетом резкого повышения уровня тарифов

О.Е. Булатов, предлагает применять сводный рейтинг регионов (SR), на основе которого определяется в модель привлечения частного бизнеса к развитию теплоэнергетики в конкретно выбранном регионе. Сводный рейтинг регионов строится на основе экономико-математической модели:

$$1-S + MI + IR = SR, \quad (1)$$

где S - доля дотаций из федерального бюджета в консолидированном региональном бюджете (subsidy);

MI - среднедушевой доход населения региона (mean income);

IR - рейтинг инвестиционной привлекательности региона (investment rating).

Для того, чтобы привести ряды данных к сопоставимому виду примем максимальное значение каждого ряда данных равным 1. Т.е. $1-S_{max}=0$, $MI_{max}=1$, $IR_{max}=1$. Таким образом, значения в рядах данных будут находиться в интервале от 0 до 1.

Таблица 2 - Показатели модели привлечения частного бизнеса к развитию региональной теплоэнергетики СЗФО в 2016-2017 гг.

	S - доля дотаций из федерального бюджета в консолидированном региональном бюджете (subsidy)		MI - среднедушевой доход населения региона (mean income)		IR - рейтинг инвестиционной привлекательности и региона (investment rating)	
	2016	2017	2016	2017	2016	2017
Республика Карелия	33 150,90	30 576,70	25 747,00	26 730,00	61,00	61,00
Республика Коми	67 085,40	62 190,90	31 529,00	30 843,00	54,00	55,00
Архангельская область	65 786,80	73 370,90	32 507,00	33 475,00	51,00	52,00
Вологодская область	54 573,90	53 029,30	27 346,00	26 308,00	56,00	51,00
Калининградская область	49 445,90	47 649,70	25 913,00	26 683,00	32,00	33,00
Мурманская область	53 068,30	56 178,00	36 116,00	37 898,00	42,00	42,00
Новгородская область	34 580,20	27 924,80	25 261,00	25 553,00	63,00	64,00
Псковская область	27 062,80	27 763,70	22 101,00	23 375,00	66,00	67,00
г. Санкт-Петербург	379 892,10	415 494,20	41 166,00	41 128,00	3,00	3,00

Таблица 3 – Стандартизированные коэффициенты показателей модели привлечения частного бизнеса к развитию региональной теплоэнергетики СЗФО в 2016-2017 гг.

	S - доля дотаций из федерального бюджета в консолидированном региональном бюджете (subsidy)		MI - среднедушевой доход населения региона (mean income)		IR - рейтинг инвестиционной привлекательности региона (investment rating)		Сводный рейтинг регионов (SR)	
	2016	2017	2016	2017	2016	2017	2016	2017
Республика Карелия	0,09	0,07	0,63	0,65	0,13	0,13	1,67	1,71
Республика Коми	0,18	0,15	0,77	0,75	0,23	0,22	1,82	1,82
Архангельская область	0,17	0,18	0,79	0,81	0,28	0,26	1,9	1,89
Вологодская область	0,14	0,13	0,66	0,64	0,20	0,28	1,72	1,79
Калининградская область	0,13	0,11	0,63	0,65	0,57	0,55	2,07	2,09
Мурманская область	0,14	0,14	0,88	0,92	0,41	0,41	2,15	2,19
Новгородская область	0,09	0,07	0,61	0,62	0,10	0,08	1,62	1,63
Псковская область	0,07	0,07	0,54	0,57	0,05	0,04	1,52	1,54
г. Санкт-Петербург	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	2	2

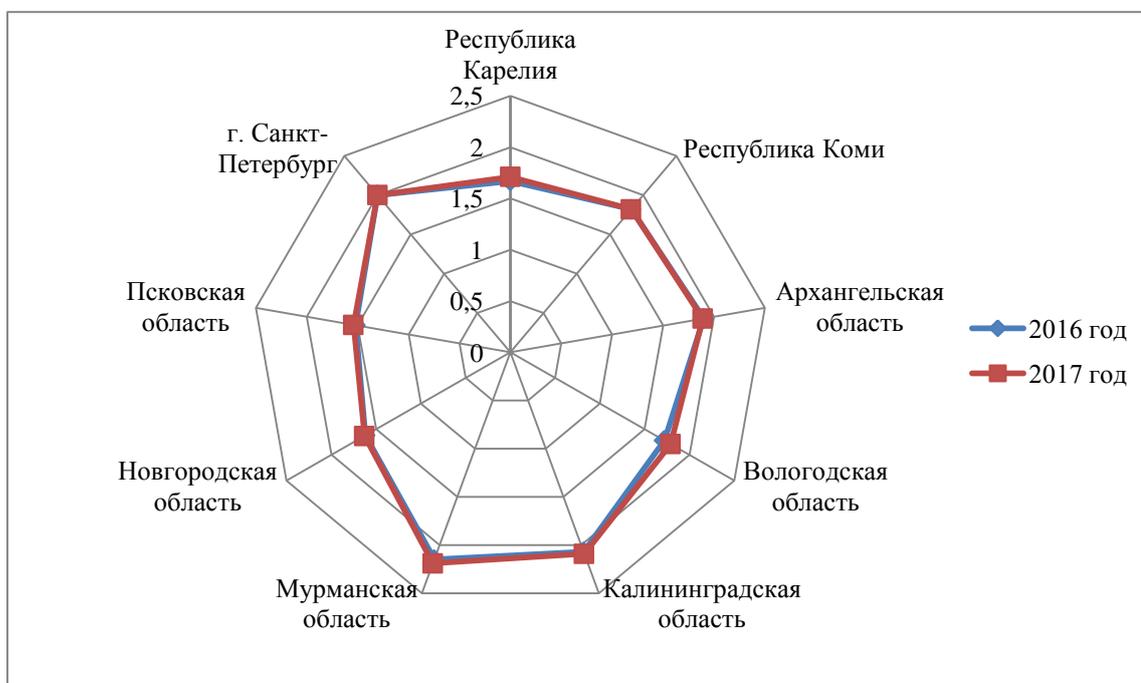


Рис. 1. Сводный рейтинг регионов (SR).

Таблица 4 – Распределение регионов по показателям инвестиционной привлекательности региона в сфере развитию региональной теплоэнергетики СЗФО в 2016-2017 гг.

Уровень инвестиционной привлекательности региона	Величина инновационного потенциала, усл. ед.	Регионы СЗФО
Низкий	Менее 1,6	Псковская область
Ниже среднего	От 1,6 до 1,9	Республика Карелия Вологодская область Новгородская область Республика Коми
Средний	От 1,9 до 2	Архангельская область
Высокий	Более 2	Мурманская область Калининградская область г. Санкт-Петербург

Проведенный нами анализ показал, что Республика Коми относится к регионам с уровнем инвестиционной привлекательности ниже среднего и низким уровнем жизни населения, поэтому инвестиционные проекты в регионе наиболее перспективно осуществлять без прямого участия инвестора в эксплуатации, без инвестиционной надбавки и с привлечением кредита под суверенные региональные гарантии. При этом региональная администрация возьмет на себя все риски по проекту, будет участвовать в поиске и привлечении инвестора и осуществлять организационно экономические и контрольно-надзорные функции. В процессе реализации таких проектов уровень тарифов на теплоэнергию не изменится, а качество оказываемых услуг значительно повысится.

Наиболее востребованными на данный момент методами привлечения внешних инвестиций и последующей модернизации теплоэнергетики являются методы проектного финансирования и государственно-частного партнерства. К методам проектного финансирования относят долгосрочное кредитование реального сектора, небанковские финансовые структуры в инвестиционном процессе, эмиссию корпоративных ценных бумаг, лизинг, привлечение инвестиций населения, прямые и портфельные иностранные инвестиции, привлечение инвестиций международного рынка капитала.

Для привлечения внебюджетных инвестиций в теплоэнергетику и развитию ГЧП в отрасли необходимо:

- формирование благоприятного инвестиционного климата;
- выработка приоритетных направлений инвестиционной стратегии;
- создание инвестиционного потенциала и привлечение внешних инвестиций на основе регламентации институциональных механизмов;
- совершенствование нормативно-правовой базы и развитие инфраструктуры рынка инвестиций
- тарифное регулирование в отрасли;
- разработка модели финансирования проектов ГЧП в теплоэнергетике региона на основе оптимального распределения нагрузки между инвесторами, бюджетами всех уровней и потребителями.

Таким образом, на сегодняшний день теплоэнергетика находится в сложном положении. Во-первых, чрезвычайно медленная реконструкция фондов сохраняет высокие потери и низкий уровень безопасности, что, в конечном счете, осложняет процесс перехода отрасли на новый уровень. Во-вторых, законодательное регулирование отстает от насущных проблем, что затрудняет приток инвестиций в отрасль. Поэтому привлечение частного

капитала и государственная поддержка для финансирования теплоэнергетики позволит устранить нехватку финансовых ресурсов и решить проблемы в отрасли на основе превращения теплоэнергетики региона в привлекательный сегмент для частных инвестиций. Развитие системы централизованного теплоснабжения будет способствовать развитию всей инженерной инфраструктуры региона. Это, в свою очередь, повлечет за собой повышение инвестиционной привлекательности региона, а значит дополнительный приток капитала в республику.

Библиографические ссылки:

1. Булатов О. Е. Организационно-экономический механизм развития региональной теплоэнергетики URL: <http://economy-lib.com/organizatsionno-ekonomicheskii-mehanizm-razvitiya-regionalnoy-teploenergetiki>
2. Кожевников С. А. Государственная поддержка жилищно-коммунального хозяйства региона // Проблемы развития территории. 2014. №6 (74). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/gosudarstvennaya-podderzhka-zhilishchno-kommunalnogo-hozyaystva-regiona>
3. Уфимцева Л. В. Модернизация региональной теплоэнергетики: проблемы поиска источников финансирования // Экономика региона. 2011. №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/modernizatsiya-regionalnoy-teploenergetiki-problemy-poiska-istochnikov-finansirovaniya>
4. Официальный сайт ПАО «Т ПЛЮС» URL: <http://www.tplusgroup.ru/org/komi/>
5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики по Республике Коми URL: <http://komi.gks.ru/>

УДК 316.346.2

Женщина руководитель: опыт и проблемы управления

Польянова К.В.

Научный руководитель – Берловская Е.В.

Ухтинский государственный технический университет, Ухта Россия

Главной целью каждой организации является стремление выжить в конкурентной борьбе. Персонал – основное конкурентное преимущество любой организации.

В данное время имеют доминантное место гендерные проблемы, но рано или поздно, они начнут ослабевать. Причина этого не столько экономическая, сколько скрыта на психологическом уровне. Это означает, что женский пол, в отличие от мужского, владеет большей психологической эффективностью видов лидерования, психологическая гибкость, дает возможность не только открыть свое дело, но и удерживать его, несмотря на окружающую агрессию.

Женщина на посту руководителя не редкость в наши дни. Это очень важно на сегодняшний день, т.к. к неизменной роли женщины, как хранительницы домашнего очага и продолжательницы рода - прибавилась другая, не менее важная и трудоемкая - работающей жены и матери. Конечно, благодаря этому она получила экономическую независимость и самостоятельность, но вместе с тем и множество дополнительных обязанностей.

Качества лидера, умение добиваться поставленных целей, владение управленческими способностями, уровень интеллекта присущи любому руководителю независимо от полового признака.

Наиболее важным качеством, на мой взгляд, является единство слова и дела. Именно деловой руководитель всегда верен своим принципам и ответственен за взятые на себя обязательства, и в этом проявляется его профессионализм. По своей заложенной природной сущности женщина намного ответственнее по сравнению с мужчиной. Она может не успеть выполнить дело в установленный срок, но она обязательно доведет его до конца, не бросит при появлении каких-либо трудностей и не займется чем-то другим. Хотя женщине все же быстрее прощают невыполненное обязательство.

Сообразительность и гибкость мышления, способность к анализу и оценкам, готовность к принятию решений, коммуникабельность и социальная компетентность – вот те качества, которые присущи женщине и которые необходимы ей как предпринимателю и менеджеру.

Какие роли должна выполнять женщина, как руководитель, для того чтобы добиться успеха? (рисунок 1)

К несомненным достоинствам женщины руководителя относятся:

1. развитые коммуникативные способности;
2. повышенная ответственность;
3. гибкость в принятии решений;
4. внимательность и скрупулезность;
5. развитая интуиция;
6. выносливость и готовность много работать для достижения цели;
7. качественный подход к работе.

Женщина больше обладает коммуникативными способностями и более развитой, по сравнению с мужчинами, способностью к сопереживанию. Женщина-руководитель быстрее находит подход как к подчиненным, так и к деловым партнерам. Директору женского пола намного легче наладить деловые контакты, провести переговоры и добиться выполнения поручений. Она ведет себя более дипломатично и способна заранее просчитать реакцию собеседника, избежав, тем самым, конфликтной ситуации.^[3]



Рис. 1. Роли руководителя.

Опыт управления

Имеется множество отраслей, в которых женщина может себя проявить в качестве руководителя и стать успешной. К примеру, на телевидении, в кулинарии, в моде – в тех сферах, где не малое значение имеет, внешний вид человека, как ведет себя в обществе, как контактирует с собеседником, как себя преподносит и показывает свои умения и способности.

Ну а кто же такие руководители? Руководители – это такие же штатные работники организации, только они вправе принимать решения по управленческим вопросам с целью обеспечения эффективности работы компании.

Не так много достойных примеров бизнес-вумен в предпринимательском деле. В роли исполнителя женщинам нет равных, но в роли руководителей их редко встретишь. Что же мешает женщинам в этой сфере продвигаться вверх по карьерной лестнице? Чрезмерная эмоциональность и принятие решений основываясь на свои чувства, а не рассудка. Очень много женщин пришли к провалу именно по этой причине. К примеру, у женщины был стабильный и устойчивый бизнес, но периодический всплеск эмоций и желание посумасбродничать, приводило к краху. Так какими же качествами должен обладать успешный руководитель? (рисунок 2)

Предпринимательство – дело довольно таки серьезное и трудоемкое, оно изматывает физически и морально, что девушка не всегда способна выстоять, выдержать его принципы. Иногда ей необходимо поменяться внутренне, психологически. Последнее время можно встретить бизнесменш, в основном западных: внешне холеные, красивые, а на самом деле - мужики.

Женщины умело превращают «надо» в «хочу» – в этом их успех в предпринимательстве и бизнесе. Для девушек «хочу» то же самое, что свобода в своих делах, мыслях, судьбе. Для того чтоб успех в бизнесе всегда сопутствовал, очень и очень уяснить себе, как вы относитесь к деньгам. Когда человеку станет ясно, как он сам к деньгам относится, вопрос, почему у него их столько, сколько есть станет очевидным.

Власть, сила, слава, успех, благополучие, милосердие, доброта, щедрость - все это деньги. Деньги могут стать корнем всех бед и неудач. Они вполне способны разрушить психику людей. Что в деньгах видит конкретный человек, зависит только от него.

Приоритетны для женщин, стремящихся занять определенное положение в бизнесе в следующих областях:

Сельское хозяйство.

Начинать свой бизнес в сельском хозяйстве вовсе не означает, что вам придется бросить городскую жизнь - и ехать " в деревню", доить коров и косить сено. Наоборот, немаленький спрос продукция сельского хозяйства находит именно в городах – как в крупных, так и в маленьких. Так что владельцы живут, как и раньше, в городских квартирах и не отказываются от благ цивилизации.

Главное в этой области - найти потенциального покупателя, заинтересованного именно в вашей продукции. Если такой у вас есть (или вы думаете, что найдете) - можете смело осваивать новый вид бизнеса.



Рис. 2. Портрет руководителя.

Промышленность.

На примере незамысловатого сериала "Просто Мария", где главная героиня сделала карьеру именно в промышленной сфере, она открыла собственное ателье. Совсем необязательно, что вас привлечет именно карьера модельера. Возможно, например, что в вашем районе ощущается острая нехватка свежего хлеба - соответственно, можно подумать об открытии пекарни. Также к сфере промышленности относятся предприятия по покраске одежды, химчистке, переработке продуктов, изготовлению бытовых мелочей и т. д.

Основным пунктом для начала собственного бизнеса является бизнес-идея. Может у вас имеется старинный рецепт семейного хлеба или вы умеете делать нестандартные изделия из бытовых отходов – вариантов может быть очень много. Как показывает практика, большинство женщин-предпринимателей, которые работают в промышленной сфере, начинали именно с того, что пытались превратить свое хобби или увлечение в продукт для сбыта.

Торговые центры, магазины, рестораны, оптовые базы – вот непосредственная торговля. При этом необходимо принимать во внимание, что нужно людям, а что нет. Ну, или что они хотели бы приобрести или какой услугой воспользоваться, но не могут - потому что данную услугу им не предлагают.

Здесь обязательно нужно учесть, что не так то просто предугадать потребности потенциальных покупателей. Поэтому, прежде чем начинать торговлю товаром или услугой, нужно тщательно проработать портрет потенциального потребителя, на которого вы рассчитываете: каков его доход, предпочтения, антипатии и так далее.

Психологические особенности женщины руководителя, отличающие ее от мужчины-руководителя

Характер стиля руководства для женщины ориентирован на стратегии вознаграждения, в то время мужчины отдают предпочтение методам принуждения и экспертному стилю. Но, как показывает практика для формирования эффективной стратегии управления успешные руководители совмещают лучшие качества из разных стилей управления, именно поэтому комбинированный стиль руководства является наиболее успешным и качественным.

Таблица 1. Психологические особенности руководителей разных полов.

Характеристики	Мужчины	Женщины
Способ преодоления препятствий	Интеллект, сила	Хитрость, ловкость
Ориентированность на проблемы	Перспективная	Текущая
Направленность	На задачу	На межличностные отношения
Потребность в эмоциональных стимулах	Пониженная	Повышенная
Основа решений	Рассудок	Чувства
Характер	Замкнутый	Открытый
Отношение ко внешнему миру	Реалистическое	Идеализированное
Поведение	Сдержанное	Эмоциональное
Тип мышления	Словесно-логический	Наглядно-действенный
Объект внимания	Содержание	Форма
Наблюдательность и точность	Пониженные	Повышение
Ориентированность	Деловая	Личная
Отношение к другим	Прямолинейность	Гибкость
Действие словесного поощрения	Расслабляющее	Возбуждающее
Реакция на критику	Агрессивная	Спокойная

Если сравнивать особенности женского и мужского стилей управления, можно сделать вывод о том, что женщина-руководитель часто является более успешным руководителем, чем мужчина. Нередко, результатом управленческой деятельности женщины являются, созданные на предприятии, стабильные условия труда для подчиненных, адаптированные к принятым в обществе нормам.

Проблемы управления

В современном мире все чаще на должности руководителя назначают женщин, но все же, такое назначение – это всегда тема для обсуждений. Исключением являются, пожалуй, только традиционно «женские» отрасли, где мужской пол крайне редко или вовсе не встретить: детские сады, фармацевтика, библиотеки, туристические агентства, магазины тканей, книг, косметики и т.д.

Данный материал мы посвятим конкретно вопросам управления, а не выяснению отношений между мужчинами и женщинами, поэтому рассмотрим проблемы, с которыми сталкивается начинающая бизнес-леди.

На сегодняшний день существуют существенные разногласия, связанные с различиями по половому признаку. И как мы все понимаем – от этого никуда не деться. Издавна так сложилось, что руководить должен именно мужчина. И чтобы стереть этот стереотип, понадобятся не меньше десяти лет. Но на данный момент проблемы «равноправия» до сих пор животрепещат.

Основные причины, из-за которых возникают гендерные проблемы, кроются в патриархальных взглядах на роль женщины в нашем обществе. Они являются характерной особенностью российского склада ума. И не секрет, что утрачено какое-либо уважительное отношение к женскому труду, практически нигде в России не выполняется гарантированное законом равенство семейных трудовых обязанностей. Двойная нагрузка на женщину

отрицательно сказывается на эмоционально-психологическом настрое и приводит к снижению эффективности трудовой деятельности.^[2]

Один из главных подводных камней на пути развития карьеры деловой женщины – нехватка глобального, обзорного взгляда на проблему, более развитый консерватизм, тенденция погрязать в мелочах и эмоциях, вязнуть в системе человеческих отношений. Эти “демоны“ могут сыграть злую шутку с деловой женщиной. Поэтому всегда желателен совет мужчины .

Ещё одно немаловажное условие, а может быть, и самое важное: проблема наиболее полной реализации своих способностей в достижении жизненных целей может быть решена только совместными усилиями с мужчинами. Женщина - лидер зачастую демонстративно игнорирует и даже противостоит возможному сотрудничеству с мужчинами, подсознательно оберегая свою территорию от соперника противоположного пола, тем более что ранее эта территория принадлежала ему. Это заведомо бесперспективный ход, путём которого женщина - лидер лишает себя “опыта предыдущего поколения“, что неверно по сути.^[1]

Неотъемлемым фактором в вопросе повышения эффективности работы коллектива является изучение личности каждого работника в организации, в отдельности роли женщины – руководителя. Анализ влияния руководителя на социально-психологическую атмосферу и развитие рабочего коллектива.

В первую очередь руководитель должен думать о продвижении и развитии личности сотрудников любого пола. А в некоторых моментах (в зависимости от условий труда, характера работы и т.д.) предпочтение необходимо отдавать женщине в качестве руководителя, т.к. она более глубоко чувствует отношения в коллективе, на интуитивном уровне проводит оценку поведения других окружающих ее людей, более чутко реагирует на маленькие изъяны во взаимоотношениях между людьми и также по отношению к себе.

При выдвижении женской кандидатуры на руководящую должность в первую очередь важно признание ее равноправия, равенства ее возможностей и способностей в управлении работниками. В таких ситуациях для сохранения равноценности наиболее ценных руководящих качеств мужчин и женщин советуют в качестве заместителя или помощника назначать мужчину.

Если же женщина-руководитель сумеет грамотно совместить качества настоящего лидера (сильный характер, харизма, профессионализм, инициативность, умение рисковать) с присущими для женщины ценностями, такими как чуткость, человеколюбие, гибкость, хитрость, практичность и т.д., то она может стать совершенным руководителем и составлять достойную конкуренцию мужчинам.

А сам вопрос быть или не быть руководителем решение индивидуально для каждого и е должно быть навязано, но при этом между мужчиной и женщиной должны сохраняться равные возможности для построения эффективной системы подготовки выдвижения кадров.

Библиографические ссылки:

1. «Женщина-руководитель: проблемы и достижения» [Электронный ресурс]:
URL: https://revolution.allbest.ru/management/00297295_0.html
2. «Женщина руководитель опыт и проблемы управления» [Электронный ресурс]:
URL: <http://womens-talk.ru/zhenshhina-rukovoditel-est-li-vozmozhnost-vyzhit/>
3. «Женщина-руководитель: психология общения» [Электронный ресурс]:
URL: <https://www.sekretariat.ru/article/211223-jenshchina-rukovoditel-psihologiya-obshcheniya-18-m2>

Формирование организационной культуры

Пучкина И. В. (ipuchkina@ugtu.net)

Научный руководитель – Крестовских Т. С.

Ухтинский государственный технический университет, Ухта, Россия

Понятие культура в узком аспекте понимания представляет собой духовную жизнь людей, набор этических норм, правил, традиций и обычаев. В широком аспекте выражается, как совокупность результатов деятельности людей выраженных в виде знаний, техники, законодательных норм и общечеловеческих ценностей. В обществе культура чаще всего представлена в виде материальных предметов. Их устанавливают социальные институты с помощью традиций и духовных ценностей.

Авторы О. С. Виханский и А. И. Наумов выделяют следующее определение организационной культуры: «Организационная культура – это набор наиболее важных предположений, принимаемых членами организации и получающих выражение в заявляемых организацией ценностях, задающих людям ориентиры их поведения. Эти ценностные ориентации передаются индивидами через «символические» средства духовного и материального внутриорганизационного окружения» [1].

Организационная культура дает возможность сотруднику идентифицировать самого себя с организацией, прочувствовать микроклимат предприятия, в котором он обитает. Сотрудники должны придерживаться норм поведения, которые задает организационная культура. Такой метод позволяет руководящим звеньям менеджеров предугадывать поведение своих сотрудников, а соответственно облегчает управления кадрами. Благодаря организационной культуре у персонала формируется отношение к рабочему процессу и работе в целом, что позволяет достичь удовлетворенности от работы и приверженности к своей организации.

Коммуникационные задачи в организации можно решать, прибегая к помощи организационной культуры. Нормы делового поведения и этика общения, формирование эффективных коммуникаций устанавливается через ценности, которые познает персонал в своей организации. Сформированные коммуникационные потоки обеспечивают взаимопонимание, взаимодействие и единообразие в оценке, а также анализе практического любого вида информации и вида деятельности. Разработанные эффективные коммуникации позволяют усилить вовлеченность каждого сотрудника организации, что прямым образом влияет на персонал. Сотрудники становятся нацеленными на решение текущих задач и решение проблем на предприятии [2].

Принадлежность сотрудников к сильной организационной культуре становится мощным стимулом для персонала к росту производительности. На предприятии с выстроенной сильной организационной культурой сотрудники желают действовать во благо своей компании. Персонал видит перед собой высокую миссию и великие цели, продуманную систему материального и социального стимулирования – в таких условиях сотрудники предприятия становятся максимально мотивированными и готовы решать задачи и развитие организации.

Занимать лидирующие экономические позиции в условиях высокой конкуренции предприятию помогает именно организационная культура. Основа закладывается в систему целей, которые должны быть ориентированы на потребности клиентов, социальной ответственности, внедрение инноваций и готовности идти на риски. Результатом можно считать создание положительного имиджа предприятия и завоевание авторитета, как среди поставщиков, так и среди потребителей.

Организационная культура переживает несколько этапов своего развития. Она проходит зарождение, формирование, поддержание, развитие и совершенствование, после чего прекращается. Каждый из этапов подразумевает определенные «проблемы роста».

Организация должна быть гибкой, готовой к изменениям, обладать повышенным динамизмом, молниеносно реагировать на меняющуюся рыночную среду, благодаря соблюдению данных позиций можно добиться успешного роста предприятия.

Организационная культура не является неизменным монолитом, она подвержена изменениям. Организационная культура соотносит свои элементы с собственными целями и с окружающим миром. Меняя организационную культуру, необходимо учитывать слабые и сильные стороны изначальной сформированной культуры, пересматривать отдельные параметры, учитывать их и только после этого вносить какие-либо изменения, чтобы не нарушить хрупкую экосистему, сформированную внутри предприятия [3].

Организационная культура, как элемент внутренней среды организации испытывает постоянное влияние факторов внутренней и внешней среды. На организационную культуру оказывает влияние личность руководителя организации, квалификация и уровень образования персонала, цели и задачи, размеры предприятия, стадия и этап жизненного цикла, современные технологии, структура и модели управления.

Идеалы, мировоззрение, внутренние убеждения и предпочтения руководителя предприятия прямым образом влияют на формирование организационной культуры. Его мысли и ориентиры неосознанно, а иногда и намеренно транслируются работникам предприятия. Лидер, опираясь на собственную культуру, по сути «навязывает» работникам свои личные представления о ценностях, целях и средствах их достижения. Если руководитель постоянно транслирует свое мнение о тех или иных ценностях, то у сотрудников организации складывается определенное мнение и отношение к окружающему миру и организации в целом. Сотрудники предприятия под таким влиянием вырабатывают определенные нормы, ценности и правила поведения, которые регулируют их поведение внутри данного предприятия.

Мышление руководителя, его отношение к делу и стиль управления становится в организации эталоном. Сотрудники вынуждены подстраиваться под ритм, который задает руководитель организации. В некоторых случаях этот процесс происходит на бессознательном уровне. Если руководитель необязателен, халатен и не интересуется развитием предприятия, то и сотрудники перенимают такую модель поведения, не выполняя свои основные трудовые обязанности, которые установлены нормативными документами организации. Личный пример руководства становится мощным способом формирования организационной культуры.

Реакция руководителя на кризисные ситуации на предприятии либо способствуют сохранению организационной культуры, либо запускают процесс ее исчезновения. При резком снижении объемов реализации продукции, либо отсутствии заказов – предприятие испытывает кризис, сотрудники начинают испытывать беспокойство и страх за свое будущее. Руководитель может без совещаний с персоналом запустить оптимизацию и сокращение персонала, что, безусловно, отразится на состоянии внутри коллектива и организационной культуре [4]. Либо руководитель выберет иной путь развития сложившейся критической ситуации. Он может провести собрание с сотрудниками, объяснить ситуацию, предложить сотрудникам иные пути решения, кроме сокращений, чем даст понять, что сотрудники в данной организации важны. Подобная модель поведения не должна сильно отразиться на общем морально-психологическом климате и организационной культуре, которые царят внутри предприятия.

Уровень образования и квалификация работников становятся еще одни весомым фактором в формировании организационной культуры предприятия. Образованный, интеллектуальный персонал воспринимает информацию легче и быстрее, соответственно такому контингенту проще донести и навязать ценности, которые транслирует руководство предприятия. Образованный персонал иначе воспринимает рабочий процесс и относится к выполнению поставленных задач более творчески. В случаях, когда сотрудники предприятия не способны понять цели и задачи предприятия, либо воспринимают их с трудом,

организационная культура становится декларируемой и по факту остается крайне далекой от реальной картины, сложившейся внутри корпорации [1].

Понимание целей и задач предприятия лежит в основе формирования организационной культуры. Цель представляет собой желаемый результат, добиться которого и стремится организация. Без четко сформулированной и осознанной цели невозможно нормальное функционирование и существование организации в целом. Цель становится связующим звеном для сотрудников, она придает смысл существования предприятия, задает вектор развития дальнейшей деятельности предприятия. Четко сформулированная и поставленная цель дает почву для развития ценностей и норм поведения внутри предприятия. Задачи, которых должны достигнуть подразделения и сотрудники предприятия формируются исходя из поставленной цели.

Если руководство предприятия ставит перед персоналом труднодостижимые или и вовсе неосуществимые цели и задачи – в большинстве случаев такие решения ведут к конфликтам внутри предприятия. Постановка недостижимых целей ведет к ухудшению морально-психологического климата и появлению контркультур в отдельных подразделениях организации. В конечном итоге снижается общий уровень культуры организации.

Немалое влияние на организационную культуру оказывает размер организации. На базе крупных предприятий руководство придает большое значение таким вопросам, как объединение персонала и адаптации новых работников. Для достижения поставленных целей разрабатывают локально-нормативные акты, которые регламентируют формирование культуры. К подобному роду документов можно отнести кодекс деловой этики, кодекс организационной культуры. Перечисленные документы созданы для оказания позитивного влияния на деятельности организации. В мелких предприятиях ситуация обратно пропорциональна. Руководство выбирает курс поддержания или удержания доли рынка. Совершенствование работы с персоналом отходит на задние позиции.

Серьезное влияние на развитие организационной культуры оказывает сфера деятельности организации. Предприятия, занятые в различных сферах деятельности, будут обладать различными культурами, как по основополагающим целям, так и по ценностям. В условиях быстро меняющейся внешней среды необходимо быстро перестроить производство под новые условия. Это осуществимо только в случае, если в организации к работе относятся творчески и внедряют инновации [1].

На организационную культуру оказывают серьезное влияние факторы внешней среды. При ощущении нехватки или дефицита трудовых ресурсов предприятие вынуждено уделять внимание управлению персоналом, подготовке к работе, повышению уровня квалификации сотрудников, мотивации и многое другое. Из чего можно сделать вывод, что при такой модели руководство будет повышаться и уровень организационной культуры. При перенасыщенности рынка труда ситуация складывается обратная. Руководство предприятия будет вынуждено опираться и придерживаться поставленных задач по основной деятельности предприятия, в ущерб созданию комфортного и позитивного микроклимата для сотрудников организации. Таким образом, можно сделать вывод, что на организационную культуру влияет как переизбыток, так и недостаток трудовых ресурсов.

Высшим органом управления в организации является общее собрание ее собственников. Собственники имеют свое мнение, часто отличающееся от интересов и взглядов работников организации. Однако круг полномочий у акционеров или собственников организации крайне широк, поэтому именно этот пласт людей принимает важные решения, влияющие на судьбу предприятия и ее организационную культуру в том числе.

Поставщики обеспечивают организации материально-техническими и энергетическими ресурсами, необходимыми для производства конкретных товаров или услуг. Современные реалии диктуют необходимость учитывать специфику ведения бизнеса с поставщиками и формирования культуры взаимоотношений с ними. Коммуникационные

связи с потребителями вносят не менее важные коррективы в организационную культуру предприятия. Чтобы быть востребованным и желанным среди потребителей необходимо учитывать их индивидуальные запросы, качество предоставляемого товара и услуг. Высокая конкуренция вынуждает предприятия вступать в активную борьбу за потребителя. В гонке за лидирующие позиции необходимо уделять внимание не только качеству товара, но и формированию имиджа организации, стиля, собственной торговой марки и организационной культуры предприятия [2].

В России на формирование организационной культуры оказывает большое внимание государственная бюрократия. Законодательные и нормативные акты государственных, а также муниципальных органов прямым образом влияют на деятельность организации. Они регламентируют определенные положения организационной культуры. Например, в области требований к организации труда, обеспечения питания и мест отдыха, требований к внешнему виду и т.п. Поэтому менеджерам, в особенности высшего уровня, необходимо отслеживать изменения в законодательстве и оперативно реагировать на них. Необходимо также устанавливать хорошие отношения с государственными и муниципальными органами, уметь отстаивать в этих органах интересы и ценности своей организации, формировать в этих органах привлекательный образ своей организации.

Две организации, имеющие примерно одинаковую структуру производства и схожие условия хозяйствования, могут сформировать разные культуры. Это можно объяснить тем, что руководители и члены этих организаций выбрали альтернативные направления развития своих организаций (главные цели, декларируемые лозунги, структуру управления, систему контроля и т.п.).

При вступлении в организацию новых сотрудников и увеличении численности персонала предприятие сталкивается с ситуацией потенциального изменения сложившейся организационной культуры. Для поддержания существующей организационной культуры существуют следующие методы:

- соблюдение принципов найма новых членов, подходящих под действующую организационную культуру;
- социализация новых работников;
- моделирование ролей и обучение внутри организации;
- соблюдение новыми работниками ритуалов и обрядов, сложившиеся внутри организации;
- увольнение членов организации, уклоняющихся от сложившейся организационной культуры [1].

Если руководитель не занимается поддержанием и развитием организационной культуры, в некоторых подразделениях постепенно могут складываться контркультуры, отвергающие ценности, которых придерживается большинство сотрудников организации.

Изменение организационной культуры представляет собой изменение привычных и разделяемых сотрудниками ценностей, норм и правил поведения, которые становятся препятствием к адаптации организации к внешней среде и формированию нового организационного устройства. Ее изменение требуется тогда, когда существующая культура не способствует достижению желаемого уровня эффективности деятельности организации.

При намеренном внесении изменений в организационную культуру может возникнуть сопротивление персонала. Поэтому любые изменения необходимо тщательно обосновать и предусмотреть механизмы, которые позволят помочь сотрудникам предприятия адаптироваться к новым, насажденным ценностям, нормам и правилам поведения.

Библиографические ссылки:

1. Балашов А. П. Организационная культура: Учебное пособие / Балашов А.П. - М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2017.-83-85 с.
2. Грошев И. В. Организационная культура / Грошев И.В., Емельянов П.В. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015.- 214 с.

3. Соломанидина Т. О. Организационная культура компании: Учебное пособие / Т.О. Соломанидина. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015.- 434 с.
4. Тихомирова О. Г. Организационная культура: формирование, развитие и оценка: Учебное пособие / О.Г. Тихомирова. - М.: ИНФРА-М, 2011.- 151 с.

УДК 005.551:331.378

Анализ корпоративной культуры

Пучкина И. В. (ipuchkina@ugtu.net)

Научный руководитель – Саматова Т. Б.

Ухтинский государственный технический университет, Ухта, Россия

Корпоративная культура определяет микроклимат организации. Обстановка царящая внутри предприятия либо близка на эмоциональном уровне сотрудникам и они ее принимают, либо противятся и пытаются ее изменить. Анализ корпоративной культуры позволяет выявить слабые стороны организации, и установить чем сотрудники могут быть недовольны в своей компании. Проведя исследования, менеджер может выявить - над чем нужно работать и что необходимо изменить в работе предприятия.

Современные исследователи представляют корпоративную культуру, как неотъемлемую часть организации. Она возникает на этапе становления предприятия, развивается, проходит несколько жизненных этапов и исчезает, в случае ликвидации предприятия.

Один из наиболее серьезных исследователей корпоративной культуры Э. Шейн дает следующее понятие: «Корпоративная культура - модель поведенческих норм, разделяемых всеми, которая была использована в прошлом и признана правильной и, следовательно, должна быть передана для усвоения новым членам организации как единственно правильный способ восприятия, представления и отношения сотрудников к окружающей их действительности» [1].

Авторы Дж. Коттер и Дж. Хескетт дают следующее определение: «Корпоративная культура – это набор представлений о том, что является жизненно важным для сотрудников организации, а также определяет набор ценностей компании». Авторы определяют корпоративную культуру как «социально созданную реальность». Из чего можно сделать вывод, что от того, как мы воспринимаем и реализуем культуру, зависит, как определяется культура и как она изменяется [2].

Корпоративная культура оказывает влияние на все производственные процессы. От нее зависят решения руководства, эффективность труда, логистика, коммуникации с партнерами и заказчиками. Корпоративная культура определяет положение организации на экономическом рынке, объединяет сотрудников и мотивирует их на результативность.

К корпоративной культуре можно отнести ценности предприятия, нормы поведения и набор предписаний, сформированный организацией. Вновь пришедшие сотрудники на предприятие обязаны следовать сложившейся корпоративной культуре. Если сотрудник не может принять и следовать правилам, сложившимся на данном предприятии, ему необходимо покинуть организацию, так как он не сможет сосуществовать внутри сформированного коллектива.

Зарубежные авторы выделяют три основных типа оценки этапов развития корпоративной культуры:

- определение стадии жизненного цикла по Адизесу, Криббину, Грейнеру;
- определение типа культуры по Хэнди, Сенге, Сонненфельду;
- диагностика по методике OSAI (К.С. Камерон, Р.Э. Куинн).

Модель И. Адизеса помогает определить на каком жизненном цикле и этапе развития предприятия находится в данный момент [3]. По мнению автора данной модели, любая успешная организация должна быть эффективной и результативной в краткосрочной и долгосрочной перспективе.

И. Адизес вывел РАЕИ-код функций организации:

- production (P)- производство результатов (востребованные клиентами продукт или услуга);
- administration (A)- администрирование (управляемость);
- entrepreneurship (E)- предпринимательство (способность видеть перспективы, ставить новые цели, изменяться, адаптироваться);
- integration (I)- интеграция (объединение), использование командной работы.

Реализация данных функций дает ответы на вопросы что нужно делать, как, когда, зачем и кто этим обязан заниматься. И. Адизес полагает, что преимущественное большинство фирм выполняют одну, максимум две из рассмотренных функций. Реализуемые позиции формируют стиль работы организации.

Автор описывает десять стадий жизненного цикла организации от момента ее зарождения и становления на рынок, до стадии гибели, когда потребители теряют интерес к организации, перестают пользоваться ее услугами и товарами. Данная модель описывает каждый из этапов развития организации, что позволяет менеджеру наметить стратегические цели и подготовиться к возможным кризисам. И. Адизес не только описывает стадии жизненного цикла организации, но и дает рекомендации по переходу или сохранению этапа развития предприятия.

Для России данная модель не совсем корректна в силу ряда причин. Одна из них кроется в отсутствии описания работы с государственными предприятиями, которые не имеют персонализированного создателя. Второй проблемой является отсутствие стабильности и прогнозируемости в российском секторе экономики. Одной из рекомендаций И. Адизеса для успешного развития предприятия является наличие доверия в коллективе. Для создания доверительных отношений необходимо выработать общие цели, над достижением которых и работает предприятие. В современном российском бизнесе уровень стабильности низок, а горизонт планирования близок. Владелец среднего и малого бизнеса может выстроить планы работ максимум на два года, более длительные сроки чаще всего оказываются удаленными от реального положения дел [1].

С. Хэнди предложил одну из наиболее популярных типологий корпоративных культур. Она базируется на распределении власти в организации. Американский социолог выделил четыре типа культуры: культура власти, культура задачи, культура роли и культура личности.

Культура власти сконцентрирована вокруг личности руководителя. Все процессы в организации происходят исключительно под его контролем. Набор персонала и продвижение по карьерной лестнице возможен только при наличии личной преданности руководителю. Такой тип культуры можно встретить в семейном бизнесе. Основным минусом является неготовность к расширению масштабов предприятия и сложностью координации большого количества людей.

Ролевая культура представляет собой бюрократизированную систему отношений внутри предприятия. Правила, нормативные документы, положения и другие официальные документы являются рычагами для управления в организации. Такой тип культуры тяжело переносит резкие изменения в окружающей среде.

Культура задачи ориентирована на результат. Перед сотрудниками стоит миссия эффективно решать задачи, поставленные руководством. В коллективе работают профессионалы в своей отрасли. Власть распределяется по принципу наивысшего уровня профессионализма и обладания информацией. Данный тип культуры предполагает быструю реализацию поставленных задач в условиях меняющегося рынка. Основной его проблематикой является формирование сильного, компетентного коллектива.

Культура личности олицетворяет собой объединение творческих специалистов. Данный тип культуры ориентирован не на решение задач, а на развитие работников и достижение их личных целей. К таким организациям можно отнести адвокатские конторы, объединение тележурналистов, творческие союзы. Основная проблематика данной культуры кроется в сложности управления творческим персоналом [4].

Зарубежные авторы К.С. Камерон и Р.Э. Куинн предложили научному сообществу диагностику корпоративной культуры по методике OCAI. Благодаря стандартизированному опросному листу можно выявить тип действующей и желаемой корпоративной культуры в организации, после чего представить результаты в виде диаграммы. Сотрудникам предприятия предлагают заполнить анкету, после чего исследователи анализируют результаты и по итогу готовят подробный отчет.

Благодаря анкетированию К.С. Камерона и Р.Э. Куинна можно выявить тип культуры, который царит в организации на данный момент. Авторы методики выделяют четыре типа: клановая, адхократическая, иерархическая и рыночная культура.

Клановый тип культуры представляет собой очень дружелюбный коллектив. Сотрудники воспринимают друг друга, как семью. Члены такой культуры заботятся друг о друге, помогают и искренне переживают за успехи каждого в коллективе. Лидеров воспринимают как старших братьев или отцов. Между персоналом и руководством нет дистанции. В таком коллективе заботятся о развитии личности и благоприятном микроклимате.

Адхократический тип культуры представляет собой динамичную структуру, где сотрудники готовы идти на риски. Лидерами становятся новаторы-авантюристы, которые отдают предпочтения экспериментам. В данном коллективе поощряется личная инициатива сотрудников.

Иерархический тип культуры представляет собой крайне формализованное и структурированное место. Все коммуникации сотрудников между отделами осуществляется путем ведения нормативной переписки и обмена документов. Руководство в данном типе культуры представляет собой организаторов, с рациональным и расчетливым мышлением. Данный тип культуры не динамичен, не подвержен изменениям. Часто можно наблюдать данный тип культуры в государственных учреждениях.

В системе рыночной культуры сотрудники ориентированы на результат. Каждый считает главным выполнение поставленных целей высшим руководством организации. Сотрудники в условиях рыночной культуры постоянно конкурируют друг с другом. Руководители требовательны к персоналу и непоколебимы в своих решениях. Коллектив стремится побеждать и покорять новые высоты. Общая забота сотрудников нацелена на достижение успеха. Такой тип культуры часто можно встретить в риэлтерских конторах [2].

Заполняя анкету, респонденты отвечают на вопросы не только касающиеся существующего положения дел, но и ставят оценки, какой микроклимат им был бы предпочтителен. Благодаря этим данным можно построить диаграмму, которая четко покажет, какой тип культуры сложился в организации на сегодня и какой предпочтителен. Получив данные о типе культуры, руководство может принять меры для изменения реального положения дел. Сменив тип культуры, и создав более комфортные психологические условия, для работы сотрудников можно увеличить эффективность их труда.

Рассмотрев все методы исследования типов корпоративной культуры, было принято решение провести анализ типа корпоративной культуры Института экономики, управления и информационных технологий УГТУ. За основу для исследований был взят метод OCAI зарубежных авторов Кэмерона и Куинна. На основании рамочной конструкции конкурирующих ценностей Кэмерона и Куинна были построены диаграммы (профили) корпоративной культуры Института экономики, управления и информационных технологий.

Для получения общего профиля корпоративной культуры по модели К. Камерона и Р. Куина было подсчитано среднее арифметическое граф анкетирования. То есть изначально

рассматривали колонку «Теперь», альтернативу «А». Все баллы за эту альтернативу складывали и делили на количество ответов. Расчетная формула для альтернативы «А» имела вид:

$$A = \frac{\sum_{i=1}^6 A_i}{6m}$$

A – среднее арифметическое искомой альтернативы A;

i – номер вопроса;

A_i– количество баллов, предложенное за альтернативу A в i-ом вопросе;

6 – число вопросов;

m – число участников опроса.

Аналогичным образом, были рассчитаны средние арифметические для оставшихся трех альтернатив. В анкетировании приняло участие 21 сотрудник, из них 8 сотрудников — представители административно-управленческого персонала, 6 сотрудников — представители основного педагогического состава и 7 сотрудников вспомогательного персонала ИнЭУиИТ УГТУ.

Был построен один общий профиль организации или культурограмма, кроме того были сформированы профили по отдельным аспектам корпоративной культуры. По важнейшим характеристикам, стилю лидерства, управлению работниками, связующей сущности организации, стратегическим целям и критериям успеха. Профиль «А» и «Б» отразили текущее состояние корпоративной культуры и предпочтительное.

Общий профиль текущего состояния корпоративной культуры показал, что в Институте экономики, управления и информационных технологий преобладает бюрократический (иерархический) и рыночный тип корпоративной культуры.

Из этого можно сделать вывод, что данный институт стремится к стабильному, рентабельному, единообразному предоставлению качественных образовательных услуг. Деятельность сотрудников ИнЭУиИТ подчиняется регламенту. Внутренний уклад Института экономики поддерживается правилами и инструкциями. При этом, отвлечение в сторону рыночного типа культуры указывает ориентацию института на внешнее окружение. Можно сделать вывод, что институт нацелен на конкурентную борьбу и выход на передовые позиции рынка образовательных услуг в регионе. Авторы теории OCAI Кэмерон и Куинн утверждают, что оба типа корпоративной культуры характеризуются критериями эффективности, связанными со стабильностью, порядком и контролем.

Схожую по содержанию картину показали диаграммы профилей «важнейшие характеристики», «стратегические цели» и «критерии успеха». Критерии эффективности, наиболее высоко ценимые в бюрократической культуре — своевременность, предсказуемость и плавное течение основной деятельности.

Преобладание бюрократического типа корпоративной культуры по большинству профилей демонстрирует принятие текущей культуры в Институте экономики, управления и информационных технологий. Подобная согласованность характерна для организаций ориентированных на высокую производительность и результативность. Это свидетельствует о том, что сотрудники Института ориентированы на одни и те же ценности, что решает проблему несогласованности действий внутри предприятия.

При сравнении текущих и предпочтительных культурограмм видно, что в будущем сотрудники Института экономики, управления и информационных технологий хотят видеть в своей организации преобладание кланового и адхократического типов корпоративной культуры. Такие виды культур характеризуются, как гибкие и дискретные.

В отличие от рыночного или бюрократического типа, адхократия не использует авторитарные взаимоотношения. Власть перетекает от индивида к индивиду или от одной целевой группы к другой в зависимости от проблемы, которая заявляет о себе на текущий момент времени. В таком типе культуры ярко выражены акценты на индивидуальности сотрудников, поощрении рисков и уделяется внимание предвидению будущего организации.

Можно сделать вывод, что развитие адхократических черт корпоративной культуры является в своем роде ответом на вызов времени, когда государство требует генерировать новаторские, уникальные идеи для продвижения учебного заведения на рынке образовательных услуг.

Анализ предпочтительных профилей общего стиля лидерства и связующей сущности организации показал, что подобно профилям текущей корпоративной культуры, эти культурограммы между собой в целом схожи.

В предпочтительном будущем сотрудники делают выбор в пользу кланового типа в данных аспектах корпоративной культуры. Сотрудники хотели бы, чтобы объединяющей силой в работе ИнЭУиИТ была преданность делу и взаимное доверие, а не формальные правила, уставы и процедуры. Своего лидера сотрудники института видят в будущем как пособника и воспитателя. Клановый тип культуры предполагает сплоченность коллектива, заботу организации о развитии трудовых ресурсов.

Различия текущих и предпочтительных культурограмм свидетельствует о назревшей необходимости коррекции корпоративной культуры в Институте экономики, управления и информационных технологий. Новая корпоративная культура должна соответствовать внешней среде и внутренним потребностям организации.

Исследование корпоративной культуры Института экономики, управления и информационных технологий с помощью методики ОСАИ Д. Кэмерона и Р. Куинна показало, что на текущий момент времени доминирует бюрократически-рыночный тип корпоративной культуры. Данный тип культуры предполагает плавное течение дел, постоянство воспроизводства оказываемых услуг, развитую иерархическую структуру и строгое следование инструкциям, разработанным в организации. Рыночный компонент заключается в смещении акцента к внешнему фокусу — к большей ориентации на потребителей образовательных услуг, то есть студентов и их родителей, а также заказчиков — государство, Республику Коми и общество в целом.

В будущем сотрудники Института экономики, управления и информационных технологий видят учебное заведение, как организацию с кланово - адхократическим типом корпоративной культуры. Такая ориентация подразумевает развитие командного духа, более весомое и осязаемое признание заслуг сотрудников ИнЭУиИТ, модернизации роли руководителя — руководитель должен проявлять себя как наставник, проявляющий заботу о развитии трудовых ресурсов и поддержании положительной и благоприятной атмосферы в коллективе.

Адхократический компонент предполагает индивидуальный подход к сотрудникам Института экономики, поддержку разумных инициатив и стремление к созданию и применению передовых методик и технологий в работе. Применение методики ОСАИ Кэмерона и Куинна позволило оценить текущее состояние корпоративной культуры в Институте экономики, управления и информационных технологий, выявить предпочтительный тип корпоративной культуры в перспективном будущем, а также наметить вектор изменения корпоративной культуры.

Библиографические ссылки:

1. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс. -М.: Издательство МГУ, 1995. – 213 с.
2. Гудкова, Т.В. Особенности корпоративной культуры российских компаний [Электронный ресурс] / Т.В. Гудкова. - М.: РГ-Пресс, 2014. - 168 с.
3. Персикова Т. Н. Корпоративная культура [Электронный ресурс]: учебник / Т. Н. Персикова. - М.: Логос, 2011. – 288 с.
4. Персикова, Т. Н. Межкультурная коммуникация и корпоративная культура [Электронный ресурс] : учеб. пособие / Т. Н. Персикова. – М.: Логос, 2011. – 224 с

Экологический контроль как важнейшее условие функционирования предприятия

Седрисев К. А. (k.sedrisev@yandex.ru)

Научный руководитель – Лазарева В. Г.

Ухтинский государственный технический университет, Ухта, Россия

Сегодня в приоритете находится концепция устойчивого развития в согласовании с тремя основными аспектами человеческой деятельности: экономической, социальной и экологической. Последнее время активно ужесточаются требования к соблюдению экологических норм на предприятии. Сами фирмы тоже заинтересованы в следовании им, так как это приносит дополнительные скидки и привилегии со стороны государства.

Сегодня развитые страны серьезно озабочены сохранением природных ресурсов. Поэтому они уделяют большое внимание защите окружающей среды. Для этого вводятся высокие штрафы для тех компаний, которые не заинтересованы в сохранении природных ресурсов и есть различные субсидии для фирм, постоянно внедряющих новые технологии, которые снижают нагрузку на природу [1].

Россия постепенно тоже начинает заботиться о природе, вводя санкции для организаций, работающих в ресурсодобывающих сферах. Так, при отсутствии требуемых фильтров или технологий необходимо заплатить крупный штраф и внедрить их на производстве. Если организация отказывается от выполнения предписания, то у нее могут отобрать лицензию на ведение бизнеса. Также есть различные дотации при внедрении инноваций в производственный процесс. Все они регулируются не только на федеральном уровне, но и на региональном. Некоторые области также предлагают субсидии и компенсации при использовании современных технологий на производстве.

Построение бизнеса в соответствии с экологическими требованиями позволяет снизить издержки и сократить затраты компании.

Существуют различные способы контроля за соблюдением экологическим требованиям на предприятии. Они устанавливаются в каждом государстве отдельно. Но также существует международная система оценки качества, которая признается во многих странах [2].

Необходимо понимать особенности экологических стандартов или экологического контроллинга, чтобы знать, зачем он вводится на производстве и в чем заключаются его особенности. Всё вышеперечисленное тесно связано с более обширной концепцией устойчивого развития.

Существует два базовых подхода при изучении устойчивого развития на микроуровне, а именно:

- Внимание фокусируется исключительно на экономической активности конкретно взятой организации. Таким образом, устойчивое развитие фирмы характеризуется постоянным увеличением капитала. Однако этот подход не предусматривает возможность соблюдения экологических стандартов, все основано только на финансовых показателях.
- Сбалансированное соотношение экономической, социальной и экологической активности фирмы.

Сегодня крупнейшие мировые организации серьезно занимаются своей социальной и экологической активностью. От этого формируется их имидж. Стоимость их акций и размер капитала зависят от следующих показателей:

- специализации компании;
- качестве мониторинга и управления рисками;
- образовании персонала;
- внедрения инноваций.

От всего этого зависит конкурентоспособность компании. Также комплексный подход позволяет укрепить отношения с различными государственными и общественными

организациями. Также подобное построение бизнеса служит отличной рекламой, что повышает уровень продаж и доверия к продукции фирмы [3].

Чтобы развитие предприятия было действительно устойчивым в соответствии с применением комплексного подхода, необходимо разработать грамотную стратегию. Необходимо указать конкретные цели и пути их достижения. Важно ставить перед компанией реальные цели и четко устанавливать сроки.

Стоит отметить, что план должен быть детальным. В нем необходимо детализацию вниз по иерархии вплоть до конкретно взятого сотрудника на производстве. Вот основные этапы построения эффективной модели устойчивого развития:

- выявление потенциальных рисков;
- разработка стратегии;
- внедрение в бизнес-процессы на основе ключевых показателей деятельности.

Однако в конкретно взятом случае построение модели может существенно отличаться. Это зависит от сферы, в которой работает фирма.

Основная проблема в построении стратегии развития бизнеса заключается в нестабильной макроэкономической ситуации. Таким образом, чем крупнее фирма, тем выше риски. Они особенно велики для организаций, которые работают с другими странами.

Таким образом/, необходимо дополнительно создавать отделы, которые будут координировать деятельность внутри системы управления. Это позволяет своевременно реагировать на изменения в мировой и внутренней экономике и в других сферах.

Экономист Т.М. Одинцова утверждает, что «контроллинг ориентирует систему управления предприятием на достижение конкурентоспособности и долгосрочной стабильности, то есть устойчивое развитие в длительной перспективе» [4].

Важно отметить, что в научной терминологии отсутствует слово контроллинг. Вместо него применяются подсистема менеджмента, философия компании, инструмент поддержки и координации и так далее.

Несмотря на наличие большого количества формулировок, всем им присуще следующее:

- применение системного анализа при оценке устойчивого развития компании;
- ориентирование на достижение целей в долгосрочной и краткосрочной перспективе;
- поддержка функций менеджмента.

Сегодня активно развивается концепция оптимизации интересов всех заинтересованных лиц, чтобы обеспечить интересы организации без ущерба для интересов стейкхолдеров. Таким образом обеспечивается социальная ориентация предприятия и экологическая ответственность фирмы. Как результат, возможно говорить о комплексном подходе при расчете темпов устойчивого развития.

Стоит отметить, что экологический контроллинг является относительно новой категорией. Его появление обосновано повышенным влиянием экологического фактора на различные компании. Однако ученые не могут договориться между собой об оценке качества соблюдения экологических стандартов, поэтому они, как правило, носят национальный характер [5].

Некоторые эксперты оценивают эко-контроллинг как систему поддержки окружающей среды. Однако не все специалисты согласны с термином «контроллинг», утверждая, что он характеризует только образное выражение и не может служить четким термином. Даже в России ведущие экономисты и экологи утверждают, что использование этого термина должно быть дополнено конкретикой по следующим направлениям:

- взаимосвязь внутреннего менеджмента с экологическим контроллингом;
- граница применения эко-контроллинга в рамках различных управленческих моделей.

Российская школа согласна, что эко-контроллинг входит в общую систему контроллинга и напрямую зависит от сферы деятельности предприятия, числа сотрудников,

имеющихся финансов и так далее. Однако сегодня необходимо на законодательном уровне определить четкие разграничения между различными видами контроллинга, чтобы предотвратить дублирование функций.

Г.С. Ферару предлагает выделить несколько вариантов развития предприятия с учетом соблюдения экологических интересов региона:

- пассивное или традиционное, которое заключается в управлении природоохранной деятельностью;
- стратегический экологический менеджмент;
- управление устойчивым развитием в разрезе системы природопользования.

Последние два варианта – это подсистема менеджмента, которая включает в себя выполнения различной информационно-аналитической работы [6].

Различные исследования доказали, что подход к решению проблемы, связанной с природопользованием, должен быть комплексным. В этом случае эффективность будет максимальной.

А.И. Бородина утверждает, что изучение проблемы устойчивого развития только в рамках экономики и экологии не может отражать объективную действительность. Анализ должен включать в себя социальные факторы в том числе. Таким образом, задача по повышению экологической ответственности на производстве будет решена значительно быстрее [7]. В частности, используются следующие рычаги воздействия на конкретно взятого специалиста:

- разработка различных методик и систем эколого-ориентировочного управления персоналом, что позволяет увеличить эколого-релевантные показатели персонала в целом и отдельного сотрудника в частности;
- распространение информации о необходимости следовать принятым на предприятии нормам для реализации природоохранных действий;
- выполнение кадрового планирования в соответствии с учетом экологических факторов на производстве, а также контроль за достижением плановых показателей;
- обеспечение координации отделов и отдельных сотрудников для достижения указанной цели;
- интеграция принятых методов управления на всех уровнях в рамках организации.

Применение всех этих мер позволит не только принимать, но и реализовывать меры по защите природной среды, указанные в плане устойчивого развития предприятия.

В современных условиях задачи эко-контроллинга могут постоянно меняться, учитывая, что человечество активно осваивает новые формы воздействия на природу. Однако сегодня основные задачи экологического контроллинга заключаются в следующем:

- выявление, мониторинг и проведение оценки экологических рисков;
- установление реальных целей для их реализации с целью снижения негативного воздействия на окружающую среду в результате выполнения трудовых обязанностей на предприятии;
- консультирование специалистов по вопросам разработки и внедрения экологической модели производства;
- координация деятельности отделов и узких специалистов;
- периодическое выполнение анализа для определения эффективности используемых мер для защиты окружающей среды.

Таким образом, устойчивое развитие организации предполагает комплексный подход, который позволяет оценить реальную помощь конкретно взятой организации в сохранении природы. Стоит отметить, что компания, создавая подобный план, занимается также внедрением долгосрочной ценности для стейкхолдеров, что значительно повышает уровень доверия к ней.

Внедрение системы контроллинга может оцениваться как способ поддержки системы управления устойчивого развития. Что касается соблюдения экологических норм, то многие

фирмы сегодня заинтересованы в получении сертификатов международного образца ISO, которые подтверждают внедрение эффективного менеджмента на предприятии, который направлен на сохранение природных ресурсов.

Сегодня экологический контроллинг – это подсистема менеджмента, которая не может существовать отдельно. Объектом данного контроллинга является система природопользования, которая включает в себя экономический, экологический и социальный аспекты. За счет социальной активности удается наладить связь с реальным потребителем и донести до него философию компании. В результате этого экологический менеджмент автоматически распространяется не только на сотрудников организации, но и на ее покупателей.

Библиографические ссылки:

1. Одинцова, Т.М. Роль контроллинга в обеспечении сбалансированного устойчивого развития предприятия / Т.М. Одинцова // Вестник ЖДГУ. — 2012. — № 1 (59). — с. 178–183.
2. Кожухова, О.С. Экологический учет и экологический контроллинг: взаимосвязь и интеграция [Электронный ресурс] / О.С. Кожухова// Управление экономическими системами. — 2012. — № 3. Режим доступа: <http://uecs.ru/uecs-39-392012/item/1165-2012-03-26-11-23-42>.
3. Кирсанова, Т.О. Экологический контроллинг в системе управления предприятием: Автореф. дис. кандид. эконом. наук: 08.08.01 / Т.О. Кирсанова / Сумской государственной университет. — Сумы, 2004. — 20 с.
4. Шляго, Н.Н. Экологически ответственное поведение фирмы в свете системной концепции контроллинга/ Н.Н. Шляго//Green Controlling: Сборник трудов III Международного конгресса по контроллингу, Санкт-Петербург, 17–18 мая, 2013 г. — с. 303–318.
5. Ферару, Г.С. Модельные варианты эколого-экономического развития предприятий / Г.С. Ферару // Проблемы современной экономики. — 2007. — № 4. — с. 160–165.
6. Лысенко, Л.И. Проблемные аспекты системы природопользования организаций/ Л.И. Лысенко, А.В. Силина// Международный научный журнал «Инновационная наука». — 2015. — № 6. — С 108–114.
7. Бородин, А.И. Методы экологоориентированного управления персоналом и экологическая структура организации / А.И. Бородин // Вестник Тюменского государственного университета. Сер. Экономика. — 2006. — № 3. — с. 114–124.

УДК 331.224

Достижение стратегических задач организации путем развития системы вознаграждения

Соколова А. В. (sokolova-anna25@rambler.ru)

Научный руководитель – Крестовских Т. С.

Ухтинский государственный технический университет, Ухта, Россия

Выполнение масштабных отраслевых задач определяет необходимость внедрения в организации современных методов повышения эффективности управленческой деятельности, современным эффективным инструментом решения которых является проектный подход.

В ходе внедрения проектных подходов в деятельность организации формируется новая, современная система – корпоративная система управления проектами (КСУП).

Зарубежный опыт показывает, что использование методов и средств проектного управления находит широкое распространение. Так, например, в Японии методология проектного управления программами положена в основу государственной стратегии социально-экономического развития страны, в Великобритании – проектный менеджмент в государственных организациях, в Новой Зеландии – использование системы «конкурирующих корпораций» – исполнительные органы заключают друг с другом договоры по оказанию взаимных услуг на конкурсной основе. Более того, по данным Японской ассоциации управления проектами, все инвестиционно-строительные проекты, осуществляемые в рамках программ развития территорий, оцениваются и реализуются с помощью технологий проектного управления, в то время как в России используется не больше 1,5–2% от их общего количества.

Современная система управления проектами зародилась в США при разработке программ военно-морских сил США «Полярис». Технологии планирования и реализации поставленных задач, систематический подход и инструменты, примененные военными, в 50-70 годах получили широкое распространение во многих сферах бизнеса.

Развитие методов управления проектами в России шло в русле мирового развития УП с некоторым отставанием от Запада, которое вызвано было в 60 – 90 годах. Главным образом отставанием в компьютеризации и информационных технологиях, а также в масштабах практического применения управления проектами, обусловленных их не востребованностью существовавшими до недавнего времени планово-распределительной экономикой и административно-командными методами управления.

Сегодня управление проектами широко применяется в различных сферах деятельности и отраслях экономики.

Крупнейшее российское предприятие ПАО «Газпром» является лидером «среди глобальных энергетических компаний посредством освоения новых рынков, диверсификации видов деятельности, обеспечения надежности поставок».

Деятельность любой организации направлена на выполнение операций и проектов, главное отличие которых заключается в том, что операции выполняются постоянно и повторяются, тогда как проекты временны и уникальны. В теории проектного управления под проектом понимается особым образом организованный комплекс работ, направленный на решение определенной задачи или достижение определенной цели, выполнение которого ограничено во времени, а также связано с потреблением конкретных финансовых, материальных и трудовых ресурсов. Иными словами, проект – это деятельность, направленная на получение определенного результата при фиксированном сроке исполнения и бюджете. [1]

Проекты применяются на любых уровнях организации, в них могут быть вовлечены как несколько человек, так и несколько тысяч, также они могут быть разной длительности. В проект может вовлекаться один отдел организации, а может и выходить за ее пределы, как в случаях совместных предприятий и партнерства. Проектное управление – организация деятельности предприятия на основе алгоритма разработки и реализации отдельных взаимосвязанных проектов, направленных на достижение конкретного результата, определяющего последовательность и рациональность происходящих процессов.

В качестве преимуществ проектного управления следует отметить уменьшение числа сбоев в работе, связанных с несогласованностью используемых ресурсов, с сокращением продолжительности выполнения всего комплекса работ; снижение суммарной потребности в ресурсах и уменьшение общей стоимости проекта, что приводит к получению экономического эффекта.

Объектом проектного управления принято считать организованной комплекс работ, направленный на решение определенных, как правило, оригинальных задач или достижение

цели, выполнение которого ограничено во времени, а также связано с потреблением конкретных финансовых, материальных и трудовых ресурсов.

Объектом нашего исследования явилось предприятие «Газпром трансгаз Ухта», одно из крупнейших предприятий газовой отрасли России, входящее в состав Публичного Акционерного Общества «Газпром».

ООО «Газпром трансгаз Ухта» работает на стратегическом направлении развития Единой системы газоснабжения (ЕСГ) России. «Северный» коридор магистральных газопроводов является самым коротким от действующих и перспективных месторождений Западной Сибири к центральным регионам страны и в Европу.

Основными целями общества являются:

- надежное снабжение потребителей Российской Федерации на договорной основе газом, газовым конденсатом, нефтью и продуктами их переработки, обеспечение поставок газа за пределы России по межгосударственным и межправительственным соглашениям;
- получение прибыли.

Для достижения указанных целей общество обеспечивает:

- разработку текущих и долгосрочных прогнозов, целевых научно-технических, экономических, социальных и комплексных программ развития предприятия;
- совершенствование организации и управления производством, форм и методов хозяйствования;
- планирование своей деятельности и определение перспективы развития предприятия, исходя из спроса на производственную продукцию (работы, услуги), необходимости обеспечения производственного и социального развития предприятия;
- надежную и эффективную эксплуатацию производственных объектов;
- повышение технического уровня и совершенствование технологических процессов;
- внедрение прогрессивных методов транспортировки, добычи, переработки газа и газового конденсата, разработку и освоение газовых и нефтяных месторождений;
- строительство скважин, необходимых для обеспечения прироста запасов и запланированных уровней добычи газа, нефти и газового конденсата, улучшение технико-экономических показателей буровых работ;
- создание безопасных условий труда, предупреждения и ликвидации аварий, взрывов, нефтяных и газовых фонтанов, а также пожарную безопасность и охрану имущества в системе предприятия;
- осуществление производственного экологического контроля;
- приобретение лицензии на разведку и разработку месторождений.

В соответствии со спецификой деятельности организации нами были выделены следующие типы проектов, реализуемые в настоящее время в ООО «Газпром трансгаз Ухта».

- проекты нового строительства и реконструкции (проекты нового строительства и реконструкции локальных площадочных объектов или линейных в рамках одного или нескольких филиалов. Проекты осуществляются за счет собственных средств или за счет средств инвестора);

- организационные проекты (проекты реформирования, внедрения или улучшения систем менеджмента. Проекты осуществляются за счет собственных средств или за счет средств инвестора);
- ИТ-проекты (проекты осуществляются за счет собственных средств или за счет средств инвестора);
- социальные проекты (проекты, осуществляются за счет собственных средств).

Организационная структура ООО «Газпром трансгаз Ухта» реализована в линейно - функциональной форме. Для реализации проектов возможны следующие варианты:

1. Формирование рабочих групп из сотрудников линейно-функциональных подразделений;
2. Формирование матричной структуры проектного управления.

Преимуществами 1-го варианта является отсутствие необходимости содержания специального штата управления проектом, но при этом все сотрудники, занятые в осуществлении проекта, выполняют также и другие обязанности по своей текущей работе. Менеджером проекта назначается один из руководителей функциональных подразделений, и координация проекта осуществляется среди руководителей функциональных подразделений, задействованных в проекте. Таким образом, взаимодействие менеджера проекта и непосредственных исполнителей работ при постановке задач и получении результатов работ осуществляется через линейно-функциональных руководителей, это существенно усложняет процесс управления проектом и связано со значительными затратами времени, что является недостатком данного варианта организации проектного управления. [1]

Матричная форма проектного управления (вариант 2) отличается от линейной формы более обособленной структуризацией проекта. Она основана на сочетании традиционных вертикальных связей руководства – подчинения, присущие функциональной структуре, и горизонтальных связей координации работ по проекту. [2]

Основным преимуществом матричной структуры являются ее гибкость (возможность перераспределения человеческих ресурсов между проектами без реорганизации существующей структуры), а также оперативность принятия решений при возникновении проблемных ситуаций. Сложностью данного вида управления является необходимость организации гибкого управления и координации действий управления менеджеров проекта и линейно-функциональных структур, требуется четкое планирование загрузки работников функциональных подразделений, участвующих в нескольких проектах, во избежание дисбаланса между объемами работ и ресурсами для их выполнения. Переход к матричному управлению требует четкого определения приоритетности выполнения задач по проектам и текущей деятельности.

Для создания системы проектного управления в компании необходимо:

- внести изменения в структуру – создать в составе «Управления эксплуатации газопроводов в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке» подразделение «Отдел проектных менеджеров»;
- разработать корпоративный стандарт «Организация работ по реализации перспективных проектов на принципах проектного менеджмента», разработать должностные инструкции проектных менеджеров (требования к их компетенциям и опыту работы);
- осуществлять календарное планирование проекта, внедрить систему отчетности о ходе реализации проектов в целях мониторинга, в т.ч. с применением программного обеспечения MS Project;

– разработать систему мотивации работ над проектами - определить подходы к планированию трудозатрат по проектам. В дальнейшем по мере разворачивания проекта необходимо отработать систему согласования с функциональными руководителями сроков и объемов занятости их подчиненных – членов проектной группы;

– разработать форму бюджета по проекту, в которой продумать и указать все необходимые виды расходов, связанные с созданием нового подразделения. В дальнейшем вести четкий учет этих затрат, контролировать их и при реализации прочих аналогичных проектов сопоставлять затраты и оптимизировать их.

В соответствии с поставленной целью нами было большее внимание уделено разработке системы мотивации работ над проектами.

Основная цель работы проектной команды состоит в достижении конкретного результата определенного качества и в ограниченные сроки. Именно такая конкретность является основным преимуществом проектной организации деятельности, поскольку позволяет выстроить четкую систему оценки труда всей команды в целом. В этом контексте ключевое значение приобретают такие факторы, как мотивация участников проекта на получение результата, высокий уровень сотрудничества и способность к командной работе. [3]

При разработке системы премирования проектных команд нужно учесть, что разные способы организации проектной деятельности требуют различных подходов к вопросу стимулирования сотрудников.

Прежде чем перейти к предложениям по совершенствованию системы мотивации необходимо проанализировать существующий уровень качественного и количественного состояния персонала в организации и формы оплаты и стимулирования труда.

Нами было рассмотрено структурное подразделение «Газпром трансгаз Ухта» Сосногорское ЛПУМГ.

Основные виды деятельности:

– обеспечение услуг по транспорту и распределению (поставкам) природного, попутного, нефтяного газа и газового конденсата;

– транспортирование по трубопроводам природного газа, сжиженного газа, стабильного конденсата, метанола от поставщиков к потребителям;

– эксплуатация взрывоопасных, пожароопасных, химически опасных производственных объектов;

– эксплуатация и техническое обслуживание зданий и сооружений, продуктопроводов и иных объектов газотранспортной системы, в том числе вспомогательных и обслуживающих производств;

– эксплуатация систем, сооружений и объектов дальнего транспорта газового конденсата, газопроводов-отводов, распределительных и межпромысловых трубопроводов.

В Сосногорском ЛПУМГ существует определенная система обеспечения потребности в специалистах, основанная на расчетах выбытия и комплектования кадрами новых производств. Обеспечение осуществляется за счет подготовки будущих молодых специалистов из числа учащихся ЦОК, студентов Ухтинского Государственного Технического Университета, Ухтинского горно-нефтяного колледжа и других учебных заведений.

В настоящее время для многих людей при выборе места работы становится важным не только заработная плата, но и атмосфера, в которой придется работать. Плохо подобранный коллектив – это один из факторов, который влияет на состояние трудовой и производственной дисциплины. Количество примененных дисциплинарных взысканий остается на том

же уровне по сравнению с 2014 годом, в 2015 году на 2 больше, что составляет 2,11% к среднесписочной численности, 10 – замечаний, 7 – выговоров.

Отсутствие в коллективе трудовых споров, жалоб и заявлений работников на стиль руководства, говорит о том, что, меры дисциплинарного взыскания на нарушителей трудовой дисциплины были наложены справедливо и не являлись для работников неожиданностью. В результате усиления контроля за соблюдением трудовой и производственной дисциплины, создания нормальных условий труда, усиления материальной заинтересованности и социальной защищенности, в коллективе намечен сдвиг в лучшую сторону по сокращению нарушений производственной дисциплины. За рассматриваемый период нет увольнений за нарушение трудовой дисциплины.

Библиографические ссылки:

1. Ю.Г. Одегов, Г.Г. Руденко, С.Н. Апенько, А.И. Мерко. Мотивация персонала. – М.: Альфа-Пресс, 2010. – 640 с.
2. Н.А. Горелов. Вознаграждение работникам. Компенсационный менеджмент. – М.: ЛИК, 2007. – 816 с.
3. Елена Ветлужских. Система вознаграждения. Как разработать цели и КРІ. – М.: Альпина Паблишер, 2016. – 224 с.

УДК 331.108.44

Зарубежный опыт управления организацией

Солнцев А.Д.

Научный руководитель – Берловская Е.В.

Ухтинский государственный технический университет, Ухта Россия

В последнее время современные организации все больше и больше перенимают опыт управления с различных зарубежных стран. Этот процесс мы можем назвать интернационализацией в сфере современного менеджмента. Наиболее популярные модели организации труда на данный момент, используемые в зарубежных странах, являются японская и американская модель управления организацией.

Я решил рассмотреть зарубежный опыт управления на нескольких примерах из известных стран и хочу начать с Американского опыта. Результаты модели управления в США говорят об эффективности их системы управления и организации, с которым я не могу согласиться.

США имеет за плечами очень богатый опыт управления. Управленцы в США всегда славились высокими деловыми качествами и не только. Можно кратко сформулировать в чем суть американской модели управления и можно описать таким словом, как индивидуализм.

Все это связано с богатой историей США, которые были образованы только в 1776 году. Иммигранты в американском социуме смогли сформировать определенную человеческую психологию. Чтоб как-то выжить в абсолютно новых и трудных для себя условиях, человек вынужден был надеяться только на себя, поэтому часто в вопросах, связанных с деловой темой американцы по традиции предпочитали ставить все дела на передний план, иногда даже в ущерб хорошим отношениям с человеком. Хотел бы подчеркнуть, что этот стиль больше характерен для «опытного» поколения менеджеров, которые уже на автомате руководствуются правилом: «Делай, что тебе сказано, а не то...». В основном «опытное» поколение менеджеров, как ни странно, предпочитают в управлении

авторитарный стиль. В этом случае менеджер всегда доминирует или подавляет любые желания, волю, потребности своего подчиненного и любую инициативу подчиненного сковывает.

В 1900-1950 годах такой слишком жесткий стиль руководства в основном был нормой для США. Ярким примером того времени менеджера этого типа, который известен почти всем, был Генри Форд, который основал автомобилестроительного гиганта, а именно фирму Ford Motor.

Япония после окончания второй мировой войны очень быстро восстановила экономику и смогла обогнать США по росту качества, надежности продукции и производительности труда. В основу успеха была заложена эффективная система управления. Менеджеры из США сделали все, что возможно, чтобы хоть как-то изучить довольно успешный опыт управления Японии. Поэтому в наше время в такой стране, как США достаточно часто можно заметить ситуацию, когда менеджеры обращаются к своим подчиненным словом «коллега». Руководитель на первое место всегда ставит деловые и человеческие связи с так называемыми коллегами. Однако, как считают американские специалисты по менеджменту, это не может означать, что плохой характер, раздражимость или жесткость как-то ушли из управленческих кабинетов. Новое поколение менеджеров ближе к более демократическому стилю управления на предприятии, что дает свои плюсы. Как мы можем заметить, что спрос на квалифицированных менеджеров огромен в США и только растет. Эта специальность была и остается в числе одних из дефицитных в стране. Поэтому в США постоянно ведут поиски продвинутых методов полного и как можно более эффективного использования руководящих кадров различного уровня. Этот подход к важной проблеме руководящих кадров был вызван некоторым рядом причин социального и экономического характера, среди которых самое важное значение имеют:

- усложнение функций руководства под влиянием научно-технической революции, обуславливающей дальнейшую концентрацию производства и капитала, развитие новых форм конкурентной;

- возрастание потребности в высококвалифицированных руководителях разных уровней при одновременном усложнении и повышении стоимости процесса подготовки таких специалистов;

- превращение управленческого труда в один из решающих участков повышения общей эффективности производства и реализации продукции.

Для роста квалификации руководящих кадров и систематического обновления их профессиональных знаний в США используются различные курсы повышения квалификации сотрудника, действующие в основном при университетах. Американские компании посылают своих менеджеров на такие курсы со следующими целями:

- расширить кругозор руководителя, его умение предвидеть ход событий, что снова возлагает дополнительную ответственность на руководителя;

- ознакомить руководителей с последней и лучшей информацией, касающейся теории и практики руководства фирмами;

- дать возможность менеджеру обсудить новые идеи и проблемы делового мира с другими бизнесменами;

- помочь менеджеру самому оценить свои способности к дальнейшей карьере и свою роль в компании.

Американские менеджеры предпочитают много работать: 70-часовая рабочая неделя для них – это обыденность. Многие из них работают намного больше. На рабочем месте они уже в 7 ч утра, а то и раньше. Менеджеры всегда появляются на рабочем месте намного раньше основного количества сотрудников. В результате этого более половины менеджеров «живут» на работе. Интенсивный и постоянный режим работы требует хорошего здоровья. Как бы не был загружен день, большинству из менеджеров не удастся найти время на занятия спортом и личной жизнью.

Опыт США в управлении организацией предполагает принятие людей на работу, которые соответствуют своей должности, т.е. любой выбор работника должен осуществляться по такому критерию, как квалификация будущего работника и его профессиональные умения. Особенность данного управления заключается в том, что специалист-работник, выполняя свои обязанности, обязан подвести компанию к высоким результатам, что осуществляется с помощью повышения эффективности.

Основные критерии при отборе в данном случае:

- соответствующее образование;
- оценка по прошлому опыту работы в этой сфере;
- психологическая совместимость сотрудника с должностью;
- коммуникабельность;
- узкая специализация.

В основном кадровики в США смотрят на личную ценность каждого работника и достижения, которых сможет достигнуть организация, если возьмет на работу. Основу для модели США составляет индивидуальная ответственность, индивидуальные показатели, а также установка конкретных краткосрочных целей. Различными решениями по управлению в организациях США занимается руководство, на которых за выполнение задач менеджмента возложена большая ответственность.

Обычно предоставляются следующие условия труда:

- снижение количества выполняемых обязательств центральными подразделениями и сужения круга сотрудников в административных службах;
- расширенный список должностных инструкций для большого числа профессий;
- нефиксированная оплата труда, которая зависит от количества выполненной работы;
- создание «сквозных» коллективов внутри предприятия, что позволяет перемещать специалистов из одного подразделения в другое или освободить должности при необходимости.

Я считаю, что Японская система менеджмента является одной из самых эффективных в мире. Одно из самых главных ее достоинств – это возможность работать дружно вместе с людьми. Японский менеджмент направлен на коллективную организацию труда. Используются механизмы коллективной ответственности, что является более правильным подходом, по-моему, при которых члены группы участвуют в принятии управленческих решений и несут равную ответственность, что исключает халатность к принятию решений. Информация о делах фирмы не разглашается и о ее планах сообщается только сотруднику. Работников на добровольной основе вовлекают в решение экономических и технологических проблем.

Отсюда сопричастность к результатам работы, тесный контакт руководства, различных служб и работников. Менеджер всегда на производстве, а не где-то дома, что можно увидеть в большинстве мелких организациях РФ. Менеджер всегда среди обычных сотрудников. Различные предложения, жалобы сотрудников рассматриваются незамедлительно. Огромное значение в японских организациях уделяется научно-техническому прогрессу, что позволяет им быть на передовой. Действует система управления производительностью и качеством работы, при которой обязательно будет найден и наказан виновник брака, что тоже снижает халатность работников. На фирмах создаются различные команды (общества) качества, в задачу которых входит максимальное повышение эффективности и качества производства на уровне рабочих мест. В результате, исходя из опубликованных данных в СМИ, количество рационализаторских предложений в Японии в несколько раз больше, чем в США. Существует правило: каждое принятое рационализаторское предложение должно быть реализовано. У нас же в России зачастую не

прислушиваются ко многим предложениям и зачастую многие из них могли бы повернуть благополучие организации в лучшую сторону.

Заслужил внимания процесс управления в организации финансами. Фирмы более активно используют собственный, а не акционерный привлеченный капитал. Дивиденды относительно низки, так как свободный остаток прибыли используется в основном на финансирование перспективных научных исследований и разработок. При снижении темпов экономического роста фирмы отказываются от привлеченного капитала, переходят на самофинансирование.

Огромную роль в поднятии национальной экономики играет государство. Разрабатываются общенациональные программы экономического развития, анализируются существующие и тенденции на перспективу в структуре экономики и выявляются приоритетные отрасли хозяйства.

Меня привлекла интерес система приема новых кадров на работу и продвижения по службе. Среди выпускников высших, а также средних учебных заведений ведется тщательный отбор. Затем берут на работу с испытательным сроком. Один год подготовки проводится в одном из подразделений фирмы под руководством опытного закрепленного за новичком сотрудника. Кто смог доказать способность работать, то сразу же принимается на постоянную работу.

Среди сотрудников в штате наблюдается открытая конкуренция за право добиться лучшей должности. Через 5 – 7 лет по средней статистике при высоких ежегодных показателях труда сотрудник может стать менеджером самого низкого уровня и это только первая ступень. Рост в дальнейшем увязывается с результатами работы, стажем и возрастом. Если сотрудник достиг 60 лет, то он обязан уйти на пенсию.

Большое внимание уделяется постоянной подготовке и переподготовке кадров, воспитанию преданных фирме работников. Каждый работник обязан изучить множество специальных курсов по развитию профессиональных навыков и знаний, причем это все в свободное от работы время, что я считаю очень нужным нюансом, который следовало бы ввести в организации РФ. Для поднятия квалификации рабочих используется практика регулярного перевода работника на другую должность в другое подразделение фирмы, что тоже очень хорошо сказывается на квалификации работника, а также не дает однообразным действиям на работе надоесть. Японцы считают, что длительное пребывание работника на одном месте снижает уровень ответственности, приводит к потере интереса к работе, с чем я полностью согласен.

В качестве примера я рассмотрю менеджмент фирмы Sony. Систему организации этой фирмы составляет:

- постановка цели, которую могут понять все, вплоть до крайнего рабочего, что довольно хорошо сплачивает персонал в коллектив единомышленников;
- младший по должности имеет полное право не соглашаться с руководителем. Интересы дела несут в фирме высший приоритет;
- сознательный отказ от жестких планов. Менеджер должен действовать по обстановке в фирме. Механическая исполнительность при рутинных работах, может привести только к полному провалу;
- антибюрократический стиль руководства;
- поручение важных проектов энтузиастам и новаторам. Такой работник должен ставиться выше общепринятых методов материального и морального поощрения;
- воспитание у сотрудников чувства, что они члены одной семьи. На фирме действует система пожизненного найма и присутствует возможность общения с руководителями в неофициальной обстановке.

Не меньший интерес представляет и опыт концерна Toyota Motor:

- согласованность принятых решений;

– корпоративность. Сотрудники объединены в группы, в которых руководители постоянно меняются, так как дело становится механическим, если руководитель не сменяется.

– работники придают большое значение признанию своих заслуг фирмой, а рекордсмены по числу новых предложений пользуются всеобщим уважением;

– руководство не должно быть и казаться самым важным элементом в производстве. Менеджеры, оставаясь компетентными, не стремятся доминировать над сотрудниками.

Я считаю, что самая успешная в мире модель управления – это японская. Данная модель превращает твою рабочую обстановку в родной дом, где возможно комфортно работать. Ты приходишь работать в общество, которое никак невозможно назвать по-другому, как семья. Данная модель позволяет стать высокооплачиваемым специалистом без каких-либо связей в организации, так как дается всем шанс проявить себя и это высоко ценится. Также японская модель позволяет тебе постоянно развиваться и даже принуждает к этому. В России можно часто увидеть, как человек отучится как-нибудь на профессию «N». После займет определенное место обычного работника и ничего не предпринимает далее, что приводит к полному провалу и деградации. Японскую модель я смог лично наблюдать в частной фирме, связанной с пожарной безопасностью, которая находится в городе Иваново. Поговорив с начальником и присутствуя в данной фирме около недели, я увидел, как успешно фирма развивается. В этой фирме в каждом кабинете сидит высококвалифицированный специалист, который ежедневно обучается и не сидит на месте. Обязательные занятия спортом (даже в рабочее время), что очень повышает уровень тонуса и состояние здоровья. Также обязательное чтение книг, что позволяет развиваться в различных направлениях и так далее.

Вышесказанное является моим личным мнением, и я не призываю принимать ту или иную модель управления организацией. Различные модели, в различных ситуациях могут не работать. Поэтому нельзя идеализировать какую-либо модель управления.

Библиографические ссылки:

1. Лунёв А.П., Минёва О.К. Сравнение европейского и японского опыта управления персоналом // Гуманитарные исследования. 2008. № 4. С. 213-215.

2. Зарубежный опыт управления персоналом: преимущества и недостатки [Электронный ресурс]:– Режим доступа : <http://opersonale.ru>.

3. Казарян И.Р., Ткачук Е.К. Обзор зарубежных моделей управления персоналом / Казарян И.Р., Ткачук Е.К. // Universum: экономика и юриспруденция. – 2018. - №7. – С. 52.

4. Гуселев А.В., Семченко А.А. Управление качеством в системе высшего образования в Японии / Гуселев А.В., Семченко А.А. // Информационная безопасность регионов – 2014. – №2. – С. 15.

УДК 338.2

Организационные формы управления при реализации проектов нефтяными компаниями

Таранова Е.А. (elizaveta_taranova@mail.ru)
Научный руководитель – Крестовских Т.С.

Организационная форма реализации проекта - это организация взаимодействия между всеми участниками проекта. Организационная форма реализации проекта зависит от того, кто является менеджером проекта и от принятого распределения этапов и конкретных рабочих процедур между участниками проекта.

В настоящее время существует несколько основных видов реализации проектного управления, различающихся по их организационным формам: линейно-функциональная, матричная, проектная структура и смешанные структуры, сочетающие в себе все эти виды.

Организационные структуры проектного управления относятся к гибким структурам управления, для которых характерно отсутствие государственной регламентации деятельности органов управления, отсутствие детального разделения труда по видам работ, размытость уровней управления и небольшое их количество, гибкость структуры управления, децентрализация принятия решений, индивидуальная ответственность каждого члена команды проекта за общие результаты деятельности.

Организация управления проектом является результатом деятельности слаженной команды по его реализации. Поэтому, чтобы гарантировать максимальный коэффициент полезного действия на всех фазах проектного цикла, должны быть созданы соответствующие организационные предпосылки.

Для этого необходимо собрать компетентных и способных работать в команде специалистов, независимо от их прочих функций и отношений иерархии в иных организационных структурах. При формировании команды могут возникнуть два варианта:

I. Проект реализуется в рамках предприятия. Например, в случае реструктуризации предприятия, расширения или диверсификации его деятельности и пр. При этом имеются три возможности:

Иа) *Работа над проектом как дополнительная задача* в рамках повседневной деятельности. Это означает включение управления проектом в обычный ритм работы. Руководство организации определяет ответственного руководителя проекта, который одновременно в рамках организационной схемы выполняет и свои обычные обязанности, при этом дополнительно руководит проектной командой и имеет профессиональный доступ к значимым сотрудникам, вне зависимости от границ отделов, планирует ресурсы и координирует всю деятельность по проекту.

Сложности реализации такой модели управления проектом в первую очередь заключаются в том, что менеджер проекта лишь в незначительной степени может привлекать специалистов и влиять на сотрудников из других подразделений из-за жесткой иерархии предприятия. Работа над проектом из-за каждодневной работы может оттесняться на второй план, а двойная нагрузка из-за работы над проектом и основной функции может привести к небрежностям. Как правило, такая модель выбирается в случае малых, ограниченных по времени и ресурсам проектов [1].

Иб) *Классическая организация проекта* (отдельная оргструктура в рамках оргструктуры предприятия). В такой модели, которая выбирается при комплексных и объемных задачах, особенно сильно подчеркнута значимость работы над проектом в организационной структуре предприятия. Работа в команде проекта имеет однозначный приоритет перед иерархическими и дисциплинарными отношениями подчинения классической структуры подразделений предприятия. Проект находится под патронажем непосредственно руководства предприятия и руководитель проекта, а отчасти и отдельные члены команды проекта, полностью или частично освобождаются от своей обычной деятельности (рис. 1).

Ив) *Смешанные формы*, когда назначается освобожденный от иных видов деятельности опытный менеджер проекта и, в зависимости от проекта, привлекаются специализированные сотрудники, которые, однако, одновременно занимаются своей обычной деятельностью. При этом вся ответственность лежит на менеджере проекта, который полностью может сконцентрироваться на реализации проекта и имеет больше свободы при назначении сотрудников проекта.

В случае смешанной формы также возможно назначение внутреннего координатора проекта, занимающего высокую иерархическую позицию на предприятии и ведущего проект дополнительно к своей обычной работе, которому, однако, выделен инженер проекта, который посвящает себя исключительно проекту.

На практике и, прежде всего, на средних предприятиях преобладают подчас смешанные формы.

II. Проект реализуется вне рамок одной организации, т. е. команда формируется преимущественно из представителей различных организаций.

Как правило, проекты реализуются далеко не всегда в рамках отдельного предприятия. Это относится, например, к новым строительным проектам, крупным проектам развития территорий и прочим. В таких случаях под конкретный проект создаются специфические структурные образования, как правило, являющиеся адаптивными организационными структурами. Адаптивные организационные структуры реализуются в рамках матричной и проектной схем [1].

Основным моментом развития организационных форм управления нефтегазовыми проектами на территории Российской Федерации является одновременное использование сложившихся организационных схем управления и возникновение новых организационных форм, которые рождаются на основе попыток использования передового зарубежного опыта. Часто эти организационные формы отталкиваются от зарубежных аналогов, но в подавляющем большинстве примеров заимствования российская экономическая наука трансформирует их в решения, оригинальные как с точки зрения зарубежных образцов, так и с позиции предшествующих форм организации управления в России [2].

Общей тенденцией в управлении нефтегазовыми проектами является попытка полноценного освоения и применения методологии управления проектами. Отдельные инструменты и методы проектного менеджмента используются в управлении нефтегазовыми проектами очень давно. Сегодня на повестку дня встает необходимость системного управления этими проектами, т.е. применение не разрозненных методов и инструментов, которые уже не дают должного эффекта, а построение комплексной и взаимосвязанной системы управления проектами [2].

Проект разработки месторождения с точки зрения готовности запасов делится на фазы. По сути, каждая фаза - это самостоятельный проект, включающий в себя обязательные пять стадий: оценка, выбор, определение, реализация, эксплуатация. Внутри каждой стадии выделяются ключевые вехи, которые эквивалентны принятию важного решения относительно дальнейшего развития проекта. Движение происходит последовательно, то есть перепрыгнуть через веху нельзя. Основные задачи такой этапности - постепенное снятие неопределенности и снижение инвестиционного риска для компании. Жизненный цикл проекта структурирован так, что совпадает с существующими бизнес-процессами в компании и функционалом основных дирекций блока разведки и добычи. Традиционно методологи большое внимание уделяют описанию процесса, последовательных шагов и процедур [3].

Этапность разработки проекта находит свое отражение в пошаговом финансировании работ: каждый новый транш выделяется после прохождения определенной вехи, тем самым минимизируются инвестиционные риски. Все ключевые решения принимаются управляющим комитетом проекта, выходя за рамки деятельности исключительно проектной команды [3].

Работы на разных фазах не синхронизируются: когда на первой начинаются промышленные операции, на следующей может только вестись геологоразведка.

В первую фазу входит более «уверенная» зона со строительством инфраструктуры, которая сейчас находится с точки зрения жизненного цикла проекта на этапе «Выбор». Главная задача этого этапа - снятие основной геологической неопределенности, формулирование экономического обоснования проекта, а также концепции разработки месторождения, включая логистику. После завершения этапа «Выбор» и перехода к следующей стадии - «Определение» - структура проекта становится более сложной, поскольку разбивается на несколько более мелких проектов: строительство арктического терминала, газотурбинной электростанции, газовых компрессоров и так далее [3].

Более сложная часть запасов месторождения относится ко второй фазе проекта, которая сейчас находится лишь на этапе «Оценка». Специалисты уточняют объем запасов, возможности ресурсной базы, формируется основной перечень неопределенностей. Даже

если не удастся ввести в разработку эту часть запасов, проект останется успешным, и извлечение нефти, добыча которой экономически обоснована, не прекратится.

Перспективы внедрения проектного управления не ограничиваются исключительно зоной ответственности дирекции по крупным проектам, хотя эксперты нередко сравнивают необоснованное использование проектной методики в относительно недорогих проектах со стрельбой из пушки по воробьям - цена добытой информации и риск ошибиться несопоставимы [3].

С точки зрения организационного развития нефтяная компания часто стремится к разделению структуры на проектные и функциональные направления в зависимости от этапа проекта. Одним из важнейших элементов проектной работы является концептуальное проектирование.

Концептуальное проектирование объединяет все виды предпроектной деятельности, предшествующей принятию решения об инвестировании проекта и включает определение целей, задач, основных технологических, конструктивных и технических принципов устройства и функционирования объекта проектирования (разработки и обустройства месторождения), определяющих стратегию действий по реализации проекта. В концептуальное проектирование новых нефтегазовых месторождений входят следующие составляющие [5]:

- концептуальная проработка общих направлений проекта (проработка по маркетингу, согласованиям и взаимодействию, контрактованию, технике безопасности и охране окружающей среды, логистике, утилизации промышленных отходов);
- концептуальное проектирование разработки;
- концептуальное проектирование комплексного обустройства месторождения.

Концептуальное проектирование разработки выполняется с целью определения концептуальных подходов к разработке месторождения [5].

Концептуальное проектирование обустройства месторождения должно быть обязательно связано с концептуальным проектированием разработки. В то же время решения, принятые в концепции разработки, не должны противоречить принципам реализуемости и эффективности технических решений концепции бурения и обустройства. Для этих целей служит интегрированное проектирование месторождения - вид концептуального проектирования, объединяющий в одном проектном процессе разработку взаимосвязанных решений по эксплуатации месторождения и его комплексному обустройству. Инструментом интегрированного проектирования является интегрированная модель [5].

Ответственность за формирование интегрированной концепции разработки ложится на бизнес-функции «Геология и разработка» и «Инжиниринг/проектирование».

Конечным результатом интегрированного концептуального проектирования в области разведки и добычи является интегрированная концепция разработки, которая включает следующие этапы [5]:

- формирование и оценку массива концептуальных решений (этап «Оценка»);
- формирование интегрированной концепции разработки (этап «Выбор»);
- проектная стадия внедрения интегрированной концепции разработки (этап «Определение»);
- строительная стадия внедрения интегрированной концепции разработки (этап «Реализация»);
- стадия мониторинга и корректировки интегрированной концепции разработки (этап «Эксплуатация»).

Интегрированное концептуальное проектирование месторождения осуществляется только на первых двух этапах интегрированной концепции разработки. В дальнейшем технические решения практически не оказывают обратного влияния на параметры разработки месторождения, необходим только контроль соблюдения точности внедрения принятых концептуальных решений, чтобы избежать рассогласования взаимосвязанных частей проекта. На этом этапе конструирования и проектирования вырабатываются однозначные технические реализации, соответствующие определенной совокупности решений по разработке месторождения, касающихся плотности сетки скважин и профилей добычи скважинной продукции, на стадии обустройства осуществляется реализация проектных решений [5].

Благодаря формирующейся корпоративной экспертизе проектное управление становится эффективным инструментом для освоения новых активов и результативной работы на действующих месторождениях.

Библиографические ссылки:

1. Организационные структуры управления проектами: <https://helpiks.org/6-66038.html>
2. Экономическая библиотека - <http://economy-lib.com/metody-upravleniya-mezhdunarodnymi-neftegazovymi-truboprovodostroitelnyimi-proektami#ixzz5Wwg8SBfE>
3. Проектный менеджмент «Газпромнефть»: <http://www.up-pro.ru/library/project-management/project/gazpromneft.html>
4. Применение модели P2P аутсорсинга в задачах управления проектами на предприятии нефтегазовой отрасли: <https://cyberleninka.ru/article/n/primenenie-modeli-p2p-autsorsinga-v-zadachah-upravleniya-proektami-na-predpriyatii-neftegazovoy-otrasli>
5. Стадийность концептуального проектирования при разработке месторождений: <http://naukarus.com/stadiynost-kontseptualnogo-proektirovaniya-pri-razrabotke-mestorozhdeniy>

УДК 338.242.2

Состояние и перспективы освоения арктического шельфа

Тома С.П. (sergey.toma.97@yandex.ru)

Научный руководитель – Саматова Т. Б.

Ухтинский государственный технический университет, Ухта, Россия

Одним из актуальных стратегических направлений развития отечественных нефтегазодобывающих компаний является освоение шельфа, где содержится около четверти мировых запасов нефти и половины запасов газа. По оценкам ОПЕК и Международного энергетического агентства, к 2040 г. значительная доля потребления нефти и газа придется на месторождения, которые еще не разведаны. Прогнозируемый объем неразведанных запасов арктического континентального шельфа сегодня оценивается в 90 млрд. баррелей нефти и 47 трлн. м³ природного газа. По оценкам, сделанным специалистами Института проблем нефти и газа РАН, запасы нефти на шельфе Арктики составляют около 1 млрд. т, а природного газа - 9,4 трлн. м³. Подобный разброс оценок, вызван, прежде всего, тем, что геологоразведочные исследования арктических территорий, особенно шельфа Северного Ледовитого океана, до недавнего времени фактически были недоступны. Поэтому все имеющиеся оценки о запасах и ресурсах углеводородов в этом регионе являются скорее ожидаемыми, чем обоснованными. Из этого и будем исходить.

На сокровища Арктики, помимо 5 прибрежных государств - США, Канады, Дании, Норвегии и России - есть еще более 20 претендентов, в том числе такой экономический гигант, как Китай. Но правильнее сосредоточиться на основных игроках рынка, так как проекты других государств немногочисленны. Только открытые запасы нефти и газа в этом регионе составляют 191 млрд. БНЭ. Что же касается потенциальных ресурсов, то они оцениваются в 525 млрд. БНЭ, из которых 99 - открытые и 426 - неоткрытые ресурсы. А всего ресурсный потенциал углеводородов Арктики (с разведанными запасами) оценивается американскими экспертами из Национального нефтяного Совета в 716 млрд. БНЭ.

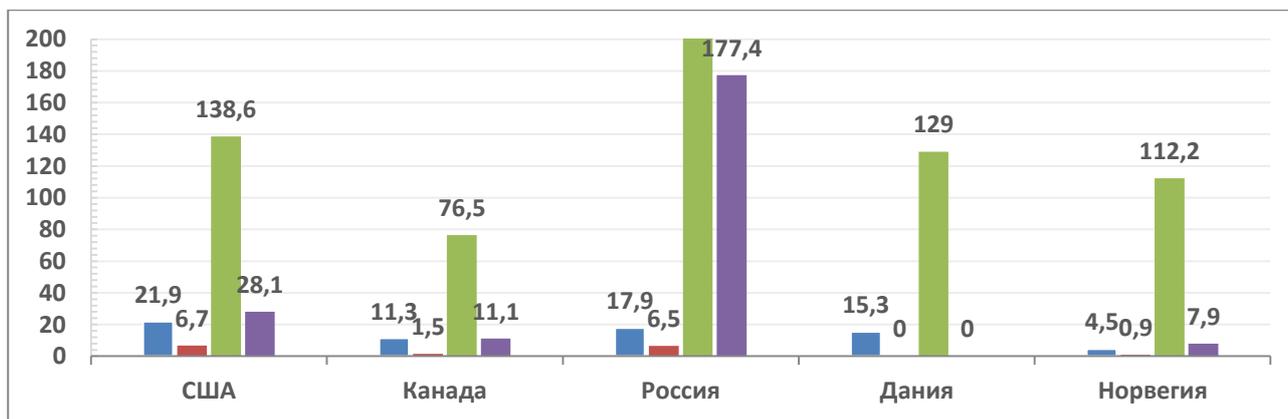


Рис.1. Потенциальные ресурсы углеводородов Арктики, млрд. БНЭ.

Прибрежные страны достигли разных результатов в разработке арктического шельфа. Например, в США в настоящее время на арктическом континентальном шельфе уровень добычи остается достаточно низким. Так, среднесуточная добыча составляет: на месторождении «Endicott» – около 5 тыс. баррелей, на «Point McIntyre» – 18 тыс. баррелей, на «Nikaitchuq» – 25 тыс. баррелей нефти.

Наибольшее количество участков в морях Бофорта и Чукотском в настоящее время арендует компания «Shell». Несмотря на затраченные усилия в проведение геологоразведочных работ, компанией «Shell», с 1970-х годов найти значительные запасы нефти до сих пор не удалось. Следует отметить, что начиная с 2007 г. арктическая программа «Shell» осложнялась противодействием со стороны природоохранных организаций США, инициировавших череду судебных разбирательств. Кроме того, в качестве арендаторов выступают «Statoil» (Норвегия), «BP» (Англия), «ConocoPhillips» (США), ExxonMobil (США). Система доступа нефтегазовых компаний к континентальному шельфу Арктики в США отличается от подходов других стран, имеющих выход к Северному Ледовитому океану и ведущих освоение запасов его недр: в Канаде и Норвегии лицензии предоставляются по результатам конкурса (на основе оценки финансовых возможностей и технико-технологических компетенций компаний), в России — без конкурса и аукциона (при выполнении требований — 50-процентная доля государства и 5-летний опыт работы на шельфе России). В США, Канаде и Норвегии, в отличие от России, отсутствует обязательная доля государственного участия. В США государство не принимает прямого участия в разработке шельфовых месторождений Арктики и имеет долю в добыче только в виде роялти.

В Канаде с 1973 по 1989 гг. на шельфе в Арктики пробурили 141 скважину, затем последовал длительный перерыв, 142-я скважина была пробурена американской компанией «Devon» в 2005 г. Несмотря на большой объем поисково-разведочных работ, крупных месторождений в канадском секторе моря Бофорта открыть так и не удалось. Согласно докладу Национального энергетического совета Канады, по состоянию на ноябрь 2014 г. на островах канадского Арктического архипелага было обнаружено только одно углеводородное месторождение («Necla») с предварительными запасами 75 млрд. м³ газа и 31 млн. баррелей нефти. В море Бофорта разведано всего 178 млрд. м³ газа и 667 млн. баррелей нефти.

Однако несмотря на негативный опыт компании «Imperial Oil» и «BP» совместно с «ExxonMobil» создали предприятие для проведения разведочных работ, которое, как ожидается, сможет приступить к бурению не ранее 2020 г.

Норвегия в связи с падением уровня добычи на крупных месторождениях в Северном и Норвежском морях активизировало работу по привлечению нефтегазовых компаний к разработке ресурсов нефти и газа в Баренцевом море. Сегодня на арктическом континентальном шельфе Норвегии в промышленной эксплуатации находится только одно месторождение – «Snohvit» («Белоснежка») с запасами 193 млрд. м³ газа и 113 млн. баррелей

газового конденсата. Оно было открыто еще в 1984 г. Добыча газа здесь началась в 2007 г. Также на завершающей стадии ввода в эксплуатацию находится проект освоения нефтяного месторождения «Goliat» («Голиаф»), открытого в 2000 г. с запасами 174 млн. баррелей нефти и 8 млрд. м³ газа.

Помимо указанных, в Баренцевом море открыты еще несколько месторождений, обладающих коммерческими запасами нефти. Однако инвестиционные решения по их разработке пока не приняты, поскольку в связи с падением мировых цен на нефть требуется пересмотр финансово-экономических и технических параметров проектов. Следует отметить, что в нескольких проектах принимают участие российские компании «Роснефть» и «Лукойл».

Дания, к сожалению пока не может похвастаться подобными результатами. В 1976 и 1977 гг. американские и европейские компании пробурили на гренландском шельфе 5 разведочных скважин. В связи с тем, что они оказались «сухими», интерес к продолжению разведочных работ был утрачен. Следующие попытки найти коммерческие запасы нефти и газа были предприняты в 1990-е годы, но и они не увенчались успехом.

В 2012 г. консорциумом нефтяных компаний в составе «ConocoPhillips» (США), «GDF Suez» (Франция), «Nunaoil» (Гренландия), «Maersk» (Дания), «Statoil» (Норвегия), «Cairn Energy» (Шотландия) и «Shell» (США) были пробурены 11 разведочно-поисковых скважин на мелководье в заливе Баффина, однако запасов оказалось недостаточно для начала коммерческой эксплуатации. Снижение мировых нефтяных цен повлияло на планы нефтегазовых компаний по поиску нефти. Многие из них отказались от продолжения работы на гренландском шельфе. Несмотря на это, правительство Дании планирует выставить на торги в 2018–2020 гг. ряд лицензий на западном побережье острова.

В сравнении с западными коллегами у России на арктическом шельфе дела идут неплохо, но могло быть и лучше. Активная работа по освоению арктического шельфа в СССР развернулась в начале 1980-х гг. После распада СССР, в 1991–1998 гг., российский буровой флот работал практически исключительно на шельфе Западной Европы, Азии, Африки и Южной Америки. Фактическое прекращение геологоразведочных работ в Арктике после 1991 г. и утрата арктического бурового флота привели к тому, что на сегодня степень разведанности арктического континентального шельфа Российской Федерации остается крайне низкой: Баренцево море – 20%, Карское – 15%, Восточно-Сибирское, море Лаптевых и Чукотское море – 0%.

Всего на российском континентальном шельфе в Арктике открыто 25 месторождений и имеют извлекаемые запасы более 430 млн. т нефти и 8,5 трлн. м³ газа. Первый и пока единственный нефтегазовый проект, реализуемый на российском арктическом шельфе, – разработка нефтяного месторождения «Приразломное», открытого в 1989 г. в Печорском море. Запасы месторождения оцениваются в 72 млн. т нефти. Лицензией на его разработку владеет компания ООО «Газпром нефть шельф». Группа «Газпром» продолжает подготовку к реализации еще одного проекта в Печорском море, связанного с разработкой Долгинского нефтяного месторождения. На месторождении, извлекаемые запасы которого оцениваются более чем в 200 млн. т нефтяного эквивалента, пробурены уже четыре разведочные скважины.

Другая российская компания – ПАО «Роснефть» – владеет 6 лицензионными участками в Баренцевом море, 8 – в Печорском, 4 – в Карском, 4 – в море Лаптевых, 1 – в Восточно-Сибирском море и 3 – в Чукотском. В августе 2014 г. компанией «Карморнефтегаз», совместным предприятием «Роснефти» и «ExxonMobil», в результате разведочного бурения на лицензионном участке Восточно-Приновоземельский-1 в Карском море было открыто нефтяное месторождение «Победа» с извлекаемыми запасами 130 млн. т нефти и 500 млрд. м³ газа.

Следует отметить, что во второй половине 2014 г. в связи с позицией России по украинскому кризису целый ряд государств (США, страны ЕС, Норвегия и др.) ввели против нее секторальные санкции. Эти санкционные ограничения уже привели к фактической

приостановке участия ряда иностранных нефтяных и нефтесервисных компаний, включая «ExxonMobil», в проектах на российском арктическом шельфе. Следует также отметить, что в настоящее время российский нефтегазовый сектор сильно зависит от использования оборудования и услуг из стран, наложивших санкции на Российскую Федерацию. Перенос международной напряженности в Арктику в совокупности с сохранением санкционной политики будет способствовать рассмотрению Российской Федерацией вопроса о привлечении к сотрудничеству внерегиональных государств, прежде всего из Азии.

Освоение континентального шельфа – процесс нелегкий, он несет в себе разного рода риски (рис.2), однако сулит огромную экономическую выгоду, благодаря разработке оффшорных запасов можно поддерживать стабильный уровень добычи в течение более чем 100 лет.

По расчетам экспертов, освоение арктических запасов потребует от \$300 млрд. до \$700 млрд. Инвестиции на первоначальном этапе могут составить более \$100 млрд. Однако инвесторы не торопятся вкладывать средства в Арктику. Аналитики «Goldman Sachs», идентифицировав 61 новый проект, отметили, что если цены на нефть останутся на низком уровне, инвестиции могут сократиться к 2020 г. более чем 2 раза. В сентябре 2015 г. компания «Shell» заявила о прекращении геологоразведочных и буровых работ на шельфе Аляски и свертывания своей Арктической программы стоимостью в \$7 млрд. О приостановке работ на арктическом шельфе Северной Америки заявили в 2015 г. и другие крупнейшие компании – «ExxonMobil», «Chevron» и «BP». Итальянская «Eni» вновь перенесла сроки ввода нефтяной платформы на норвежском месторождении «Голиаф» в Баренцевом море. Норвежская «Statoil» 28 октября 2015 г. заявила, что отложила дату запуска крупнейшего проекта по освоению месторождения «Magineg», инвестиции в которое составляют более \$7 млрд., а в ноябре объявила об отказе от работ на 16 участках в Чукотском море.



Рис. 2. Риски, влияющие на конкурентоспособность шельфовых проектов в Арктике.

Администрация президента США объявила об отмене государственных торгов на право осуществления буровых работ в Чукотском море и море Бофорта, которые были запланированы на 2016 и 2017 г. В январе 2015 г. «Statoil», «Dong Energy» (Дания) и «GDF Suez» (Франция) вернули большинство своих разведочных лицензий на арктическом шельфе Гренландии (море Баффина). Инвестиции «Роснефти» с 2012 в разработку арктического шельфа составили около 100 млрд. рублей, а с 2017 по 2021 год объемы инвестиций планировалось увеличить 250 млрд. рублей. Однако, в 2015-2016 гг. свои инвестиции сократили и российские компании, включая «Роснефть».

Таким образом, в условиях низких цен на энергоресурсы произошла глубокая заморозка планов освоения арктического шельфа, который практически полностью выпадает из системы приоритетов мирового развития нефтегазовой отрасли, с ростом цен на нефть нефтяная лихорадка в этом районе возобновится с новой силой. Данный вывод подтверждают и результаты опроса 108 экспертов, работающих над шельфовыми проектами и проектами СПГ в Российской Федерации, проведенного в конце 2014 г. и опубликованного в январе 2015 г., 27% опрошенных назвали рыночную цену нефти как наиболее острую проблему отрасли. Рост цены на нефть эти эксперты назвали главным толчком развития работ на шельфе. Другие возможные стимулы:

1. Относительная либерализация допуска к работе на шельфе – допуск частных российских компаний;
2. Развитие нормативно – правовой базы РФ, развитие партнерских отношений с зарубежными партнерами;
3. Развитие технологий бесплатформенной добычи;
4. Инвестиции восточных партнеров;
5. Снижение традиционных запасов;
6. Снятие санкций;
7. Технологии дешевой добычи;
8. Повышение спроса и цены энергоносителей.

В заключении хотелось бы подчеркнуть, освоение Арктики требует эффективно работающих экономических и политических институтов, которые обеспечат надежность работы инвестора. Нестабильность условий со стороны государства, включая налоговый режим, и слабость институтов — основные причины малой освоенности арктического шельфа России.

Еще одним значимым фактором стало ограничение доступа компаний к разработке континентального шельфа Арктики в России. Сложно ожидать высоких темпов освоения региона, если правом на получение лицензии обладают только две компании (Роснефть и Газпром). Если бы к российскому континентальному шельфу были допущены международные компании на паритетных условиях (а не как участники совместного предприятия, в котором доля Газпрома или Роснефти составляет более 50%), то степень освоенности, вероятно, была бы выше. В США, например, государственных добывающих компаний не существует в принципе.

Вследствие такого государственного регулирования на континентальном шельфе Арктики в России в промышленную эксплуатацию введено только одно месторождение (Приразломное). Крупнейший проект по разработке газоконденсатного Штокмановского месторождения, уникального по величине запасов, так и не начал реализовываться. А это месторождение, согласно принятой Энергостратегии РФ, должно было занять ведущую роль в приросте производства энергоресурсов России к 2020 году.

В нынешних условиях будущее арктических проектов будет напрямую зависеть от готовности правительств арктических стран приспособить условия разработки месторождений к меняющейся ситуации. При сохранении низких цен на нефть компаниям будет сложнее окупить крайне высокие затраты, необходимые для освоения разработки арктических месторождений. В этой ситуации вероятен серьезный пересмотр стратегии

освоения арктического шельфа как корпорациями, так и правительствами стран. Некоторые компании уже заявили о приостановке ряда проектов в Арктике. В определении судьбы арктических проектов ключевую роль, помимо цен на нефть, будут играть два фактора: успешность сокращения издержек компаниями и готовность вносить изменения в регулирование со стороны правительств для создания условий рентабельной разработки шельфа Арктики.

Библиографические ссылки:

1. Васильцов В.С. Стратегия развития инвестиционного и инновационного потенциала нефтедобывающих корпораций / В.С.Васильцов, А.П.Масловский // Записки Горного института. 2013. Т.201. С.209-213.
2. Васильцова В.М. Инвестиционная привлекательность предприятий нефтегазового комплекса // Записки Горного института. 2013. Т.201. С.146-152.
3. Ильинский А.А. Нефтегазовый комплекс Северо-Запада России. Стратегический анализ и концепции развития / А.А.Ильинский, А.Е.Череповицын, О.С.Мнацаканян. СПб: Наука, 2016. 474 с.
4. Конопляник А.А. Пять факторов освоения шельфа // Нефть России. 2014. № 1. С.4-7.
5. Нефть и газ Российского шельфа: оценки и прогнозы // Наука и жизнь. <http://www.nkj.ru/archive/articles/6334/>

УДК 351.85:330.163.14

Анализ финансового обеспечения муниципальных учреждений культуры на примере МОГО «Ухта»

Хлопина Д. М. (diana.hlopina@mail.ru)

Научный руководитель Саматова Т.Б.

Ухтинский государственный технический университет, Ухта, Россия

В любом цивилизованном обществе, культуре отводится ведущая роль в формировании человеческого капитала, а культурная среда является ключевым понятием современных социально-экономических систем.

Прогрессивное развитие любой страны подразумевает реализацию масштабных культурных программ и проектов, которые развивают отдельные сферы культуры и направлены на сохранение и использование культурного наследия. Такое развитие базируется на эффективном взаимодействии, когда в систему включаются органы власти, бизнес, научные и общественные организации, общей, цель которых заключается в увеличении культурной привлекательности регионов и в улучшении качества предоставляемых услуг в сфере культуры.

Культурную среду в современных условиях логичнее воспринимать ни как особую область госрегулирования, а как сложную и многоуровневую систему, внутри которой решение проблем может быть только комплексным, учитывающим множество смежных факторов и соединяющим усилия разных ведомств, общественных институтов и бизнеса [1].

Таким образом, становится очевидным, что формирование и развитие культурной среды для современной России представляется важнейшим условием для изменения качества жизни в лучшую сторону. А учитывая тот факт, что согласно действующему законодательству в области культуры, именно за государством закреплено обязательство по обеспечению доступности культурных благ и ценностей для населения страны, становится очевидной и актуальность исследования, вопросов бюджетного финансирования организаций культуры и искусства.

При этом следует отметить, что проблема государственного финансирования

организаций культуры и искусства, сегодня остается ключевой и не до конца решенной, как с теоретической точки зрения, так и с позиции ее практической реализации.

Изучение различных источников, освещающих заявленную проблему, показало, что процесс финансирования культуры в разных государствах базируется на традициях отношения к культуре и искусству власти и бизнеса. Так, например, в странах, имеющих значительный опыт рыночных отношений, культурная сфера мало финансируется за счет государства, но находится, в целом, в хорошем финансовом состоянии, однако и в таких странах на практике зачастую подтверждается утверждение о том, что именно организациям культуры и искусства достаточно сложно находить финансовые средства для своего существования. В России же проблемы с финансированием культурной сферы наблюдаются как на государственном, так и на региональном уровне финансирования.

Подчеркнем, что сегодня основная форма финансирования для организаций культуры – это бюджетное финансирование, которое осуществляется согласно законодательству РФ и законодательствам субъектов РФ. При этом расходные обязательства Российской Федерации, субъектов РФ и муниципальных образований в сфере культуры определяются в соответствии с бюджетным законодательством Российской Федерации.

В последнее десятилетие получил распространение программно-целевой подход к финансированию развития культуры.

Расходы федерального бюджета на культуру ежегодно устанавливаются федеральным законом о федеральном бюджете на очередной финансовый год на основе норматива минимальной бюджетной обеспеченности этих расходов, устанавливаемого Правительством Российской Федерации. Несмотря на то, что бюджет позиционируется как социально ориентированный, анализ структуры расходной части федерального бюджета показывает, что социальная ориентация бюджета – действительно чистая формальность.

Так, в настоящее время на территории РФ реализуются мероприятия федеральной целевой программы «Культура России (2012-2018 годы)», основной целью которой является сохранение российской культурной самобытности и создание условий для равной доступности культурных благ, развития и реализации культурного и духовного потенциала каждой личности. Общий объем финансирования мероприятий программы составляет 192,863 млрд. руб., при этом основная доля приходится на средства федерального бюджета, объем которых в общей структуре финансирования составляет 97% [2].

Так, например, в рамках бюджетного финансирования в целом на культуру и кинематографию в федеральном бюджете на 2018 год предусмотрено 93,1 млрд. рублей, что более чем на 6 млрд. руб. меньше, чем в 2017 году, когда государство профинансировало культуру в размере 99,776 млрд. руб.

В таблице 1 представлены данные, характеризующие расходную часть бюджета РФ, где наглядно видно сколь мизерна доля государственных расходов на культуру, так в 2018 году она составила 0,58% от совокупных бюджетных расходов. [3]

Таблица 1 – Структура расходов бюджета РФ в 2018, млрд. руб.

Расходная часть	Млрд. руб.	Доля в бюджете		Изменение
		2018	2017	
Социальная политика	4966,417	30,96	30,79	+0,17
Национальная оборона	2729,151	17,01	17,23	-0,22
Национальная экономика	2263,802	14,11	12,85	+1,26
Правоохранительная деятельность	1876,158	11,70	7,71	+3,99
Общегосударственные вопросы	1224,647	7,64	6,69	+0,95
Обслуживание государственного долга	847,976	5,29	4,66	+0,63
Трансферты между бюджетами	767,160	4,78	4,42	+0,36
Образование	619,142	3,86	3,33	+0,53
Здравоохранение	410,021	2,56	2,2	+0,36
Культура, кино	93,079	0,58	0,56	+0,02

Охрана окружающей среды	77,973	0,49	0,52	-0,03
Средства массовой информации	68,566	0,43	0,46	-0,03
Физкультура и спорт	56,550	0,35	0,44	-0,09
ЖКХ	39,043	0,24	0,36	-0,12

Таким образом, очевидно, что на финансирование культуры выделяется доля бюджета, составляющая менее 1% его расходной части.

Только на культурную сферу (без учета финансирования российского кинематографа) в 2018 году из бюджета потратят 81,757 млрд.руб., что также почти на 10% ниже по сравнению с 88,279 млрд.руб. финансирования в 2017 году.

Анализ прогнозных значений бюджетного финансирования показал, что далее затраты из бюджета по этой статье будут только планомерно снижаться: в 2019 году на культуру и кино выделят 87,540 млрд. руб. (только на культуру 73,001 млрд. руб.), а в 2020 – 83,337 млрд. руб. (только на культуру 74,222 млрд.руб. соответственно).

Справедливости ради, следует отметить, что кроме прямого бюджетного финансирования, со стороны государства продолжается реализация грантовой поддержки проектов в области культуры и искусства. На эти цели, с учетом впервые проведенной по поручению Президента Российской Федерации с момента учреждения индексации размеров грантов и расширения числа грантополучателей в 2018-2020 годах в федеральном бюджете, предусмотрено 8,0 млрд. рублей ежегодно.

Следует отметить, что в странах с развитой рыночной экономикой доля государственных расходов на сферу культуры в ВВП выше в полтора-два раза, а в некоторых странах достигает размера 2-2,5% бюджета страны.

Российским действующим законодательством предусматривается использование различных источников и механизмов по финансированию бюджетных учреждений культуры. Одни из них являются обязательными – без них функционирование учреждения культуры невозможно, а использование других зависит от возможностей и инициативы руководителя бюджетного учреждения и внешних контекстов – как правовых, так и социально-экономических.

Так, например, источники финансирования культурной сферы в рамках целевой программы «Культура России 2012-2018 гг.» можно увидеть в представленной ниже таблице 2.

Таблица 2 – Финансирование сферы культуры в рамках целевой программы «Культура России 2012 - 2018 гг.», млн. руб. [2]

Источники финансирования	2012 год	2013 год	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год
Всего	22065,61	22498,87	22510,07	30775,55	31532,05	31574,86	31906,01
в том числе:							
федеральный бюджет	21758,52	21758,52	21758,5	29704,5	30333,5	30500	30700
прочие источники - всего	307,09	740,35	751,55	1071,05	1198,55	1074,86	1206,01
из них:							
бюджеты субъектов РФ	94,81	454,37	457,47	670,73	772,82	638,79	769,99
внебюджетные источники	212,28	285,98	294,08	400,32	425,73	436,07	436,02

Основная масса организаций, функционирующих в сфере культуры в современной России, относится к государственному и муниципальному сектору. Большинство массовых учреждений культуры находится в муниципальной собственности и финансируется из местных бюджетов. Музеи, организации исполнительских искусств, крупные библиотеки находятся в ведении региональных органов власти и финансируются из бюджетов субъектов Российской Федерации.

Таким образом, деятельность учреждений культуры финансируется, как правило, за счет государственного и местного бюджетов – это основной источник средств, позволяющих

учреждениям культуры выполнять свои функции по формированию и развитию культурной среды страны.

В тоже время, как показала практика работы учреждений культуры и искусства, процесс развития культуры невозможен без привлечения средств внебюджетных источников, использования действующих рыночных механизмов, реальной поддержки и активного содействия участников государственно-частного партнерства.

Так, в частности внебюджетные средства поступают в культурные учреждения различными путями:

за счет предоставления платных услуг;

от спонсоров и благотворительности физических и юридических лиц;

от сдачи помещений и оборудования в аренду;

от реализации произведенных товаров, работ, продуктов интеллектуальной собственности и прочих услуг;

в результате поступления целевых средств из бюджетов других уровней (федеральные, региональные и муниципальные программы) и др.

На территории города (муниципального образования) Ухта, для реализации положений законодательных актов РФ и Республики Коми и для решения вопросов в области культуры на местном уровне создано муниципальное учреждение «Управление культуры администрации МОГО «Ухта», то есть Управление является отраслевым (функциональным) органом и входит в структуру администрации города.

МУ «Управление культуры администрации МОГО «Ухта» является главным распорядителем и получателем средств бюджета МОГО «Ухта» в части средств, предусмотренных на содержание и выполнение функций самого Управления, а также учреждений культуры, подведомственных Управлению.

На сегодняшний день на территории МОГО «Ухта» функционируют 13 муниципальных учреждений культуры, в том числе:

- 6 учреждений культуры клубного типа (16 клубов и домов культуры);

- 4 учреждения дополнительного образования детей в сфере культуры;

- муниципальное учреждение «Центральная библиотека МОГО «Ухта» (13 библиотек-филиалов);

- муниципальное учреждение «Музейное объединение» (5 музеев-филиалов);

- муниципальное бюджетное учреждение «Центр обслуживания объектов культуры».

Доходы организаций культуры МОГО «Ухта» формируются из следующих элементов: прямого бюджетного финансирования; косвенного бюджетного финансирования и внебюджетных фондов. При этом к внебюджетным источникам финансирования принято относить доходы от предпринимательской деятельности, спонсорскую помощь, добровольные пожертвования и целевые взносы. Прямое финансирование осуществляется на основе полного финансирования текущих издержек и капиталовложений, специальных целевых трансфертов, а также в форме грантов.

В соответствии с «Положением об основах хозяйственной деятельности и финансирования организаций культуры и искусства» финансирование организации культуры осуществляется за счет в первую очередь за счет бюджетных ассигнований и других поступлений от учредителя.

Бюджетное финансирование сфера культуры в г. Ухта происходит программно-целевым способом посредством Муниципальной программы МОГО «Ухта» «Культура на 2014-2020 годы», утвержденной постановлением администрации МОГО «Ухта» от 07.11.2013 №2074 [4]. Основной целью муниципальной программы является развитие культурного потенциала, сохранение культурного наследия и гармонизация культурной жизни населения муниципального образования.

В рамках реализации программы в 2017 году было использовано 2763380,23 тыс. руб., которые складывались из трех источников (таблица 3) [5].

Таблица 3 – Финансирование сферы культуры в МОГО «Ухта» в 2017 году в рамках целевой программы «Культура 2012-2018 гг.», тыс. руб.

Источники финансирования	2016		2017		Изменение	
	Тыс. руб.	Доля, %	Тыс. руб.	Доля, %	Тыс. руб.	Доля, %
Всего	218343,524	100,00	276338,023	100	57994,5	0,00
в том числе:						
федеральный бюджет	48,00	0,02	5797,163	2,1	5749,163	2,08
прочие источники - всего	208 188,94	95,35	270540,9	97,9	62351,92	2,55
из них:						
республиканский бюджет Республики Коми	1 055,88	0,48	49405,09	17,88	48349,21	17,39
бюджет МОГО «Ухта»	207 133,06	94,87	221135,8	80,02	14002,72	-14,84
Средства от приносящей доход деятельности	0	0,00	0	0	0	0,00

По данным, представленным в таблице, можно сделать вывод о том, что в 2017 году финансирование программы увеличено на 58994,5 тыс. руб., причем рост произошел по всем источникам, однако такой рост объемов финансирования связан, прежде всего, с повышением заработной платы работников культуры и учреждений дополнительного образования.

По данным таблицы можно отметить, что основную часть финансирования составляет бюджет муниципалитета – 80,02%, из федерального бюджета финансируется всего 2,1% всех расходов в области культуры (а в 2016 году из федерального бюджета было профинансировано менее 1% затрат на культуру, всего 48 тыс. руб.), что составило 5797,163 тыс. руб.

Так, в частности, в отчетном году за счет субсидий федерального бюджета были профинансированы мероприятия по статье «Укрепление и модернизация материально-технической базы в области культуры, дополнительного образования детей, объектов культурного наследия» (5711,890 тыс. руб.). Проведено комплектование документных (книжных) фондов муниципальных библиотек (36,700 тыс. руб.) и организованы городские мероприятия в области культуры (48,573 тыс. руб.).

В 2016 году «культурный» бюджет Ухты почти полностью финансировался силами самого муниципалитета (94,9%), в 2017 году эта доля незначительно снизилась, в частности за счет участия в финансировании регионального бюджета.

В частности, в 2017 году за счет субсидий бюджета Республики Коми были профинансированы: мероприятия по статье «Укрепление и модернизация материально-технической базы в области культуры» (5532,238 тыс. руб.), выполнение работ музеями (2620,392) и библиотеками (4595,475 тыс. руб.), оказание муниципальных услуг учреждениями культурно-досуговой сферы в размере 15768,523 тыс. руб.

За счет муниципального бюджета были реализованы все остальные мероприятия программы: ремонт учебного кабинета МУ ДО «ДХШ»; укреплен и модернизирован материально-техническая база трех учреждений; проведены мероприятия в области реализации государственной национальной политики; проведено комплектование документальных фондов муниципальных библиотек, и как следствие, рост книгообеспеченности населения и т.п.

Помимо бюджетного финансирования, учреждениями культуры в 2017 году получены средства от предпринимательской и иной, приносящей доход деятельности на сумму 37822,822 тыс. руб. (для сравнения: в 2016 г. – 56990,487 тыс. руб.) [5]. Такое резкое снижение объемов внебюджетных источников – связано с уменьшением доходов от кинопоказа МАУ «ГДК» и МУ «Ярегский Дом культуры», что явилось следствием открытия кинозалов в торговом центре «Ярмарка» и запретом торговли в учреждениях культуры.

Большая часть внебюджетных средств направляется на оплату коммунальных услуг, на содержание имущества, текущие ремонты, оплату за прокат кинофильмов.

Также в отчетном периоде проводилась работа по привлечению дополнительных источников финансирования отрасли, за счет денег спонсоров ООО «ЛУКОЙЛ-Коми» был проведен капитальный ремонт ДМШ № 1 и Дома молодежи (на 2958,6 тыс. руб.), при поддержке ООО «Газпром трансгаз Ухта» проведен капремонт фасада и помещений МАУ «ГДК».

В 2017 году МОГО «Ухта» получило Грант Главы Республики Коми, что позволило провести ремонт стилобата МАУ «ГДК», кулуара фойе 2 этажа, приобрести сценический комплекс, свето-техническое оборудование (расходы составили порядка 20 млн. руб.).

Кроме того, за счет средств Фонда кино получена субсидия из Федерального бюджета в сумме 5 млн. рублей на обустройство в ДК пгт. Водный современного кинотеатра. В рамках народного проекта МУ «Объединенный центр народной культуры» получен грант в объеме 400,0 тыс. рублей на укомплектование инвентарем объектов культуры в отдаленных коми поселках МОГО «Ухта» (Кэмдин, Лайково).

Библиографические ссылки:

1. Чистова М. В., Демина Н. В. Система финансирования деятельности учреждений культуры в Российской Федерации // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 2. – С. 121–125. – URL: <http://e-koncept.ru/2016/46025.htm>.

2. Постановление Правительства Российской Федерации «О федеральной целевой программе «Культура России (2012-2018 годы)» от 3.03.2012 года N186 (с изм. на 18.09.2018 года)

3. Бюллетень Министерства финансов Российской Федерации «Бюджет для граждан к Федеральному закону о Федеральном бюджете на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов»

4. Постановление Администрации МОГО «Ухта» Республики Коми от 11.01.2018 г. N27 «О внесении изменений в муниципальную программу МОГО «Ухта» «Культура на 2014-2020 годы» от 07.11.2013 N2074»

УДК 339.138

Методика изучения рынка труда и потребностей населения в образовательных услугах как основополагающий этап маркетинга образовательных услуг

Чугункина И.В. (ichugunkina@inbox.ru)

ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», г. Донецк

В современных экономических обстоятельствах нашей страны, в условиях усиления конкуренции на рынке образовательных услуг и ужесточения требований, предъявляемых к образовательным учреждениям дополнительного профессионального образования и профессионального обучения, возникает необходимость смены основной модели поведения субъектов образовательной деятельности и осуществление перехода к новой для них активной маркетинговой позиции.

Первым и основополагающим этапом маркетинга образовательных услуг становится изучение рынка труда в регионе и потребностей населения в образовательных услугах.

В данной статье (рисунок 1), на примере Центра дополнительного профессионального образования филиала Ухтинского государственного технического университета в г. Усинске (далее филиал) представлена методика изучения рынка труда и потребностей населения в

образовательных услугах как основополагающего этапа маркетинга образовательных услуг образовательного учреждения.

Данная методика основывается на ABC- и XYZ-анализе.

На рисунке 1 представлено схематичное изображение методики изучения рынка труда, потребностей населения в образовательных услугах дополнительного профессионального образования и существующего рынка образовательных услуг и ее реализация на примере филиала.

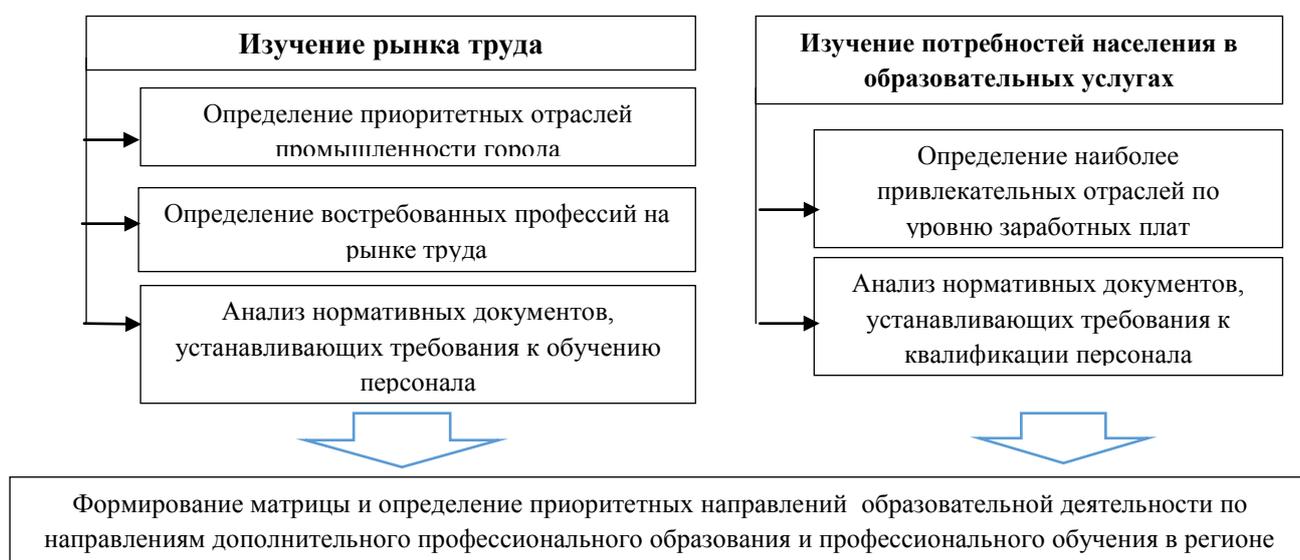


Рис. 1. Методика изучения рынка труда, потребностей населения в образовательных услугах и существующего рынка образовательных услуг.

Изучение рынка труда в регионе. Определение приоритетных отраслей промышленности города

Основываясь на классификации отраслей экономики, предлагаемой О.И. Шкартан и С.А. Иняевским [1], произведем разделение основных отраслей экономики города Усинска, используя данные сайта территориального органа Федеральной службы Государственной статистики по Республике Коми [2] и спрогнозируем потребность в видах обучения по отраслям (таблица 1).

Таблица 1 – Количество работников по отраслям.

№ п/п	Наименование отрасли	Количество работников, занятых на предприятии отрасли, по состоянию на декабрь 2016 г.	Доля работников предприятий отрасли от общего количества занятого населения, %
1.	нефтегазодобывающая отрасль	10292	38,7
2.	сервисные предприятия нефтегазодобывающей отрасли	1399	5,3
3.	строительство	1980	7,4
4.	коммунальные службы	1189	4,4
5.	торговля	502	1,9
6.	транспорт	3262	12,3
7.	финансовые услуги, бухгалтерские услуги, маркетинговые услуги	301	1,1

8.	радио и телевидение, интернет, почтовые услуги, рекреационные услуги, ремонтные услуги, развлечения, бытовые услуги	536	2
9.	образование	1924	7,2
10.	операции с недвижимостью	2162	8,1
11.	правительство, социальное обеспечение, религиозные услуги	1005	3,8
12.	гостиницы, рестораны и бары	185	0,7
13.	медицина	456	1,7
14.	Всего занятого населения	26551	

Очевидно, что наибольшее количество дополнительного профессионального образования будут востребованы в той области, в которой занято наибольшее количество работников.

Определение востребованных профессий на рынке труда

Согласно данным сайта Центра занятости города Усинска [3] наиболее востребованными служащие на должностях инженеров по охране труда, начальников подразделений нефтегазодобывающих предприятий, специалистов в области добычи нефти и газа, бухгалтеров, служащих на предприятиях транспортного обеспечения и строительных предприятий, педагоги образовательных учреждений, работники медицинских организаций.

Анализ нормативных документов, устанавливающих требования к обучению персонала

Определяя востребованные направления деятельности образовательных учреждений необходимо ориентироваться и на те должности, по которым требуется периодическое обучение.

Так, ввиду того, что нефтегазовая промышленность всегда связана с эксплуатацией опасных производственных объектов, то персонал нефтегазодобывающих предприятия, а также сервисных предприятий обязательно должен проходить периодическое обучение безопасным приемам выполнения работ, регламентируемое нормативными документами охраны труда, промышленной безопасности и пожарной безопасности. Это уже условие предъявляется и к организациям отрасли строительства и коммунального хозяйства.

Требования к обучению работников сферы транспортного обслуживания, регламентируются нормативными документами Министерства образования и Министерства транспорта Российской Федерации.

Работники медицины и образования, в соответствии с Федеральным законом № 273-ФЗ с 1 сентября 2013 года, проходят периодическое обучение.

Результаты анализа востребованности на рынке труда обучения по программам дополнительного профессионального образования сведем в таблицу и определим для каждой отрасли категорию важности дополнительного профессионального образования - А,В или С в порядке убывания важности.

Категория важности А устанавливается отраслям, в которых задействовано 5 и более процентов работающего населения города и выполняются оба или одно из условий: востребованность служащих данной отрасли на рынке труда и/или обязательность периодического обучения, установленная нормативными документами.

Категория В устанавливается отраслям, в которых задействовано менее 5 процентов работающего населения города и выполняются условия востребованности служащих данной отрасли на рынке труда и обязательности периодического обучения.

Категория С устанавливается отраслям, в которых задействовано менее 5 процентов работающего населения города и выполняется одно из условий: востребованность рабочих профессий данной отрасли или обязательность обучения, установленного нормативными документами или не выполняется ни одно из условий, либо в которых не выполняется ни одно из требований востребованности рабочих профессий и периодичности обучения.

Таблица 2 – Определение категорий важности отраслей при изучении рынка труда на предмет востребованности обучения по программам ДПО.

Наименование отраслей промышленности	Количество занятых в отрасли в процентном отношении от общего количества работающих в городе	Востребованность профессий должностей и служащих на рынке труда	Требования нормативных документов к обязательности дополнительного профессионального образования	Категория важности
нефтегазодобывающая отрасль	38,7	востребовано	установлены	А
сервисные предприятия	5,3	востребовано	установлены	А
строительство	7,4	востребовано	установлены	А
коммунальные службы	4,4	не востребовано	установлены	С
торговля	1,9	не востребовано	не установлены	С
транспорт	12,3	востребовано	установлены	А
финансовые услуги, бухгалтерские услуги,	1,1	востребовано	установлены	В
радио и телевидение, интернет, почтовые услуги, рекреационные услуги, ремонтные услуги, развлечения, бытовые услуги	2	не востребовано	не установлены	С
образование	7,2	востребовано	установлены	А
операции с недвижимостью	8,1	не востребовано	не установлено	С
правительство, социальное обеспечение	3,8	не востребовано	не установлено	С
гостиницы, рестораны и бары	0,7	не востребовано	не установлено	С
медицина	1,7	востребовано	установлено	В

Изучение потребностей населения в образовательных услугах

Определение наиболее привлекательных отраслей по уровню заработных плат

Вероятно, отрасли с высоким уровнем заработной платы будут наиболее привлекательными для жителей города, и если они становятся перед выбором места работы, для получения которого необходимо пройти обучение, то преимущество будет отдаваться именно этим отраслям. Рассмотрим более подробно уровень средней заработной платы по отраслям, на основании данных сайта территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Коми [2] в таблице 3.

Анализ нормативных документов, устанавливающих требования к квалификации персонала

Результаты интервью с работниками почты и торговли показывает, что в данных организациях очень широко задействован труд служащих, на которые принимаются люди с различным образованием. После стажировки они приступают к самостоятельной работе.

Работники радио и телевидения, интернет услуг для успешного осуществления профессиональной деятельности должны иметь специальное образование, в данных отраслях огромное значение имеет личностные характеристики и творческие способности человека, возможно и не обязательно подтвержденные дипломом.

Таблица 3 – Средний уровень заработной платы по отраслям.

Наименование отрасли	Нефтегазодобывающая отрасль	Сервисные предприятия нефтегазодобывающей отрасли	Строительство	Коммунальные службы	Торговля	Транспорт	Финансовые услуги, бухгалтерские услуги, маркетинговые услуги	Радио и телевидение, интернет, почтовые услуги, рекреационные услуги, ремонтные услуги, развлечения, бытовые услуги	Образование	Операции с недвижимостью	Правительство, социальное обеспечение, религиозные услуги	Гостиницы, рестораны и бары	Медицина
Средняя заработная плата за 2016 год, руб.	86860	70018	50129	31614	35182	68589	61857	36136	39376	63484	62500	39986	41233

В связи с введением в действие профессиональных стандартов в правительстве, социальном обеспечении, организациях по операциям с недвижимостью, финансовой сферы, бухгалтерских и маркетинговых услуг, транспорта, сервисных предприятий нефтегазовой промышленности и непосредственно нефтегазовой промышленности, может потребоваться профессиональная переподготовка по профилю занимаемой должности.

Результаты анализа потребностей населения в образовательных услугах сведем в таблицу и определим для каждой отрасли категорию важности X, Y или Z в порядке убывания важности.

По данным Комистата, за пять первых месяцев 2018 года средняя зарплата в Коми составила 49 722 рубля.

Категория важности X устанавливается отраслям, в которых уровень средней заработной платы более составил 49722 рубля и устанавливаются жесткие требования к наличию профильного образования для работы в данных отраслях.

Категория важности Y устанавливается отраслям, в которых уровень средней заработной платы составил более 49722 рубля и не устанавливаются жесткие требования к наличию профессионального образования для работы в данной отрасли либо уровень заработной платы составил менее 49722 рублей и устанавливаются жесткие требования к наличию профессионального образования.

Категория важности Z устанавливается отраслям, в которых уровень средней заработной платы составил менее 49722 рубля и не устанавливаются жесткие требования к наличию профессионального образования для работы в данной отрасли.

Таблица 4 - Результаты анализа востребованности обучения по программам дополнительного профессионального образования со стороны населения города.

Наименование отраслей промышленности	Уровень средней заработной платы по отношению к средней заработной плате по региону	Необходимость подтверждения квалификации	Категория важности
нефтегазодобывающая отрасль	выше	обязательно	X
сервисные предприятия нефтегазодобывающей отрасли	выше	обязательно	X
строительство	выше	обязательно	X
коммунальные службы	ниже	обязательно	Y
торговля	ниже	не обязательно	Z

транспорт	выше	обязательно	X
финансовые услуги, бухгалтерские услуги, маркетинговые услуги	выше	обязательно	X
радио и телевидение, интернет, почтовые услуги, рекреационные услуги, ремонтные услуги, развлечения, бытовые услуги	ниже	не обязательно	Z
образование	ниже	обязательно	Y
операции с недвижимостью	выше	не обязательно	Y
правительство, социальное обеспечение, религиозные услуги	выше	обязательно	X
гостиницы, рестораны и бары	ниже	не обязательно	Z
медицина	ниже	обязательно	Y

Сформируем матрицу и определим приоритетные направления образовательной деятельности по программам дополнительного профессионального образования и профессионального обучения в регионе.

	X	Y	Z
A	Высокая востребованность на рынке труда и популярность среди населения города: - нефтегазодобывающая отрасль; - сервисные предприятия нефтегазодобывающей отрасли; - строительство; - транспорт	Высокая востребованность на рынке труда и средняя популярность среди жителей города: - образование	Высокая востребованность на рынке труда и низкая популярность в среде жителей города: -
B	Средняя востребованность на рынке труда и высокая популярность в среде жителей города: - финансовые услуги, бухгалтерские услуги, маркетинговые услуги	Средняя востребованность на рынке труда и средняя популярность в среде жителей города: - медицина	Средняя востребованность на рынке труда и низкая популярность в среде жителей города: -
C	Низкая востребованность на рынке труда и высокая популярность в среде жителей города: - правительство, социальное обеспечение, религиозные услуги	Низкая востребованность на рынке труда и средняя популярность в среде жителей города: - коммунальные службы; - операции с недвижимостью; - гостиницы, рестораны и бары	Средняя востребованность на рынке труда и низкая популярность в среде жителей города: - торговля; - радио и телевидение, интернет, почтовые услуги, рекреационные услуги, ремонтные услуги, развлечения, бытовые услуги; - гостиницы, рестораны и бары

Рис. 2. Матрица для определения приоритетных направлений образовательной деятельности по программам дополнительного профессионального образования.

Выводы:

1. Наиболее востребованными в городе Усинске являются программы дополнительного профессионального образования для специалистов следующих отраслей: нефтегазодобывающая отрасль, сервисные предприятия нефтегазодобывающей отрасли, строительство транспорт, образование, финансовые услуги, бухгалтерские услуги и маркетинговые услуги;

2. Востребованными на среднем уровне является обучение по программам дополнительного профессионального образования в отраслях: медицина и правительство, социальное обеспечение, религиозные услуги.

3. Не востребованными оказалось обучение по программам дополнительного профессионального образования в отраслях: коммунальные службы; операции с недвижимостью; гостиницы, рестораны и бары; торговля; радио и телевидение, интернет, почтовые услуги, рекреационные услуги, ремонтные услуги, развлечения, бытовые услуги.

Библиографические ссылки:

1. Шкаратан О.И., Инясевский С.А. Классификация отраслей экономики как инструмент анализа тенденций ее трансформации: Препринт WP1/2007/04. — М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2007. — 20 с.
2. <http://komi.gks.ru/>
3. <http://komitrud.rkomi.ru/>

УДК 331.5

Безработица как элемент рынка труда

Чобанян Э.А. (evelina_chobanyan@mail.ru)

Научный руководитель – Каюков В.В

Ухтинский государственный технический университет, Ухта, Россия

Безработица - это превышение предложения труда над спросом на труд. Взаимодействие спроса на труд с его предложением определяет уровень занятости. Равновесие на рынке труда достигается в том случае, когда спрос на труд равен предложению труда.

Полная занятость означает, что рынок труда сбалансирован. Однако какая-то часть трудовых ресурсов не находит работы из-за несовершенства информации.

Безработными признаются трудоспособные граждане, которые не имеют работы и заработка, зарегистрированы в органах службы занятости в целях поиска работы, ищут работу и готовы приступить к ней.

В настоящее время для россиян становится обыденным такие явления, как неоплачиваемые отпуска, невыплаты зарплаты, сокращение необходимости в услугах высококлассных специалистов. У молодых появляется отсутствие мотивации к получению рабочих профессий и специальностей, в то время как по данным Федеральной службы занятости из всех вакансий 80% предназначено для рабочих и 20% — для служащих. Социологические исследования показывают, что в службы занятости прежде всего обращаются те безработные, которые, как правило, владеют одной специальностью, длительное время не повышали свою квалификацию, не знают основ рыночной экономики и рынка труда, новых профессиональных требований, некоммуникативные, не имеют навыков самообразования и нередко находятся в состоянии психологического стресса. Что касается молодежи, то здесь прибавляются отсутствие опыта, низкий профессионализм и снижение уровня образования.

Выделяют четыре основных теоретических направления, объясняющих причины безработицы:

1. Классическое объяснение- безработицу вызывает слишком высокая заработная плата. Если заработная плата поднимается выше того уровня, когда все кто ищет работу, ее находят, то возникает избыток предложения на рынке труда, т. е. безработица. Получается, что безработица возникает по вине самих работников (требование повышения заработной платы). Следовательно, снижая заработную плату, можно регулировать занятость.

2. Марксистское объяснение исходит из того, что безработица зависит от динамики органического строения капитала в процессе его накопления и от темпа самого накопления, которое постоянно производит и притом пропорционально своей энергии и своим размерам относительно избыточное, т. е. избыточное по сравнению со средней потребностью капитала, а потому излишнее или добавочное население. С социологической точки зрения безработица представляет собой нарушение нормального взаимодействия людей по поводу купли — продажи рабочей силы, поскольку, спрос на рабочую силу зависит от многих

непосредственно с ним не связанных факторов, которые, тем не менее, поддаются регулированию и даже формированию, и обуславливают экономическое поведение людей.

3. Кейнсианское объяснение: совокупный спрос управляет производством, а значит, и занятостью. Дж. Кейнс не отрицал, что понижение заработной платы может привести к повышению занятости, а ставил под сомнение действенность такого подхода. Он предлагал, чтобы государство противостояло безработице путем активной финансовой политики (налоги, государственные инвестиции), направленной на увеличение совокупного спроса, что в итоге должно привести к повышению спроса на рабочую силу.

4. Современное объяснение: безработица — следствие деформация в инерционности рынка труда. Безработные люди и свободные места всегда, постоянно существуют и возникают, но требуется время, чтобы между ними установилось требуемое соответствие. Следствием этого будет наличие безработицы.

Основной причиной возникающей в России безработицы многие экономисты считают спад производства, который, по мнению некоторых, обусловлен не экономическими реформами, а распадом рынков и структур координации и хозяйственного управления бывшего СССР. В результате образовалась так называемая потенциальная безработица, которая оценивается в несколько миллионов человек (по оценкам НИЭИ Минэкономки РФ, 6-12 млн. человек). Несмотря на все эти издержки, частичная безработица, как свидетельствует международный опыт, а также деление рабочего времени и все формы «внутренней» гибкости рынков труда в социальном и экономическом отношении предпочтительней «внешней» гибкости, массовых увольнений и застойной безработицы.

Проблема безработицы — одна из основных проблем, стоящих перед государством рыночной экономики. Ее решение осуществляется по двум направлениям: а) путем макроэкономического регулирования экономики и безработицы на основе методов, обеспечивающих рост совокупного спроса и деловой активности и в то же время не вызывающих инфляцию; б) осуществлением социальной защиты людей, потерявших работу (информация о рабочих местах, система переквалификации, общественные работы, выплаты пособий по безработице и т. п.).

Последствия безработицы на национальном уровне указывают на то, что она уменьшает объем производства валового внутреннего продукта (ВВП), приводит к сокращению налоговой базы государства.

Одновременно безработица повышает расходы государства по мере ее роста, т.к. основная масса затрат проходит за счет фонда занятости. Источниками же его пополнения являются обязательные страховые взносы работодателей из фонда заработной платы; ассигнования из федерального бюджета, местных бюджетов, добровольных взносов юридических и физических лиц. Рост безработицы говорит и об общем неблагоприятном климате в экономике, просчётах и ошибках в экономическом курсе Правительства.

Для человека же безработица означает потерю постоянно и регулярно получаемого дохода. В условиях, когда доходы находятся на низком уровне и человек не имеет возможности создавать какие-либо денежные накопления, потеря постоянного источника дохода огромная проблема.

Последствиями безработицы надо считать и усиление конкуренции на рынке труда, так называемая «борьба» между людьми за наиболее престижные рабочие места. Ее высокий уровень на рынке труда приводит к тому, что отдельные и порой достаточно значительные группы населения будут вынуждены замещать непрестижные, неинтересные для них рабочие места. В этом случае трудовая деятельность для них носит «вынужденный» характер, а такой труд, как известно, не может быть эффективным и обеспечивать необходимое качество работ. В случае вынужденного характера труда нельзя вести речь о достижении обществом полной занятости.

С другой стороны высокая безработица может позволить предпринимателям понизить цену рабочей силы, особенно в условиях увеличения продолжительности. Работодатели, особенно на малых предприятиях, устанавливают более продолжительную рабочую неделю

по сравнению с установленной законом, свою продолжительность отпуска, не оплачивают больничных листов; отказывают в приеме на работу женщинам; могут расторгнуть договор о найме без каких-либо веских оснований и т.п.

Безработица, как сложное экономическое явление не оценивается однозначно. Она имеет не только негативное, но и позитивное значение. Считается, что безработица важное условие нормального и бесперебойного функционирования экономики. Она обеспечивает необходимое производству перераспределение кадров и их сосредоточение в тех видах деятельности, которые сегодня нужны потребителям. Но такие перетоки кадров не всегда проходят безболезненно для отдельного человека. И здесь весьма велика роль государства, которое должно смягчать негативную сторону этих, в целом позитивных для производства процессов.

Высокий уровень безработицы среди молодежи может обострить криминогенную ситуацию в обществе. Данная ситуация обуславливается невысоким уровнем профессиональной подготовки молодежи и его соответствия профилю подготовки и структуре рабочих мест; отсутствием практики работы по своей специальности и т.д. Высокий уровень безработицы среди молодежи оказывает влияние и на уровень брачности населения, рождаемости, разводов и, в конечном счете, на социальный климат в стране.

Последствиями безработицы может быть обострение и даже социальный взрыв, если ее размеры превысят допустимый уровень. В зарубежной литературе такой критической величиной считают уровень безработицы в 10-12%.

Занятость важнейшая характеристика экономики, благосостояния населения; уровень занятости - важный макроэкономический показатель. Но занятость не только экономическое явление, она зависит от демографических процессов, выступает частью социальной политики, т.е. имеет демографическое и социальное содержание.

Как экономическая категория занятость - это совокупность отношений по поводу участия населения в трудовой деятельности; выражает меру его включения в труд, степень удовлетворения общественных потребностей в рабочих местах и личных потребностей, в оплачиваемых рабочих местах, в получении дохода. С этих позиции занятость выступает важнейшей характеристикой рынка труда.

В зависимости от количественных и качественных характеристик различают занятость полную, продуктивную, свободно избранную, неполную, скрытую, сезонную, маятниковую, периодическую.

Полная занятость - это состояние наибольшей вовлеченности трудоспособного населения в общественно полезную деятельность. Она характеризует такое состояние, при котором обеспечены работой все нуждающиеся в ней и желающие работать, что соответствует наличию сбалансированности между спросом и предложением рабочей силы.

Продуктивная занятость характеризуется с двух позиций. Во-первых, занятость должна приносить трудящимся доход, обеспечивающий достойные человека условия жизни. Во-вторых, продуктивная занятость противопоставляется занятости формальной. Частный случай последней - содержание излишних работников или создание формальных рабочих мест во избежание безработицы.

Свободно избранная занятость предполагает, что право распоряжаться собственной способностью к труду принадлежит исключительно владельцу рабочей силы, т.е. самому работнику. Этот принцип гарантирует право каждого работника на выбор между занятостью и незанятостью, запрещая любое административное привлечение к труду.

Неполная занятость представляет собой ситуацию, при которой общественно полезным трудом занята лишь некоторая часть экономически активного населения.

Скрытая занятость населения характеризуется тем, что определенная часть людей из числа находящихся в длительном отпуске без сохранения содержания, безработных, пенсионеров занимаются торговлей, предоставлением различных услуг населению вне рамок официального их учета в качестве занятых.

Сезонная занятость представляет собой периодическое вовлечение трудоспособного населения в общественно полезную деятельность с учетом природно-климатических особенностей.

Маятниковая занятость - это особый вид занятости, который носит постоянный характер и в то же время связан с периодическими возвратными перемещениями во время трудовой деятельности.

Периодическая занятость - это вид занятости, предполагающий чередование периодов трудовой деятельности с равномерными периодами отдыха (вахты в нефтяной и газовых отраслях).

Рынок труда, как составная часть рыночной экономики представляет собой систему общественных отношений с согласованными интересами работодателей и наемной рабочей силы. Его составляющими элементами являются люди, которые выступают носителями рабочей силы.

Безработица представляет собой сложное, многоаспектное социально-экономическое явление, когда часть экономически активного населения не занята в общественном производстве, не может реализовать свои физические и умственные способности при помощи рынка труда.

Библиографические ссылки:

1. Базыленко Т. Влияние службы занятости на предпринимательскую активность безработных// Человек и труд. – 2015. - № 5. – С. 28-32
2. Рузманова Юлия, Чувиляев Павел, Безработица в России стала расти // Московский Комсомолец. - 2016. - № 26188.
3. Соболева И. Скрытые формы безработицы в России. - М.: ИЭ РАН, 2016. - 434с.;
4. Степаненко Н.А. Деятельность центров занятости по трудоустройству молодежи: оценка эффективности// Соц. политика и социология. – 2014. - № 8. – С. 86-96
5. Экономика труда: учебное пособие / А.Л. Мазин. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. 575с.

УДК 339.133

Современное состояние международного газового бизнеса: особенности и специфика

Чобанян Э.А. (evelina_chobanyan@mail.ru)

Научный руководитель - Саматова Т.Б.

Ухтинский государственный технический университет, Ухта, Россия

Углеводороды по-прежнему играют ключевую роль в мировой экономике, обеспечивая около 90% первичного потребления энергии.

По ожиданиям экспертов, главными игроками на мировом газовом рынке станут США как лидирующий экспортер и Китай – как крупнейший покупатель. Основной прирост экспорта газа будут обеспечивать танкеры с жидким природным газом, прогнозируют эксперты Международного энергетического агентства (IEA). Анализ основных тенденций развития мировых энергетических рынков позволяет предположить, что ведущую роль в ближайшие десятилетия, скорее всего, может начать играть именно рынок природного газа.

Приблизительно три четверти мировых запасов природного газа сосредоточено на территории государств Ближнего Востока и Евразии. При этом на долю трех стран: России, Ирана и Катара - приходится около 55% мировых резервов.

Как показывают статистические данные по мировым запасам и добыче газа, на земном шаре Западная Европа обладает 5,4 % от мировых запасов природного газа, в т.ч. Норвегия - 2,3 %, Нидерланды - 1,7 % . В странах Северной Америки запасы природного газа в настоящее время составляют примерно 19,9% мировых запасов, в Азии - около 46,8%, Африке - 14,7%, Западной Европе - 12,7%, Латинской Америке - 5,9%.

По итогам 2017 года, первое место по объемам доказанных запасов природного газа, занимает Иран (34%). Запасы России составляют (17,3%), а Катара (24,5) (рис.1)

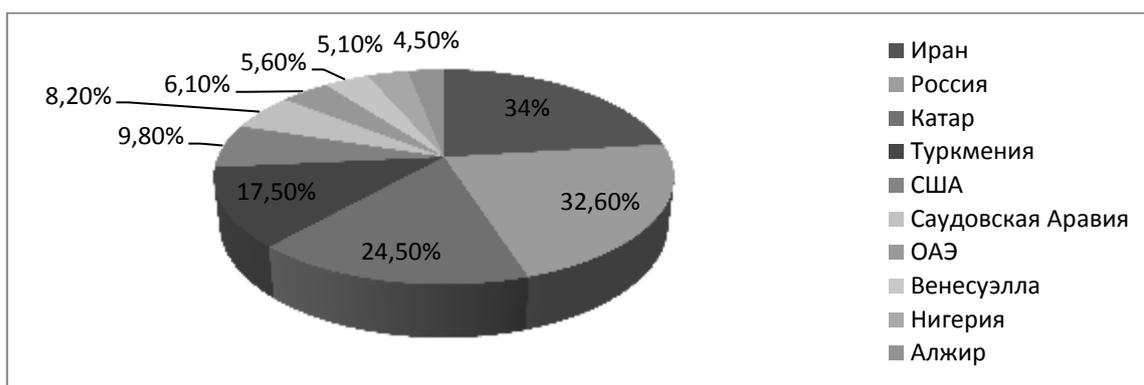


Рис. 1. Топ-10 лидирующих стран по запасам естественного газа, (%).

Россия занимает вторую строчку данного рейтинга. Отмечается, что более 90% естественного газа добывают в Западной Сибири: 87% приходится на Ямало- Ненецкий автономный округ, а 4% добывают в Ханты-Мансийском автономном округе. Главной компаний страны, бесспорно, является «Газпром» - самая масштабная газодобывающая компания мира.

В тройку стран-лидеров вошел Катар (24,5%). Благодаря своему географическому положению государство имеет выходы на масштабные региональные газовые рынки: европейский, североамериканский, азиатский. Важно отметить, что более 80% газа, добываемого в стране, идет на внешнюю торговлю.

Туркмения расположилась на 4 строчке рейтинга, доказанные запасы природного газа в стране составляют (17,5%). Данное сырье является основой туркменской экономики, основная часть доходов государства приходится на экспорт энергоресурсов.

Объемы мировых запасов природного газа имеют тенденцию к увеличению. Так, в 2011 г. они оценивались в 189,9 трлн. м³, а в 2014 г. – уже в 197,5 трлн. м³. За последние 10 лет запасы газа в мире выросли на 19%, составив 209 трлн. кубических метров на начало 2015 года.

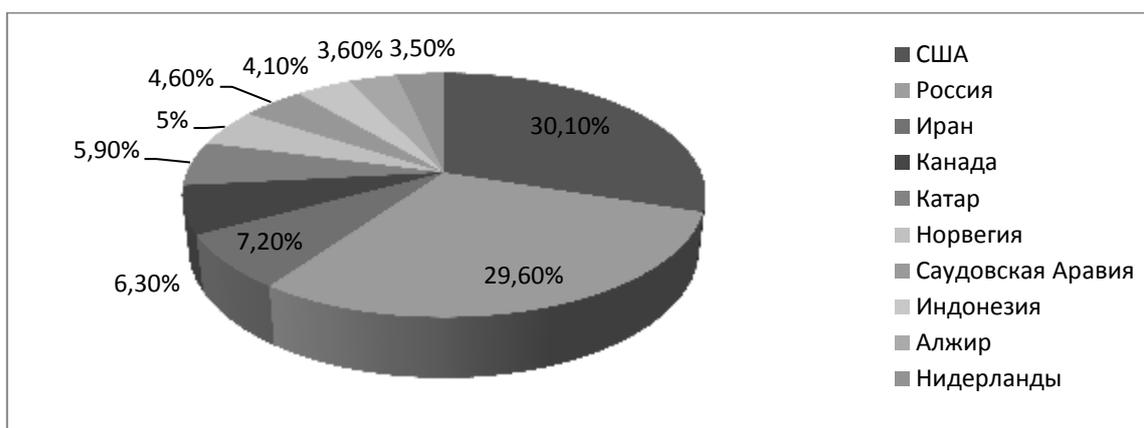


Рис. 2. Топ-10 стран по добыче природного газа, (%).

По данным таблицы ,определились два лидера –США и Россия. Другие страны существенно отстают.

Ведущие позиции по объемам производства газа в мире в 2015 г. Заняли США (21,4%) и Россия (16,7%), что представлено на рисунке 3.

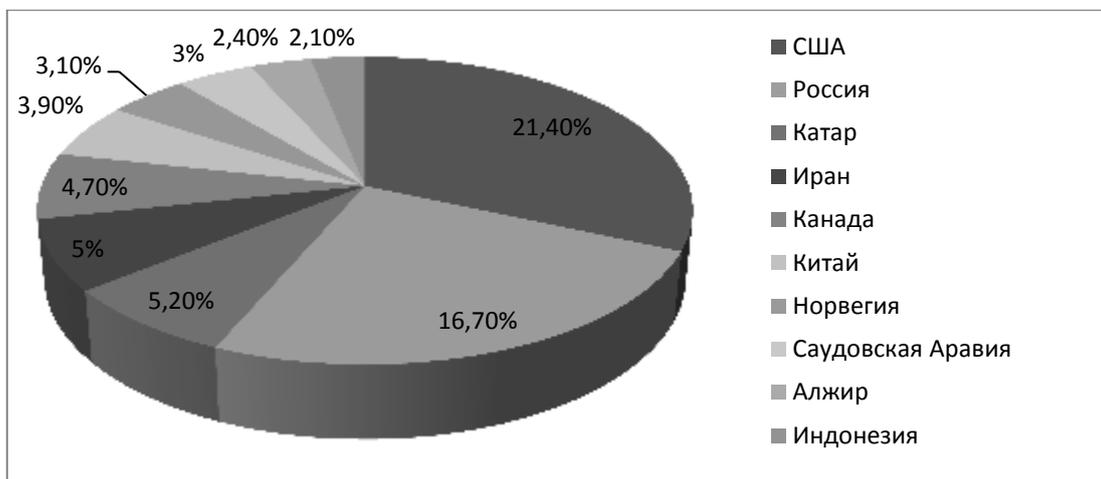


Рис. 3. Топ-10 стран по объемам производства природного газа, (%).

В 2017 г. объемы производства природного газа увеличились на 1,6%, что существенно ниже средних темпов прироста за последние 10 лет (2,5%). Темпы роста были ниже среднего во всех регионах, кроме Северной Америки. Наибольшее увеличение объемов производства наблюдалось в США (6,1%), в то время как в России (-4,3%) и в Нидерландах (-18,7%) было отмечено наибольшее снижение объемов производства. По оценкам компании «Бритиш Петролеум», в будущем темпы прироста объемов производства и потребления газа замедлятся, а основная доля прироста придется на развивающиеся страны. Объемы производства увеличатся во всех регионах, кроме Европы.

Как по объемам производства, так и по объемам потребляемого газа, лидирующие позиции также занимают США (22,4 %) и Россия (12,0%)

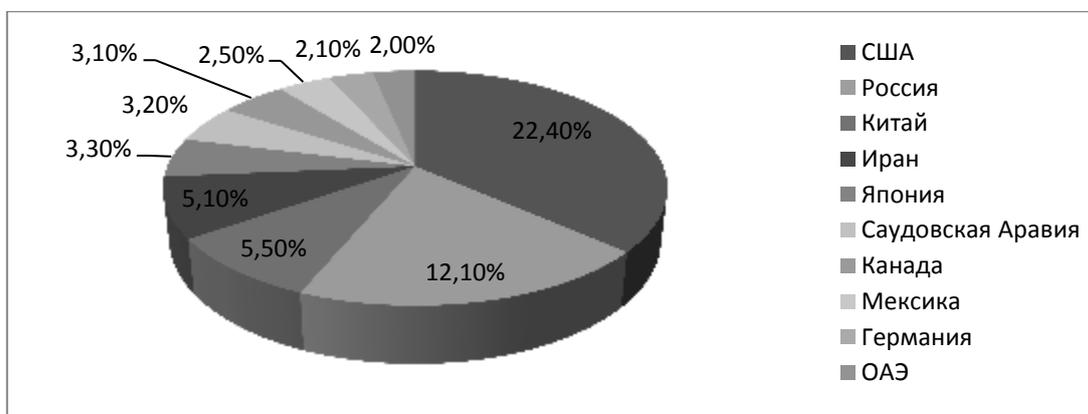


Рис. 4. Топ-10 стран по объемам потребления природного газа, (%).

На протяжении прогнозного периода до 2035 г. спрос на газ будет увеличиваться на 1,9% в год, при этом основным источником спроса будут страны, не входящие в ОЭСР (скорость прироста - 2,7% в год, по сравнению с 1% в год в странах-членах ОЭСР).

К 2031 г. в странах ОЭСР доля природного газа в общем спросе превысит долю нефти и к 2035 г. составит 31%. Однако в странах, не входящих в ОЭСР, природный газ будет занимать третье место после угля и нефти; его доля составит 24%.

Наиболее быстрыми темпами темпами будет увеличиваться потребление в азиатских странах, не входящих в ОЭСР (3,3% в год).

Примерно 2/3 этого прироста (61%) придется на Китай. В 2030 г. объем потребляемого газа в этой стране будет сопоставим с объемом газа, потребляемого в настоящее время в Европейском Союзе. Однако доля газа среди всех первичных источников энергии, используемых в Китае, останется относительно небольшой (8% в 2030 г. против

55%, приходящихся на уголь), несмотря на активную политику государства по замещению угля природным газом для улучшения экологической ситуации в стране.

Также ожидается, что газ продолжит вытеснять уголь благодаря принятию государственных мер по охране окружающей среды. Данные меры направлены на снижение объемов выбросов при помощи контроля за ценами на уголь и использования технологий с низким уровнем выброса углеродов.

Выбросы CO₂ при использовании газа для производства электроэнергии почти в 2 раза меньше, чем при использовании угля, кроме того, выбросы серы практически равны нулю.

Объем торговли природным газом в 2017 г. снизился на 3,4%. Объем поставок по трубопроводам сократился на 6,2%, за счет уменьшения российского экспорта на 11,8% и экспорта из Нидерландов (-29,9%). Также снизились и объемы импорта такими странами, как Украина (-29,9%), Великобритания (-28,2%) и Германия (-10,1%).

Объемы торговли СПГ (сжиженного) в 2017 г. увеличились на 2,4%. Наблюдался прирост импорта в Великобритании (20,1%) и в Китае (10,8%) и снижение объемов импорта в Испании (-15,7%) и в Южной Корее (-6,0%).

Объем мировой торговли сжиженным природным газом в 2017 г. увеличился на 2,5% и достиг рекордного уровня 245,2 млн. тонн.

Крупнейшим импортёром природного газа выступает Япония (111 млрд м³). На втором месте осталась Германия (83 млрд м³). США, прежний лидер по импорту газа, второй год подряд занимают третье место (74 млрд. м³). Кроме них, в пятёрку лидеров вошли Китай (54 млрд. м³) и Турция (49 млрд. м³)

Ведущей страной-экспортёром природного газа прочно является Россия (187 млрд. м³). Второе место занимает Катар (115 млрд. м³), на третьем располагается Норвегия (103 млрд. м³). Канада, занимает четвёртую строчку (74 млрд. м³). В пятёрку лидеров вошла Туркмения (45 млрд. м³). Другими наиболее крупными экспортёрами были Нидерланды, США, Алжир, Малайзия, Индонезия и Австралия.

В целом значение торговли СПГ в общем объеме торговли природным газом возрастает. Объемы торговли СПГ увеличиваются темпами, в два раза превышающими темпы роста объемов производства газа. Увеличение объемов импорта происходит в основном за счет европейских и азиатских стран, не входящих в ОЭСР, в частности, импорт в Азиатско-Тихоокеанский регион увеличится более чем в три раза, в первую очередь за счет Китая и Индии.

Наличие мирового рынка природного газа позволяет всем странам независимо от наличия природных ресурсов воспользоваться преимуществами газового топлива, используя каналы международной торговли, которые открывают доступ к самым географически отдаленным источникам.

Таким образом, рынок природного газа в настоящее время стабильно функционирует и в перспективе будет расширяться, поскольку растущий спрос на природный газ будет еще длительное время покрываться соответствующими поставками, так как по имеющимся оценкам обеспеченность его природными запасами существенно выше обеспеченности природными запасами нефти, технология добычи постоянно совершенствуется под влиянием научно-технического прогресса, а транспортные средства по его доставке непрерывно модернизируются.

Наиболее стремительно будет развиваться мировой рынок природного газа, как за счет улучшения и развития трубопроводной транспортной инфраструктуры, так и за счет

увеличения объемов торговли сжиженным газом, которая обеспечивает большую гибкость при международных поставках.

В сложившейся ситуации Россия может стать важнейшим поставщиком энергетических ресурсов на мировые рынки, и первоочередной задачей ее правительства на сегодняшний день можно считать создание оптимальных условий для дальнейшего развития российского ТЭК.

Библиографические ссылки:

1. Афанасьева М. В., Вдовина А. А. Проблемы и перспективы инновационного развития мировой газовой промышленности [Текст] / М. В. Афанасьева, А. А. Вдовина // Научный журнал Российского газового сообщества. - 2016. - №. 1. - С. 71-79.
2. Кокум А. М. Состояние мирового рынка газа [Текст] / А. М. Кокум // Международный научный журнал. - 2015. - №. 6. - С. 9-14.
3. Мировая экономика [Электронный ресурс] : [офиц. сайт]. - Электрон. дан. - Москва, 2016. - Режим доступа: <http://www.ereport.ru/>
4. Новые прогнозы мировой энергетики и место России в ней [Электронный ресурс]:энергетический бюллетень: электрон. журнал. 2017. № 54. – Режим доступа: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/15302.pdf>
5. Огороков В. Р. Цели и тенденции развития мирового ТЭК и его последствия для российской энергетики [Текст] / В. Р. Огороков // Вестник Ивановского государственного энергетического университета. - 2015. - №. 1. - С. 94-103.

УДК 330.341

Российский рынок газа: особенности формирования, проблемы и перспективы развития

Шкаберда А.А. (alina.shkaberda@outlook.com)

Научный руководитель - Крестовских Т. С.

Ухтинский государственный технический университет, Ухта, Россия

В настоящее время состояние экономики России зависит от многих факторов, в том числе от положения дел в топливно-энергетическом комплексе страны (в частности и от динамики развития газовой промышленности). Данный аспект обусловил необходимость проведения анализа современного состояния газовой отрасли России и установления основных тенденций ее развития.

Газовая отрасль России представляет собой совокупность предприятий, организаций, производственных и иных комплексов, которые технологически, организационно и экономически взаимосвязаны между собой, охватывающим систему процессов, включая разведку месторождений (геолого-разведочные работы на суше и морском шельфе), их эксплуатацию, переработку и хранение природного газа, производство искусственного газа, а также транспортировку газа по газопроводам и использование его в различных отраслях экономики.

По состоянию на 01.01.2018, добычу природного и попутного нефтяного газа на территории страны осуществляют 254 добывающих предприятия, в том числе:

- 85 входящих в состав вертикально-интегрированных нефтяных холдингов (ВИНК);
- 15 дочерних компаний в составе Газпром;
- 7 структурных подразделений НОВАТЭК;
- 144 независимых нефтегазодобывающих компании;

- 3 предприятия, работающие на условиях соглашений о разделе продукции (операторы СРП).

В 2017 году добыча природного и попутного нефтяного газа в России составила 690,5 млрдм³, что на 7,9 % больше уровня 2016 года и является рекордным показателем за весь период существования российской газодобычи. Повышение добычи происходило на фоне ростаэкспорта и внутреннего потребления.

В добыче газа в России безусловным лидером является ПАО «Газпром», который в 2017 году укрепил свои позиции и достиг доли 65,9 % в национальной добыче, что на 2,6 п. п. больше показателя за 2016 год. В 2017 году добыча ПАО «Газпром» возросла на 51,9 млрд м³ или на 12,4 %и составила 472,0 млрд м³. Положительная динамика была обеспечена преимущественно ростом добычи на Бованенковском месторождении на полуострове Ямал.

В 2017 году выросли показатели добычи газа у ВИНК и независимых производителей. Среди ВИНК наибольшийприрост показали ПАО «Лукойл» (+15 % к 2016 году) и ПАО «Газпром нефть» (+13 %). При этом добыча газа ПАО «Новатэк» снизилась на 9 % к 2016 году (без учета доли в совместных предприятиях).

Основной задачей маркетинговой стратегии «Газпрома» на внутреннем рынке является обеспечение бесперебойного газоснабжения страны при увеличении рентабельности продаж.

ПАО «Газпром» помимо реализации природного газа по ценам, регулируемым ФАС, осуществляет торговлю газом на «Санкт-Петербургской Международной Товарно-сырьевой Бирже».

Акционерное общество «Санкт-Петербургская Международная Товарно-сырьевая Биржа» (АО «СПБМТСБ») создано в мае 2008 по решению Президента Российской Федерации В. В. Путина и Правительства Российской Федерации [1].

Товарно-сырьевая биржа – механизм формирования организованного товарного рынка, обеспечивающий понятные и прозрачные принципы формирования рыночных цен на основные сырьевые товары, производимые в Российской Федерации и странах СНГ. Это место встречи предложений прямых поставщиков и потребителей товаров.

24 октября 2014 г. на Санкт-Петербургской Международной Товарно-сырьевой Бирже (СПБМТСБ) после шестилетнего перерыва были возобновлены торги природным газом. Запуск биржевой торговли газом осуществлен ЗАО «СПБМТСБ» совместно с клиринговой организацией РДК (ЗАО) и ОАО «Газпром», при непосредственной поддержке Минэнерго России, ФАС России и Банка России, в рамках выполнения поручения Президента Российской Федерации об организации торгов природным газом на СПБМТСБ.

СПБМТСБ организует биржевые торги на рынках нефтепродуктов, нефти, газа, энергоносителей, леса и стройматериалов. На спот-рынке нефтепродуктов ЗАО «СПБМТСБ» организованы торги по всем основным группам нефтепродуктов с широкой географией базисов поставки и едиными стандартами работы для всех участников.

Формирование внутренних индексов цен, официально признаваемых федеральными органами исполнительной власти (Минэнерго России, ФАС России, ФНС России, Росстат) как индикатора цены, и использование таких индексов при заключении долгосрочных договоров и в качестве базовых активов для производных финансовых инструментов –одна из главных задач СПБМТСБ.

Биржа является наиболее универсальным инструментом для определения справедливой рыночной стоимости товаров. Биржевая торговля осуществляется в режиме двойного встречного анонимного аукциона, при котором продавец и покупатель не видят друг друга, и сделка заключается автоматически при пересечении условий во встречных анонимных заявках.

Важным фактором привлекательности приобретения природного газа на товарно-сырьевой бирже является экономия по сравнению со стандартными схемами приобретения товара. Экономия получается во многих случаях очень существенная за счет того, что в составе цены газа по биржевой схеме отсутствуют плата за снабженческо-сбытовые услуги и

калорийность, а также за счет включения конкурентного фактора – в торгах помимо ОАО «Газпром» учувствуют несколько независимых поставщиков, которые заинтересованы в борьбе за потребителя. Свою долю в экономический эффект вносит и упомянутая выше гибкость планирования объемов, так как в этом случае нет необходимости платить повышенную цену за превышение или недобор запланированного объема газа.

Торги на электронной площадке ведутся как с поставкой на месяц, так и с поставкой на сутки.

Газ потребителям поставляется с Балансового пункта (компрессорной станции) Надым и Балансового пункта Локосово. Эти пункты являются «нулевой» точкой отчета, для расчёта стоимости транспортировки газа. Преимущество покупки газа на Бирже для покупателя в том, что цена газа ниже, по сравнению с ценой ФАС России (в ЯНАО). Продавец также не остается в убытки, так как, имеет возможность продать невостребованные излишки газа, оставшиеся после выполнения договорных отношений, по цене выше, чем государственная цена на Балансовом пункте Надым.

В 2017 году на торговой площадке было реализовано 20,3 млрд. куб. м. газа, что на 20,8% больше показателя 2016 г. При этом количество потребителей увеличилось на 43 участника и составило 421 потребитель в 2017 г. Количество субъектов РФ, участвующих в торгах, в 2017 году, составило 48. В 2017 году ПАО «Газпром» реализовал газ на торговой площадке 17,5 млрд. м³ (5,1% от объема поставки газа потребителям РФ), независимыми продавцами было реализовано 2,8 5 млрд. м³ газа.

Несмотря на многие проблемы, в период 2015-2017 гг. рынок природного газа претерпел ряд изменений – активную позицию занимают независимые производители газа, появляются новые поставщики, развивается биржевая торговля природным газом на бирже АО «СПбМТСБ». Кроме того, сегодня на рынке природного газа наблюдается профицит, в то время как регулирующее законодательство в сфере газоснабжения формировалось в условиях дефицита природного газа.

Новый способ реализации газа, становится одним из важнейших рывков в газовой отрасли, позволяя внедрить в монопольный бизнес рыночные отношения, посредством множества покупателей и продавцов.

Биржевая торговля газом все еще малозаметна по объемам и не способна оказать значительного влияния на рынок, в частности обеспечить полностью рыночное ценообразование на природный газ. А структура взаимоотношений между поставщиками и потребителями природного газа, как это часто бывает, «опаздывает» и не отвечает произошедшим изменениям. При этом стоимость газа на бирже может быть и ниже действующего тарифа, и даже в пиковом сезоне не достигает значения 1,1 к действующему тарифу.

Основным же недостатком торгов на бирже АО «СПбМТСБ» является либо малый объем предложения «независимого» газа, либо просто-напросто отсутствие объемов природного газа для торгов – т.е. производители природного газа не заинтересованы (не мотивированы) выходить на торги.

Таким образом, несмотря на слабые, медленные и не всегда последовательные шаги в области развития рынка природного газа, уже сегодня для предприятий — потребителей газа открывается ряд возможностей, позволяющих существенно оптимизировать расходы на снабжение природным газом. Фактически, значительно повысить свои конкурентные преимущества.

Библиографические ссылки:

1. Электронный ресурс: <http://ac.gov.ru/files/publication>
2. Электронный ресурс: <http://inter-legal.ru>

СЕКЦИЯ 2. УПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ, ФИНАНСОВЫМ И ДЕМОГРАФИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ ТЕРРИТОРИЙ

УДК 336.76:330.322

Деятельность отечественных компаний на финансовых рынках: проблемы и перспективы

Антипина Н.М. antipina.nm@yandex.ru

Научный руководитель – Плюснина О.В.

Ухтинский государственный технический университет, Ухта, Россия

Инвестиционная деятельность является двигателем, основой экономического развития компаний и страны в целом. В современной России есть ряд довольно серьезных проблем инвестиционного сектора, и в данной работе пойдет речь о слабом уровне развития инвестиционной деятельности отечественных компаний на финансовых рынках (в части инвестирования в финансовые не банковские инструменты).

Вначале хотелось бы упомянуть об особенностях инвестиционного климата России: современный отечественный инвестиционный рынок появился в середине девяностых годов прошлого века как результат приватизации государственной собственности. Снятие государственных ограничений на цены в начале 1992 года привело к гиперинфляции, которая обесценила не только сбережения граждан России, но и оставила предприятия, теперь ставшие государственными, практически без каких-либо оборотных средств. Как следствие по настоящее время в России можно наблюдать чрезмерно высокие показатели изношенности основных фондов. На рисунке 1 изображена динамика показателя степени износа основных фондов РФ по некоторым видам экономической деятельности за 2004-2015 гг. На протяжении данного периода показатель изношенности колеблется от 43 % до 60 %. Для анализа были использованы данные Росстата.



Рис. 1. Степень износа основных фондов в РФ на конец года по некоторым видам экономической деятельности за 2004-2015 гг., %.

На конец 2017 г., по данным Росстата, степень износа основных фондов по всем видам экономической деятельности составила 47,3 %.

Таким образом, высокий уровень износа основных фондов предполагает по большей части инвестирование с целью воспроизводства основных средств, поддержания жизнеспособности деятельности организации, а не преумножения вложенных средств с целью их последующего реинвестирования в расширение производства, инновационную деятельность.

В рамках работы были изучены показатели инвестиционной позиции России и некоторых стран мира с развитой экономикой (для исследования были взяты такие страны как США, Великобритания, Германия, Швейцария, Канада) за 2015 г. Инвестиционная позиция представляет собой инвестиции на начало периода с учетом всех изменений в течение периода (проведение финансовых операций, переоценка). Данные о структуре инвестиций компаний России и некоторых стран мира представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Структура инвестиций российских компаний и некоторых мировых компаний по объектам инвестирования за 2015 г. (на основании данных Росстата), %.

Страны	Прямые инвестиции	Портфельные инвестиции	Производные фин. инструменты	Прочие инвестиции	Резервные активы
1	2	3	4	5	6
Россия	32%	6%	1%	30%	31%
США	30%	41%	10%	17%	2%
Великобритания	14%	26%	25%	34%	6%
Германия	23%	34%	8%	33%	2%
Швейцария	35%	29%	3%	20%	14%
Канада	39%	41%	0%	17%	3%

В контексте данного исследования необходимо обратить внимание на долю портфельных инвестиций, а также инвестиций в производные финансовые инструменты в общей доле инвестирования. Портфельные инвестиции представляют собой вложения в долговые ценные бумаги, акции и другие финансовые инструменты, с целью получения дохода и сохранения средств от воздействия инфляции. Инвестиции в производные финансовые инструменты представляют собой инвестирование в такие инструменты, как фьючерсы, опционы, валютные контракты, также исключительно для получения дополнительного дохода.

Совокупная доля вышеперечисленных видов инвестиций в России составляет порядка 7 %, в то время как в США, Великобритании – 51 %, в Германии – 42 %, в Канаде – 41 %, в Швейцарии – 32 %. Таким образом, доля инвестирования отечественных предприятия в финансовые не банковские инструменты в разы ниже аналогичных показателей ряда стран с развитой экономикой.

Очевиден вывод, что инвестирование в финансовые инструменты отечественными организациями имеет очень маленькую долю, низкий уровень развития, так как предприятия по большей части сосредоточены на воспроизводстве основных фондов, реальных инвестициях; в то время как финансовые инвестиции – это хорошая возможность увеличения финансовых результатов компании, возможность последующего реинвестирования средств в развитие производства, в том числе в развитие инноваций (которое по уровню на настоящий момент также отстает от уровня развития инновационной деятельности компаний зарубежных стран с развитой экономикой).

Какие же перспективы скрывает за собой инвестирование в финансовые не банковские инструменты для компаний? Данное инвестирование может иметь следующие цели и решать следующие задачи:

- сохранение капитала, в том числе от воздействия процессов инфляции, а также его приращение;
- приобретение ликвидных ценных бумаг, способных частично заменить денежные средства;
- доступ через приобретенные ценные бумаги к дефицитным видам продукции и услуг, имущественным и неимущественным правам;

- расширение сферы влияния организации, перераспределение собственности, создание холдинговых структур;
- спекулятивная игра на колебаниях курсов в условиях нестабильного рынка ценных бумаг (что наиболее актуально в настоящее время для российских финансовых рынков в связи с напряженной геополитической ситуацией);
- такие производные цели, как зондирование и исследование рынка, страхование от излишних рынков, диверсификация инвестиционного портфеля, регулирование денежной наличности и т.д.

Хочется отметить, что правильно и профессионально подобранный и диверсифицированный инвестиционный портфель может позволить получить компании дополнительный доход выше банковского депозита при сопоставимом уровне риска.

Причиной достаточно низкого уровня развития инвестирования компаний в финансовые не банковские инструменты в России является также уровень развития отечественного финансового рынка.

Уровень развития финансового рынка России во многом схож с уровнем развития других стран с формирующимися рынками. Основными чертам современной модели финансового рынка России являются доминирование банков над не кредитными финансовыми организациями, опора экономических агентов при инвестировании на собственные средства, преимущественная роль бюджетного и межфирменного каналов в перераспределении финансовых ресурсов по сравнению с каналом финансового посредничества, слабое развитие рынка капитала.

По данным Центрального Банка РФ о состоянии финансового рынка на 01.10.2018 Москва в Рейтинге мировых финансовых центров (GFCI) занимает 83 место (555 баллов), китайский Далянь – 96 место (501 балл). На первом месте находится Лондон с 794 баллами.

В рейтинге GCI по фактору «Развитие финансового рынка» Россия заняла 107 место. Для сравнения: 137 место заняла Мавритания, 1 место – Новая Зеландия. Фактор рейтинга GCI «Развитие финансового рынка» включает в себя такие элементы, как возможность получения финансовых услуг (101 место у России), финансирование через локальный фондовый рынок (90 место), регулирование фондовых бирж (121 место) и др.

Подводя итог, хочется отметить, что решение проблемы низкого уровня инвестирования отечественных компаний в финансовые не банковские инструменты является проблемой общегосударственного уровня и может быть решена только при совместном взаимодействии государства и компаний. Со стороны государства это:

- совершенствование и стимулирование развития отечественного финансового рынка (особенно в части развития фондового, срочного рынков);
- содействие и поддержка инновационной и инвестиционной деятельности компаний;
- совершенствование государственного регулирования деятельности финансового рынка, в том числе защита прав инвесторов.

Со стороны отечественных компаний это:

- оптимизация инвестиционных портфелей, диверсификация направления инвестирования;
- исследование возможностей инвестирования на отечественном финансовом рынке;
- подготовка и развитие соответствующих специалистов, служб на предприятии в целях повышения качества и эффективности инвестирования в финансовые не банковские инструменты.

Библиографические ссылки:

1. Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minec/main> (дата обращения 15.10.2018).
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gks.ru/> (дата обращения 25.10.2018).

3. Официальный сайт Центрального банка России [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://cbr.ru/> (дата обращения 15.11.2018).

УДК 334.012

Развитие малого предпринимательства в отрасли сельского хозяйства Республики Коми

Афлейтонова Н.Н.

Научный руководитель – Назарова И.Г.

Ухтинский государственный технический университет, Ухта, Россия,

Актуальность и необходимость трансформации сельского хозяйства Республики Коми к стабильному росту определена наращиванием производства местной экологически безопасной продукцией, решением проблем занятости местного населения, ростом уровня жизни крестьянского сообщества, ускоренным импортозамещением в отношении отдельных видов сельскохозяйственной продукции. Несмотря на суровые природно-климатические условия в Республике Коми имеются условия для развития сельского хозяйства:

- наличие сельскохозяйственных земель для выращивания высококачественных кормов;
- наличие пашни для выращивания картофеля и овощей;
- наличие племенной базы по крупному рогатому скоту;
- достаточное количество трудовых ресурсов;
- высокий спрос населения на качественную продукцию, выпускаемую местными производителями [3].

За последние пять лет производство основных видов сельскохозяйственной продукции увеличилось в среднем на 27,39 %. Однако производимой продукции недостаточно для обеспечения населения основными продуктами питания. В таблице 1 представлены данные Комистата о произведённой сельскохозяйственной продукции в Республике Коми в 2016 г. и рассчитана обеспеченность населения республики сельскохозяйственной продукцией собственного производства.

Таблица 1 - Обеспеченность населения республики сельскохозяйственной продукцией собственного производства.

	Производство СХ продукции, т.	На 1 жителя, кг.	Норма потребления, кг.	Обеспеченность населения СХ продукцией, %
Картофель	3143,3	3,70	90	4,11
Овощи	672	0,79	140	0,56
Скот и птица	574,7	0,68	75	0,90
Молоко	7716,2	9,07	325	2,79
Яйцо, тыс. шт.	1343,1	1,58	1,83	86,29

Данные таблицы 1 свидетельствуют о том, что за счёт сельхозпроизводителей Республики Коми обеспечивается около 1 % потребляемого населением мясных продуктов, 2,79 % молочной продукции, 4,11 % картофеля, 0,56 % овощей и более 86 % яиц.

Количество малых предприятий республики Коми в сельском хозяйстве за 5 лет сократилось на 37,33 % и составило 333 ед. Количество индивидуальных предпринимателей сократилось на 20,99 % и составило 832 чел. Средняя численность работников, занятых в

сельском хозяйстве составляет 3 810 чел., что на 1 496 чел. или 39,01 % меньше показателя 2012 г.

При этом сельское хозяйство является одной из приоритетных отраслей народного хозяйства, поэтому развитие сельскохозяйственного производства является важной задачей республики. Государственная поддержка отрасли осуществляется в рамках Государственной программы Республики Коми «Развитие сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, развитие рыбохозяйственного комплекса в Республике Коми» на 2013 – 2020 годы. Экономические инструменты государственной поддержки представлены в виде:

- бюджетных инвестиций организациям не являющимися государственными и муниципальными учреждениями;
- субсидий юридическим лицам, индивидуальным предпринимателям;
- участия в софинансировании расходов, предусмотренных в федеральных целевых программах на развитие сельских территорий;
- гарантий Республики Коми сельскохозяйственным производителям, иные формы государственной поддержки.

Одним из факторов, сдерживающим развитие сельского хозяйства Республики Коми, является отсутствие экономической мотивации потенциальных предпринимателей. Необходимым критерием улучшения данной ситуации является, прежде всего, реализация блока мероприятий в области популяризации сельского хозяйства путём вовлечения сельских жителей в предпринимательскую деятельность.

Во-первых, необходимо создать радио и телевизионные ролики с участием предпринимателей-сельхозпроизводителей, направленных на популяризацию положительного образа предпринимателя и тиражирование успешного опыта фермеров. Возможные форматы:

- теле- и радиоинтервью с предпринимателями;
- теле- и радиосюжеты об историях успеха предпринимателей;
- запуск реалити-шоу, в рамках которого обычные люди становятся фермерами;
- введение постоянных рубрик в печатных СМИ об историях успеха современных предпринимателей-сельхозпроизводителей;
- постоянное информирование населения через региональные СМИ о мерах государственной поддержки сельскохозяйственных производителей на всех уровнях.

Во-вторых, следует изготовить и распространить сборник «В помощь фермеру» через центры занятости населения, ярмарки вакансий, кафедры учебных заведений, социально значимых объектах на селе. В сборнике необходимо кратко и доступно изложить меры государственной поддержки сельскохозяйственных производителей Республики Коми, условия получения господдержки и контакты.

В-третьих, необходимо провести обучение работников администраций сельских поселений республики по направлению государственной поддержки сельскохозяйственных производителей и возложить на них обязанность в области консультирования и привлечения к сельскохозяйственной деятельности жителей села.

Республика Коми является одним из крупных оленеводческих регионов России. По численности поголовья оленей республика занимает пятую позицию. На начало 2017 года в Республике Коми в хозяйствах всех категорий насчитывалось оленей около 93,7 тыс. голов, что на 1,4 тыс. голов или 1,54 % больше 2016 г. Однако количество голов, реализованных на забой сократилось на 986 голов и объём реализации мяса – на 129 тонн, и в 2017 г. составил 1 184 тонны [2].

Перспективы увеличения поголовья северных оленей, имеющих в хозяйствах всех форм, ограничены, поскольку промышленная разработка тундры ведёт к секвестрированию площади оленьих пастбищ. На фоне недостаточности пастбищных фондов, ключевым направлением развития северного оленеводства необходимо обозначить повышение

эффективности деятельности за счёт совершенствования организации и технологии производства в оленеводческих хозяйствах.

На сегодняшний день для осуществления забоя оленей в Республике Коми располагается три современных высокотехнологичных убойных комплекса. Два оленеводческих хозяйства имеют современную линию по производству оленины – от разведения оленей до осуществления глубокой переработки сырья и его реализации.

Однако существуют и определённые проблемы в дальнейшем развитии оленеводства:

- имеющиеся биологические ресурсы северного оленеводства используются не полностью;
- доходы оленеводческих хозяйств формируются в основном за счёт реализации мяса оленей, а также продукции подсобных промыслов в небольших объемах;
- отсутствие переработки кожевенного сырья.

В целях повышения экономической эффективности отрасли оленеводства, прежде всего, следует развить переработку и создать стабильный сбыт продукции оленеводства. В целом изготовление оленеводческой продукции можно назвать производством без потерь, так как можно использовать все органы животных. Рыночная продукция северного оленеводства, её применение и места реализации представлены в таблице 2.

Таблица 2 - Рыночная продукция северного оленеводства, её применение и сбыт.

Наименование	Применение	Места реализации
Мясо и мясные субпродукты	Пищевые продукты. Сырьё для пищевой промышленности	Заготовительные и перерабатывающие предприятия, магазины, фактории.
Непищевое мясо, кости, копыта	Изготовление корма для домашних животных	Заготовительные и перерабатывающие предприятия, магазины, фактории.
Панты	В медицинской промышленности	Фактории. Экспорт в страны юго-восточной Азии. Фармацевтические фабрики.
Окостенелый рог	Товары восточной медицины. Производство органопрепаратов. В технологии натурального жемчуга	Фактории. Экспорт в страны юго-восточной Азии. Фармацевтические фабрики.
Декоративный рог, зубы и др.	Производство сувениров	Малые предприятия местной промышленности. Фактории.
Эндокринно-ферментное сырьё: гипофиз, надпочечники, щитовидная, паразитовидная, вилочковая, поджелудочная железы, яичники, семенники	Производство гормонов и органопрепаратов для медицины и ветеринарии, биостимуляторов для животноводства и птицеводства.	Фармацевтические и биологические фабрики.
Кровь, плазма, сыворотка, эритроцитарная масса	Производство органопрепаратов, биостимуляторов. В пищевой промышленности, биотехнологии	Пищевые предприятия, фармацевтические и биологические фабрики.
Специальное сырьё: печень, легкие, селезенка, трахея, сердце, почки, вымя, головной и спинной мозг, хрящи, сухожилия, хвосты, глаза,	Производство органопрепаратов, биостимуляторов для использования в медицине, ветеринарии, биотехнологии,	Фармацевтические и биологические фабрики.

эмбрионы, плацента, пенисы	животноводстве и птицеводстве	
Кожно-меховое сырьё	Производство кожи, замши, верхней меховой одежды, с головных уборов, меховой обуви, кожгалантереи и сувениров	Фактории, магазины, рынки
Туризм	Обслуживание туристов	Туристические фирмы.
Олени ездовые	Транспортное средство	Оленеводческие бригады.

Строительство (реконструкция) высокотехнологичных убойных пунктов в Республике Коми позволит в полном объёме собрать продукцию от северных оленей для последующей переработки. Забой северных оленей на оборудованных убойных пунктах позволяет организовать заготовку эндокринно-ферментного и специального сырья и его первичную переработку на местах сбора. Сбор и подготовка эндокринного сырья представляет собой следующую цепочку производственных операций: извлечение, препарирование и консервирование. Очищенные эндокринные железы необходимо замораживать быстрым методом. Ферментное сырьё следует консервировать высушиванием. Химические методы консервирования являются наихудшим вариантом: их применяют на убойных пунктах, не имеющих современного холодильного оборудования [1]. Обработанное эндокринно-ферментное и специальное сырьё поставляют на фармацевтические заводы и биофабрики.

Развитие оленеводства и традиционных ремёсел ограничивается в основном возможностью сбыта полученной продукции. Регенерировать продуктивность оленеводства и промыслов необходимо путём формирования товарообмена через систему факторий. Для этого в оленеводческих районах следует организовать сеть торгово-закупочных пунктов, территориально приближённых к крупным оленеводческим хозяйствам, т.е. к местам производства и заготовки продукции. Фактории обеспечивают завоз, хранение и доставку продовольствия, снаряжения и товаров производственно-бытового назначения к территориям традиционного природопользования продовольствия; организацию заготовок, хранения, транспортировки и переработки оленеводческой продукции. Крупные фактории рационально оборудовать цехами по переработке закупленной продукции в готовые товарные формы или полуфабрикаты.

На базе убойных пунктов целесообразно оборудовать цеха по производству кормов для животных. Отходы после разделки оленей: непригодное мясо, кости, копыта – являются основой для производства сухих кормов для домашних животных и в настоящее время подлежит утилизации. По данным сайта openbusiness.ru, в зависимости от стоимости оборудования, срок окупаемости составит от 3 месяцев до года работы предпринимателя [5]. В сети Интернет имеется множество предложений создания бизнеса по производству кормов для домашних животных по франшизе и готовые бизнес-планы.

Таким образом, приоритетными направлениями развития оленеводства Республики Коми определены:

- строительство (реконструкция) высокотехнологичных убойных пунктов;
- обустройство эффективных каналов сбыта продукции оленеводства (в том числе эндокринно-ферментного и специального сырья);
- создание вдоль маршрутов выпаса оленей сети факторий;
- организация цехов по производству кормов для домашних животных.

При условии восстановления площади оленьих пастбищ, и как следствие, увеличения поголовья оленей, возможно перенять опыт Ямало-Ненецкого автономного округа в области строительства завода по глубокой переработке эндокринно-ферментного и специального сырья оленеводства до биопрепаратов.

Таким образом, главной целью развития предпринимательства в сельском хозяйстве является создание эффективной, конкурентоспособной и оптимальной по своей структуре сельскохозяйственной отрасли производства, способной повысить уровень самообеспечения Республики Коми основными видами сельскохозяйственной продукции и продовольствия.

Библиографические ссылки:

1) Боровков М.Ф., Фролов В.П. Ветеринарно-санитарная экспертиза с основами технологии и стандартизации продуктов животноводства: Учебник [Текст] / Под ред. М.Ф. Боровкова. 3-е изд., доп. и перераб. – СПб.: Издательство «Лань», 2010. – 480 с.

2) Новости Республики Коми [Электронный ресурс] /Комиинформ. – Режим доступа: <http://komiinform.ru/> (дата обращения 10.11.2016).

3) «Основные направления развития агропромышленного комплекса Республики Коми до 2020 года» Утверждены распоряжением Правительства Республики Коми от 31 декабря 2010 г. N 616-р [Электронный ресурс] / Официальный портал Республики Коми. – Режим доступа: <http://gkomi.ru/> (дата обращения 10.11.2016).

4) Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Коми [Электронный ресурс] / Официальный сайт Комистата. – Режим доступа: <http://komi.gks.ru/> (дата обращения 10.11.2016).

5) Энциклопедия российского бизнеса [Электронный ресурс] /Ведущий российский портал для предпринимателей. – Режим доступа: [http:// openbusiness.ru/](http://openbusiness.ru/) (дата обращения 10.11.2016).

УДК 336.221

Международное и национальное регулирование офшорного бизнеса

Бабурина Н.О. (nataliya199509@gmail.com)

Научный руководитель – Плюснина О.В.

Ухтинский государственный технический университет, Ухта, Россия

В конце 20 века в экономике многих стран мира произошли значительные изменения: расширились торговые связи между государствами, увеличились объемы импорта и экспорта, уменьшился контроль над валютными операциями, начались процессы экономической глобализации. С этого периода появляется термин «офшор бизнес», что включает в себя не только офшорные зоны, но и компании, которые в них зарегистрированы. В русский язык понятия «офшор», «офшорный» пришли из английского языка, где «off-shore» буквально означает «вне берега», «вне границ», «в открытом море», «изолированный».

Офшор дает компаниям льготные условия по торговым и финансовым операциям, конфиденциальность информации об учредителях компании и о результатах деятельности, пониженные ставки по налогам, возможность вести упрощенный учет (бухгалтерский и управленческий). К признакам офшорного бизнеса, дающим возможность проведения мошеннических схем, относятся конфиденциальность, гарантия сохранности капиталов, безопасность и анонимность. Так как офшорный бизнес не стоит на месте, постоянно развивается, необходимо на уровне государства и международном уровне пресекать отмывание преступных доходов, выведение капиталов за границу, а также сокращение налоговых поступлений в бюджет.

Наряду с понятием офшорного бизнеса существует термин офшорной юрисдикции, т.е. зоны, которые имеют преимущества в плане уплаты налогов и улучшают бизнес-процессы. Основной доход островных государств (офшорных юрисдикций) складывается

из поступлений от регистрации в государственных органах, а также обязательных ежегодных сборов от продления их деятельности. К крупнейшим центрам офшоров на настоящее время относятся Швейцария, Гонконг, Сингапур, США, Нормандские острова и остров Мэн, ОАЭ, Люксембург, Великобритания, Монако, Бахрейн с офшорным капиталом 7 трлн. долл. [2]

Основным местом для размещения российского капитала является Республика Кипр. Согласно статистическим данным, юридическими и физическими лицами Российской Федерации было инвестировано в бизнес на острове 35,4 млрд. долл. за 2017 год. Если посчитать полную сумму инвестиций государства за время использования офшоров получится сумма в 177,3 млрд. долларов. Второй по популярности офшорной зоной остались Британские Виргинские острова. Богатейшие россияне, по оценке экспертов Национального бюро экономических исследований NBER (США), имеют в офшорных организациях активы и вклады, равноценные 60% валового внутреннего продукта России.

Для регулирования офшорного бизнеса государству и международному сообществу необходимо разрабатывать и принимать законы и нормативно-правовые акты, а также контролировать соблюдение этих норм всеми странами.

На сегодняшний день вышеуказанные функции выполняет Organization for Economic Cooperation and Development (Организация Экономического Сотрудничества и Развития, краткое наименование - ОЭСР) и Financial Action Task Force on Money Laundering (Группа разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег, далее -Группа), которые стремятся добиться от офшоров максимальной налоговой прозрачности. В настоящее время членами ОЭСР и ФАТФ являются 35 стран-участниц, а также две международные организации. Россия находится среди участников Группы с июня 2003 года.

В основные задачи ФАТФ входит:

1. Организация оценки законодательств стран, входящих в Группу, и Рекомендаций ФАТ с целью определения соответствия или несоответствия действующим рекомендациям в сфере борьбы с утечкой капитала и легализации преступных доходов.
2. Изучение обстановки в странах, где активно происходят процессы «отмывания» преступных денег.
3. Выработка рекомендаций в области предотвращения «отмывания денег» и финансирования терроризма.
4. Проведение различных семинаров и конференций в странах мира по вопросам финансирования террористических актов и махинаций в финансовой сфере деятельности организаций.

В 1990 г. ФАТФ выработаны 40 рекомендаций для национальных законодательств. На сегодняшний день эти рекомендации являются международным стандартом по противодействию отмыванию денежных средств. На основании Резолюции № 1617 (2005), принятой Советом Безопасности ООН 29 июля 2005 года, Рекомендации ФАТФ являются обязательными для использования членами ООН.

ФАТФ публикует «Черный список» неблагоприятных стран, развитых и развивающихся, которые недостаточно взаимодействуют с данной организацией и/или участвуют в поддержке терроризма, при этом список делится на три группы. К первой относятся страны, имеющие наибольший уровень риска и представляющие возможную угрозу для целостности мировой финансовой системы (Иран, Северная Корея); в данных странах отсутствует необходимая законодательная база. Во второй группе находятся страны, имеющие высокий уровень риска (Пакистан, Турция и др.), не проделавшие работы над стратегическими недостатками и не создавшими план по их устранению. Третья группа включает «бедные» страны, которые не имеют необходимой инфраструктуры и возможностей для участия в предотвращении нелегального отмывания доходов (Алжир, Туркменистан). Для вышеперечисленных стран создается план действий по устранению недостатков.

Для того, чтобы то или иное государство попало в «Черный список» ФАТФ, необходимо наличие следующих условий:

1. отсутствие организаций по проведению мер финансового контроля и сотрудничества в борьбе с отмыванием денег;
2. отсутствие законодательной базы;
3. отсутствие правил контроля деятельности финансовых институтов, банков.

Вышеперечисленные международные организации не имеют полномочий применять официальные меры воздействия на страны, нарушающие Рекомендации и/или входящие в «Черный список», их действия сводятся к созданию международных норм. В тоже время любое государство, которое входит в ОЭСР ФАТФ и использует данные списки, может применять санкции к странам-нарушителям, которые еще не изменили свое законодательство согласно требованиям международного сообщества.

Российская Федерация также использует меры по борьбе с отмыванием доходов. Так, 7 августа 2001 года был принят Федеральный закон №115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма». Согласно данному документу, все операции, совершенные с «подозрительными» странами и превышающие лимит в 600 тыс. руб. должны обязательно контролироваться государственными органами. Перечень таких стран публикуется Правительством РФ с учетом Рекомендаций ФАТФ. Банки должны собирать информацию по данным операциям в специальный уполномоченный орган – Федеральную службу по финансовому мониторингу (Росфинмониторинг), который в дальнейшем проводит профилактическую работу и принимает меры по пресечению деяний, связанных с отмыванием доходов и финансированием терроризма. Росфинмониторинг проводит проверки, в т.ч. с участием органов прокуратуры, привлекает к ответственности юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

С 2018 года Россия переходит на автоматический обмен налоговой информацией (CRS (Common Reporting Standard, что поможет раскрыть основные показатели международной деятельности российских холдингов и показать структуру их иностранных активов. Прогнозируется, что налоговые органы разных стран будут сверять данные по активам налогоплательщикам и уплаченных ими суммах налогов. Каждое государство будет выявлять организации (физических и юридических лиц), которые являются иностранными резидентами, и передавать по ним информацию в компетентный налоговый орган [3]. Так будет происходить международный обмен информацией.

В Российской Федерации граждане могут иметь долю в капитале иностранной организации, это не запрещено законом. Однако, необходимо помнить, что создавать и использовать оффшорные компании нужно согласно местному законодательству. В оффшорных юрисдикциях не существует ограничений по наличию определенного гражданства и налоговой резидентности собственников или акционеров.

В России актуальной проблемой является утечка капиталов за границу. Собственники выводят свои денежные средства в оффшорные юрисдикции для того, чтобы надежно и выгодно их вложить, избежать потерь от инфляции и также экспроприации – принудительного отчуждения имущества.

Меры, которые направлены на противодействие легализации доходов, полученных преступным путем, финансированию терроризма и финансированию распространения оружия массового уничтожения относятся:

1. Обязательный контроль;
2. Внутренний контроль;
3. Запрет на информирование клиентов и иных лиц о принимаемых мерах противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, финансированию терроризма и финансированию распространения оружия массового уничтожения, за исключением информирования клиентов о принятых мерах по замораживанию (блокированию) денежных средств или иного имущества, о приостановлении операции, а также об отказе в выполнении распоряжения клиента о совершении операций, об отказе от заключения договора банковского счета (вклада), о

расторжении договора банковского счета (вклада) и их причинах, о необходимости предоставления документов по основаниям, предусмотренным настоящим Федеральным законом;

4. Иные меры [1]

Также налоговым резидентам России необходимо отчитываться о наличии у них контролируемых иностранных компаний (КИК). Любая иностранная компания с долей владения у россиянина более 25%, а также структуры без формирования юридического лица (трасты и фонды), требуется задекларировать. В случае, если КИК заработала за год более 10 миллионов рублей, то придется заплатить налог с нераспределенной прибыли по российским ставкам – 13% и 20%.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что оффшоры, оффшорные юрисдикции нельзя назвать преступным явлением. Однако, зачастую они связаны с преступными деяниями, использованием мошеннических схем по отмыванию денег и финансированию международного терроризма. Ликвидировать оффшоры, скорее всего, невозможно, но регулировать их деятельность и разрабатывать планы действий по улучшению законодательства в этой области, безусловно, необходимо. Этим должны заниматься как государственные органы отдельного государства, так и международные организации.

Библиографические ссылки:

1. Федеральный закон "О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма" от 07.08.2001 N 115-ФЗ (последняя редакция) [Электронный ресурс]. – Справочно-правовая система «Консультант-Плюс». – Дата обращения 14.11.2018

2. 10 крупнейших в мире офшоров [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.vestifinance.ru/articles/103107>. – Дата обращения 12.11.2018.

3. Российское богатство за рубежом: вопросы безопасности и налогообложения в 2018-2019 годах [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.e-vid.ru/zakon-i-pravo/271018/rossiyskoe-bogatstvo-za-rubezhom-voprosy-bezopasnosti-i-nalogooblozheniya-v>. – Дата обращения 08.11.2018.

УДК 330.47

Методы определения экономического эффекта от внедрения программного продукта

Богатырев А.В., Aleksey_quell.ru@mail.ru

Научный руководитель – Соколовская Е.Н.

Ухтинский государственный технический университет, г. Ухта

Для оценки эффективности внедрения ИТ-проекта является обязательным расчет экономического эффекта при автоматизации бизнес-процессов, данная оценка имеет важную роль для его технико-экономического обоснования. Не смотря на, то что точный будущий экономический эффект от внедрения оценить непросто, тем не менее, важно попытаться оценить экономический эффект. В современном мире при большом количестве автоматизации всех отраслей эта тема как никогда актуальна.

Можно выделить три основные группы методов, которые позволяют определить эффект от внедрения программного продукта:

- 1) Финансовые (они же количественные);
- 2) Качественные;
- 3) Вероятностные.

У каждого из этих методов есть свои положительные и отрицательные стороны. Понятно, что автоматизация – тонкий и сложный процесс, и далеко не в каждом направлении

автоматизации можно определить финансовый эффект после автоматизации бизнес процесса. Именно для этого необходимо максимально обширно проиллюстрировать окончательный эффект от внедрения ИТ-проекта. Кроме финансовых методов, для полноты картины при внедрении должны использовать методы нефинансового анализа. Только после применения всех трех групп методов можно объективно оценить экономический эффект от внедрения ИТ-проекта.

На данном этапе мы сосредоточимся на финансовых методах. Их большое количество, но чаще всего применяются три основных финансовых метода определения инвестиций в информационные технологии:

1) NPV (Net present value) – чистый приведенный эффект или чистая приведенная стоимость;

2) IRR (Internal rate of return) – внутренняя норма доходности или внутренняя норма рентабельности;

3) Payback – срок окупаемости инвестиций.

В качестве первого метода рассмотрит дисконтирование денежного потока.

Все финансовые методы оценки базируются на концепции временной стоимости денег, то есть дисконтировании. Расчет осуществляется по достаточно простым формулам, соответственно, понимая саму суть процесса дисконтирования, расчет критериев оценки экономической эффективности не составляет особой сложности.

Суть дисконтирования состоит в следующем. Зная будущие предполагаемые доходы или например размер экономии, можно путем уменьшения этих величин на ставку дисконта, найти современное (приведенное) их значение. Другими словами, дисконтирование - это процесс движения от будущего к настоящему. Основное правило экономики и соответственно временной стоимости денег состоит в том, что рубль, полученный сегодня, ценнее и больше рубля, полученного завтра и в отдаленном будущем. Стоимость денег меняется со временем. И смысл дисконтирования состоит в том, чтобы привести ту денежную единицу, которая будет получена через определенное время в будущем, к сегодняшней стоимости денег. Дисконтирование нужно для того, чтобы в расчете были актуальные данные, с помощью которых мы могли аргументированно демонстрировать эффективность проектов финансовыми менеджерами компании. Необходимо отметить, что, когда происходит внедрение ИТ-проекта, существуют потоки расходов и потоки доходов, следовательно, ставку дисконтирования необходимо применить к обоим потокам. Стандартный расчет дисконтирования приведен в формуле:

$$PV = \frac{P}{1 + rt} \quad (1)$$

где

PV - приведенная сумма;

P - не приведенная сумма;

r - ставка дисконтирования;

t - время, ожидания суммы.

Часто складывается ситуация, что ставка дисконтирования при оценке экономической эффективности ИТ внедрений определяется распоряжением сверху. То есть руководство само выбирает по какой ставке дисконтирования будет произведен расчет. Такой способ не допустим, так как он не имеет ничего общего с оценкой с финансовыми методами оценки эффективности вложений в информационные технологии.

При правильном определении ставки дисконтирования необходимо воспользоваться методом средневзвешенной стоимости капитала (WACC) [1, с.4].

$$WACC = Re * \frac{E}{V} + Rd * \frac{D}{V} * (1 - Tc) \quad (2)$$

где

WACC - средневзвешенная стоимость капитала;

Re - ставка доходности собственного капитала;

Rd - ставка доходности заемного капитала;

E - рыночная стоимость собственного капитала;

D - рыночная стоимость заемного капитала;

V - суммарная стоимость капитала;

Tc - ставка налога на прибыль в относительной величине.

Суть этой формулы: доли рыночной стоимости капитала в суммарной стоимости капитала складываются друг с другом с коэффициентами, соответствующими ставками доходности капиталов обоого типа. Следовательно, мы получаем средневзвешенную стоимость капитала.

Поправка средневзвешенной на коэффициент налога на прибыль может применяться или нет. Все зависит от метода расчета, которую мы принимаем на текущий момент, так как мы можем учитывать налоговую поправку при расчете денежного потока. Если у нас нет необходимости и точность финансового показателя по внедряемому проекту не будет критически важной величиной, тогда мы можем не учитывать налоговую поправку.

Второй метод расчета ставки дисконтирования – это расчет по модели CAPM (Capital assets pricing model) иными словами модель оценки доходности финансовых активов. В данной модели ставка дисконтирования определяется как сумма безрисковой ставки дохода, увеличенная на разность между среднерыночной и безрисковой ставкой доходности, взятую с коэффициентом эластичности (Re).

$$Re = Rf + K * Rm - Rf \quad (3)$$

где

Re - ставка дисконтирования

Rm - средневзвешенная рыночная ставка доходности

Rf – без рисковая ставка дохода

K - коэффициент эластичности доходности к рынку

Сложность заключается в том, что под без рискованной ставкой доходов можно подразумевать совершенно разные вещи:

1. Ставка доходов на определенный промежуток времени, если вложить денежные средства на фондовом рынке в “голубые” фишки;

2. Вложение в депозит или вложение в государственные облигации.

Как правило возникает сложность в том, что же считать безрисковой ставкой доходности. Обычно выбирают ставку доходности по гособлигациям, обладающей минимальным уровнем риска и минимально доходностью соответственно. В качестве среднерыночной ставки используют усредненную ставку процентов по банковским вкладам.

Так же необходимо рассчитать коэффициент эластичности доходности к рынку. Его можно рассмотреть на примере.

Акции компании N котируются на бирже. Если по сегменту рынка, в котором мы работаем, происходит рост на одну условную единицу и акции компании N выросли вместе с сегментом на такой же пункт, то коэффициент эластичности доходности к рынку равен единице. Но если при росте сегмента рынка на один пункт акции компании N растут на пункт и 3, то соответственно коэффициент эластичности доходности к рынку будет равняться 1,3.

Помимо этого, для финансовой оценки инвестиций в ИТ-проект нам необходимо

использовать денежный поток. Для расчета данного показателя существует множество способов расчета. Самым популярным из которых является, так называемый gross cash flow (GCF), который определяется как сумма прибыли и не денежных доходов. Тем не менее для расчета технико-экономического обоснования инвестиций в ИТ-проект рекомендуется использовать формулу чистого денежного потока (free cash flow, FCF или еще одно обозначение - NCF). Смысл заключается в том, чтобы привести денежный поток к наглядным и точным данным при расчетах финансовой окупаемости [2, с.15].

$$NCF = GCF + NWC + Inv \quad (4)$$

Теперь можем рассмотреть финансовые методы. Наиболее популярный метод финансовой оценки - это расчет критерия NPV (Net present value), иначе называемого чистый приведенный доход или чистая приведенная стоимость. Именно "приведенная" стоимость обращает наше внимание на то, что в данной формуле приведен доход от внедрения на текущий момент, а не в перспективе. NPV рассчитывается по формуле 5:

$$NPV = \frac{NCF_1}{1 + Re} + \dots + \frac{NCF_i}{1 + Re^i} \quad (5)$$

где

NCF_i - чистый денежный поток на i -том интервале планирования;

Re - ставка дисконтирования.

Чистый приведенный эффект – это абсолютный показатель, по сути аналог прибыли, но только дисконтированный. Показывает приведенную экономическую эффективность проекта. Финансовые методы следует сочетать вместе с остальными имеющимися методами оценки. Значение NPV дает нам возможность принять решение о реализации проекта или отказа от него. Если, когда NPV больше нуля, то проект стоит принять, поскольку он принесет выгоду. Критерий позволяет определить выгодность вложений в проект и сумму уменьшения затрат в будущем. Следовательно, если организация понесет затраты в текущем периоде, тогда все будущие денежные выгоды пересчитываются на сегодняшний день. В том случае, если при расчете $NPV < 0$, тогда прибыль от проекта мы не получим, соответственно проект отклоняем, а деньги перераспределяем на более выгодные инвестиционные проекты.

Несмотря на универсальность расчета по формуле NPV в ней не происходит анализа возможного риска. В связи с этим после получения положительного NPV, необходимо проанализировать риски ИТ-проекта. В соответствии с полученными данными мы можем утвердить инвестиции в данный проект или отложить проект.

Так же расчет NPV позволяет выбрать наиболее эффективный проект из нескольких проектов одного или нескольких направлений.

NPV является абсолютным показателем, а относительным показателем эффективности является расчет внутренней нормы доходности: IRR (Internalrateofreturn). Данный показатель демонстрирует внутреннюю норму доходности или внутреннюю норму рентабельности. В некоторых научных статьях ее называют внутренней ставкой возвращения инвестиций или ставкой доходности проекта. Внутренняя норма доходности это такая ставка дисконтирования, при которой чистая приведенная стоимость по проекту принимает нулевое значение. Зная величину внутренней ставки доходности, можно определить наиболее приемлемый для организации размер ставки по кредиту, поскольку для принятия положительного решения по взятию кредита, необходимо, чтобы IRR был больше кредитной ставки или средневзвешенной ставки по всем источникам финансирования.

NPV – это приведенная на текущий момент прибыль от проекта, которую мы получим, то внутренняя ставка доходности – та ставка банковского процента, при выборе которой при

которой организация не получит никакой прибыли. Построив зависимость NPV от ставки дисконтирования, наглядно видно, что чем больше ставка дисконтирования, тем меньше прибыли мы получим. Другими словами, между чистой приведенной стоимостью и ставкой дисконтирования обратная связь. Соответственно, при расчете внутренней нормы доходности методом линейной аппроксимации, для того чтобы значение NPV приблизилось к нулю, ставку дисконтирования необходимо увеличивать и наоборот. Зная значение NPV при более высокой и более низкой ставкой уже имеется возможность рассчитать критерий IRR.

Третьим финансовым показателем является payback или срок окупаемости проекта. Payback, под собой подразумевает, анализ скорости окупаемости затрат вложенных в инвестиционный проект. В большинстве компаний есть принятый срок окупаемости любых проектов.

Все перечисленные выше методы имеют свои минусы. Поэтому только расчет всех показателей позволит представить точное понимание денежных потоков после внедрения проекта, его экономической целесообразности и экономическом эффекте, полученном конкретно от данного ИТ-проекта. Кроме того, в рассмотренных выше критериях эффективности инвестиционного проекта в основе лежит принцип дисконтирования. Величина ставки дисконтирования одинакова на весь период расчета, и не корректируется на индекс инфляции в случае существенного изменения ставки.

Расчет NPV и IRR будущей автоматизации необходим не во всех случаях и для этого две причины. Изредка приходится сталкиваться с позицией, что расчет экономического эффекта не имеет никакого отношения к автоматизации. Данная позиция связана с тем, что ИТ- проект запускается, чтобы закрыть уже найденные проблемы и когда это крайне необходимо. В связи с этим руководители предприятия считают, что найденные проблемы служат весомым основанием для запуска ИТ-проекта. Но так происходит только на бумаге, в реальности все обстоит куда сложнее. ИТ-проект способен закрыть проблемные бизнес-процессы, которые были первоначально определены. Но в перспективе внедрение ИТ-проекта рано или поздно начнет приносить предприятию деньги. При внедрении ИТ-проекта всегда необходимо смотреть на будущие денежные потоки, на которые повлиял ИТ-проект.

Второй причиной является тот факт, что, как правило, финансовая оценка носит приблизительный характер, несмотря на математическую обоснованность выбранных формул. Следовательно, при расчете финансовой окупаемости ИТ-проекта надо уточнять, что полученные результаты будут иметь погрешность. Основная причина этих погрешностей - проблема в определении будущего денежного потока от внедрения ИТ-проекта.

Определение будущего денежного потока тесно связано с областью, которую необходимо автоматизировать ИТ-системой. В большинстве случаев будущий денежный поток можно определить. Допустим, при автоматизации логистических операций денежный поток легко рассчитывается через увеличение производительности труда или уменьшению рабочих площадей. В том случае, если оптимизируются бизнес-процессы, которые позволяют влиять на управленческий активы, активы, тесно связанные с балансом организации, то проблем с определением будущего денежного потока возникнуть не должно. Проведенная практика внедрений показывает, что примерно 80% нового функционального объема можно перевести в будущий денежный поток. Оставшиеся 20% необходимо относить к качественной и вероятностной оценке эффекта. Данная ситуация нормальна, для ИТ-проектов. На практике редко встречаются проекты (не только ИТ), в которых можно с уверенностью идентифицировать 100% будущую прибыль.

Библиографические ссылки:

1. Галкин, Г.Н. Intelligent enterprise [Текст]: науч. журнал / Г.Н. Галкин – Москва: Высшая школа, 2017. – 4 с.
2. Хиггинс, Р. Финансовый менеджмент: управление капиталом и инвестициями [Текст]: учебник / Р. Хиггинс – Москва: Вильямс. – 2015. – 67 с.

Себестоимость продукции и ее влияние на финансовый результат деятельности предприятия

Булышева В.С. (valentina-shapenkova@mail.ru)

Научный руководитель – Соколовская Е.Н.

Ухтинский государственный технический университет, Ухта, Россия

В современных рыночных условиях успех финансовой деятельности предприятия главным образом зависит от уровня рентабельности и суммы полученной прибыли. Повышение эффективности производства и максимизация прибыли являются основной целью предприятия. Добиться высоких результатов деятельности предприятия возможно только благодаря эффективному управлению затратами и реализацией готовой продукции.

Предприятие в своей хозяйственной деятельности расходует финансовые, материальные и трудовые ресурсы, которые формируют себестоимость. Себестоимость – важнейший показатель эффективности хозяйственной деятельности.

Прибыль формируется за счет реализации продукции, а также за счет других видов деятельности. С точки зрения расчетной части, прибыль представляет собой разность между выручкой и себестоимостью реализованной продукции. Таким образом, прибыль – это денежная форма чистого дохода на вложенный капитал, которая характеризуется степенью вознаграждения за риск осуществления предпринимательской деятельности [1].

Себестоимость продукции обратно пропорциональна выручке предприятия, т.е. при снижении себестоимости выручка растет. Именно поэтому повышение эффективности хозяйственной деятельности должно производиться за счет снижения затрат на себестоимость. Процесс, при котором компания стремится к снижению себестоимости, называется интенсивным путем роста прибыли, т.к. предприятие использует собственный внутренний резерв [2].

Затраты тесно связаны с формированием налоговой базы и необходимостью различать их по источникам возмещения. Законодательством установлен определенный состав затрат. Себестоимость продукции также взаимосвязана с налоговой льготой. Себестоимость как экономическая категория выражает размер текущих производственных затрат. Ее уровень позволяет определить рентабельность продукции на капитал, объем прибыли и другие итоговые показатели финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Исчисление себестоимости производится с помощью калькулирования, которое представляет собой объем всех способов группировки затрат и определения производственной и полной себестоимости всей продукции и отдельных ее видов.

Существуют различные виды себестоимости продукции, которые выделяют с учетом полноты охвата всех затрат на производство. Цеховая себестоимость включает в себя производственные расходы конкретного цеха. Производственная себестоимость включает в себя затраты по всем участкам, которые относятся к производству продукции, а также расходы на управление предприятием, вспомогательные производства. Полная себестоимость включает все затраты на производство продукции и ее реализацию.

Себестоимость выражается в стоимостной форме и включает в себя трудовые издержки (заработная плата работникам предприятия), отчисления во внебюджетные фонды, материальные затраты, прочие расходы (коммунальные платежи, ремонт, налоги, сборы и т.д.), амортизацию основных фондов. Весомую долю в структуре себестоимости составляют материальные и трудовые затраты. Таким образом, основным направлением сокращения расходов будет снижение именно этих издержек. Можно выделить следующие основные пути снижения затрат:

- повышение выпуска продукции. Фиксированные издержки можно распределить на большее количество продукции,
- поиск и использование аналогов материалов,

- сокращение услуг сторонних организаций,
- сокращение персонала, совмещение должностей,
- сокращение уровня запасов,
- поиск и налаживание связей с поставщиками,
- оптимизация производства, внедрение новых технологий,
- контроль дебиторской и кредиторской задолженностей.

Применение даже одного из этих методов позволит руководству предприятия уменьшить затраты и снизить себестоимость продукции.

Существует также ряд факторов, которые влияют на снижение себестоимости:

- технологические, которые связаны с технологией производства, работой оборудования и включают в себя оптимизацию оборудования, использование качественных материалов, повышение качества выпускаемой продукции;
- экономические, которые включают в себя оптимизацию организационной структуры, повышение уровня работы производственных и управленческих структур, повышение качества работы кадровых и экономических служб;
- организационные, которые включают в себя сокращение простоев и брака выпускаемой продукции, ликвидацию устаревших и излишних запасов, повышение квалификации работников, стимулирование работников на увеличение производительности труда, усовершенствования использования материально-технической базы.

Основным мероприятием по снижению себестоимости считается изменение двух основных параметров, которые характеризуют продукцию – это амортизационность и материалоемкость.

Экономия от снижения амортизации продукции может быть определена согласно статьи «Амортизация основных фондов» по формуле 1.

$$\text{Экономия} = ((I_f * I_a) / I_n - 1) * d_a * 100 \quad (1)$$

где

I_f — индекс роста стоимости основных фондов,

I_a — индекс роста средней нормы амортизационных отчислений,

I_n — индекс роста товарной продукции в сопоставимых целях,

d_a — доля амортизационных отчислений в себестоимости продукции

Важно помнить, что системный и спланированный подход являются основой снижения себестоимости. Системный подход состоит из комплекса взаимосвязанных мероприятий:

- соблюдение финансовой дисциплины, которая включает в себя составление финансового плана и проведение мероприятий по снижению себестоимости в строгом соблюдении данного плана;
- составление плана снижения затрат, который включает в себя анализ деятельности предприятия, для выявления слабых мест, где необходимо снижать затраты;
- проведение контроля на всех этапах деятельности предприятия, который включает в себя контроль за простоем, браком выпускаемой продукции, низкой производительностью работников.

Поскольку себестоимость является основным ценообразующим фактором, то ее анализ позволяет оценить эффективность использования ресурсов и найти возможности увеличения прибыли. Также необходимо анализировать уровень и способы снижения себестоимости продукции. Для проведения этого анализа используется следующая схема:

- во-первых, определяются относительные и абсолютные изменения показателей себестоимости от аналогичных показателей предыдущих лет и плана;
- во-вторых, производится оценка структуры себестоимости, при которой определяются изменения расходов текущего от предыдущего периода, проводя сравнения с действующим планом работы. Проводится оценка уровня влияния данных изменений на общий результат;

– в-третьих, определяется уровень расходов на 1 руб. товара, которые определяют фактор окупаемости, который следует анализировать с учетом его динамики, выявляя какие конкретно факторы повлияли на его изменения.

Себестоимость является ведущим фактором в получении прибыли предприятия. Применение системного подхода, четкий выбор направления сокращения затрат и регулярный контроль данного процесса позволит предприятию достичь нового уровня рентабельности и конкурентоспособности на рынке.

Снижая себестоимость, можно снизить и цену на продукцию, став более конкурентоспособным и привлекательным предприятием на рынке, не уменьшая при этом свою прибыль, поднять зарплату ключевому персоналу, а также значительно улучшить финансовую устойчивость фирмы [3].

Библиографические ссылки:

1. Аминева, С. А. Влияние методик калькулирования на формирование себестоимости готовой продукции [Текст] / С. А. Аминева // Молодойученый. – 2017. – №13. – С.33-37
2. Девятайкина, А. Е. Финансовое управление [Текст]: учебное пособие / А. Е. Девятайкина. – Саранск: МГУ им. Н.П.Огарева, 2015. – 45 с.
3. Ковалев, В. В. Финансовый анализ [Текст]: учебное пособие / В. В. Ковалев. – Москва: Финансы и статистика, 2014. – 512 с.
4. Коваленко, О. Г. Теоретические основы финансового менеджмента [Текст] / О. Г. Коваленко // Вестник НГИЭИ. – 2015. – №1. – С. 25-30.

УДК 657.6(075.8)

Оптимизация закупочной деятельности предприятия

Гаврилюк В.С., valeria.gavrilyuk@mail.ru

Научный руководитель – Соколовская Е.Н.

Ухтинский государственный технический университет, г. Ухта

Закупочная деятельность — процесс, целью которого является получение товаров, работ, услуг определенного качества в необходимом количестве в требуемое время и по минимальной цене, также закупочной деятельностью можно назвать совокупность методов, позволяющих максимально эффективно удовлетворять потребности организации в товарах, работах и услугах.

Вопрос экономии собственных финансовых средств имеет особое значение в крупных компаниях, обладающих большим количеством дочерних предприятий и разветвленной сетью филиалов. Подобные холдинговые структуры характерны как для отечественной, так и зарубежной газовой отрасли.[1]

Под оптимизацией закупок понимают процесс регулирования закупочной деятельности, которая позволяет снизить затраты за счет экономии на закупке и хранении страхового запаса товара. Вызволненные средства можно направить на расширение производства или области обслуживания, в которой работает предприятие.

Главной целью функционирования предприятия является получение максимально возможной прибыли за счет реализации потребителям производимой продукции (выполненных работ, оказанных услуг), на основе которой удовлетворяются социальные и экономические запросы трудового коллектива и владельцев средств производства.

Цели закупочной системы — максимально эффективное расходование финансовых ресурсов, своевременное и полное удовлетворение потребностей в товарах, работах, услугах

с необходимыми для обеспечения безопасности опасных производственных объектов показателями цены, качества и надежности.

Закупочная система основана на принципах:

- информационной открытости;
- прозрачности;
- равноправия;
- развития добросовестной конкуренции.[2]

На примере ООО "Газпром трансгаз Ухта" рассмотрим процесс заключения договор и способы по оптимизации закупочной и договорной деятельности.

В 2017 году поставка материально-технических ресурсов производилась как централизованно (по агентскому договору с ООО «Газпром комплектация»), так и по прямым договорам в соответствии с производственными программами, сформированными в пределах утвержденного ПАО«Газпром» бюджета доходов и расходов ООО «Газпром трансгаз Ухта». ООО «Газпром комплектация» были доведены показатели Плана поставок МТР для производственно-эксплуатационных нужд (далее ПЭН) и капитального ремонта на 2017 год.

А теперь рассмотрим анализ структуры поставок МТР в 2017 году в таблице.

Таблица 1- Анализ структуры поставок МТР в 2017 году.

№ п/п	Наименование показателей	Абсолютная величина 2017 г.(млн.руб)	Удельный вес, % по состоянию на 2017 г.
1	Централизованные поставки- ООО "Газпром комплектация"	5032,9	87,4
2	Поставки по прямым договорам	412,4	7,16
3	Поставки нефтепродуктов	312,6	5,44
4	Итого	5757,9	100

Анализ структуры поставок МТР в 2017 году

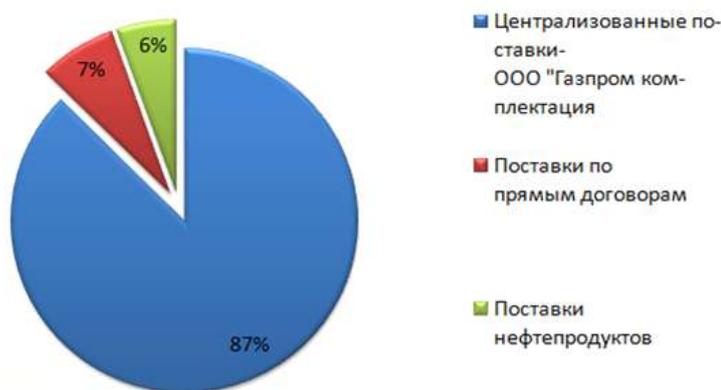


Рис. 1. Анализ структуры поставок МТР в 2017 году.

Из данной таблицы видно, что большую часть поставок составляют централизованные поставки с ООО «Газпром комплектация»- 87,4%. Наименьший удельный вес составляет строка «нефтепродукты»- 5,44%.

Централизованные поставки. В некоторых предприятиях, являющихся частью холдингов или вертикально-интегрированных структур, большая доля закупок материальных ресурсов производится централизованно через материнскую компанию. В таком случае в данной главе необходимо регламентировать взаимодействие с вышестоящей организацией по вопросу приобретения МТР.

Поставки по прямым договорам. Каждая компания в процессе производственной деятельности имеет дело с десятками и сотнями контрагентов, осуществляющих компании поставки материальных запасов. Необходимо описать весь спектр вопросов, касающихся приобретения МТР по прямым договорам с контрагентами: поиск контрагентов, порядок заключения договоров, осуществления оплаты, сверки денежных расчетов и т.д.

С организацией «Газпром комплектация», которая составляет 87,4 % поставок заключен агентский договор. По данному договору ООО «Газпром трансгаз Ухта» платит ООО «Газпром комплектация» агентское вознаграждение, которое составляет 1% от стоимости поставок.

Таблица 2 - Цены за единицу продукции по номенклатуре за 2017 год.

Наименование	Ед.изм.	Цена за ед. продукции, руб
Труба 1420x15,7 мм	т	75 172,68
Труба 1420x18,7 мм	т	73 711,70
Труба 1220x14 мм	т	65 331,60
Труба 1020x16 мм	т	73 091,50
Утяжелитель УБО-УМ-1420	кмп	20 075,90
Утяжелитель УБО-УМ-1020	кмп	18 225,90
Лента ДРЛ	т	214 477,70
Грунтовка "Техногаз"	т	85 556,50
Мастика "Техногаз"	т	61 258,50

В данной таблице предоставлена цена продукции по номенклатуре за 2017 год. С помощью данной таблицы рассчитаем агентское вознаграждение. На примере «Труба 1420x15,7 мм» рассчитаем агентское вознаграждение.

1 т. Трубы-75 172,68 руб.

Закупаем 800 тонн трубы

$800 * 75\,172,68 = 60\,138\,144$ руб.

1 % = 601 381,44 руб.

Из данного расчета мы видим, что агентское вознаграждение составляет 601 381,44 руб.

Для улучшения своего финансового состояния ООО «Газпром трансгаз Ухта» могли бы сами закупать материалы. На примере видно, что с одной закупки ООО «Газпром трансгаз Ухта» платит ООО «Газпром комплектация» 1%, что составляет 601 381,44 руб. Эти деньги могли пойти в заработную плату и т.д и т.п.

Библиографические ссылки:

1. Министерство экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]: Пресс-служба - Режим доступа: http://www.economy.gov.ru/minec/press/news/doc20111102_03, свободный. (Дата обращения: 30.11.2018 г.;

2. Ковалев, В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учебник / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. – М.: 2015. – С. 14-16.

УДК 330.322.16

Развитие государственно-частного партнерства в регионах СЗФО с низким уровнем развития ГЧП

Глазкова А.С. asglazkova@rambler.ru

Научный руководитель – Назарова И.Г.

Ухтинский Государственный Технический Университет, Ухта, Россия

Развитие государственно-частного партнерства в регионах РФ способствует привлечению финансовых ресурсов со стороны частного сектора экономики в создание и модернизацию социально-экономической инфраструктуры субъектов. Верное определение потенциала субъекта и его ключевых направлений развития в перспективе позволяет региону совершенствоваться сразу несколько отраслей экономики.

Уровень развития ГЧП в регионах РФ оценивается на базе критериев, оказывающих непосредственное влияние на социально-экономическую инфраструктуру субъекта. На основе результатов исследований ежегодно проводимых Центром развития ГЧП составляется рейтинг регионов. Ключевая цель составления рейтинга - комплексная оценка потенциала субъекта РФ для привлечения частных инвестиций в проекты государственно-частного партнерства.

Рассмотрим практику применения государственно-частного партнерства в регионах СЗФО с низким уровнем развития ГЧП. К группе регионов с низким уровнем развития ГЧП относятся те субъекты СЗФО, в которых развитие ГЧП находится на ранней стадии становления, но при этом постепенно создаются условия для их реализации. К таким регионам конец 2017 года можно отнести Вологодскую область (49 %), Мурманскую область (40 %), Новгородскую область (31,5 %), Псковскую область (25 %) и Ненецкий Автономный округ (22,5 %) [1]. Данные для анализа динамики уровня развития государственно-частного партнерства в перечисленных регионах за период 2015-2017 гг. представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Рейтинг регионов СЗФО по уровню развития ГЧП за 2015-2017 гг.

Регион	2015 год		2016 год			2017 год		
	Место	ИП, %	Место	ИП, %	Прирост ИП, %	Место	ИП, %	Прирост ИП, %
Вологодская область	23	31,7	29	46,8	47,6	38	49,0	4,7
Мурманская область	40	24,4	42	36,2	48,4	46	39,0	7,7
Новгородская область	59	14,6	58	23,2	58,9	53	31,5	35,8
Псковская область	47	20,1	68	17,0	- 15,4	64	25,0	47,1
НАО	75	8,0	47	13,8	72,5	69	22,5	63,0

Исходя из данных представленных в таблице 1 можно сделать вывод о том, что во всех исследуемых регионах итоговый показатель развития ГЧП за период 2015-2017 гг. находился в диапазоне от 8,0 % до 49 %. Самый низкий показатель наблюдался в НАО в 2015 г. и составлял всего 8 %. При этом округ занимал 75 место среди возможных 85. За период с 2015 – 2017 гг. НАО улучшил свои позиции, поднявшись на 69 место и прибавив в рейтинге 63 %. Самый высокий показатель наблюдался в Вологодской области. Его значение

на конец 2017 года составило 49 %, однако общий прирост показателя имеет невысокое значение и составляет 4,7 %. При этом стоит отметить, что Вологодская область потеряла в общем рейтинге регионов 15 позиций, опустившись с 23 места на 38. Среднее значение прироста итогового показателя, характеризующее медленное развитие ГЧП, наблюдается и в Мурманской области. За анализируемый период он увеличился всего на 7,7 % и на конец 2017 г. составил 39 %. При этом стоит отметить, что Мурманская область также снизила свои значения в рейтинге, опустившись, на 46 место с 40.

Неоднозначные значения динамики уровня развития ГЧП показала Псковская область: рост итогового показателя более чем на 40 % и значительное снижение в общем рейтинге на 17 позиций. Такая ситуация связана, в первую очередь, с тем, что регионы стремятся как можно быстрее нарастить опыт реализации ГЧП, при этом не развивая институциональную среду и не разрабатывая нормативно-правовое регулирование на своих территориях. Отличилась среди прочих регионов Новгородская область. Можно с уверенностью сказать, что в данной области создаются всесторонние условия для развития ГЧП. Прирост итогового показателя за период 2015-2017 гг. составил более 35 %. Область поднялась с 59 места на 53, прибавив тем самым 6 позиций. Динамика рейтинга развития ГЧП в регионах СЗФО за 2015-2017 гг. представлена на рисунке 1.

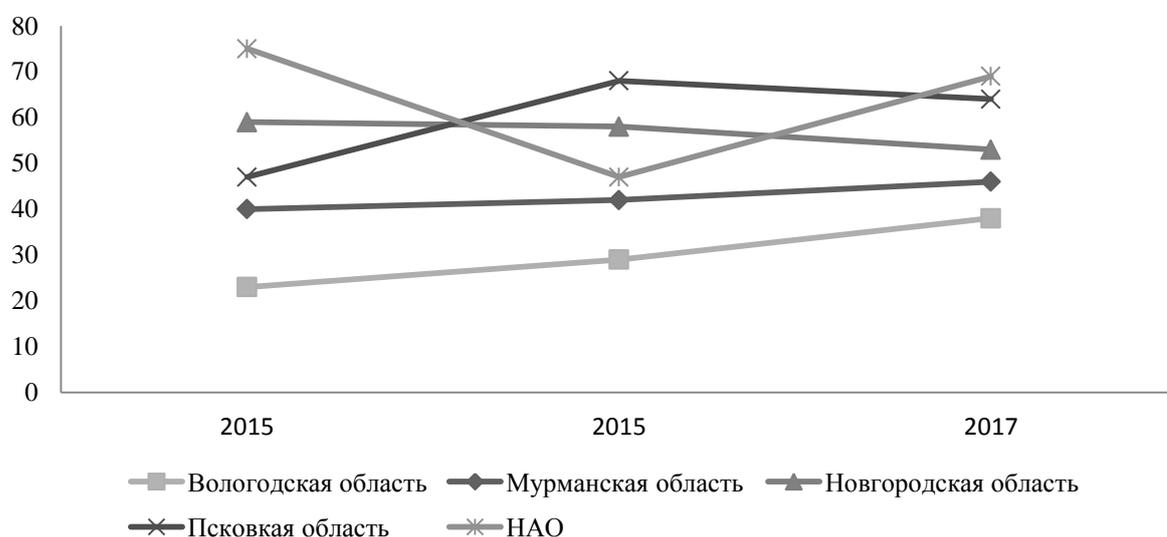


Рис. 1. Динамика рейтинга развития ГЧП.

Для того, что определить причины низкого уровня развития ГЧП в исследуемых регионах необходимо проанализировать три основных показателя: институциональную среду, нормативно-правовое обеспечение и опыт реализации проектов в сфере ГЧП.

Анализ институциональной среды и уровня нормативно-правового обеспечения регионального уровня проведем по следующим критериям:

- 1 - наличие уполномоченного органа в сфере ГЧП;
- 2 - наличие специалистов, имеющих соответствующую квалификацию;
- 3 - наличие специализированного информационного ресурса в сети Интернет или раздела на официальном сайте региона
- 4 - наличие в открытом доступе перечня объектов, в отношении которых планируется заключение ГЧП проектов;
- 5 - наличие налоговых льгот, мер поддержки и стимулирования частных инвесторов;
- 6 - наличие нормативно-правовой базы в сфере ГЧП регионального уровня, соответствующего федеральным нормам.

Результаты анализа представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Уровень развития институциональной среды и нормативно-правовой базы в СЗФО.

Регион	1	2	3	4	5	6
Вологодская область	-	+	+	-	-	+
Мурманская область	-	+	-	+	-	+
Новгородская область	+	+	+	+	-	-
Псковская область	-	-	-	-	-	-
НАО	-	-	-	-	-	-

Как видно из данных, представленных в таблице 2, наиболее развитая институциональная среда наблюдается в Новгородской области. Из всех представленных критериев в регионе отсутствуют меры поддержки и стимулирования частных партнеров, а также нормативно-правовая база регионального уровня. Самое низкое развитие институциональной среды наблюдается в Псковской области и в НАО: все критерии оценивания имеют отрицательные значения. В Вологодской и Мурманской областях институциональная среда развита по 3 критерия из 6, что положительной тенденцией в становлении ГЧП на территории регионов. Стоит отметить, что данные области являются единственными из числа анализируемых, где нормативно-правовая база регионального уровня соответствует нормам федерального законодательства. Единственный критерий, имеющий отрицательное значение во всех регионах – это отсутствие налоговых льгот и мер стимулирования частного инвестора, что в значительной степени замедляет процесс развития ГЧП в исследуемых субъектах, так как от заинтересованности частного партнера, в первую очередь, зависят масштабы реализации проектов [2].

Анализ опыта реализации проектов в сфере государственно-частного партнерства на территории регионов СЗФО проведем в разрезе уровня реализации и сфер применения.

В таблице 3 представлены данные по финансированию проектов в зависимости от их уровня реализации.

Таблица 3 - Финансирование ГЧП проектов в разрезе уровней реализации.

Регион	Количество проектов	Финансирование, млн. руб.				
		Всего	Региональный уровень	%	Муниципальный уровень	%
Вологодская область	11	89 478,9	300,0	0,3	89 178,9	99,7
Мурманская область	4	2 066,8	-	-	2 006,8	100
Новгородская область	11	3 019,9	-		3 019,9	100
Псковская область	9	502,3	340,0	67,7	162,3	32,3
НАО	2	39,0	-	-	39,0	100
Всего	37	95 106,9	640,0	0,7	94 466,9	99,3

Как видно из данных, представленных в таблице 3, на территории СЗФО по регионам с низким уровнем развития государственно-частного партнерства реализуется 37 проектов, общим объемом финансирования 95,1 млрд. руб., из которых 94,5 млрд. руб., или 99,3 % приходится на проекты муниципального уровня. Стоит отметить, что из числа представленных проектов 76 % проектов реализуются в среднесрочном и долгосрочном периодах, и лишь 24 % рассчитаны на период до 10 лет. Наибольшее количество проектов реализуется в Вологодской и Новгородской областях: по 11 проектов на каждый регион. При

этом в Новгородской области все проекты, общей стоимостью 3019,9 млн. руб. реализуются на муниципальном уровне. Значительно дорогостоящие проекты реализуются на территории Вологодской области: на такое же количество проектов (11 штук) выделено на 86,5 млрд. руб. больше. Стоимость проектов регионального уровня составляет всего 300 млн. руб., что в процентном соотношении составляет 0,3 % от общей стоимости. В Псковской области реализуется 9 проектов общей стоимостью 502,3 млн. руб., из которых на проекты регионального уровня выделено 340,0 млн. руб., или 67,7 %. Самый низкий опыт реализации проектов в сфере ГЧП наблюдается в Мурманской области и НАО. В Мурманской области на реализацию 4 проектов планируется потратить 2,1 млрд. руб., в НАО на реализацию 2 проектов профинансировано всего 39,0 млн. руб. Все проекты осуществляются на муниципальном уровне [1]. Соотношение количества проектов по регионам с низким уровнем развития ГЧП на территории СЗФО представлено на рисунке 2.

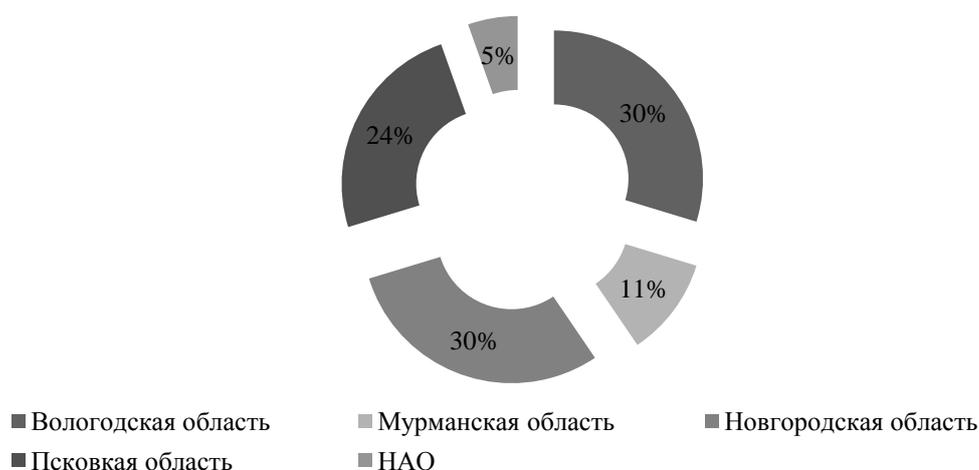


Рис. 2. Соотношение количества проектов ГЧП по регионам СЗФО.

Далее рассмотрим практику реализации ГЧП проектов в исследуемых регионах по сферам реализации. Данные для анализа представлены в таблице 4.

Таблица 4 - Финансирование ГЧП проектов в разрезе сфер реализации.

Регион	Коммунально-энергетическая		Социальная		Благоустройство	
	Млн. руб.	%	Млн. руб.	%	Млн. руб.	%
Вологодская область	88 783,9	99,2	365,0	0,4	330,0	0,4
Мурманская область	2 066,8	100	-	-	-	-
Новгородская область	2 988,7	98,9	31,2	1,1	-	-
Псковская область	34,2	6,7	429,3	85,5	38,8	7,7
НАО	39,0	100	-	-	-	-
Всего	93 912,6	98,7	825,5	0,9	368,8	0,4

Как показывает анализ, представленный в таблице 4, на территории исследуемых регионов проекты в сфере ГЧП реализуются в разрезе трех основных отраслей: коммунально-энергетической, социальной и благоустройства. Наибольшую долю занимают проекты в коммунально-энергетической отрасли – 98,7 %, на их финансирование выделено почти 94 млрд. руб. Финансирование социальной сферы и благоустройства - 825,5 млн. руб. и 368,8 млн. руб. соответственно, что в процентном выражении составило менее чем по 1 %

на каждую отрасль. Стоит отметить, что в Мурманской области и в НАО все проекты реализуются только в коммунально-энергетической сфере, а в Псковской области, наоборот, финансовое обеспечение ГЧП проектов было распределено по всем отраслям, причем наибольшую долю занимает развитие социальной инфраструктуры – 85,5 %, или 429,3 млн. руб. из 502,3 млн. руб. В Вологодской области также реализуются проекты во всех трех отраслях, но при этом, в отличие от Псковской области, на социальную сферу и развитие благоустройства выделено менее чем по 0,5 % средств. Значительный вес имеет модернизация коммунально-энергетической сферы – более 99 %, или, в абсолютном выражении, около 89 млрд. руб. аналогичная тенденция наблюдается в Новгородской области: 98,9 % всех средств выделено на развитие коммунально-энергетической сферы и лишь 1,1 %, или 31,2 млн. руб. на развитие социальной инфраструктуры. Развитие благоустройства в рамках ГЧП в Новгородской области не финансируется [1] Финансирование ГЧП проектов по сферам реализации в разрезе регионов СЗФО представлено на рисунке 3.

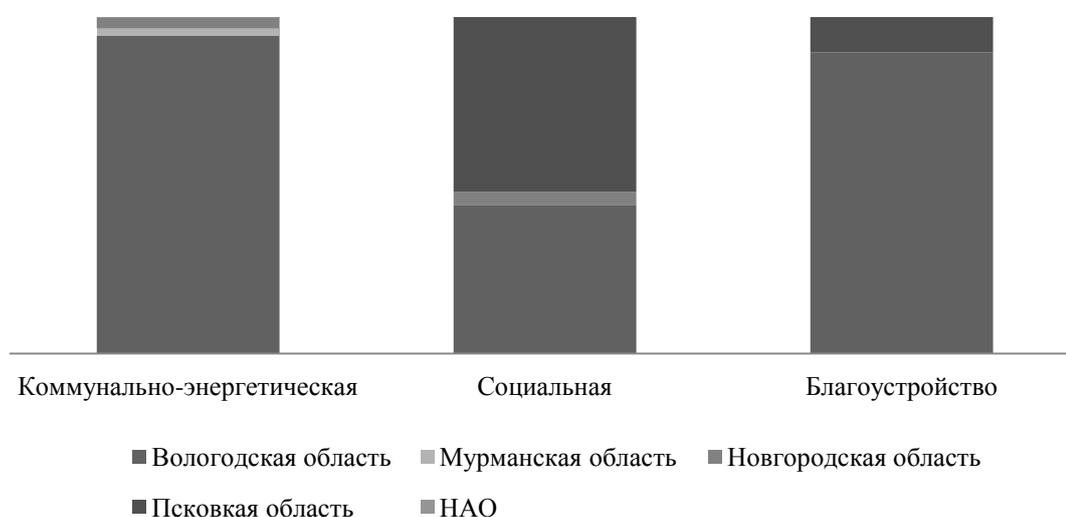


Рис. 3. финансирование ГЧП проектов по сферам реализации в разрезе регионов СЗФО.

По итогам проведенного анализа можно сделать выводы о том, что низкий уровень развития ГЧП на территории представленных регионов связан с медленным развитием институциональной среды, несоответствием нормативно-правового регулирования регионального уровня федеральным нормам, а также нехваткой опыта реализации подобных проектов. Последний фактор напрямую связан с низкой заинтересованностью частного партнера в виду отсутствия налоговых льгот и мер поддержки инвесторов, а также долгосрочностью предлагаемых проектов.

Библиографические ссылки:

1. РОСИНФА [Электронный ресурс]: Платформа поддержки инфраструктурных проектов. Режим доступа: <http://www.pppi.ru>
2. Рейтинг экономической активности СЗФО «БАЗИС». Аналитический отчет по результатам исследования экономической обстановки в Северо-Западном Федеральном округе. Режим доступа: <http://spprrk.ru>

Ипотека – что это? И реально ли получить ипотеку под 6%?

Горбунов Константин Игоревич (kkosttuya@rambler.ru)

Научный руководитель – Назарова И. Г.

Ухтинский государственный технический университет, Ухта, Россия

В настоящее время невозможно представить себе «успешную» молодую семью без ипотеки за плечами. Большинство людей ассоциирует это понятие только с приобретением жилплощади, однако данное определение не совсем верно. Так что же на самом деле подразумевает это «слово»?

Ипотека – это способ обеспечения обязательства заемщика перед кредитором залогом недвижимого имущества, заключающийся в праве кредитора получить удовлетворение своих денежных требований из стоимости заложенного недвижимого имущества. Предметом ипотеки могут быть: индивидуальные и многоквартирные жилые дома, квартиры, земельные участки, здания, сооружения и иное недвижимое имущество [1].

Обыватели считают, что ипотека – это процесс выплаты денежных средств в течение определенного промежутка времени, но на самом деле вы берете в банке ипотечный кредит. Ипотечное кредитование - предоставление банками долгосрочных кредитов на приобретение или строительство недвижимости под залог недвижимого имущества. Ипотечное жилищное кредитование граждан имеет ряд отличительных черт:

- кредиты носят целевой характер и предоставляются гражданам на цели приобретения жилья или строительства индивидуального жилья;

- обеспечением кредита, как правило, является жилье, приобретаемое с помощью кредита, или (в случае строительства индивидуального дома) залог земельного участка. На срок кредита недвижимость находится в залоге, и в случае дефолта заемщика кредитор может покрыть свои потери путем обращения взыскания на предмет залога;

- срок погашения кредита (кредитный период) достаточно длителен – как правило, 3-30 лет и более;

- обычно в течение кредитного периода заемщик регулярно выплачивает не только проценты, но и часть суммы основного долга, так что к концу кредитного периода основной долг полностью погашается.

- сумма кредита составляет обычно не более 60-70 % оценочной стоимости покупаемого жилья, являющегося при этом предметом залога;

- благодаря длительному сроку погашения уменьшается размер ежемесячных выплат заемщика [2].

В промежуток времени с марта по сентябрь 2018-го показатель доступности ипотечного кредитования в Российской Федерации немного усугубился, вернувшись на этап середины 2017 года. По вычислениям аналитиков, уровень семейного бюджета должна соответствовать для «комфортного» обслуживания средней ипотеке, вырос по сопоставлению с марта на 8,7% и составил 70,3 тыс. рублей. Необходимый размер ежемесячного дохода для физического лица зафиксирована в Москве (135,9 тыс. рублей), Московской области (101,4 тыс. рублей) и Ямало-Ненецком АО (86,7 тыс. рублей). Наименьший - в Кировской (45,4 тыс. рублей), Вологодской (45,8 тыс. рублей) и Челябинской (46, 6 тыс. рублей) областях. Семья в Коми для нормального обслуживания «ипотеки» должна располагать доход в размере 63,7 тысячи рублей. На 1 апреля этого года показатель составлял 64, 9 тыс. рублей, что говорит о увеличении доступности ипотеки в регионе.

В I полугодии 2018 года населению республики выдано 4 582 жилищных кредита на сумму 7,67 млрд. рублей, в том числе 4 582 ипотечных кредита на сумму 7,67 млрд. рублей.

По сравнению с аналогичным периодом 2017 г. количество выданных жилищных кредитов увеличилось на 51,9 %, ипотечных на 52,2 %, объемы кредитования жилищных кредитов увеличились на 64,3 %, ипотечных кредитов увеличились на 64,6 %.

На рисунке 1 представлены количество и объем выданных жилищных и ипотечных кредитов.

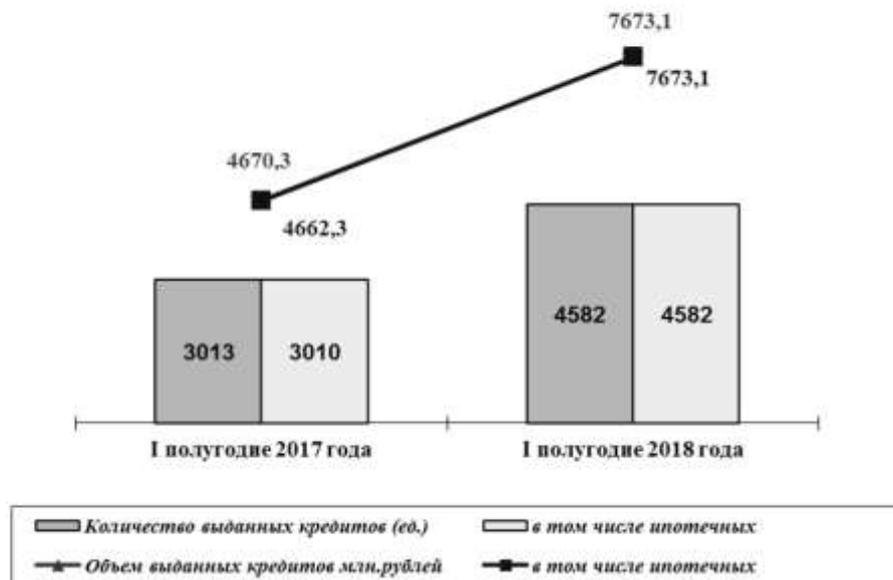


Рисунок 1 – Количество и объем выданных жилищных и ипотечных кредитов

По данным Центрального банка Российской Федерации среди регионов Северо-Западного федерального округа по итогам I полугодия 2018 года по количеству и объему выданных населению жилищных и ипотечных кредитов Республика Коми занимает пятое место (после г. Санкт-Петербурга, Ленинградской, Архангельской областей и Вологодской областей).

В 2018 году жилищные кредиты (включая ипотеку) населению Республики Коми выдают следующие кредитные организации:

- ПАО «Сбербанк России»;
- «Газпромбанк» (АО);
- ПАО «Банк СГБ»;
- Банк ВТБ (ПАО);
- «Северный Народный Банк» (ПАО);
- АО «Россельхозбанк»;
- «Транскапиталбанк» (ПАО);
- АО «Райффайзенбанк».

По информации сайта Центрального банка Российской Федерации средневзвешенная процентная ставка по ипотечным кредитам на 1 июля 2018 года в Республике Коми составила 9,4 %, средневзвешенный срок по ипотечным кредитам по состоянию на 1 июля 2018 года в республике составляет 15,6 лет [3].

На рисунке 2 представлены средневзвешенные ставки по рублевым жилищным и ипотечным кредитам.

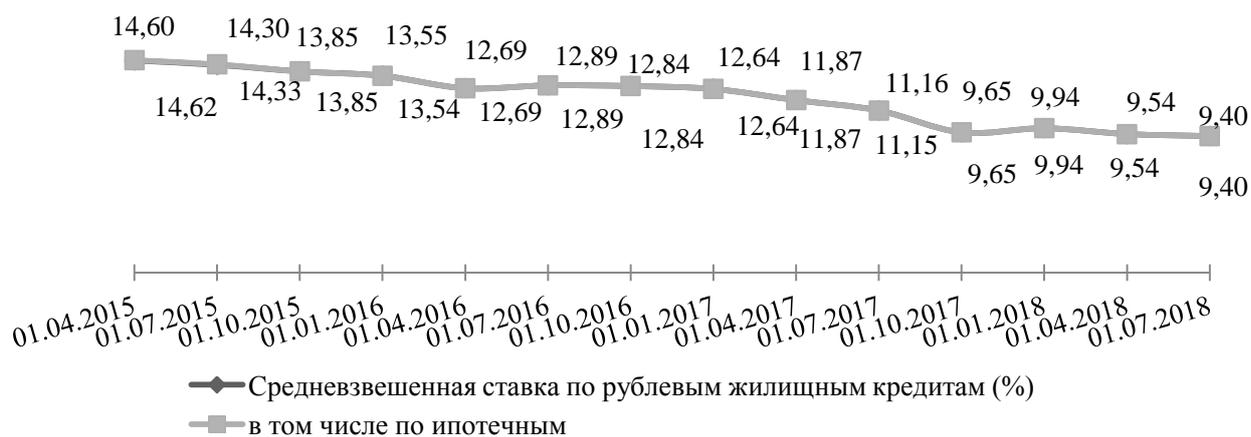


Рисунок 2 – Средневзвешенные ставки по рублевым жилищным и ипотечным кредитам (%)

Возможно ли получить ипотеку под 6 %?

Ипотека под 6 % – это льготная программа введена государством относительно недавно. Она поддерживается большинством банков, и доступна семьям при рождении 2-го или же 3-го ребенка в срок после 1 января 2018 года. Срок действия программы до 2022 года. Сущность льготной ипотеки заключается в том, что правительство субсидирует ставку банкам до 6 %. Это означает, что вы можете взять кредит на жилье под 6 %, а кредитная организация предлагает ставку приемлемую ей. Разница между вашей суммой и недополученными доходами кредитной организации возместит правительство. На эти цели было выделено 600 миллиардов руб.

Ипотечная программа с господдержкой – наилучший вариант для молодых семей, желающих обзавестись личными квартирами. При ее получении заемщики перечисляют ежемесячные платежи со сниженной процентной ставкой. Купленная квартира обязательно должна быть в новостройке и приобретена исключительно у юридического лица. Заключение контракта переуступки с физическим лицом неприемлемо. В обязательном порядке должно быть страхование жилплощади от порчи и утери и себя от потери трудоспособности. Оформление страховки на приобретаемую недвижимость является гарантией банку до этапа окончательного погашения задолженности. Субсидирование ипотеки временное. Льгота на 2 ребенка действует 3 года, на третьего – ещё в течение 5 лет. В сумме господдержка имеет возможность продолжаться 8 лет.

Есть ли возможность погашения части ипотечной задолженности материнским капиталом?

Оплачивая первоначальную необходимую сумму при оформлении ипотеки в объеме 20 % от всей цены недвижимости, семья имеет право использовать полагающийся им материнский капитал и иные дотации, предоставляемые на федеральном, региональном или местном уровне. В настоящее время жилищное кредитование является одним из реальных механизмов улучшения жилищных условий населения.

Библиографические ссылки:

1) Белоглазова, Г. Н. Деньги. Кредит. Банки. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://elibrary.ru/> (дата обращения: 20.11.2018)

2) Косарева Н. Б. Основы ипотечного кредитования [Текст]: учебник / Н. Б. Косарева. – Москва: Инфра-М, 2016. – 284 с.

3) Официальный сайт Министерства строительства и дорожного хозяйства Республики Коми [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://arch.rpage/17599/komi.ru/> (дата обращения: 15.11.2018)

Cashback и бесконтактная оплата: какая выгода банку?

Грибченко М. С. (maxim.grib4enko@yandex.ru)

Научный руководитель – Плюснина О. В.

Ухтинский государственный технический университет, Ухта, Россия

Cashback – это возврат денежных средств, а именно определенного процента от стоимости приобретенного вами товара или услуги. Ранее понятие cashback имело совсем другое значение и вовсе не был связан с бонусами или скидками. В 1980-1990 гг. когда банковские карты уже были активно пущены в оборот и обналичить денежные средства было нелегкой задачей, пользователи карт прибегали к услуге cashback, которая позволяла оплачивать товары с наценкой, а в свою очередь, стоимость наценки выдавалась наличными средствами.

Уже в 1990-х годах для увеличения оборота безналичных денежных средств банки решились возвращать определенную часть от потраченного на счет покупателя. Так возросла популярность банковских карт, и, соответственно, истинное предназначение функции cashback.

Целью данной функции является рост потока клиентов, а также повышение лояльности к банковской и торговой организациям.

Существует несколько видов cashback:

1. возврат средств от 0,5-20 % от стоимости купленного товара;
2. возврат определенной оговоренной суммы (например, 800 рублей при покупке от 5 000 рублей).

На сегодняшний день более популярны cashback-сервисы, чем банковские карты с данной функцией, так как только с недавнего времени в кредитные и дебетовые карты стали внедрять систему cashback, а пользователи использует эту систему уже значительное количество времени через специальные сервисы. Среди наиболее популярных cashback-сервисов выявляют: LetyShops (сотрудничают с 1400 магазинами в интернете), Megabonus (около 900 магазинов в сети) и т. д.

Рассмотрим несколько видов дебетовых карт с функцией cashback, которые предлагают нам российские банки:

1. Tinkoff Platinum (возврат средств осуществляется раз в месяц на карту, 1 % – начисляется с каждых 100 рублей при обычных покупках, 5 % – начисляется за выбранную категорию покупок, например: кафе и рестораны, до 30 % – начисляется при совершении покупок у партнеров банка, в данном случае, это 585 Золотой, Рив Гош, Yves Rocher и т. д.). Обслуживание карты составляет 99 рублей в месяц, при остатке на счете в месяц более 30 000 рублей – бесплатно;

2. Сбербанк: Карта с большими бонусами (возврат до 10 % от стоимости обычных покупок бонусами СПАСИБО, 20 % – за покупки у партнеров, в данном случае, Кагi, Мегафон, Л'Этуаль и т. д.). Обслуживание карты составляет 4 900 рублей в год);

3. ВТБ: Мультикарта (возврат бонусами на карту, до 10 % – за покупки в категории «Авто», «Рестораны», до 2,5 % – за любые обычные покупки, до 5 % – в категории «Путешествия»). Обслуживание составляет 249 рублей в месяц, при остатке на счете в месяц более 5 000 рублей – бесплатно.

На сегодняшний день существует только одна дебетовая карта, которая осуществляет cashback денежными средствами, остальные производят возврат бонусами, которые можно тратить только у партнеров банка.

Необходимо подробнее разобраться в схеме начисления cashback и выяснить кому это все-таки выгодно. Банк, который выпустил карты с функцией cashback, имеет ряд партнеров, с которыми подписаны определенные соглашения по возврату денежных средств от покупок. Торговые точки и онлайн-магазины перечисляют средства из выделенного бюджета на

рекламу банку, а банк, в свою очередь, делает данный магазин его партнером. Магазин оплачивает условно 8-13 % банку, а банк оплачивает cashback покупателю в размере 5-8 %, имея выгоду 3-5 %. Для наглядности рассмотрим рисунок 1.



Рис. 1. Процесс выплаты cashback.

Рассмотрим преимущества и недостатки функции cashback в таблице 1.

Таблица 1 – Недостатки и преимущества cashback.

Преимущества	Недостатки
Получение дополнительных денежных средств	Не мгновенный возврат денег
Экономия	Есть минимальный размер совершаемых покупок, от суммы которого будет начисляться процент
Простота в использовании	Ограниченный список магазинов-партнеров
Гибкая система возврата средств (повышение процента от стоимости покупки)	Совершение ненужных покупок

Таким образом, для банковской организации и магазинов – это новый способ прорекламирровать свою продукцию, а для покупателя – приятное вознаграждение за совершенные покупки. Но не стоит забывать, обслуживание карт с функцией cashback дороже, чем на стандартные дебетовые карты.

Еще одной новой функцией в банковских картах является бесконтактная оплата. Бесконтактная оплата товаров и услуг существуют около десяти лет, но популярными становятся только сейчас. Данная функция позволяет расплачиваться банковской картой или мобильным устройством, не касаясь платежного терминала и без ввода PIN-кода. Оплата товара происходит за доли секунды.

Первооткрывателями стали платежные системы Visa и Mastercard еще в начале 2000-х гг., внедрив технологии PayWave и PayPass. В России бесконтактная технология оплаты стала известна с 2008 года, а популярной только в начале 2014 года. Карты с технологией Pay Pass выполняли такие функции, как: пропуск на спортивные мероприятия, объекты и проездные.

Разработчики инновационной технологии преследовали ряд определенных целей по предоставлению преимуществ для банков, торговых сетей и пользователей.

Для банковских организаций выпуск карт с бесконтактной оплатой дает следующий ряд возможностей:

- расширение сферы применения данных карт (минимизация различных операций с

наличными деньгами);

- увеличение оборотов за счет стимулирования частоты использования карт с бесконтактной технологией;
- создание дополнительного конкурентного преимущества (за счет привязанности клиента к банку).

Карты с бесконтактной оплатой – новая технология, которая позволяет совершать покупки до 1 000 рублей без ввода PIN-кода. Банковские продукты с бесконтактной оплатой могут быть любыми: кредитным и дебетовыми, премиальными и стандартными. Все возможности такой карты, как и лимиты и тарифы устанавливаются непосредственно банком-эмитентом.

Для некоторых клиентов данная функция является неприемлемой и относится к ней с подозрением, беспокоясь о безопасности своих денежных средств. На рисунке 2 показан процесс оплаты картой с бесконтактной технологией.



Рис. 2. Совершение покупок с помощью бесконтактной оплаты.

Бесконтактная технология оплаты действует почти у всех крупных банков: Сбербанк, ВТБ, Tinkoff, Альфа-банк и т. д. И то есть данная функция не является определяющей в выборе банковской карты у определенной банковской организации, в отличие от функции cashback.

Рассмотрим преимущества и недостатки системы бесконтактной оплаты. Среди преимуществ выявлены:

1. быстрое совершение покупок;
2. простота в использовании;
3. исключение кражи банковской карты, в случае, если при вводе PIN-кода будет замечен порядок вводимых цифр.

Из недостатков бесконтактной оплаты можно выделить следующие:

1. необходимость определенных терминалов оплаты с системой POS;
2. совершение покупок мошенниками, в случае, если сумма покупки составляет менее 1 000 рублей;
3. для некоторых клиентов сумма лимита в размере 1 000 рублей является неприемлемой, так как при покупке свыше размера лимита приходится вводить PIN-код, что делает карту с бесконтактной оплатой такой же, как и общая масса карточных продуктов.

Таким образом, система бесконтактной оплаты и функция cashback является привлекательной для потребителей, но нельзя забывать о безопасности совершаемых покупок.

Библиографические ссылки:

1. Малкова, Е. М. Инновационный подход к формированию программ клиентской лояльности в сфере услуг [Электронный ресурс] / Е. М. Малкова // Институты и механизмы инновационного развития: мировой опыт и российская практика. – 2017. – №12. – С. 264-268. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=31757760> (дата обращения: 30.10.2018)
2. Медведенко, А. В. Инновационные технологии бесконтактных платежей как фактор роста конкурентного преимущества коммерческого банка [Электронный ресурс] / А. В. Медведенко // Проблемы экономики и менеджмента. – 2016. – №4. – С. 151-154. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/innovatsionnye-tehnologii-beskontaktnyh-platezhey-kak-faktor-rosta-konkurentnogo-preimuschestva-kommercheskogo-banka> (дата обращения: 01.11.2018)
3. Официальный сайт банка ВТБ [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.vtb.ru> (дата обращения: 04.11.2018)
4. Официальный сайт банка Tinkoff [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.tinkoff.ru> (дата обращения: 04.11.2018)
5. Официальный сайт Википедия [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/> (дата обращения: 01.11.2018)
6. Официальный сайт Сбербанка [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.sberbank.ru/ru/person> (дата обращения: 04.11.2018)

УДК 331.08

Состояние международных резервов как фактор повышения международного статуса российского рубля

Еремин Д.В., Самойлова В.Р.

Научный Руководитель – Плюснина О.В.

Ухтинский Государственный Технический Университет, Ухта, Россия

Конvertируемая валюта становится международной и свободно используемой при условии, что за пределами страны – эмитента она используется как мера стоимости, средство обращения и платежа, а также при осуществление валютных интервенций и платежей другими государствами. На данный момент времени МВФ относит к полностью конвертируемым валютам: доллар США, евро, японскую иену, фунт стерлингов и китайский юань.

Российский рубль, является также официальной денежной единицей Южной Осетии, Абхазии, республики Крым, и относится к частично конвертируемой валюте. Фактором в пользу свободной конвертации рубля является отсутствие ограничения на движение капиталов. В 2016-2017 годах он составил 30 млрд.долл., для сравнения: за прошедший год из страны выбыло 190 млрд.долл. Эта тенденция говорит о стабилизации экономического положения и следовательно, а привлекательности вложений для инвесторов.

Основной проблемой для свободной конвертации рубля, является не востребованность валюты на внешнем рынке. Доля российского рубля в мировом товарообороте составляет менее 1%. Для наглядного сравнения доля китайского юаня, приближается к 20%.

Единственное условие массового мирового спроса на рубли в настоящее время может спровоцировать искусственный перевод платежей за энергоносители такие как: нефть, природный газ, а также на другое сырье, в том числе на цветные металлы, в национальную валюту.

В отличие от многих стран Европы и США, Россия не имеет большого внешнего долга. Таким образом, при хорошей международной конъюнктуре инвестиции в российскую валюту могут быть привлекательными.

В официальных отчетах Центральный банк РФ использует понятие «международные резервы», которые представляют собой высококачественные финансовые активы, находящиеся в распоряжении Банка России и Правительства Российской Федерации.

В них входят:

- иностранная валюта;
- специальные права заимствования (СДР),
- резервная позиция в МВФ.

Каждая страна имеет определенную величину золотовалютных резервов. Целью их формирования, в первую очередь, является создание резервов для преодоления кризисной ситуации в стране, которая может быть вызвана внутренними или внешними причинами, или их совокупностью. Такие резервы могут составлять от 10 до 30 % ВВП.

Поэтому отдельное место в составе международных резервов, занимает золото, находящееся не только в хранилищах, но также в пути и на ответственном хранении, в том числе на ответственном хранении за границей.

В настоящий момент времени Российская Федерация взяла устойчивую тенденцию к наращению запасов международных резервов, с начала года прослеживается увеличение позиций по всем составным позициям структуры международных резервов.

Так на рисунке 1 рассмотрена структура международных резервов Российской Федерации на 2018 год, на которой видно, что международные резервы к 1 ноября 2018 года составляют 459 593 млн. дол. США, а на дату 1 января 2018 года они были составляли 432 742 млн. дол. США, что говорит о том, что политика Российской Федерации активно наращивает международные резервы в 2018 году для стабилизации рубля на международном рынке. Такое увеличение произошло за счет наращивания валютных резервов, которые на 1 ноября 2018 года составили 378 508 млн. дол. США, что больше на 22 412 млн. дол. США, чем на 1 января 2018 года. Иностранная валюта тоже потерпела возросла с отметки 346 507 млн. дол. США до 368 609 млн. дол. США, однако, как показывает динамика сильных колебаний с иностранной валютой не происходит, она имеет среднюю величину равную 365 838,5 млн. дол. США. Счета в специальных правах заимствования, которые находятся только в безналичной форме и эмитируются Международным валютным фондом, имеет стабильное положение и среднее значение этого резерва составляет 6 899 млн. дол. США.

Резервная позиция в Международном валютном фонде имеет тенденцию к росту, так на 1 января 2018 года она составляла 2 706 млн. дол. США, а на 1 ноября 2018 года 3 293 млн. дол. США, темп прироста которой составляет 21,69%. Монетарное золото имеет нестабильную динамику в 2018 году, так как политика Российской Федерации направлена на наращение этого резерва для стабилизации российского рубля на мировом рынке, поэтому это требует отдельного рассмотрения.

Дата	Международные резервы	валютные резервы	в том числе:			монетарное золото
			иностранная валюта	счет в СДР	резервная позиция в МВФ	
01.11.2018	459 563	378 508	368 609	6 696	3 203	81 055
01.10.2018	459 163	381 672	371 858	6 754	3 060	77 491
01.09.2018	460 615	383 350	373 501	6 778	3 071	77 265
01.08.2018	458 032	380 621	370 736	6 802	3 083	77 411
01.07.2018	456 749	378 582	368 668	6 805	3 109	78 167
01.06.2018	456 640	376 129	366 620	6 848	2 661	80 511
01.05.2018	459 884	378 737	369 075	6 958	2 704	81 146
01.04.2018	457 995	377 513	367 743	7 030	2 739	80 482
01.03.2018	453 644	373 062	363 348	6 987	2 728	80 582
01.02.2018	447 735	367 357	357 558	7 047	2 752	80 378
01.01.2018	432 742	356 095	346 507	6 883	2 706	76 647

Рис. 1. Структура международных резервов РФ на 2018 год.

После рассмотрения структуры международных резервов Российской Федерации за 2018 год на рисунке 1, можно сделать вывод, что международные резервы увеличились в объеме на 6,2%, что говорит об удовлетворительной тенденции к наращению международных резервов и тем самым приближает российский рубль к полной конвертации на мировом рынке. Но прежде, чем перейти к анализу динамики монетарного золота международных резервов Российской Федерации, представленной на рисунке 2, следует упомянуть, что золото всегда считалось наиболее распространенным способом сохранения сбережений. Оно является и инвестиционным активом, и биржевым товаром, что обуславливает его особое положение на мировых рынках.

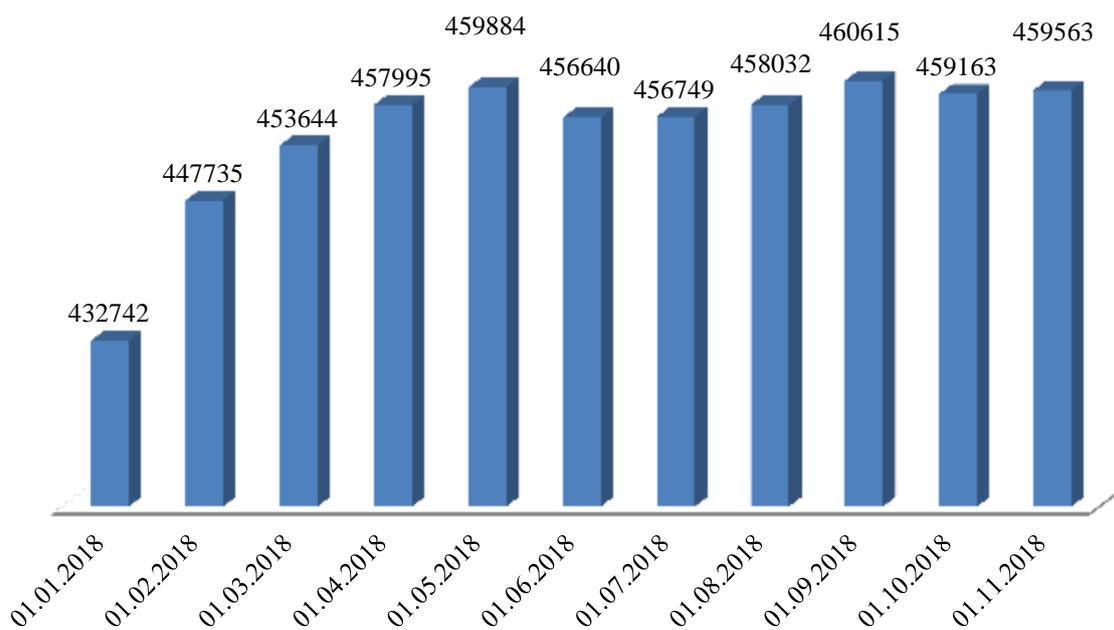


Рис. 2. Динамика объёмов международных резервов РФ в 2018 году.

Как видно из динамики объемов международных резервов Российской Федерации, представленной на рисунке 2, с начала 2018 года намечена тенденция роста запасов международных резервов. Объем международных резервов Российской Федерации за период с 1 января по 1 ноября 2018 года увеличился на 26 821 млн. дол. США – с 432 742 млн. дол. США по 459 563 млн. дол. США об этом свидетельствуют данные на сайте Банка России на сегодняшний день. По мимо этого, напомним, что за минувший год международные резервы пополнились на 14,6% – с 377 741 млн. дол. США на 1 января 2017 года до 432 742 млн. дол. США на 1 января 2018 года. Следует отметить, что исторический минимум по международным резервам был зафиксирован 10,7 млрд. дол. США – 2 апреля 1999 года, а абсолютный максимум был достигнут 8 августа 2008 года и составлял 598,1 млрд. дол. США.

Таким образом, международные резервы представляют собой высоколиквидные иностранные активы, имеющиеся в распоряжении Банка России и правительства РФ. Их наращение необходимо для прямого финансирования дефицита платежного баланса, для косвенного воздействия на размер этого дефицита с помощью интервенций на валютных рынках, оказывающих влияние на курс национальной валюты, а также обслуживание международных счетов, в том числе государственного внешнего долга. Приведенная динамика объемов международных резервов России показывает, что процесс изменения величины резервов носит разнонаправленный характер и определяется не стратегическими целями внутренней экономической политики России, а почти исключительно внешними факторами.

Для того чтобы нагляднее иметь представление о структуре золотовалютных резервов, подробнее рассмотрим динамику изменения составляющих элементов международных резервов Российской Федерации за период 2018 года, представленную на рисунке 3.

Дата	Иностранная валюта	Динамика (вектор)	Специальные права заимствования (СДР)	Динамика (вектор)	Резервная позиция в МВФ	Динамика (вектор)
01.01.	346 570	▲	6 883	▲	2 706	▼
01.02.	356 517	▲	7 047	▲	2 752	▲
01.03.	362 465	▲	6 987	▼	2 728	▼
01.04.	366 8178	▲	7 030	▲	2 740	▲
01.05.	368 988	▲	6 958	▼	2 704	▼
01.06.	366 582	▼	6 849	▼	2 661	▼
01.07.	368 559	▲	6 805	▼	3 110	▲
01.08.	370 335	▲	6 802	▼	3 083	▼
01.09.	373 315	▲	6 778	▼	3 072	▼
01.10.	371 330	▼	6 754	▼	3 060	▼
01.11.	378 508	▲	6 969	▲	3 203	▲

Рис. 3. Динамика изменения составляющих международных резервов 2018 года.

Динамика составляющих международных резервов на ноябрь 2018 года имеет положительный характер, как видно из рисунка 3, рассмотрим по подробней каждый

элемент. Иностранная валюта составляет 82,36% международных резервов РФ на 1 ноября 2018 года, это 378 508 млн. дол. США. В нее входят: наличная иностранная валюта, депозиты, остатки средств на корреспондентских счетах и долговые ценные бумаги. С отметки 346 570 млн. дол. США на 1 января 2018 года иностранная валюта выросла на 31 938 млн. дол. США, такое увеличение говорит о инвестициях в экономику РФ и пополнении золотовалютных резервов.

Как видно в динамике на рисунке 3, специальные права заимствования (СДР) составляют на ноябрь 2018 года всего 1,52% от общего числа международных резервов. Это искусственное платежное средство, имеющие безналичную форму и хранящиеся на банковских счетах, которое выпускает Международный валютный фонд. СДР необходимо для регулирования разницы платежных балансов, для его покрытия, пополнения резервов и расчетов по кредитам МВФ. Если рассмотреть динамику СДР, то она довольно стабильна и не имеет резких скачков, так с 6 883 млн. дол. США на 1 января 2018 года доля СДР увеличилась до отметки 6 969 млн. дол. США, то есть на 86 млн. дол. США. Однако пик был в феврале 2018 года – 7 047 млн. дол. США.

Резервная позиция в МВФ складывается из составляющих: накоплений купленной валюты в рамках резервной доли и задолженности МВФ по отношению к данной стране. Она составляет всего 0,7% от общего объема международных резервов РФ на 2018 год. С отметки 2 706 млн. дол. США на 1 января 2018 года резервная позиция в МВФ выросла на 1 127 млн. дол. США и составила на 1 ноября 2018 года 3 203 млн. дол. США, что говорит о том, что покупка средств у МВФ способствует увеличению резервов РФ в иностранной валюте, а также ее резервной позиции. А выкуп валюты свидетельствовал обратному, уменьшению резервов страны в иностранной валюте и уменьшению ее резервной позиции, так как это было с августа по октябрь 2018 года, когда наблюдался спад на 120 млн. дол. США.

Как видно из рисунка 3, на нем не рассмотрена динамика монетарного золота, потому что оно требует отдельного внимания. Доля золота от общей массы золотовалютных резервов существенно меньше доли иностранной валюты, несмотря на это, оно имеет большое влияние на формирование резервов, потому что не подвержено кредитным рискам и скачкам и не является долговым обязательством (в случае, как с резервной позицией в МВФ) в отличие от активов в иностранной валюте, которые имеют эти факторы. Следовательно, цена на золото не зависит от финансового положения эмитента, который хочет его приобрести, либо продать. Так на рисунке 4 представлена динамика монетарного золота, входящего в состав международных резервов РФ на 2018 год.

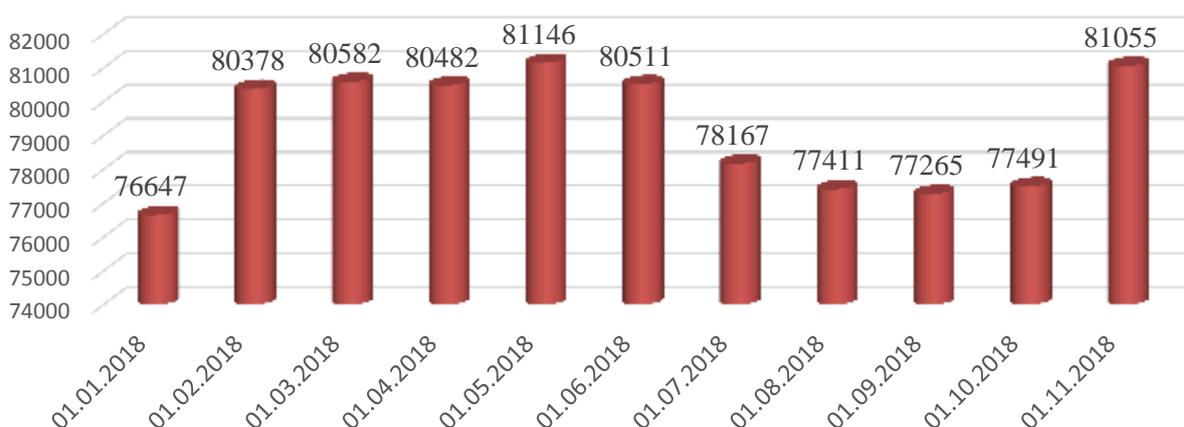


Рис. 4. Динамика монетарного золота, входящего в состав международных резервов за 2018 год.

Как видно из рисунка 4, динамика монетарного золота в 2018 году имеет нестабильный характер, так доля монетарного золота в международных резервах на 1 января составляла 76 647 млн. дол. США – это 17,72%, на 1 февраля она уже имела отметку 80 378 млн. дол. США – это 18%, однако в октябре резервы золота упали на 2 887 млн. дол. США. А уже 1 ноября достигла отметки 81 055 млн. дол. США это на 4 408 млн. дол. США больше по сравнению с началом года. На сегодняшний день доля монетарного золота в объеме международных резервов составляет 17,64%, а максимум был достигнут 1 мая и составлял 81 146 млн. дол. США. Таким образом, России удастся нарастить объем международных резервов, однако это значительно меньше резервов активов других экономически развитых стран, эмитирующих свободно конвертируемую валюту. Однако Россия является одним из крупнейших производителей золота в мире, поэтому для расширения функций национальной валюты на мировом рынке и в международных операциях, государство стремится нарастить золотовалютные резервы.

Обретение рублем международного статуса предполагает его использование в мировом товарообороте в качестве средства платежа и накопления, а также меры стоимости для отдельных групп товаров и экономических отношений. Однако влияние макроэкономических факторов, где главную роль играют цены на нефть и курсы валют, а Российское государство зависит от них. Ведь чем выше мировые цены, тем больше налоговых поступлений получает российское государство и конвертирует их в резервные фонды, которые учитываются в составе международных резервов, соответственно, когда они копят, увеличиваются и золотовалютные резервы. Поэтому для увеличения доля рубля в обслуживании внешней торговли России необходимо укреплять покупательную способность рубля, устойчивость его валютного курса и стремится стабилизировать внутренний и международный валютный рынок рубля, так как развитые страны, не зависящие от цен нефти и курса валют, не стремятся нарастить золотовалютные резервы, потому что в их валюте хранят международные резервы.

Библиографический ссылки:

1) Международные резервы Российской Федерации [Электронный ресурс] –Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=svs> (дата обращения 25.11.2018).

2) Фетисов, Г.Г. Золотовалютные резервы России: объем, структура, управление [Электронный ресурс] –Режим доступа: http://www.vopreco.ru/rus/archive.files/n1_2005.html (дата обращения 25.11.2018)

3) Борисов, А.Н. Золото в мировой валютной системе [Электронный ресурс] –Режим доступа http://law-journal.ru/files/pdf/201304/201304_137.pdf(дата обращения 25.11.2018).

4) Статистические данные Центрального Банка Российской Федерации [Электронный ресурс] –Режим доступа: http://www.cbr.ru/hd_base/mrrf/mrrf_m/ (дата обращения 25.11.2018).

УДК 336.1

Проблемы сбалансированности бюджетов муниципальных районов Республики Коми

Ефремова В.А.

Научный Руководитель –Назарова И.Г.

Ухтинский Государственный Технический Университет, Ухта, Россия

Основным принципом построения бюджетной системы, зафиксированном в статье 33 БК РФ, является принцип сбалансированности бюджета, который означает, что объем расходов бюджета должен соответствовать объему доходов и поступлений источников

финансирования дефицита, уменьшенных на суммы выплат из бюджета, которые связаны с источниками финансирования дефицита и изменением остатков на счетах.

Итоговый результат превышения расходов бюджета над доходами является дефицитом бюджета муниципального образования. По результатам статистических данных, на сегодняшний день бюджет каждого второго города или района является дефицитным.[1]

В ряде исследований специалисты выделяют основные причины, в результате которых современное состояние большинства местных бюджетов является неудовлетворительным. Рассмотрим причины дефицита бюджета. Дефицит может быть следствием государственного регулирования экономики и показывать действия правительства по осуществлению крупных государственных вложений в развитие различных отраслей с целью достижения улучшения ситуации в структуре общественного производства. Однако, в основном, как правило, дефицит это отражение экономических кризисных явлений, и ухудшения показателей деятельности субъектов, нарушение основных экономических связей, неэффективность современной налоговой системы. Только в редких случаях превышение расходов бюджета над доходами является результатом чрезвычайных событий таких как войны, либо стихийные бедствия. Это те случаи, когда недостаточно резервов бюджетного фонда. В таких случаях, органам власти приходится прибегать к дополнительным источникам финансирования возникших чрезвычайных расходов государства. Таким образом, обобщая причины дефицитов бюджетов можно назвать основные:

- 1) чрезмерные государственные расходы;
- 2) ограниченные финансовые возможности государства привлекать необходимые доходы;
- 3) возникающие циклические спады (примером этого может быть мировой финансовый кризис).

Многие экономисты выделяют ряд важнейших факторов, которые влияют на бюджетный дефицит и определяют его размер, относят изменение объема ВВП в течение бюджетного периода. Существует мнение, что в кризисные периоды, когда ВВП низкий, бюджет, как правило, выводится с дефицитом, в то время как в периоды подъема наблюдается положительное бюджетное сальдо. Это явление можно объяснить следующим, во период спадов резко сокращаются поступления прямых налогов, например, таких как НДФЛ, налог на прибыль и других, в связи с уменьшением базы налогообложения.

Также экономисты выделяют ряд основных причин, результатом которых является резкий скачок бюджетного дефицита:

- во-первых, низкая эффективность общественного производства, усугубляемая малой результативностью внешнеэкономических связей;
- во-вторых, нерациональная структура бюджетных расходов, осуществление крупных государственных инвестиций и масштабные военные расходы, оказание, зачастую безвозмездной помощи развивающимся странам;
- в-третьих, неэффективный бюджетный механизм, не позволяет государству использовать его как стимул развития экономики и социальной сферы.

В настоящее время, налоговые доходы сократились почти в 2 раза в большинстве муниципалитетов. Однако в бюджетах г. Воркуты и Прилузского района, наблюдалось увеличение доходной базы бюджетов на 1,9 % и 21,2 % соответственно. Данная положительная динамика обусловлена увеличением безвозмездных поступлений, а также доходов, полученных бюджетом в виде субвенций и дотаций. Увеличение долей доходов от безвозмездных поступлений прослеживается во всех муниципальных образованиях.

Начиная с 2015 года по настоящий момент существует ряд препятствий для эффективного обеспечения сбалансированности бюджетов анализируемых муниципальных территорий. Так в целом доходы муниципальных бюджетов республики снизились по городским округам Сыктывкар – на 4%; Ухта – на 1,6%; по городскому поселению Печора — 9,2%, по муниципальному Ижемскому району – на 5,6%. В-первую очередь, снижение реальных доходов связано в первую очередь с падением курса рубля. А во-вторую - так как

Республика Коми это ресурсодобывающий регион и благополучие данного региона зависит от работы нефтяной, газовой и угольной отраслей, естественно, в результате кризисных явлений таких как падение цен на углеводороды является угрозой для социально-экономического состояния республики. Поскольку выручка от продажи нефти формирует налоговую базу нефтедобывающей и нефтеперерабатывающей отраслей, то, соответственно, цена на нефть влияет на ее рост или снижение, косвенно оказывая воздействие на уровень доходов бюджета Республики Коми. Именно, в результате отмены зачисления 5% налога на добычу полезных ископаемых в виде углеводородного сырья в бюджеты регионов существенный объём доходов в свою казну недополучили регионы, в которых развиты добывающие отрасли.

Что касается расходов бюджета, то можно отметить, что их величина также увеличилась. В целом расходы местных бюджетов РК росли крайне неравномерно по отношению друг к другу. В среднем, расходы бюджетов выросли на 38 %, по сравнению с 2011 годом. С одной стороны, можно утверждать, положительно, так как расходы увеличиваются на общественно значимые вопросы, что идет на благо обществу. В то же время, рост расходов ведет к уменьшению их на другие направления. Начиная с 2015 года расходы муниципальных бюджетов имеют тенденцию сокращаться. Меньше всего денежных средств выделяется на здравоохранение, социальную политику, культуру и спорт. Данная негативная тенденция естественным образом сказывается на населении. Поэтому одной из важнейших задач политики бюджетного планирования на всех уровнях бюджетной системы является повышение эффективности бюджетных расходов.

Следует отметить, что сбалансированность местного бюджета в большей степени, зависит именно от социальных условий, напрямую влияющих на распределение расходной базы местного бюджета, определение ее приоритетов. Социальные условия определяют привлекательность муниципального образования как места жизнедеятельности и, следовательно, интенсивность миграции населения, что отражается на бюджетной устойчивости.

Как уже было показано выше, причиной разбалансированности местных бюджетов на современном этапе является падение доходов и рост расходов. Следовательно, для достижения сбалансированности необходимо нахождение резервов роста доходов и повышение эффективности расходования бюджетных средств. Оба этих процесса являются взаимосвязанными и вытекают из принципа получения услуг от государства, являющегося основополагающим в теории налогов: от величины поступивших налогов зависит структура расходов бюджета.

На протяжении последнего времени местные бюджеты Республики Коми формировались с дефицитом.

Так же отрицательным фактом является то, что неналоговые доходы бюджетов муниципальных образований слишком малы. Их доля в среднем по России составляет 10% общих доходов бюджетов. Основную долю в общем объеме неналоговых доходов составляют доходы от использования имущества, находящегося в муниципальной собственности (около 50%), доходы от продажи материальных и нематериальных активов (около 20%) и доходы от оказания платных услуг (15-20%). Проблемы собираемости неналоговых доходов обусловлены неравномерностью и трудной прогнозируемостью, так как некоторые их источники имеют разовый характер (доходы от реализации государственного и муниципального имущества, продажа материальных и нематериальных активов, административные платежи и сборы, штрафы, санкции и возмещение ущерба). Наибольший удельный вес в этих доходах занимают доходы от использования имущества, находящегося в муниципальной собственности: продажи, сдачи ее в аренду, в том числе за счет проведения аукционов по продаже права аренды на земельные участки. Неналоговые доходы не оказывают значительного влияния на рост доходной базы муниципальных образований, в то же время являются дополнительным источником их формирования и укрепления финансовой самостоятельности.

Во-вторых, в результате переданных регионам полномочий Федерации, регионы самостоятельно определяют расходы бюджетных средств и источники финансирования дефицита бюджета. Однако такая самостоятельность практически исключает финансирование дополнительных расходов за счет средств бюджетов других уровней бюджетной системы, что осуществлялось при централизованном планировании. Отсутствие централизованности перераспределения средств влияет на сбалансированность бюджетов. Таким образом, высокая зависимость местных бюджетов от трансфертов из региональных бюджетов является одной из главных причин возникновения его дефицита. С введением в 2006 г. новой системы местного самоуправления доля межбюджетных трансфертов муниципалитетам в расходах областного бюджета стабильно составляет более 40%.

Во-третьих, известно, что основной объем налоговых доходов местных бюджетов дают налоги, полномочия по определению налоговых ставок, баз, льгот и нормативов распределения по которым имеет вышестоящий уровень власти (федеральные разделяемые налоги). Основная задача местных налогов – создание стабильных доходных источников местных бюджетов, в полном объеме поступающих в распоряжение соответствующих территорий. Однако доля местных налогов в формировании доходов местных бюджетов неоправданно мала и не превышает, по оценкам специалистов, от 0,7% до 1,8% всех доходных источников местных бюджетов. Для достижения сбалансированности бюджетов и одновременно для выравнивания межбюджетных отношений органы государственной власти субъектов РФ регулируют нормативы отчислений от федеральных налогов и доходов. Так, нормативы отчислений также влияют на сбалансированность бюджетов бюджетной системы. С помощью нормативов увеличивают или уменьшают доходы, тем самым оказывая влияние на сумму расходов. Следующей причиной несбалансированности и нестойкости местных бюджетов является действующее федеральное законодательство, которое устанавливает два типа норм в отношении расходных бюджетных обязательств: расходные нормы для федерального бюджета и расходные нормы для нижестоящих бюджетов. Именно последний тип норм и регулирует процесс разграничения расходных полномочий между уровнями власти.

Таким образом, главным условием обеспечения сбалансированности местных бюджетов является повышения эффективности межбюджетных отношений. Так финансовое обеспечение расходных полномочий, возложенных на местные органы власти, должно осуществляться по принципу преимущественной опоры на собственные финансовые ресурсы. И лишь в недостающей части такое обеспечение должно осуществляться за счет перераспределения средств из бюджетов другого уровня.

Библиографический ссылки:

1.Официальный сайт Министерства Финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://minfin.ru/ru/reforms/local_government/monitoring.]

УДК 338.3

Информационные технологии в управлении банковской деятельностью

Захарова А. В. (stunka@mail.ru)

Научный руководитель – Плюснина О.В.

Ухтинский государственный технический университет, Ухта, Россия.

На настоящий момент информационные технологии в банковской деятельности развиваются молниеносными темпами, за которыми попросту невозможно уследить.

Современную банковскую деятельность невозможно представить без использования передовых информационных технологий, которые позволяют повышать качество предоставляемых услуг, а также легко управлять бизнес процессами кредитной организации. Использование новых банковских технологий, существенно повышает эффективность их работоспособности.

Сейчас можно наблюдать процесс интенсивной технологической модернизации в банковской сфере. Данный процесс связан с внедрением в кредитных организациях банковских автоматизированных систем и технологий дистанционного банковского обслуживания, что в свою очередь позволяет расширить клиентскую базу и предложения банковских услуг.

Ведение бизнеса с помощью электронного документооборота – одна из самых значительных тенденций в современном банковском деле. Основные усилия кредитных организаций сосредоточены на совершенствовании процессов обслуживания с применением Интернет-банкинга, мобильного банкинга, непрерывного обслуживания в формате 24 на 7, а также оптимизации внутренних процессов под задачи.

Наиболее перспективным направлением развития банковских информационных технологий является интернет-банкинг. Развитие систем дистанционного обслуживания привело к созданию различных по объему и формам предоставления банковских услуг систем: «Интернет-Банк», «Интернет-Клиент», домашний банк, мобильный банк или WAP-сервис. С помощью этих систем выполняются практически любые, кроме кассового обслуживания, требования клиентов банка.

Современная система электронной коммерции включает два основных направления: первое, где банки работают в качестве основного исполнителя и продавца финансовых услуг, и второе, продажа товаров и услуг частным лицам, где кредитные организации выступают в роли финансового посредника. С помощью инновационных технологий работая с клиентами один менеджер может вести активную работу с очень большим количеством клиентов. Важнейшей тенденцией, связанной с расширением оперативности и многофункциональности кредитных организаций, явилось создание банковских систем бюджетирования и комплексный подход к финансовому менеджменту ресурсами банка.

В информационных технологиях основой обработки информации являются информационные модели. Они могут выполнять в одних случаях технические функции, а в других аналитические функции для анализа различного рода информационных ситуаций.

В управлении банковской деятельностью применяют специальные управленческие информационные модели. У данных моделей при помощи передачи информационных потоков результатом обработки являются полученные данные, которые применяются для принятия решений, либо поддержки принятия решений.

Под информационной банковской технологией понимают процесс преобразования банковской информации на основе методов сбора, регистрации, передачи, хранения и обработки данных в целях обеспечения подготовки, принятия и реализации управленческого решения с использованием средств персональной и вычислительной техники. Информационная технология способствует своевременному и достоверному выполнению банковских функций, а также повышает уровень управления банковской системой.

Основными целями использования информационной банковской системы кредитными организациями являются:

- снижение времени на проведение операций и оформление документов;
- увеличение пропускной способности банка;
- улучшение качества обслуживания клиентов;

- повышение квалификации банковского персонала.

Структура современной информационной банковской системы представляет собой набор функциональных модулей, построенных в едином технологическом ключе, объединенных вокруг единого финансового ядра и работающих на единой аппаратно-программной платформе. Также структура информационных банковских систем удобна тем, что позволяет выделять элементы по их функциональным признакам, например, выделение модулей системы (модуль расчетно-кассового обслуживания, модуль учета коммерческих кредитов, модуль учета депозитов и т.д.).

Все модули связаны между собой через ядро системы – это центральный модуль системы. Данный модуль обеспечивает подготовку и взаимодействие в информационной базе всех задач банка, открытие и закрытие счетов, ведение аналитического учета, формирование баланса и отчетности, администрирование системы, архивацию данных.

Различные информационные банковские системы могут включать в себя различные модули помимо ядра, которое координирует работу модулей и связывает их воедино. Количество модулей может варьироваться в зависимости от области оказываемых банком услуг.

Для каждой отдельной области деятельности банка можно выделить и обобщить соответствующие модули:

- модуль по работе с физическими лицами;
- модуль по работе с юридическими лицами;
- модуль по работе с ценными бумагами;
- модуль по работе с депозитами;
- модуль для работы с наличными платежами;
- модуль по работе с безналичными операциями;
- модуль по работе с кредитами;
- модуль по работе уполномоченного сотрудника;
- модуль по работе кассового работника;
- модуль по работе старшего смены и др.

При обработке большого объема информации банковская информационная система является технологической базой данных кредитной организации. Из-за огромных информационных потоков, которые создаются подразделениями, необходимо, чтобы при использовании информационной системы все подразделения банка функционировали в едином пространстве.

Единое информационное пространство позволяет сделать информацию доступной для каждого подразделения и объединить все ее виды, а потом в свою очередь обеспечить оперативный доступ к ней для полной прозрачности. Всё это позволяет эффективно управлять банком, подразделения которого, как правило, могут находиться на очень отдаленных территориях друг от друга, то есть быть довольно сильно распределенными территориально.

В информационной банковской системе также существует классификация сотрудников банка, которая позволяет распределить между ними функции системы по степени риска, к которой они относятся, в соответствии со своими должностными обязанностями.

Степени рисков условно можно на пять категорий, которые представлены на рисунке 1.

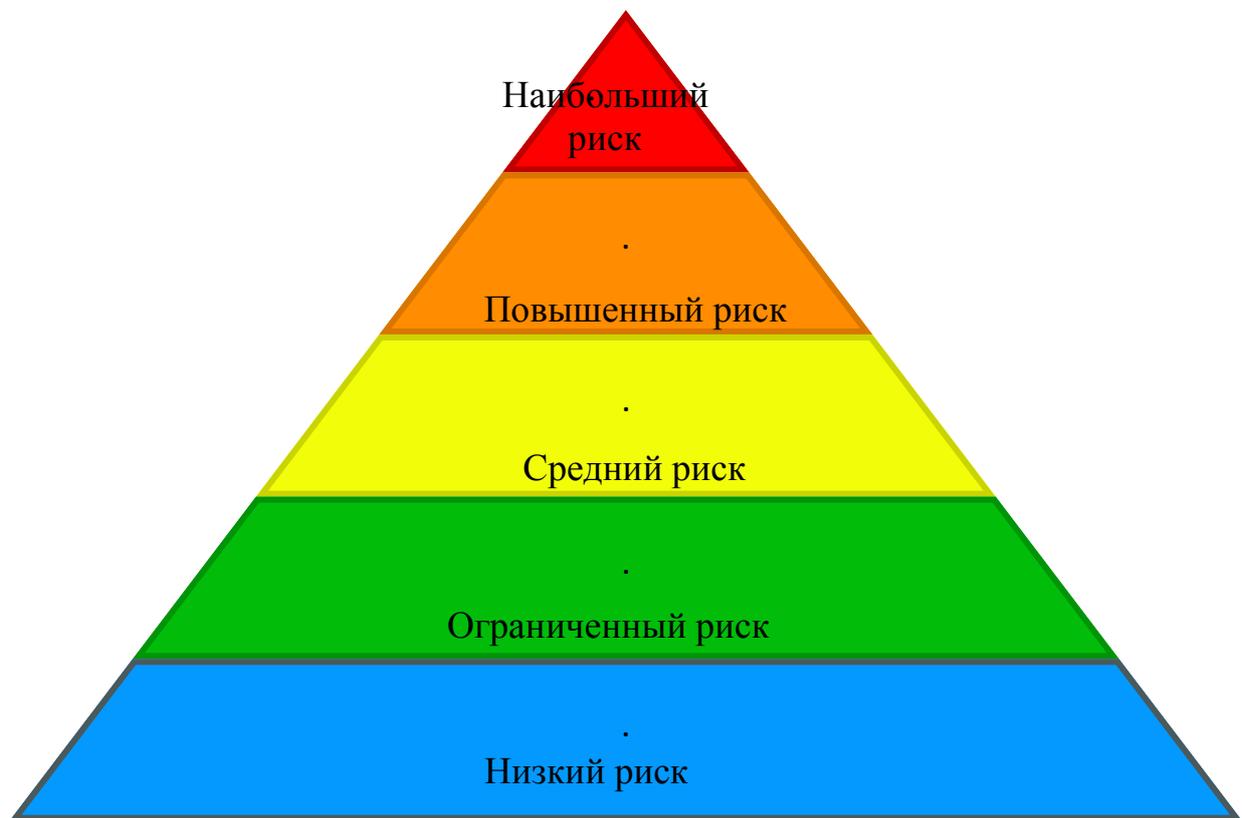


Рис. 1. Степени рисков.

Система может не только отображать реальные процессы банковской деятельности в виде информации, но и быть инструментом для анализа или прогноза для выработки стратегии развития кредитной организации.

При управлении банковской деятельностью важно своевременно получить достоверную информацию для принятия решения, так как на сегодняшний день финансовые услуги динамично развиваются, а соответственно конкуренция среди кредитных организаций растет. Таким образом, новые электронные технологии помогают банкам, изменить взаимоотношения с клиентами, а также найти новые способы для извлечения прибыли при помощи анализа. Банковские информационные технологии являются одной из самых быстро развивающихся областей прикладного сетевого программного обеспечения.

Библиографические ссылки:

1. Исаев, Р. А. Банковский менеджмент и бизнес-инжиниринг. – Москва: ИНФРА-М, 2016. – 336 с.
2. Черников, Б. В. Информационные технологии управления: учебник. – Москва: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2017. – 368 с.
3. Синки, Д., Левинзон, А. И. Деньги. Кредит. Банки: Учебник для бакалавров в вопросах и ответах. – Москва: НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 288 с.

Общие принципы калькулирования затрат на производство и реализацию продукции

Калюжный Н.В. (kels88@mail.ru)

Научный руководитель – Соколовская Е.Н.

Ухтинский государственный технический университет, Ухта, Россия

Метод калькулирования – утвержденная система калькулирования себестоимости продукции, при помощи которой осуществляется определение состава включаемых в общую себестоимость товаров (услуг, работ) затрат, а также порядка ее формирования.

Если учесть каждую мельчайшую подробность, то отсутствует необходимость разработки методов распределения затрат. Оно требуется ввиду обезличивания данных при их обработке.

Ключевые принципы калькулирования себестоимости продукции:

1. Балансовое обобщение затрат в их количественном и стоимостном выражении.
2. Полное отражение каждой затрат.
3. Согласованность существующих показателей калькуляции себестоимости продукции и организации учета производственных затрат (согласованность учетных объектов, а также калькулирования затрат).
4. Сопоставимость существующих показателей плановых и фактических калькуляций, применение единых методов калькулирования.
5. Распределение произведенных косвенных затрат по принципу пропорциональности (пропорционально избранной базе).

В этот процесс входит несколько этапов:

- 1) разграничиваются производственные затраты между законченной и незаконченной продукцией, оцениваются необходимые для незавершенного производства затраты.
- 2) Исчисляются затраты, произведенные в связи с забракованными товарами.
- 3) Оцениваются производственные отходы и побочная продукция;
- 4) Исчисляется общая сумма затрат (предполагается по каждой из статей), которые принадлежат к готовой продукции, по каждому носителю затрат.
- 5) Собранные на носителе затраты относят на калькулируемый объект.
- 6) Исчисляют итоговую себестоимость 1 ед. калькуляционной продукции.

Первый этап. Проведение разграничения производственных затрат между законченной и незаконченной продукцией, оценки требуемых для незавершенного производства затрат. Незавершенное производство – это продукция, недошедшая к завершению отчетного периода, поэтому не рассматриваемая в качестве готовой продукции.

Можно выявить затраты на законченную и незаконченную продукцию при помощи нижеследующего балансового уравнения:

$$\text{НЗПнач} + \text{Зотч} = \text{Стов} + \text{Бр} + \text{От} + \text{НЗПкон}$$

где НЗПнач – затраты в НЗП к началу периода;

Зотч – затраты в отчетном периоде;

Стов – себестоимость товарной готовой продукции;

Бр – затраты ввиду ее брака;

От – производственные отходы;

НЗПкон – затраты к концу периода в НЗП.

Важен учет всей важности затрат отчетного периода, как показателя. За счет его достоверности возможно определение достоверности показателя НЗП, а также показателя себестоимости проданного товара.

Учет производственных затрат – первая стадия процесса калькулирования в широком понимании. На стадии учета производственных затрат проводят первичную регистрацию затрат на процессы производства и реализации.

Включение определенных затрат в текущие определяет их экономический смысл, состоящий в связи осуществленных затрат с получением текущих доходов предприятия. Здесь крайне важно соблюдать полноту отражения затрат (наличие первичной документации, своевременно и правильно регистрировать факт хозяйственной деятельности), а также обоснованно их квалифицировать в составе текущих. Учет производится в срезе прямых и косвенных затрат, частично или полностью включаемых по используемому методу определения себестоимости продукции в состав производственных затрат. [1, с. 184]

После окончания процедуры учета затрат, распределения включенных услуг во вспомогательное производство, а также распределения имеющихся косвенных расходов возможно определение показателя учтенных в отчетном периоде производственных затрат.

С целью разграничения затрат между законченной и незаконченной продукцией встает необходимость в расчете затрат на брак продукции, производственных отходов, а также затрат, которые остались в НЗП, или же затрат на товары:

1) при предварительном определении затрат на НЗП, сумма затрат на готовые товары составит:

$$\text{Стов} = \text{НЗПнач} + \text{Зотч} - \text{Бр} - \text{От} - \text{НЗПкон}$$

2) если сначала проводится определение затрат на товарную продукцию, то оставшиеся в НЗП затраты определяют так:

$$\text{НЗП кон} = \text{НЗП нач} + \text{З отч} - \text{С тов} - \text{Бр} - \text{От}$$

Ключевое условие верной оценки НЗП – это выбор метода оценки.

В системе учета производственных расходов предусмотрена организационная модель, удовлетворяющая достоверному и объективному определению результатов хозяйствования, контролю процесса производства. Наличие организационных и технологических особенностей производства, длительность цикла производства, количественные и качественные характеристики продукции обуславливают необходимость различного сочетания приемов и способов учета производственных расходов, а также калькулирования себестоимости товаров. Использование конкретной системы учета расходов и калькулирования исходит из цели управления, а также объектов учета расходов в организации и независимо от сложности и вида продукции, его также обуславливает тип и характер организации производства [2, с. 401].

Ключевые способы калькулирования себестоимости 1 ед. продукции можно свести в следующую схему (рисунок 1) [3, с. 354].

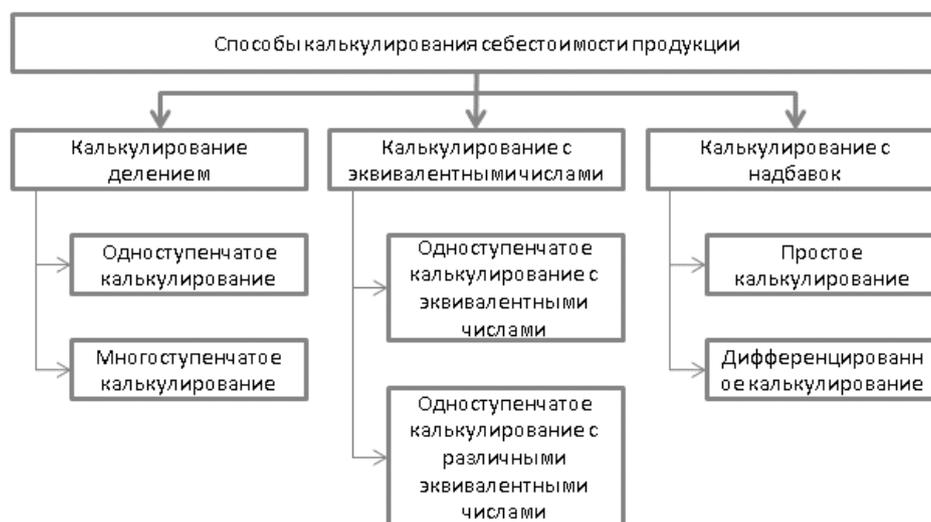


Рис. 1. Ключевые способы калькулирования себестоимости 1 ед. продукции.

Нужно проанализировать указанные способы. При применении калькулирования делением временные затраты делят на количество единиц выпущенной за определенный период продукции. При помощи такого способа определяют расход времени на 1 ед. продукции. Калькулирование делением – приемлемое на производстве, в рамках которого один и тот же продукт выпускается в большом объеме и для которого присуще ограниченное кол-во номенклатурных позиций (допустим, добыча полезных ископаемых) [3, с. 102].

Калькулирование делением можно уточнить делением зависимо от мест образования затрат, а также от элементов затрат. Деление затрат по элементам оправданно в том случае, когда по отношению к отдельным элементам ведется учет процессов, отличающихся по стоимости. Если по размеру предприятия можно рассмотреть каждый производственный этап как законченный процесс производства, то расчеты по ним проводятся отдельно методом деления. Данным способом проводится многоступенчатое калькулирование делением. Использовать такое калькулирование можно на более сложном производстве, в рамках которого для каждого производственного этапа присущ выпуск законченного продукта либо же полуфабриката, по отношению к которому возможна и последующая переработка, так и продажа на сторону (к примеру, завод по переработке молока).

Концептуальная база калькулирования делением – это расчет элементов затрат, а также кол-ва готовой продукции. В более усовершенствованной форме данные сведения затем делятся на затраты и произведенные объемы продукции.

Как калькулируемые объекты выступают:

- единичный и группа однородных продуктов;
- процесс, производство, перевыпуск, заказ;
- полуфабрикат, деталь.

Номенклатура калькулируемых объектов выступает как прерогатива организации. Одновременно с этим, производственные затраты не должны подвергаться обезличиванию и это не должно быть в зависимости от структуры калькулируемых объектов, а также причин их возникновения. Указанное обстоятельство важно не просто в целях нормирования, а также и с целью определения фактической производственной себестоимости выпуска продукции. Предопределение вариативности исходит от разнообразия технологии.

Ведя речь об объекте калькулирования в виде единицы продукции, очевидна неоправданность чрезмерной детализации в серийном и массовом производствах. К примеру, в многопрофильных производствах, развитие которых происходит с помощью унификации деталей и узлов (заделов, заготовок и т.д.), как калькулируемый объект выступает однородная группа изделий. Одновременно с этим выбор объекта калькулирования в виде заказа, производства, передела либо же процесса обуславливает также специфика производственного учета, а также место появления соответствующих затрат.

Библиографические ссылки:

1. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование субъекта хозяйствования. Статистика и финансы, 2017. - 184 с.
2. Микулина А.С. Основы финансового анализа; Инфра-М, 2017. - 401 с.
3. Николаева М.А. Финансовый менеджмент. Теоретические основы [Текст] : Учебник для ВУЗов; Норма, 2015. - 354 с.

Влияние имущественных налогов на местные и региональные бюджеты

Косяк К.И.

Научный руководитель – Назарова И.Г.

Ухтинский государственный технический университет, Ухта, Россия

В современных условиях сложно недооценить роль налоговых поступлений в формировании региональных и местных бюджетов, поскольку они являются главным источником финансирования социальных, экономических и иных проектов. Налогообложение имущества занимает основное место не только в системе налогообложения России, но и влияет на развитие экономики.

Одной из основных проблем имущественного налогообложения в России является то, что в российской экономической литературе на сегодняшний день нет четкого и наиболее точного определения категории «имущества», вследствие чего возникают определенные трудности и вопросы по распределению различных объектов к имуществу. Поэтому возникают разногласия в том, какие именно объекты имущества подлежат налогообложению.

Необходимость оптимизации пользования землей и расположенной на ней инфраструктуры, которая представляет собой объекты недвижимости, для более продуктивной работы фискальной и корректирующей функций налогов на уровне регионов и муниципальных образований, определяя важность данной проблемы совершенствования налогообложения имущества.

Структура имущественных налоговых поступлений в Республике Коми включает в себя: налог на имущество физических лиц и предприятий, земельный налог.

Имущественный налог физических лиц относится к местным налогам и платежи поступают в бюджет муниципального образования.

Взимание налога на имущество на региональном и местном уровнях способно в большей степени увеличить доходы субъектов власти, необходимые для решения основных вопросов и задач экономической, социальной, правоохранительной и иной области.

В настоящее время налогообложение имущества можно разделить на два основных направления: налогообложение имущества физических лиц и налогообложение имущества предприятий.

Налог на имущество физических лиц поступает в местный бюджет по месту фактического нахождения объекта налогообложения. К плательщикам относят физические лица, имущество которых является их собственностью, признаваемое и подлежащее как объект (рисунок 1) налогообложения в соответствии со статьей 401 Налогового Кодекса Российской Федерации.

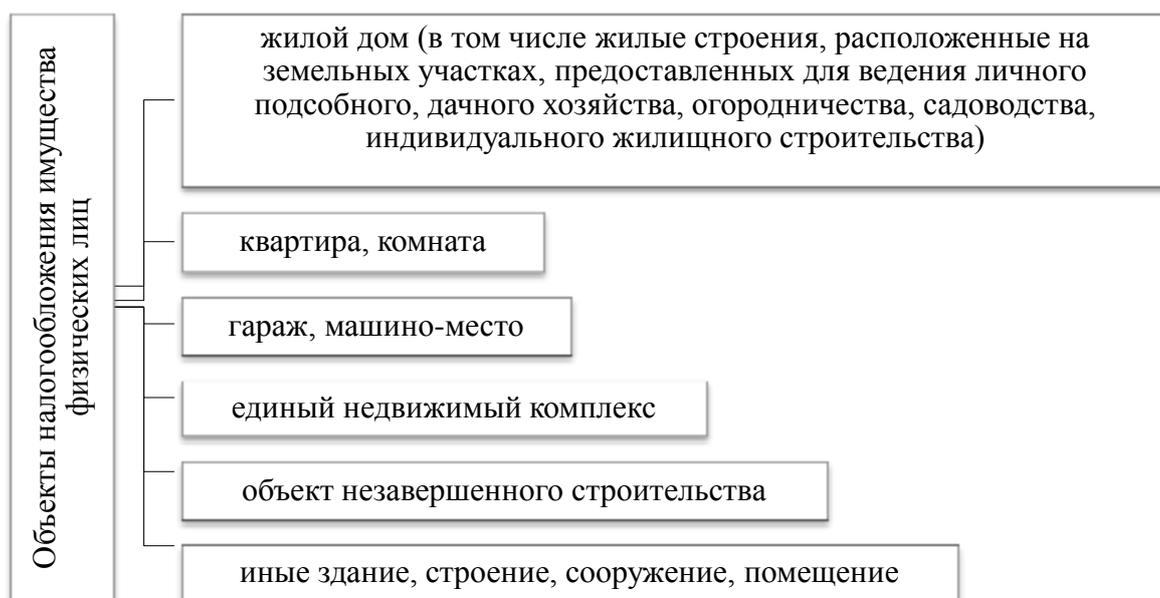


Рис. 1. Объекты налогообложения физических лиц.

Так же отметим, что имущество, находящееся в составе общего имущества в многоквартирном доме, не является объектом налогообложения имущества физических лиц.

Имущественный налог предприятий относится к региональному налогу. Объектом для российских предприятий признается движимое и недвижимое имущество, а также имущество, переданное во временное владение, пользование, распоряжение, доверительное управление, внесенное в совместную деятельность или полученное по концессионному соглашению, учитываемое на балансе в качестве объектов основных средств.

Объектами налогообложения не признаются:

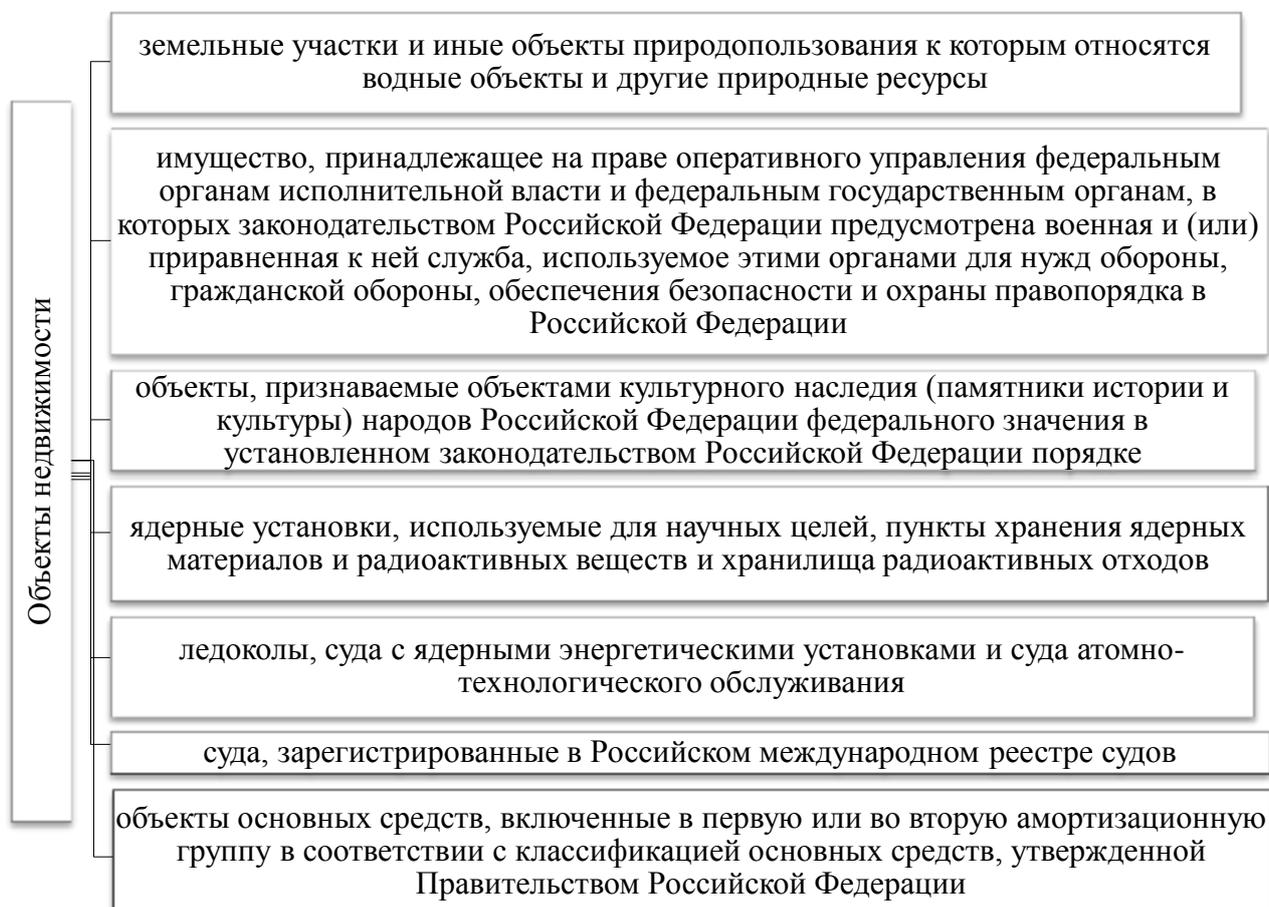


Рис. 2. Объекты недвижимости, не подлежащие налогообложению.

Земельный налог, как и имущественный относится к местному налогу и зачисляется в бюджет муниципальных образований. К объектам налогообложения относятся: земельные участки, находящиеся в пределах муниципалитетов, на территории которых действует данный налог.

Ставки по налогу утверждаются нормативно-правовыми актами власти органов муниципальных образований и не могут превышать 0,3 % к землям сельскохозяйственного назначения, занятых под жилищным фондом, находящиеся в собственности для личного подсобного хозяйства и 1,5 % для прочих земельных участков.

Далее более подробно рассмотрим проблемы налогообложения имущества на примере Республики Коми и ее муниципальных образований.

По данным Таблицы 1 видно, что доходы от налогов на имущество и их удельный вес в консолидированном бюджете растут как в Республике Коми в целом, так и в отдельных муниципальных образованиях.

Наиболее значительный рост наблюдается в таких муниципальных образованиях, как Усть-Кулом (на 86,43%) и Сыктывдин (75,41%). В целом по Республике Коми рост незначительный – 16,3%.

Таблица 1 – Доходы консолидированного бюджета за 2015-2016 гг.

МО	Доходы				
	2015		2016		относит. откл.
	млн. руб.	%	млн. руб.	%	
Воркута	14,12	0,10	16,95	0,10	120,04
Вуктыл	3,45	0,02	2,17	0,02	62,90
Ижма	2,62	0,02	3,87	0,03	147,74
Инта	14,13	0,10	10,50	0,08	74,33
Княжпогост	4,76	0,03	5,17	0,04	108,48
Койгородок	1,60	0,01	2,16	0,02	135,02
Корткерос	9,49	0,07	10,49	0,08	110,51
Печора	33,56	0,24	32,27	0,23	96,15
Прилузье	5,43	0,04	7,97	0,06	146,84
Сосногорск	12,21	0,09	12,19	0,09	99,79
Сыктывдин	15,69	0,11	27,52	0,20	175,41
Сыктывкар	363,44	2,62	471,06	3,39	129,61
Сысола	3,44	0,02	4,88	0,04	142,08
Троицко-Печорск	8,52	0,06	5,21	0,04	61,09
Удора	2,81	0,02	1,69	0,01	59,44
Усинск	20,13	0,14	21,21	0,15	105,38
Усть-Вым	16,22	0,12	10,93	0,08	67,36
Усть-Кулом	3,56	0,03	6,67	0,05	186,43
Усть-Цильма	4,43	0,03	5,48	0,04	123,90
Ухта	99,90	0,72	73,13	0,53	73,21
Консолидированный бюджет РК	13 896,11	100	16 167,76	100	116,35

Имущественный налог физических лиц и налог на землю организаций составляют около 45 % в совокупной сумме доходов всего бюджета г. Ухта.

Таблица 2 – Доходы от налогов на недвижимое имущество г. Ухта за 2015-2016 гг.

Налог	Доходы				
	2015		2016		относит. откл.
	млн. руб	%	млн. руб.	%	
Ухта	99,89	100	73,13	100	73,21
Всего налога на имущество	59,42	59,5	49,75	49,8	83,72
с физических лиц	18,96	19,0	26,37	44,4	139,09
Всего земельного налога	40,47	40,5	23,38	23,4	57,78
с организаций	35,13	35,2	18,06	44,6	51,40
с физических лиц	5,34	5,3	5,32	13,2	99,73

В результате проведенного анализа доходной части от налогообложения на недвижимое имущество в г. Ухта наблюдается рост в отношении налогов на имущество физических лиц (далее – НИФЛ) в 2016 году по сравнению с 2015 г. (на 39 %). Рост поступлений в доходную часть от НИФЛ наблюдается за счет переоценки кадастровой стоимости имущества и коэффициента, применяемого к налоговому периоду, в котором налоговая база исчисляется, исходя из кадастровой стоимости.

В 2016 году доходы по налоговым поступлениям составили 73,13 млн. руб. (при консолидированном бюджете Республики Коми, равном 16167 млн. руб.), из них доходы от налогов на имущество физических лиц – 26,37 млн. руб., земельного налога – 23,38 млн. руб.

При этом, в г. Ухта земельный налог организаций значительно снизился – на 48,6%. Уменьшение налога произошло из-за изменения назначения объекта: под строительство жилого строения стоимость земли значительно меньше, чем для коммерческого объекта.

Однако наблюдается проблема, связанная с повышенным налогом на недвижимость с высокой кадастровой стоимостью. Значительный рост влечет за собой негативное отношение со стороны налогоплательщиков и их недовольство. Для правообладателей маленьких квартир разница по отчислениям налога незначительна. Так же, хотелось бы отметить и тот факт, что предоставление льгот для социально - незащищенной категорий граждан остается без изменений, их идентичность окончательно не определена и может повлечь за собой ухудшение материального положения.

Таким образом, для того, чтоб увеличить налогооблагаемую базу в отношении недвижимого имущество возможно внедрение некоторых необходимых мероприятий:

провести инвентаризацию земельных участков, работы по их межеванию и постановке на кадастровый учет;

провести работы по постановке на кадастровый учет и определения кадастровой стоимости объектов недвижимости, зарегистрированных в федеральных и республиканских органах БТИ (Бюро технической инвентаризации).

провести работы по инвентаризации объектов, получивших в промежутке от 3 до 5 лет назад разрешение на строительство. Данные объекты могут быть построены, эксплуатироваться, но официально не сданы в эксплуатацию и зарегистрированы как объект собственности в органах Росреестра. Это может являться примером ухода от налогообложения.

В заключении хотелось бы отметить, что доля налогов на имущество в доходах местного и регионального бюджетах на данный момент наблюдается рост, но остается незначительной. Для восполнения и пополнения консолидированного бюджета необходимо увеличивать долю налогов на имущество путем реализации и внедрения данных мероприятий, а также вносить изменения и дополнения в законодательную базу.

Библиографические ссылки:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ
2. Щёголева, Я.О. Налоги на имущество: проблемы и перспективы / Я.О. Щёголева // V Международная студенческая электронная конференция. – 2015. – С. 6.
3. Чернышова О.Н. Основные подходы к совершенствованию налогообложения в России // Социально-экономические явления и процессы. 2016. – С.235-239

УДК 336.221.26

Проблемы и тенденции развития системы налогообложения имущества в Российской Федерации

Косяк К.И.

Научный руководитель – Назарова И.Г.

Ухтинский государственный технический университет, Ухта, Россия

С момента становления государства налоги стали главным и необходимым звеном общества с точки зрения экономических отношений. С развитием и изменением общества и его форм в целом, неизменно происходит преобразование налоговой системы. В современном обществе налоги выступают как основополагающий источник доходной части государства. Налоги исполняют финансовую функцию и используются для воздействия государства в области экономики общественное производство, его усовершенствование научно-технического прогресса, его структуры и динамики.

Основной чертой имущественных налогов выступает уровень стабильности налоговой базы в течение налогового периода, а так же отсутствие ограничений от результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятий. С позиции рыночной экономики налог стимулирует предприятие эффективно использовать имеющееся в его распоряжении имущество; с финансовой точки зрения – обеспечение бюджетов регионов стабильным источником дохода.

Одним из достоинств налогов на имущество можно отметить, то обстоятельство, что объекты недвижимости трудно скрыть, а их стоимость исчисляется с целью налогообложения, исходя из кадастровой или инвентаризационной стоимости, и не зависит от желания собственника имущества.

Разновидностью прямых налогов являются имущественные налоги. История налогов началась более ста лет назад. В современной налоговой системе налоги на движимое и недвижимое имущество играют далеко не маловажную роль, а их значимость постепенно возрастает.

В России как институте имущественное налогообложение начало активно развиваться в середине XIX века [3]. Требовалось преобразование и урегулирование всех сфер жизни феодальной России, в том числе и в области финансов, так как страна начала развиваться по пути капитализма.

Имущественный налог в России до 1917 года взимался в форме сборов с различного вида имущества, находящегося в собственности населения. Налогообложению подвергалось имущество по внешним признакам и более стабильным нормам доходности с применением кадастра, содержащего информацию о стоимости имущества и средней его доходности.

С наступлением революции в 1917 году наблюдается изменение политической и государственной власти. Наступает время военного коммунизма. Страной правят партии большевиков. Данный период времени характеризуется отсутствием четкой налоговой системы. Вся прибыль промышленных и торговых предприятий, за исключением отчислений по норме на формирование фондов изымается в доходную часть государства. Доходная часть

государства формируется не за счет налогообложения, а за счет прямых сборов валового национального продукта, производимого государственными монополистами.

Начиная с конца семидесятых годов, имущество предприятий попадает под обложение налогом в форме платы за производственные фонды, а именно основные промышленно-производственные фонды и нормируемые оборотные средства.

Данный налог был введен для того чтобы:

стимулировать руководителей предприятий рационально использовать закрепленное за ними имущество и производственные основные фонды;

способствовать увеличению материальной заинтересованности с целью экономии новых капитальных вложений;

служить основным источником формирования доходов государства.

Налог в виде отчислений за фонды поступал в бюджет и не зависел от выполнения поставленного плана по прибыли [4].

Далее рассмотрим периоды развития налогообложения имущества.

1979 г. – плата за фонды исчисляется по установленным нормативам (ставкам) и подразделяется по отраслям промышленности.

1987 г. – с вступлением Закона СССР «О государственном предприятии» начинается реформа системы обязательных платежей государственных предприятий в бюджет. Однако лишь после распада СССР вводится налог на имущество предприятий. Данное событие происходит в начале становления налоговой системы современной России.

1992-1993 гг. – на основании Закона РФ от 13.12.1991 г. № 2030-1 «О налоге на имущество предприятий» налог на имущество является региональным налогом, налогообложение имущества признается в его стоимостном выражении. Объектом налогообложения признается имущество, представляющее собой совокупность основных и оборотных средств и финансовых активов, включая расчеты с дебиторами за товары, работы и услуги.

1994 г. – под обложение налогом на имущество стали попадать только основные средства, нематериальные активы, запасы и затраты. Данная норма закрепляется Федеральным законом от 25 апреля 1995 г. № 62-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в Закон Российской Федерации «О налоге на имущество предприятий». Исчисление налога с финансовых активов, в том числе денежных средств, было отменено

Рис. 1. Периоды развития имущественного налогообложения.

Важным периодом в развитии имущественного налогообложения стало введение Федеральным законом от 11.11.2003 г. № 139-ФЗ главы 30 Налогового Кодекса Российской Федерации «Налог на имущество организаций», вступивший в силу с 1 января 2004 года [5]. Данный налог имеет статус собственных доходных источников, а сумма отчислений по налогу зачисляется в бюджеты субъектов Российской Федерации. Положения по налогу на имущество, введенные указанной главой, с некоторыми изменениями действуют и сегодня.

Налогообложение имущества – это сложный процесс, который требует постоянного контроля. Эффективность функционирования экономики напрямую зависит от того, насколько грамотно построена налоговая система. Это является главным аспектом для Российской Федерации (далее – РФ), поскольку более 80 % бюджета формируют налоги, из средств которого осуществляется управление страной.

Трехуровневая система налогообложения одна из сложнейших в мире. Из-за разделения на уровни налогов (федеральный, региональный и местный налог) возникают проблемы, в результате чего эффективность данной системы не отражается в полной мере.

В настоящее время система налогообложения имущества состоит из трех основных налогов:

- на имущество физических лиц;
- на имущество организаций;
- земельный налог.

Налоги и сборы играют фискальную и регулирующую роль в Российской Федерации. В связи с этим, механизм исчисления и взимания налогов имеет множество недостатков, которые усложняют использование земель и объектов недвижимости (например – инвестирование в совершенствование основных фондов).

Налог на недвижимое имущество, исчисляемый из рыночных цен, при своей высокой эффективности, имеет ряд недостатков: низкие поступлениями и высокие затраты на поддержание важности налоговой базы.

В тоже время существует ряд ограничений для эффективного функционирования налога на недвижимость, касаемо Российской Федерации:

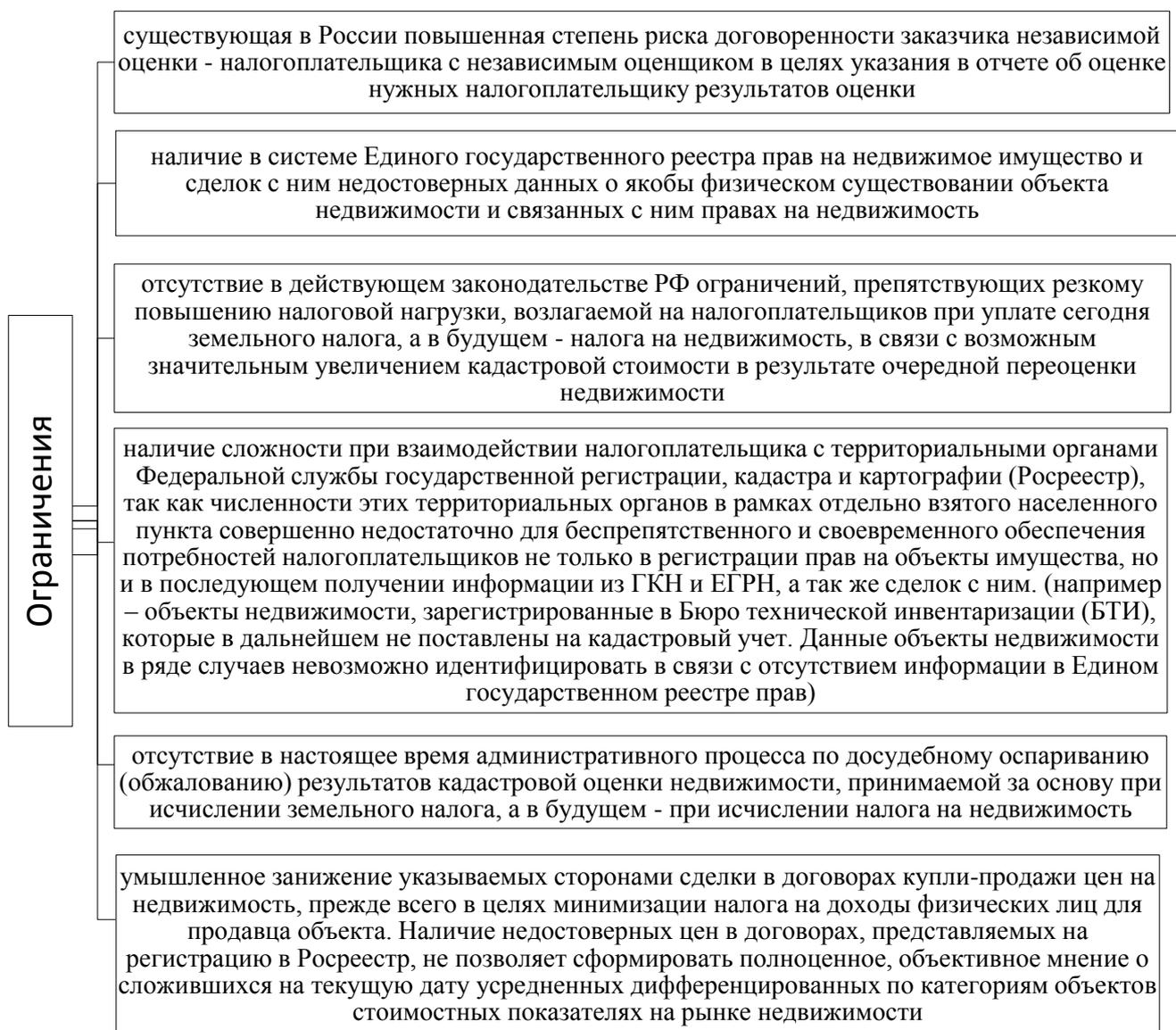


Рис. 2. Ограничения для эффективного функционирования налога на имущество.

На сегодняшний день введен законопроект о едином налоге на недвижимость.

Налог рассчитывается исходя из кадастровой стоимости объектов и при этом к окончательной сумме применяется временный понижающий коэффициент. Величина этого коэффициента в течение первых пяти лет применения в расчете от кадастровой стоимости недвижимости ежегодно увеличивается на 20% (с 0,2 до 1).

В настоящее время этот коэффициент был зафиксирован на отметке 0,6 для всех регионов России.

Трехуровневая система налогообложения имущества РФ не показывает свою эффективность в результате наличия существующих недостатков. Многочисленные минусы тормозят рыночную экономику и в связи с этим является отстающей в плане технического прогресса. Налоговая система требует постоянного совершенствования, так как она выступает главным инструментом воздействия государства на развитие хозяйства.

Библиографические ссылки:

1. Полунин С. К. Налоговая система Российской Федерации // Молодой ученый. — 2017. — №46. — С. 239-241.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации часть вторая от 5 августа 2000 г. №117-ФЗ (с изм и доп. № 89-ФЗ от 05.05.2014) // Консультант Плюс. ВерсияПроф [Электронный ресурс]
3. Майбуров И.А. Теория и история налогообложения: Учеб. пособие. 2-е изд., перераб. и доп. М., 2011. С. 78.
4. Алиева Б.Х., Мусаева Х.М. Налоги и налоговая система Российской Федерации: Учеб. пособие. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. С. 279.
5. Майбуров И.А. Указ. соч. С. 94.

УДК 338.2

Система бюджетирования и методические подходы к формированию бюджетов доходов и расходов организации

Лебедев Е. А.

Научный руководитель – Назарова И. Г.

Ухтинский государственный технический университет Ухта, Россия

Совершенствование методики формирования бюджета доходов и расходов предприятия и системы бюджетирования в целом позволит повысить эффективность деятельности компании, а также ее финансовую устойчивость. Данное мероприятие предполагает решение следующих задач:

создание финансовой структуры компании через выделение центров финансовой ответственности (далее – ЦФО) и оценку их результатов;

разработка системы мотивации работников по выполнению бюджетных показателей и соблюдению бюджетных регламентов;

разработка регламентов в компании;

обеспечение координации между структурными подразделениями и уровнями управления для достижения общих целей;

построение системы «управления по отклонениям», предполагающей концентрацию усилий менеджеров на выявлении причин отклонений и принятии решений по исправлению ситуации;

создание системы финансового контроля;

проведение постоянного мониторинга финансового состояния предприятия и контроль за его изменением;

рост эффективности распределения ресурсов предприятия с максимальной отдачей от их использования;

повышение финансовой обоснованности принимаемых управленческих решений, обеспечение их соответствия поставленным целям и задачам;

обеспечение «единообразия» методов, форм, регламентов, процедур в рамках единой комплексной системы бюджетирования;

обеспечение режима строгой экономии финансовых ресурсов.

Решение данных задач строится из следующих действий:

Формирование трех основных бюджетных форм:

– бюджет доходов и расходов (БДР), показывающий, какую прибыль/рентабельность зарабатывает компания,

– бюджет движения денежных средств (БДДС), показывающий, какие финансовые потоки проходят через компанию

– прогнозный баланс или бюджет по балансовому листу (ББЛ), показывающий, какими активами управляет компания, как они профинансированы и насколько эффективно используются

Использование принципа планирование «сверху вниз»/«снизу вверх».

Применение трехуровневой структуры составления бюджета:

Годовой бюджет с разбивкой по кварталам является неотъемлемой частью плана финансово-хозяйственной деятельности организации. Годовой бюджет формируется косвенным способом, то есть поступления и платежи являются расчетными величинами, получаемыми из плановых данных о стоимости реализованных услуг, затратах, планах капитального строительства и т.д.

Вторым уровнем является квартальный бюджет с разбивкой по месяцам.

Третий уровень представляет собой месячный бюджет организации, приводящий в соответствие конкретные платежи с лимитами.

Соблюдение этапности формирования бюджетов:

Первоначально бюджеты формируются отдельно для каждого филиала.

Затем проводится анализ бюджетных показателей на соответствие краткосрочным целям и проверка согласованности бюджетов по подразделениям. Данную процедуру выполняет финансово-экономическая служба АО «Комиавиатранс».

Далее формируются бюджеты по центрам ответственности (ЦФО), то есть в филиалах АО «Комиавиатранс» по статейно в соответствии с распределением сфер их ответственности.

Сам процесс бюджетирования планируется разбить на отдельные процедуры: планирование, исполнение бюджетов, сбор и анализ фактических данных и т.д., для чего на предприятии разработан и утвержден Регламент бюджетного процесса, на основе которого контролируется выполнение всех указанных процедур (прилагается).

Консолидация бюджетов, для этого будут определены центры ответственности, каждый из которых отдельно формирует соответствующие бюджеты.

Планируется формирование двухуровневой схемы консолидации бюджетов, при которой текущие (операционные) бюджеты сначала составляются по подразделениям Филиала, а затем по центрам финансовой ответственности. В дальнейшем из консолидированных бюджетов будет сформирован сводный бюджет для всего предприятия.

Распределение ответственности. В целях повышения эффективности планирования и ответственности руководителей различных уровней, система бюджетирования предполагает матричную структуру распределения ответственности.

Матричная структура распределения ответственности предполагает планирование и контроль бюджетов на уровне структурных единиц организации (горизонтальная система планирования и контроля), так и планирование, и контроль консолидированных статей доходов, расходов (производственных и непроизводственных) и движения денежных средств в рамках всей организации, в том числе и в разрезе бюджетных единиц (вертикальная система планирования и контроля).

Высшей инстанцией рассмотрения и принятия решений является бюджетный комитет.

Горизонтальное планирование и контроль осуществляется на уровне бюджетных единиц организации. Вертикальное планирование и контроль осуществляется на уровне центров ответственности.

Применение нормирования как один из важнейших инструментов планирования и контроля доходов и расходов структурных единиц и центров ответственности.

АО «Комиавиатранс» не планирует распределять постоянные затраты по видам деятельности, а в полной сумме отнесет на финансовый результат предприятия, объем реализованных услуг (корреспонденция дебета счета 90 «продажа», кредит счета 26 «общехозяйственные расходы» и счета 44 «расходы на продажу»).

В АО «Комиавиатранс» планируется утвердить следующие типы центров ответственности:

центр затрат (филиалы и структурные подразделения);

центр финансового учета и ответственности (головной отдел экономики, отдел финансов и взаиморасчетов).

Заявки в бюджет будут формироваться филиалами и структурными подразделениями дирекции АО «Комиавиатранс». Заявки для месячного бюджета должны быть сформированы до 25 числа месяца, предшествующего планируемому.

При проведении структурным подразделением заявочной компании по нескольким бюджетным статьям/подстатьям будет осуществляться согласование суммы заявок в рамках общего лимита с куратором статьи/подстатьи.

При формировании заявок в очередной месячный бюджет следует учитывать соответствие назначения платежа, вытекающего из договоров, содержанию бюджетной статьи/подстатьи.

Заявки приводятся в соответствие с утвержденными лимитами в 2-дневный срок с момента утверждения лимитов (сумма заявок не должна превышать установленного лимита по каждой статье/подстатье).

Ответственность за достоверность платежных реквизитов несут начальники структурных подразделений и директора филиалов, участвующие в процессе формирования заявок для бюджета.

Распределение ответственности между центрами будет проходить следующим образом:

Центру финансового учета (головной отдел экономики и отдел взаиморасчетов) для внедрения целостной системы бюджетирования расчетов отводится роль так называемого «центра компетенции», который организует процесс бюджетирования, методологическое и консультационное обеспечение, консультационную поддержку.

Сводный бюджет АО «Комиавиатранс» будет формироваться на основании первоначального квартального формата по движению потоков наличности, плана финансово-хозяйственной деятельности, сметы производственных затрат и подписываться финансовым директором и утверждается генеральным директором, либо лицом его замещающим, не позднее первого рабочего дня месяца.

Утвержденные лимиты доводятся до филиалов и структурных подразделений дирекции отделом финансов и взаиморасчетов по каждой бюджетной статье в течение 1 рабочего дня после утверждения сводного бюджета.

Определение перечня конкретных перечислений в рамках сводных лимитов должно осуществляться структурными подразделениями дирекции в соответствии с их компетенцией в течение 1 рабочего дня после утверждения сводного бюджета.

Оперативный анализ исполнения бюджета будет проводиться головным отделом экономики на основании программных отчетных форм, заполняемых отделом финансов и взаиморасчетов.

Центр финансовой ответственности (отдел финансов и взаиморасчетов) будет осуществлять исполнение бюджета на основании календарного плана платежей, в строгом

соответствии с включенными заявками. Процесс исполнения бюджета представляет собой процедуру формирования исходящих платежей.

Отчет о фактическом исполнении бюджета будет формироваться отделом финансов и взаиморасчетов по установленной форме в срок, не позднее 8 дней после окончания отчетного месяца, за подписью начальника отдела.

Корректировка заявок внутри бюджетной статьи/подстатьи, которая не требует увеличения лимита, производится отделом финансов и взаиморасчетов по ходатайствам филиалов и структурных подразделений за подписями ответственных лиц.

В случае если ходатайство о корректировке заявок предполагает увеличение лимита по статье/подстатье утвержденного бюджета, то все изменения касающиеся корректировок бюджета принимаются к исполнению с указанием источника финансирования и утверждения через бюджетный комитет.

Корректировка лимита путем переноса сумм со статьи на статью не производится.

Оперативный анализ исполнения бюджета осуществляется отделом финансов и взаиморасчетов.

Отчет о фактическом исполнении бюджета формируется отделом финансов и взаиморасчетов в срок не позднее 15 дней после окончания отчетного месяца за подписью финансового директора и начальника отдела финансов и взаиморасчетов.

Также на предприятии будет использоваться система гибкого бюджетирования. Данная система позволит повышать эффективность работы и увеличивать точность финансовой модели бюджетирования.

Для этого в финансовой модели будут прописаны взаимосвязи показателей финансовых показателей. Таким образом, фактические показатели ЦФО будут сравниваться не с плановыми, а с теми, которые пересчитаны с учетом влияния других ЦФО.

Процедура план-фактного анализа будет выглядеть следующим образом. После завершения отчетного периода отдел финансов и взаиморасчетов направляет в ЦФО плановый (учитывающий влияние других ЦФО на показатели бюджета) и фактический бюджет. При обнаружении существенных план-фактных отклонений, ЦФО проводит анализ и направляет предварительные результаты в отдел финансов и взаиморасчетов. Результат должен быть оформлен в виде аналитической записки в установленной форме. После этого проводится согласование результатов анализа. Затем результаты анализа представляются в бюджетном комитете.

В результате такого анализа делаются выводы о причинах отклонений и готовятся проекты решений. Кроме того, совершенствуется сама модель бюджетирования: пересмотрена система нормативов, система лимитов, сделаны выводы о недостаточном учете факторов, существенно влияющих на бюджетирование и т.д.

В целях автоматизации процесса бюджетирования предприятием приобретен программный продукт «WA: Финансист. Управление денежными средствами 8».

УДК 338.312

Изношенность основных средств как фактор снижения эффективности их использования

Никитина М. С. MaaariKlein@mail.ru

Научный руководитель: старший преподаватель кафедры экономики Канева М.К.
Ухтинский государственный технический университет, г. Ухта, Россия

Основные средства – та часть производственных средств, которая участвует в процессе производства длительное время (более 12 месяцев), сохраняя при этом свою

натуральную форму, а их стоимость переносится на изготавливаемый продукт постепенно частями по мере использования.

Основные средства – это те ресурсы предприятия, которые задействованы в производстве на годы, на десятилетия.

Основные средства промышленных предприятий составляют основу их материально-технической базы, рост и совершенствование которых является важнейшим условием повышения качества и конкурентоспособности продукции.

Эффективность использования основных средств на производстве зависит от ряда факторов:

- во-первых, от удельного веса активной части (машин, оборудования и др.) в общей стоимости основных средств организации, т.е. от их структуры, поскольку именно активная часть определяет выпуск продукции;

- во-вторых, от первоначальных качественных характеристик (надежности, долговечности, степени автоматизации, ремонтпригодности, конструктивного совершенствования, габаритов, единичной мощности), которые предопределяют целесообразность установления тех или иных видов машин, оборудования;

- в-третьих, от состояния основных средств организации на данный момент (возраст оборудования, степень износа, масштабы обновляемости, выбытия, прироста);

- в-четвертых, от уровня использования основных средств в организации (как полностью используется парк оборудования, его мощность, время его работы в течение года) [1, с.21].

Изношенность ОФ характеризует коэффициент износа ОФ. Он определяется как отношение суммы амортизационных отчислений к первоначальной стоимости ОФ. Коэффициент износа показывает долю изношенной части ОФ. Он позволяет оценить состояние ОФ и принять соответствующее управленческое решение. Высокое значение коэффициента износа означает ухудшение состояния ОФ, моральную и физическую изношенность ОФ. Это приводит к росту затрат на ремонт и обслуживание, снижению производительности труда, сбоям технологического процесса и, соответственно, к снижению качества и количества выпускаемой продукции.

Эффективность использования основных средств оценивается ниже перечисленными показателями. Это фондоотдача, фондоёмкость, фондовооружённость, фондорентабельность. Рассмотрим эти показатели.

Фондоотдача (ФО) является важнейшим обобщающим показателем эффективности использования основных средств. ФО это отношение объёма выпущенной продукции к среднегодовой полной стоимости основных фондов, участвующих в производстве этой продукции.

Фондоотдача показывает, какое количество продукции получает предприятие с единицы основных фондов. Величина фондоотдачи отражает рост выпуска продукции, улучшение ее качества, изменение стоимости основных средств и характеризует эффективность применения основных средств в производстве продукции.

Фондоёмкость продукции – величина, обратная фондоотдаче. Она показывает долю основных производственных фондов, приходящихся на каждый рубль выпускаемой продукции. Если фондоотдача должна иметь тенденцию к увеличению, то фондоёмкость – к снижению.

Одним из показателей, характеризующих эффективность использования основных средств организации, является фондовооружённость, которая определяется как соотношение среднегодовой стоимости основных средств и среднесписочной численности рабочих.

На примере экономических показателей предприятия рассмотрим соотношение коэффициентов износа, фондоотдачи, фондоёмкости и фондовооружённости в динамике. А так же оценим эффективность использования основных фондов. Результаты расчетов даны в таблице 1.

Таблица 1 – Сопоставление износа и эффективности использования основных средств.

№ п/п	Показатели	2016 год	2017 год	Отклонение
1	Объем выпуска продукции (тыс. руб.)	82286	63785	-18501
2	Среднегодовая стоимость основных средств (тыс. руб.)	65689	64887	-802
3	Фондоотдача (стр.1/ стр.2) (тыс. руб.)	1,25	0,98	-0,27
4	Фондоемкость (стр.2/стр.1)	0,80	1,02	+0,22
5	Среднесписочная численность (чел.)	141	109	-32
6	Фондовооруженность (стр.2/стр.5) (тыс. руб. /чел.)	465,88	595,29	-129,41
7	Производительность труда (стр.1/стр.5) (тыс. руб./чел)	583,59	585,18	+1,59
8	Износ ОФ	38190,00	42650,00	-4460,00
9	Остаточная стоимость ОФ (тыс. руб.) (стр.2-стр.8)	27444,00	22237,00	-5207
10	Коэффициент износа (стр.8/стр.2)	58%	66%	+8%
11	Прибыль (тыс. руб.)	20010	18260	-1750
12	Фондорентабельность, %	30,5%	28,1%	-2,4%

Как видно из расчетов в таблице 1 среднегодовая стоимость основных средств в 2017 году снизилась на 1,22 %, при этом фондоотдача снизилась на 0,27 пункта, а фондорентабельность на 2,4 процентных пункта. Снижение показателей эффективности использования основных средств связано с существенным уменьшением объемов выпуска продукции.

Таким образом, можно судить о том, что данное предприятие неэффективно использует имеющиеся в своем распоряжении основные средства, что подтверждается динамикой показателей эффективности их использования за анализируемый период.

Далее необходимо выявить связь между изношенностью основных средств организации и показателями эффективности их использования. Для этого рассмотрим два предприятия.

Сравним показатели эффективности использования основных фондов предприятий «А» и «М». Данные расчетов показателей представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Сравнение износа и эффективности использования основных средств по предприятиям.

№ п/п	Показатели	Предприятие «А»		Отклонение	Предприятие «М»		Отклонение
		Базисный период	Отчетный период		Базисный период	Отчетный период	
1	Объем выпуска продукции (тыс. руб)	46485	56630	+10145	63250	64098	+848
2	Среднегодовая стоимость ОФ (тыс. руб)	45680	54980	+9300	68870	71220	+2350
3	Фондоотдача (стр.1/ стр.2) (тыс. руб.)	1,02	1,03	+0,01	0,92	0,9	-0,02
4	Фондоемкость (стр.2/стр.1)	0,98	0,97	-0,01	1,09	1,11	+0,02
5	Средне-списочная численность (чел.)	42	45	+3	105	110	-5
6	Фондовооруженность (стр.2/стр.5) (тыс. руб./чел.)	1087,6	1221,8	+134,2	655,9	647,4	-8,5

№ п/п	Показатели	Предприятие «А»		Отклонение	Предприятие «М»		Отклонение
		Базисный период	Отчетный период		Базисный период	Отчетный период	
7	Производительность труда (стр.1/стр.5) (тыс. руб./чел)	1106,8	1258,4	+151,6	602,4	582,7	-19,7
8	Остаточная стоимость ОФ на начало года (тыс. руб.)	27444	28440	+996	22237	23960	-1723
9	Введено новых ОФ (тыс. руб.)	9300	1200	-8100	2350	0	-2350
10	Остаточная стоимость ОФ на конец года (тыс. руб.)	29340	34710	+5370	21632	22740	+1108
11	Амортизационные отчисления	18640	20270	+1630	47238	48480	+1242
12	Коэффициент обновления ОФ (стр.9/(стр.2+стр.9))	0,17	0,02	-0,15	0,03	0	-0,03
13	Коэффициент износа ОФ (стр.11/(стр.2+стр.9))	38,9%	36,1%	-2,8%	66,4%	68,1%	+1,7%
14	Прибыль	14633	18693	+4060	16825	15670	-1155
15	Фондорентабельность	0,32	0,34	+0,02	0,25	0,22	-0,03

Предприятие «А» демонстрирует большую эффективность использования ОФ по сравнению с предприятием «М». Изменение коэффициента фондоотдачи по сравнению с базисным периодом у предприятия «А» составляет +0,01, у предприятия «М» -0,02. Это значит, что у предприятия «М» каждый вложенный в ОФ рубль дает больше готовой продукции.

Фондоёмкость, обратная величина фондоотдачи, у предприятия «А» снижается, отклонение составляет -0,01. У предприятия «М» отклонение составляет +0,02. Эффективно использующие ОФ предприятия имеют более низкий коэффициент фондоёмкости.

Фондовооруженность, которая характеризует оснащенность работников основными производственными фондами, у предприятия «А» повысилась на 12,3%, а у предприятия «М» наблюдается незначительное, но снижение на 1,3%.

Предприятие «А» регулярно вводит в эксплуатацию новые ОФ, что способствует увеличению выпуска продукции на 21,8%, росту производительности труда на 13,7%.

Коэффициент износа ОФ позволяет нам оценить состояние ОФ, их моральный и физический износ, необходимость ремонта и модернизации или приобретения дополнительных ОФ. Предприятие «А» имеет коэффициент износа в пределах 36-39%, что гораздо ниже среднего нормативного показателя (50%). Наметилась также тенденция к его снижению на 2,8%. Таким образом, техническое состояние ОФ предприятия «А» является вполне благоприятным для обеспечения производственной деятельности. У предприятия «М» не все так благополучно. Высокий коэффициент износа ОФ – 66,4%, имеющий тенденцию к увеличению, ведет к падению всех показателей эффективности ОФ, к снижению производительности труда на 3,3%, прибыли на 6,9%. Назрела необходимость принятия соответствующих управленческих решений.

Далее по таблице можно сделать вывод, что у предприятия «А» при росте коэффициента износа основных средств, происходит увеличение показателей эффективности использования основных средств организации, в то время как у предприятия «М» наблюдается обратная тенденция. Поэтому можно сделать вывод, что изношенность основных средств может прямо влиять на эффективность их использования, а значит предприятиям необходимо уделять особое внимание замене старых, физически и морально

изношенных основных средств на новые, технологически и технические более совершенные и современные.

Библиографические ссылки:

1. Синяк, Н. Влияние основных фондов на финансовые показатели предприятия. // Финансы. Учет. Аудит. -2015. - №8. – С. 21-22.

УДК 323.2:331.28.

Социальная поддержка молодых специалистов в ведущих организациях г.Ухта

Носкина Е.С. (nosckina2017@yandex.ru)

Научный руководитель – Соколовская Е.Н.

Ухтинский государственный технический университет, Ухта, Россия

В современное время достаточно много говорят о молодых специалистах, об их значимости и востребованности в различных профессиональных сферах или областях наук. Эта большая социально-демографическая группа имеет социально-политическую неоднородность и социально-психологические особенности, связанные с возрастом и самосознанием личности молодых людей.

Основными направлениями в реализации творческого потенциала молодых специалистов являются обеспечение гарантий в профессиональной сфере, гарантированное предоставление социальных услуг и поддержка талантливой молодежи. Молодые специалисты более мобильны на рынке труда, но в силу социально-экономических факторов продолжает оставаться уязвимой категорией.

Социальная поддержка молодых специалистов включает различные программы: на обеспечение жилья молодым специалистам, молодым семьям, по выплате подъемных и доплаты в течение трех лет молодым специалистам, на льготную ипотеку.

В каждой организации существуют свои меры социальной поддержки молодых специалистов.

Цель исследования: выявить особенности социальной поддержки молодых специалистов в ведущих организациях города Ухта.

Задачи исследования:

1. Выявить особенности социальной поддержки молодых специалистов в Ухтинском государственном техническом университете.

2. Выявить особенности социальной поддержки молодых специалистов в ТПП «Лукойл – Ухтанефтегаз».

3. Выявить особенности социальной поддержки молодых специалистов в ООО «Газпром трансгаз Ухта».

4. Провести сравнительный анализ социальной политики в отношении молодых специалистов в ведущих организациях г. Ухта.

Юридический статус молодого специалиста на федеральном уровне не установлен. Тем не менее понятие активно применяется при возникновении трудовых отношений и назначении пособий. [1]

Для причисления к молодым специалистам работник должен отвечать следующим критериям:

получение профессионального образования в учреждениях системы начального, среднего или высшего профиля по очной форме;

обучение за счет бюджетных средств;

наличие диплома государственного образца;

распределение на работу соответствует специальному законодательству;

трудоустройство произошло не позднее года после итоговой аттестации; возраст до 35 лет (зависит от области).

Особое положение специалиста действует 3 года.

Система социальных льгот, гарантий и компенсаций базируется на коллективном договоре - основном документе, регулирующем профессиональные, социально-экономические, а также трудовые отношения между работниками и работодателем на основе согласования взаимных интересов сторон. Данный документ пересматривается не реже, чем один раз в три года. Представителем интересов и прав работников предприятия является профсоюзный орган. [2]

В коллективном договоре Ухтинского государственного технического Университета нет определения молодого специалиста. Следовательно, для этой категории населения специальные льготы и компенсации не предусмотрены. Но есть пункты коллективного договора, которые будут актуальны для человека, закончившего учебное заведение и устроившимся в УГТУ. Например:

- нуждающимся Работникам на время работы в Ухтинском государственном техническом университете при наличии свободных мест предоставляется общежитие в соответствии с нормами с учетом членов его семьи;

- у Работников есть право пользования спортивными, физкультурно – оздоровительными и культурно-массовыми сооружениями УГТУ. Порядок оплаты, условия пользования объектами определяются локальными нормативными документами;

- ежемесячно выплачивать 5000 руб. Работникам в возрасте до 30 лет системы среднего профессионального образования - мастерам производственного обучения и преподавателям в возрасте до 30 лет;

- выплачивать молодым людям, принимаемым на работу в Университет, которые проживают в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях не менее 1 года в возрасте до 30-ти лет, социальную ежемесячную доплату к заработной плате в размере разницы между максимальным размером северной надбавки, которая установлена в соответствующей местности, и причитающейся Работнику в соответствии с законодательством процентной надбавкой, за стаж работы в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностям.

- если Работодатель направляет Работника на профессиональное обучение или дополнительное профессиональное образование с отрывом от работы, то за ним сохраняются средняя заработная плата и рабочее место. Если Работника отправляют на обучение или получение дополнительного профессионального образования с отрывом от работы в другую местность, ему производится оплата командировочных расходов в порядке и размерах, предусмотренных для лиц, направляемых в служебные командировки;

- после окончания подготовки или получения дополнительного профессионального образования за счет средств Работодателя Работник обязан работать в Ухтинском государственном техническом университете не менее 3 лет или возместить Работодателю затраты, понесенные в связи с его обучением, в соответствии с условиями заключенного договора. [3].

В коллективном договоре ТПП «Лукойл – Ухтанефтегаз» прописано, что молодыми специалистами Общества считаются лица в возрасте до 30 лет, закончившие с отрывом от производства полный курс обучения в высших, средних специальных учебных заведениях и поступившие на работу в Общество в течении 6 месяцев непосредственно после окончания учебного заведения (первое образование), независимо от наличия направлений от Общества и (или) структурных подразделений по профилю полученной специальности, в том числе по рабочим профессиям. Статус молодого специалиста сохраняется в течении 3-х лет с момента приема его на работу.

В целях усиления социальной защищенности молодых работников в Обществе работодатель:

Совместно с профсоюзной организацией обеспечивает деятельность Советов по работе с молодежью.

Не реже одного раза в два года проводит научно-практические конференции молодых специалистов, конкурсы и слеты молодых работников по актуальным проблемам производственной деятельности Общества в соответствии с локальными нормативными актами Общества.

Обеспечивает проведение стажировок молодых специалистов

Предоставляет молодым работникам возможность организациях в соответствии с нормативными правовыми актами РФ и локальными нормативными актами Компании и Общества для профессионального образования и дополнительного профессионального образования в образовательных по следующим видам и формам подготовки:

- получение первого высшего образования;
- профессиональная переподготовка;
- повышение квалификации;
- получение дополнительного (к высшему) образования;
- дистанционное обучение;
- курсы, тренинги, семинары.

Выплачивает единовременное пособие в размере двух должностных окладов, установленных работнику, и единовременное пособие на каждого члена семьи в размере половины должностного оклада, установленного работнику.

Оплачивает молодому специалисту и членам его семьи (супруга, дети) стоимость проезда к месту работы любым видом транспорта по фактическим расходам, но не более стоимости проезда:

а) воздушным транспортом – по тарифу на перевозку воздушным транспортом в салоне экономического класса;

б) железнодорожным транспортом – по тарифу купейного вагона пассажирского поезда.

На сборы и обустройство на новом месте жительства предоставляет оплачиваемый отпуск продолжительностью 7 календарных дней.

При наличии финансовых возможностей у Общества частично оплачивает проживание молодого специалиста в общежитии.

Молодым специалистам и работникам на период работы предоставляет из жилищного фонда Общества жилые помещения на условиях, предусмотренных Положением о жилищном фонде коммерческого использования ООО «Лукойл- Коми».

Оказывает содействие при устройстве ребенка в детские дошкольные учреждения.

Оказывает содействие молодому специалисту в повышении образования и продолжения обучения в аспирантуре, социальную поддержку в пределах финансовых возможностей Общества в соответствии с Положением.

При занятии призовых мест в конференции молодых ученых и специалистов выплачивает материальное поощрение в соответствии с Положением о конкурсе на звание «Лучший молодой специалист года» ОАО «Лукойл» и Положением о конференции молодых ученых и специалистов ООО «ЛУКОЙЛ – Коми».

Развивает в Обществе институт наставничества с применением стимулирующих выплат для наставников в соответствии с локальными нормативными актами. [4]

В коллективном договоре ООО «Газпром трансгаз Ухта» в определении молодой специалист входят:

- человек, окончивший образовательное учреждение высшего или среднего профессионального образования, а также окончивший аспирантуру или ординатуру, который прошел очное обучение по договору о подготовке специалиста, и принятый на работу в администрацию или филиал Общества.

- работник, у которого после окончания образовательного учреждения высшего или среднего профессионального образования прошло не более 1 года и который не работал

после окончания учебного заведения в других организациях до трудоустройства в Общество, который получил статус молодого специалиста по письменному заявлению и на основании приказа руководителя филиала или администрации Общества по ходатайству непосредственного руководителя либо Совета молодых специалистов.

Лица, перечисленные выше, относятся к молодым специалистам в течение трех лет со дня заключения с ними трудового договора.

При всех случаях молодым специалистом может называться только Работник, с которым заключен трудовой договор на постоянной основе.

Молодым работникам Работодатель обязуется:

- Вместе с первичными профсоюзными организациями осуществлять комплексные программы и мероприятия по их реализации по работе с молодыми Работниками.

- Создавать в ООО «Газпром трансгаз Ухта» и его филиалах совместно с выборным профсоюзным органом общественные советы по работе с молодежью и содействовать им.

- Организовывать научно-практические конференции, слеты и конкурсы для молодых специалистов по проблемам деятельности, актуальным для Общества и его филиалов совместно с Объединенной профсоюзной организацией Общества.

- Реализовывать материальную и организационную поддержку деятельности общественных советов на предусмотренных настоящим Договором условиях.

- Работникам в возрасте до 30 лет с первого дня работы в районах Крайнего Севера или местностях, приравненных к ним, если они прожили в этих районах и местностях не менее 5 лет в полном размере выплачивать процентную надбавку к заработной плате, которая установлена в соответствии со статьей 317 Кодекса.

- Выплачивать в размере 0,3 МТС ежемесячное пособие молодым Работникам, если они являются студентами образовательных учреждений высшего или среднего профессионального образования, направленными Работодателем на учебу на основе договоров с образовательными учреждениями, при подтверждении обучения справкой учебного заведения по итогам учебы за семестр, в случае, если доход на одного человека в семье Работника составляет меньше прожиточного минимума, установленного для трудоспособного населения на данной территории.

При вступлении в брак молодому Работнику выплачивается материальная помощь в размере пяти МТС. Если оба вступающих в брак работают в одной организации, то льгота предоставляется каждому.

Одному из родителей, работающему в организации, при рождении ребенка (усыновлении или удочерении ребенка в возрасте до 3-х лет или оформлении опекуна над ребенком в возрасте до 3-х лет) выделяется материальная единовременная помощь в размере 10 МТС.

Матерям, в том числе усыновившим ребенка, которые находятся в отпуске по уходу за ребенком до достижения им возраста 3-х лет, ежемесячно выплачивается материальная помощь в размере двух МТС.

В пределах территории Российской Федерации оплачивается стоимость проезда к месту отдыха и обратно любым видом транспорта и стоимость провоза багажа весом до 30 килограммов в расчете на одного человека членам семьи Работника, проживающего в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях.

С учетом специфики и особенностей производства Работникам по их заявлению предоставляются дополнительные отпуска с сохранением среднего заработка в случаях:

– рождения ребенка - два дня;

– регистрации брака - три дня;

Стоимость обучения Работников, которых направляют на учебу в соответствии с договорами, заключаемыми Работодателем с образовательными учреждениями и «Положением о стипендиатах ООО «Газпром трансгаз Ухта» возмещается Работодателем.

- На обустройство по новому месту жительства предусмотрена единовременная выплата в размере 4 МТС молодым Работникам, которые впервые трудоустроились в ООО

«Газпром трансгаз Ухта» в течение 6 месяцев после окончания образовательных учреждений высшего или среднего профессионального образования, при условии переезда на новое место жительства из других населенных пунктов Российской Федерации.

Молодым специалистам предоставляется корпоративное жилье при наличии свободных квартир. В течении первых трех лет возмещается 95% затрат по найму жилья. [5].

Таблица 1. Сравнительная характеристика социальной поддержки молодых специалистов.

Вид льготы	УГТУ	ТПП «Лукойл – Ухтанефтегаз»	ООО «Газпром трансгаз Ухта»
Жилье	Общежитие при наличии свободных мест	Частично оплачивает проживание в общежитии, предоставляется корпоративное жилье	Предоставляется корпоративное жилье и возмещается 95% затрат по найму жилья
Пособие для молодых специалистов	5000 рублей ежемесячно	Единовременное пособие в размере двух должностных окладов	Нет
Дополнительное образование	Средняя заработная плата, командировочные расходы	Предоставляется возможность получения	0,3 минимальной тарифной ставки ежемесячно, оплата стоимости обучения
Оплата проезда к месту отдыха работнику и членам его семьи	Да	Да	Да
Программы по работе с молодыми специалистами	Нет	Постоянно	Постоянно
Материальное поощрение при занятии призовых мест в конференциях	Нет	Да	Да
Институт наставничества	Нет	Да	Нет
Материальная помощь впервые вступившим в брак	Нет	Нет	5 минимальных тарифных ставок (9790*5=48950 руб.)
Пособие на обустройство на новом месте жительства	Нет	Нет	4 МТС (9790*4=39160 руб.)
Дополнительные отпуска с сохранением среднего заработка	Нет	Нет	Рождения ребенка - 2 дня; Регистрации брака - 3 дня

Подводя итог, можно сказать, что в ведущих организациях города Ухта большое внимание уделяется работе с молодыми специалистами.

На нефтегазовых предприятиях для них проводят ежегодные мероприятия и конференции для выявления лучших, поощряя их не только ценными призами, но и надбавками к заработной плате.

Во всех трех организациях молодых специалистов обеспечивают жильем, предоставляют возможность для получения дополнительного образования.

В УГТУ и в ТПП «Лукойл – Ухтанефтегаз» выплачиваются пособия для молодых специалистов.

Стоит отметить, что только в ТПП «Лукойл – Ухтанефтегаз» существует институт наставничества.

В ООО «Газпром трансгаз Ухта» существуют виды материальной помощи, которые так же будут интересны для молодых работников - выплата и оплачиваемые дни отпуска к свадьбе, к рождению ребенка.

Проанализировав социальную политику в отношении молодых специалистов, можно сделать вывод, что все три ведущие организации города Ухта заинтересованы в привлечении, мотивации и стимуляции деятельности молодых работников. От использования потенциала молодых специалистов ожидают получить инновационность и высокий уровень квалификации, полученной в вузе, им нужны активные, современные, амбициозные люди со свежими идеями.

Библиографические ссылки:

1. Карпухин А.Е. Коллективный договор: подготовка, заключение, изменение // Трудовые споры. - М.: Изд. Дом "Арбитражная практика", 2017, № 5. - С. 31-35.
2. Нуртдинова А.Ф. Определение содержания коллективного договора // Закон. - М.: Известия, 2017, № 2. - С. 107-111.
3. Коллективный договор Ухтинского государственного технического университета на 2017-2019 годы.
4. Коллективный договор между работодателем и объединённой профсоюзной организацией ООО «Лукойл-Коми» на 2018-2020 годы.
5. Коллективный договор общества с ограниченной ответственностью «Газпром трансгаз Ухта» на 2016-2018 годы.

УДК 336.61

Оценка инвестиционной привлекательности и инвестиционного потенциалана примере муниципального района «Сосногорск»

Панасова А. Е. (anna-panasova@mail.ru)

Научный руководитель – Назарова И.Г.

Ухтинский государственный технический университет, Ухта, Россия

Устойчивое развитие российской экономики, в том числе на уровне муниципального района, невозможно без активизации и стимулирования инвестиционной политики и роста эффективности инвестиций в реальный сектор экономики. Повышение инвестиционной привлекательности муниципального района является немаловажным процессом социально-экономического развития территорий. Органы местного самоуправления располагают возможностями существенно влиять на инвестиционный климат территории.

Кроме того, формирование эффективной инвестиционной деятельности на территории муниципального района и улучшение его «инвестиционного имиджа» для привлечения потенциальных инвесторов, является одним из основных направлений местных органов власти по управлению ресурсами муниципалитета, заключающаяся в их эффективном использовании и повышении уровня и качества жизни населения.

Формируя механизм координирования инвестиционного процесса на уровне муниципального образования необходимо разработать такие методы воздействия на инвестиционную деятельность, которые позволяли бы скоординировать интересы всех хозяйствующих субъектов, результатом чего должно стать повышение ее эффективности.

С целью проведения эффективной инвестиционной политики, необходимо объективно оценивать социально-экономическую ситуацию на своей территории, учитывать имеющиеся ресурсы и принимать обоснованные управленческие решения по стимулированию инвестиционной деятельности [2, с. 19]. Одной из важнейших задач в этой области является способствование благоприятному инвестиционному климату на территории муниципалитета.

Инвестиционный климат обусловлен взаимодействием двух его составных частей – инвестиционной привлекательности муниципального района и инвестиционной активности в нем.

Чтобы оценить инвестиционную привлекательность муниципального района «Сосногорск», необходимо провести анализ состояния, динамики и тенденций изменения одного из ее внутренних компонентов – инвестиционного потенциала, который формируется из следующих частных потенциалов:

- 1) природно-ресурсный;
- 2) демографический;
- 3) трудовой;
- 4) экономический;
- 5) финансовый.

Главной особенностью муниципального образования, определяющей как его привлекательность для инвесторов, так и факторы, влияющие на эффективное экономическое развитие территории, является его экономико-географическое положение. Муниципальный район «Сосногорск» расположен в центральной части Республики Коми на слиянии двух рек – Ухты и Ижмы и занимает выгодное территориально-географическое положение: круглогодичный выход на транспортную систему, транспортно-географическое положение Сосногорского района в географическом центре Республики Коми на железнодорожной магистрали Воркута-Котлас и ветке Сосногорск-Троицко-Печорск, автотрассе Сыктывкар-Ухта-Вуктыл, магистральном нефтепроводе Уса-Ухта-Ярославль и газотранспортной системе Пунга-Ухта-Торжок, – определяет транзитный тип транспортной системы и способствует развитию района, создавая предпосылки к размещению новых предприятий и организаций.

Для определения потенциальных возможностей муниципального образования в использовании человеческих ресурсов, важно определить его демографический потенциал. Оценка численности муниципального района «Сосногорск» за период 2015-2017 годов представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Оценка численности населения муниципального района за 2015-2017 гг.

Население	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2017 г. к 2015 г., %	Темп прироста, чел.
Городское население	39 166	38 796	38 610	98,6	-556
Сельское население	5 554	5 459	5 354	96,4	-200
Все население	44 720	44 255	43 964	98,3	-756

Рассматривая демографический потенциал муниципалитета, можно сделать вывод о том, что численность муниципального района «Сосногорск» за период 2015-2017 годов уменьшилась на 1,6 %, и составила 43 964 человек. Такая ситуация сложилась вследствие миграционного оттока населения, а также увеличения числа умерших за рассматриваемый период.

Трудовой потенциал района представляет собой накопленную способность трудовых ресурсов обеспечивать инвестиционный процесс квалифицированными кадрами. Под совокупным воздействием демографических и социально-экономических процессов происходят изменения в численности и составе трудовых ресурсов. В муниципальном районе «Сосногорск» вместе с 987 индивидуальными предпринимателями на территории района работают 48 малых и 8 средних предприятий, которые осуществляют свою деятельность по следующим видам экономической деятельности, отраженным на рисунке 1:

Виды деятельности



Рис. 1. Виды деятельности организаций, осуществляющих свою деятельность на территории муниципального района «Сосногорск».

Оптовая и розничная торговля является самым эффективным видом деятельности, и потому, самым распространенным для муниципалитета (41 %). Услуги по транспортировке (20 %), коммунальные, социальные и персональные услуги (14 %) также пользуются популярностью на территории района.

Муниципальный район «Сосногорск» является промышленным районом и обладает высоким экономическим потенциалом. На территории муниципалитета осуществляют свою деятельность крупные предприятия нефтяной и газовой промышленности, предприятия по производству теплоэнергии и электроэнергии. Особую роль в экономике Сосногорского района играет малое и среднее предпринимательство, поскольку его развитие влияет на такие факторы, как ускорение научно-технического прогресса, насыщение рынка товарами необходимого качества, а также создание новых дополнительных рабочих мест [3]. Информация о состоянии малого и среднего предпринимательства на территории муниципального района «Сосногорск» представлена в таблице 2:

Таблица 2 – Состояние малого и среднего предпринимательства муниципального района «Сосногорск».

Представители МСП	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2017 г. к 2015 г., %
Средние предприятия, ед.	4	7	8	50
Малые предприятия, ед.	39	35	48	23
Индивидуальные предприниматели, ед.	1076	1029	987	- 8,3
Объем уплаченных налогов, млн. руб.	62,8	61,3	64	1,9

Негативную тенденцию сокращения количества индивидуальных предпринимателей можно объяснить периодом усиления мирового экономического кризиса и ужесточения экономических санкций. Рост количества представителей средних и малых предприятий свидетельствует о развитии экономической базы района, – это также подтверждает и рост объема уплаченных налогов.

Проведение комплексной оценки финансового потенциала позволяет получить необходимую органам местного самоуправления информацию для принятия решений при

формировании и осуществлении финансовой и инвестиционной политики, выявлении резервов средств в бюджет, повышении эффективности их использования, усилении контроля за их освоением. Основные параметры исполнения бюджета муниципального района «Сосногорск» представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Основные параметры исполнения бюджета муниципального района «Сосногорск».

Наименование показателя	Исполнено за 2015 г.	Исполнено за 2016 г.	Исполнено за 2017 г.	2017 г. к 2015 г, руб.	2017 г. к 2015 г., %
Доходы	1 071 019,8	1 088 876,4	1 232 792,1	161 772,2	15,1
Расходы	1 257 271,7	1 121 485,4	1 097 421,2	- 159 850,6	- 12,7
Дефицит (-), профицит (+)	- 186 251,9	- 32 609	135 370,9	х	х

Динамика поступлений доходов в бюджет муниципального района «Сосногорск» и расходования средств в 2015-2017 годов демонстрирует тенденции повышения объемов доходов и расходов местного бюджета, что свидетельствует об успешном проведении финансовой политики района в течение последних лет. Как и во всех муниципалитетах, доходная часть бюджета муниципального района «Сосногорск» формируется из налоговых и не налоговых доходов, а также из безвозмездных поступлений из других уровней бюджета, получаемые в виде дотаций, субвенций и субсидий. Для того, чтобы финансовая база района была постоянно устойчивой, и не была так зависима как сейчас от региональных и государственных властей, нужно надо привлечь инвесторов для вложения инвестиций в экономику. Немаловажным фактором, влияющим на принятие решения инвестором о своем участии в инвестиционном процессе, протекающим на той или иной территории, играет уровень инвестиционных рисков. Оценка инвестиционного риска вложений в экономику конкретного муниципального образования осуществляется на основе определения следующих рисков: экономического, финансового, экологического и криминального.

Для оценки финансового риска муниципального образования, который предполагает вероятность получения экономических потерь, выраженных в деньгах, необходимо также рассмотреть степень сбалансированности местного бюджета. В период с 2015 по 2017 год наблюдалось увеличение доходов и снижение расходов местного бюджета. Однако актуальными остаются проблемы обеспечения стабильного роста налоговых доходов и перспективного сокращения расходов по преимущественно затратным бюджетным статьям.

Законодательный риск является незначительным, так как на территории района действует ряд документов, осуществляющих правовое регулирование инвестиционной деятельностью, а именно:

1) Регламент сопровождения инвестиционных проектов на территории муниципального образования муниципального района «Сосногорск» по принципу «одного окна».

2) Дорожная карта по внедрению лучших муниципальных практик, вошедших в Атлас муниципальных практик, разработанный Автономной некоммерческой организацией «Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов».

3) План создания инвестиционных объектов и объектов инфраструктуры муниципальной формы собственности МО МР «Сосногорск».

4) Дорожная карта внедрения Стандарта по обеспечению благоприятного инвестиционного климата в МО МР «Сосногорск».

Для муниципалитета характерен умеренный социальный инвестиционный риск. Ситуация на рынке труда города характеризуется снижением безработицы, что наглядно демонстрирует рисунок 2.



Рис. 2. Количество официально зарегистрированных безработных граждан в муниципальном районе «Сосногорск».

На конец 2017 года количество зарегистрированных безработных граждан составило 459 человек, что ниже уровня 2016 года – 549 человек и в 2015 года – 737 человек. Уровень безработицы в муниципальном районе «Сосногорск» в 2017 году составил 2,2 %, что ниже уровня 2016 года (2,9 %) и уровня 2015 года (3,8 %).

Экологическую ситуацию на территории Сосногорского района можно назвать стабильной, уровень экологического риска имеет умеренный характер. Однако актуальным остается вопрос по строительству полигона для отходов производства и потребления, а также строительного мусора. С целью улучшения экологической ситуации на водоемах и прибрежных территориях водных объектов муниципального района органами местного самоуправления совместно с организациями проводятся массовая акция «Речная лента».

Криминальную ситуацию муниципального района «Сосногорск» можно охарактеризовать как имеющую тенденции к снижению. В 2017 году количество зарегистрированных преступлений составило 849 единиц, что на 3,5 % меньше уровня 2016 года (880 единиц). В 2015 году число зарегистрированных преступлений составило 908 единиц.

Сопоставление фактической инвестиционной активности в муниципальном образовании с его инвестиционной привлекательностью может показать уровень реализации этой привлекательности, то есть реального использования хозяйствующими субъектами и органами местного самоуправления инвестиционного потенциала соответствующего муниципального образования.

Анализ инвестиционной активности в муниципальном районе «Сосногорск» показывает, что общий объем инвестиций в экономику района в 2017 году составил почти 4 миллиарда рублей. Наибольший объем инвестиций, направленных на развитие экономики и социальной сферы Сосногорского района предприятиями и организациями всех форм собственности, пришелся на 2016 год – 12,1 миллиарда рублей.

Наиболее подробно объемы инвестиций, направленных в муниципалитет, представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Объем инвестиций в муниципальный район «Сосногорск» за 2015-2017 гг.

Наименование показателя	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2017 г. к 2015 г., %
Инвестиции крупных и средних организаций, млн. руб.	7 918,1	72,9	1 474,2	- 81,4
Инвестиции в основной капитал, млн. руб.	70,5	12 053,2	72,9	3,5
Общий объем инвестиций, млн. руб.	7 988,6	12 126,1	3 742,2	- 53,2

По отношению к 2015 году общий объем инвестиций в экономику района уменьшился почти в 2 раза, или на 53,2 %. Негативная тенденция свидетельствует о недостаточном объеме инвестиций для реализации целей социально-экономического развития района, обеспечения стабильного роста качества жизни горожан. Однако 2016 год показал, что существует и положительная динамика инвестирования в район.

Таким образом, оценка инвестиционных рисков вложений в экономику муниципалитета показала, что район обладает умеренным риском. Учитывая нестабильность динамики инвестирования в экономику района и умеренный риск муниципалитета можно сделать вывод о необходимости привлечения инвестиций для нужд социально-экономического развития района.

Нельзя не упомянуть о том, что привлечение инвестиций в экономику района является стратегически значимым фактором обеспечения доходности территории, важным источником финансовых поступлений и роста экономической активности. Главным звеном, объединяющим взаимные усилия по созданию благоприятствующей экономической среды и инвестиционного климата, должно стать придание территории таких специфических черт, которые будут выделять ее из числа других конкурирующих с ней территорий. Эти особенности должны обеспечить прямое инвестирование в муниципалитет вследствие увеличения привлекательности территории для потенциальных инвесторов.

Необходимо также снизить инвестиционные риски, препятствующие привлечению инвестиций, а также создать механизм защиты инвестиций для увеличения инвестиционной активности, реализации высокого потенциала муниципального образования муниципального района «Сосногорск»

Решение перечисленных проблем поспособствует созданию целостности концепции инвестиционной политики, предусматривающей практику налогового стимулирования потенциальных крупных инвесторов и обеспечения гарантий от некоммерческих рисков, скоординирует трудовые, финансовые и материальные ресурсы для реализации инвестиционной политики муниципалитета и повышения инвестиционной привлекательности района.

Библиографические ссылки:

1. Беляева, О.И. Характеристика и сравнительный анализ методических подходов к оценке эффективности стратегического и текущего управления развитием муниципальных образований [Текст]: статья / О.И. Беляева, перераб. и доп. – М.: Издательство БГАРФ, 2014. – 116 с.
2. Саак, А.Э. Инвестиционная политика муниципальных образований [Текст]: учебное пособие / А.Э. Саак, О.А. Колчина, перераб. и доп. – М: Издательство ПИТЕР, 2016. – 153 с.
3. Стратегия социально-экономического развития муниципального образования муниципального района «Сосногорск» на период до 2020 года [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://sosnogorsk.org/assets/files/econom/strategy2020.pdf> (дата обращения 26.10.2018).

Бальная система, как метод управления затратами

Подволоцкая А. А., (anast.podv@yandex.ru)

Научный руководитель – И.Г. Назарова

Ухтинский государственный технический университет, Ухта, Россия

Многие решения в хозяйственной деятельности приходится принимать в условиях неопределенности, когда необходимо выбирать направление действий из нескольких возможных вариантов, осуществление которых сложно предсказать. Устранить неопределенность будущего в деятельности невозможно, так как она является элементом объективной действительности и зависит от многих факторов. В условиях строительства, когда объем финансовых ресурсов достигает от нескольких тысяч до нескольких миллионов рублей, потери даже в 1% составляют внушительную сумму. Если эту сумму перевести на единицу времени при скоростном производстве строительных работ, то удельные потери еще более возрастут. Для снижения отрицательных последствий осуществления строительства, необходима тщательная проработка методов регулирования на изменчивость жизненного цикла объекта, подверженного рискам. Механизм предоставления услуг Исполнителя Заказчику должен быть отлажен. Чтобы добиться качества выполняемых услуг, оптимальной стоимости товара, риск возникновения непредвиденных издержек или затрат должен быть сведен к минимуму или вообще исключен.

Управление затратами основывается, как и любой процесс управления, на понятиях «система» и механизм управления.

Система управления затратами – это система с характерными для нее свойствами, функциями и связями, в полной степени охватывающими процессы и явления, общую идею и конструктивные принципы деятельности предприятия, и адаптирующая достижения в теоритической и практической области знаний к реальным условиям функционирования предприятия.

Механизм управления затратами – это построение системы взаимодействия отдельных элементов процесса управления в разрезе структурных подразделений и распределения функциональных обязанностей между менеджерами организации, что позволит определить реальный финансовый результат работы предприятия и принимать решение в соответствии с текущими оперативными данными, не искаженными бухгалтерским учетом [4].

Формирование системы управления затратами в строительных предприятиях должно ориентироваться на реализацию общих принципов построения современных систем управления таких как:

- системность всех процессов управления;
- гибкость и универсальность применяемых механизмов;
- единство применяемых методических подходов и приемов;
- охват всех стадий жизненного цикла производимой продукции;
- сочетание принципов снижения затрат с сохранением высокого качества;
- применение современных инструментов управления затратами;
- полное и своевременное информационное сопровождение принятых решений;
- повышение заинтересованности всех участников системы управления затратами в эффективности ее функционирования [5].

Добросовестный исполнитель несет все вынужденные затраты, возникшие по своей вине, сам и чаще всего это прописывается договором. В основном это крупные организации или мелкие, которые совсем недавно вышли на рынок. Это обусловлено, что крупные организации уже имеют репутацию, а мелкие только еще зарабатывают. В большинстве случаев данный механизм является утопией, особенно это связано со строительством

Наглядным примером служит всеми известный санаторий «Серегово» в Республике Коми. Строительство комплекса началось в 1986 г. Однако, из-за неправильной логистики работы сроки то замораживались, то возобновлялись. Колоссальные суммы были потрачены на возведение данного объекта. На основе данного примера можно понять важность введения бальной системы, как метода управления затратами.



Рис. 1. Санаторий «Серегово».

Множество строящихся объектов несут дополнительные траты за простой техники, не своевременной поставкой материала или оборудования, не редкий случай человеческого фактора, просчеты проектных институтов, использованы неверные данные для проектирования или инженерные изыскания, не верно проведена экспертиза. В некоторых случаях нарушена логистика и координация между всеми участвующими организациями в строительном процессе. Для урегулирования некоторых моментов возможно введение определенной системы исчисления выплат/затрат со стороны заказчика [3].

Данную систему можно построить на общепринятых нормах. Построить расчет на удержании выплат от общей суммы договора/затрат на оказание услуг. Содержать она будет определенный фиксированные понижающие коэффициенты, согласно которых в конечном этапе и будет производиться расчет затрат, пример приведен в таблице 1.

Таблица 1 - Расчет итоговых затрат при введении понижающих коэффициентов.

Срыв сроков поставки/выполнения	Вводимый коэффициент	Первоначальная сумма договора, руб.	Итоговая сумма договора, руб.	Удержанная сумма, руб.
Выполнено в срок	1	1000000	1000000	0
Задержка на 3 дня	0,99	1000000	990000	10000
Задержка на 7 дней	0,97	1000000	970000	30000
Задержка на 14 дней	0,95	1000000	950000	50000
Задержка на 30 дней	0,9	1000000	900000	100000
Задержка на 90	0,8	1000000	800000	200000
Задержка на 180 дней	0,7	1000000	700000	300000
Задержка на 365 дней	0,3	1000000	300000	700000

Полученные результаты показывают, что заинтересованность исполнителя или поставщика можно повысить путем введения данных понижающих коэффициентов для урегулирования вопроса по договорным выплатам. Данный пример наглядно отображает динамику снижения затрат, которая изображена на рисунке 2.

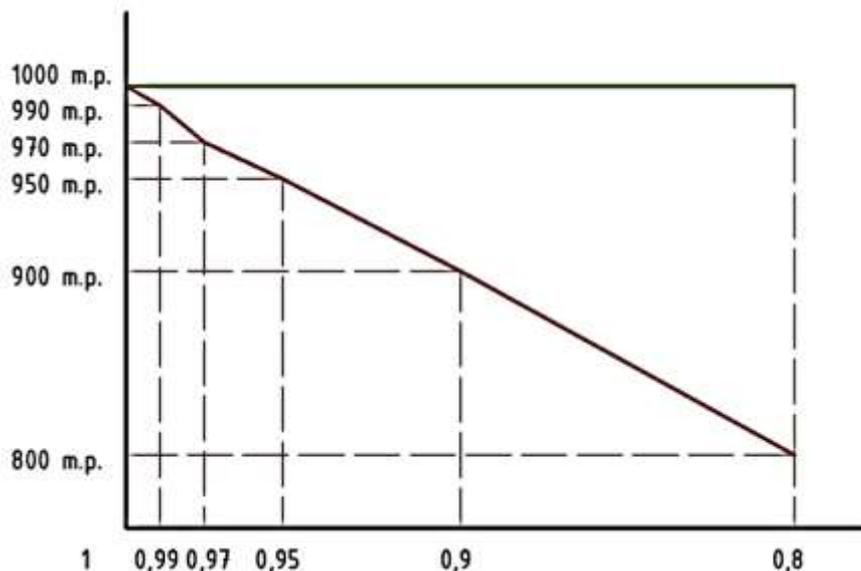


Рис. 2. Изменение итоговых затрат.

Имея обще принятые нормы и возможности по урегулированию затрат возникшие с перебоем поставки оборудования или срывом сроков исполнения услуг мы получаем систему, согласно которой легко спрогнозировать будущие затраты, финансовую деятельность, потребность в собственных средствах и придется ли прибегать к заемным средствам.

Эффективное планирование затрат способствует улучшению качества организационной работы, своевременному решению организационных проблем, достижению оптимального соотношения «затраты – эффективность» [1].

Таким образом, если фирма имеет налаженные контакты с поставщиками, это помогает значительно экономить и использовать оставшиеся средства на другие нужды.

Подводя итог можно сделать следующие выводы.

Большое значение в организации механизма управления затратами имеет принадлежность предприятия к определенной отрасли экономики.

Среди основных факторов внешней и внутренней среды, которые наиболее существенно влияют на управление затратами строительного предприятия, нужно выделить рынок сырья, технологический процесс производства, финансово политику и организацию бухгалтерского учета.

Основные условия формирования эффективной системы:

- планирование, учет, контроль, анализ и регулирование со стороны как Заказчика, так и Исполнителя
- введение понижающих коэффициентов;
- стимулирование всех участников производства на получение наилучшего результата [2].

Библиографические ссылки:

1. Асаул А. Н., Старовойтов М. К., Фалтинский Р. А., Управление затратами в строительстве: под ред. д.э.н., профессора А. Н. Асаула – СПб: ИПЭВ, 2009. -292с.
2. Кузьмина М. С., Акимова Б. Ж., Управление затратами предприятия (организации): Учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2015. – 320 с.
3. Серебренников Г. Г., Основы управления затратами предприятия: Учебное пособие. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. тех. ун-та, 2009.

4. Мазаева П. С., Боргардт Е. А., Организация системы управления заторами // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление, 2015. – 57-60 с.

5. Под ред. Явкина А. В., Ларкиной А. А., Проблемы управления предприятиями инвестиционно-строительного комплекса, СГАСУ. Самара, 2012. – 86 с.

УДК 331.08

Анализ социальной политики предприятий в Республике Коми

С.А. Подорова (podorova-95@mail.ru)

Научный руководитель – И.Г. Назарова

Ухтинский государственный технический университет, Ухта, Россия

В статье проведен анализ социального развития такими российскими предприятиями как АО «Воркутауголь», ОАО «НК «Роснефть» и ОАО «Российские железные дороги», которые используют различные программы для обеспечения социальной политики на достаточно высоком уровне.

АО «Воркутауголь» является крупнейшим предприятием Воркуты, где трудится порядка 7 тысяч жителей города. Этот фактор определяет высокий уровень социальной ответственности предприятия не только в городе, но и во всем регионе деятельности.

Являясь крупнейшим работодателем г. Воркута Республики Коми, предприятие придает значение всему комплексу социальных вопросов: от организации отдыха детей работников до пенсионного обеспечения работников, от реализации программы «Здоровье» до благотворительных программ по сохранению исторического и культурного наследия.

АО «Воркутауголь», являясь градообразующим и крупнейшим в области и городе работодателем, несет финансовую ответственность по решению социальных проблем своего региона. Предприятие активно участвует в муниципальных, республиканских и государственных программах социального развития, финансирует массовые городские мероприятия, спонсирует развитие спорта и выделяет средства на поддержку здравоохранения и образования. Помимо этого, АО «Воркутауголь» также реализует собственные социальные и благотворительные программы.

Благотворительные программы предприятия включают в себя развитие социальной инфраструктуры города. На средства «Воркутауголь» восстанавливают больницы, дороги, школы, мосты и детские сады в регионах деятельности компании. Региональные проекты АО «Воркутауголь» направлены на поддержку образования, культуры, здравоохранения, развития малого и среднего бизнеса и других сфер общественной жизни.

Также АО «Воркутауголь», являясь крупнейшим горно-добывающим предприятием в России, придерживается мнения, что экономическая и социальная стабильность в городе Воркута и Республике Коми во многом зависит от его стабильной деятельности, так же и по обеспечению противоаварийной устойчивости промышленных объектов.

В связи с этим АО «Воркутауголь» принимает на себя следующие обязательства:

– постоянно улучшать Систему управления промышленной безопасностью и охраной труда, позволяющую минимизировать риски нанесения вреда жизненно важным интересам личности и общества;

– осуществлять производственную деятельность в соответствии с требованиями действующего законодательства и иных нормативных правовых актов Российской Федерации, собственных стандартов в области промышленной безопасности и охраны труда;

Компания своей политикой ставит в приоритет создание безопасных условий труда, сохранение жизни и здоровья работников перед производственными целями. Выстроена система управления промышленной безопасностью, которая ведет к снижению риска аварий

на опасном производственном объекте.

Немного на другое обращают внимание нефтяные корпорации, где на первое место ставятся вопросы безопасности труда и развития области в местах расположения предприятий.

Так, предприятие ОАО «НК «Роснефть» в социальной политике выделяет следующие направления:

- политика предприятия направлена на поддержку образовательных, медицинских учреждений. Так же уделяют внимание спорту в регионах деятельности;
- внутри компании реализуют поддержку молодых работников, путем внедрения программ повышения квалификации, внедрения программы обеспечения жильем и медицинским обслуживанием.

Расходы на реализацию социальной программы являются одними из высоких и составляют около 20 % от общего дохода.

Помимо этого, ОАО «НК «Роснефть» свои силы направляет на спонсорство и благотворительность. Эти стратегии ориентированы на такие сферы, как образование (оказывают различную материальную помощь в данной сфере) и поддержку развития спорта и спортивных коллективов.

Согласно приоритетов развития регионов, в основе взаимодействия с региональными властями лежит взаимовыгодное сотрудничество. При осуществлении соглашений развивается инфраструктура городов. Так, строятся и ремонтируются школы, культурные и спортивные объекты, медицинские учреждения и дороги. Выполнение соглашений с регионами охватывает большую часть затрат на социальную сферу.

Ключевым аспектом социальной политики ОАО «НК «Роснефть» чаще становится сфера образования. Компания вкладывает средства в данную сферу и таким образом привлекает к себе внимание потенциальных будущих работников. Образовательные учреждения стараются снабжать компьютерным оборудованием, различными наглядными пособиями, интерактивным оборудованием.

Также ОАО «НК «Роснефть» сотрудничает с ведущими университетами страны, проводя различные мероприятия и конференции, заинтересовывая тем самым студентов.

На современном этапе компанией осуществляется ряд социально-ориентированных масштабных проектов, которые направлены на обеспечение для сотрудников безопасных и комфортных условий труда, решение проблем жилья и размещения сотрудников, поддержку пенсионеров и ветеранов компании, а также приоритеты стабилизации социально-экономического положения в регионах пребывания.

В компании существует программа ипотечного кредитования, которая обеспечивает жильем сотрудников и членов их семей. Наряду с ипотечным кредитованием реализуется высокое медицинское обслуживание специалистов компании, финансирование профилактических мероприятий, а также организация лечебно-оздоровительных программ для работников и членов их семей. Тем самым, работников предприятия призывают к здоровому образу жизни.

Согласно этой программе специалисты ОАО «НК «Роснефть» получают полный пакет медицинского обслуживания. В этот пакет входят не только плановые медицинские осмотры, но и специализированная помощь врачей, услуги стоматолога, плановые операции.

Специалисты ОАО «НК «Роснефть» получают дополнительные гарантии в области пенсионного обеспечения. При выходе на пенсию работник получает негосударственную корпоративную пенсию в зависимости от стажа работы в организации.

Важнейшим показателем успешного развития компании является постоянное развитие и повышение квалификации персонала. Предприятие старается постоянно улучшать и совершенствовать программы по подготовке и повышению квалификации персонала, призванные повысить образовательный уровень сотрудников и усилить их личную мотивацию.

Среди важнейших принципов социальной политики ОАО «НК «Роснефть» можно

выделить высокую внутреннюю социальную политику, позволяющую привлечь и удержать кадры за счет вклада предприятия в развитие культурной среды, финансовой поддержки спортивных групп, медицинских учреждений, образовательных учреждений.

ОАО «РЖД» в своей социальной политике уделяет особое внимание вопросам социальной поддержки работников. В приоритете также развитие корпоративной культуры, соблюдение норм и правил, способствующих эффективной реализации стратегии развития ОАО «РЖД».

ОАО «РЖД» рассматривает персонал, как основной актив и ценность компании. Предприятие старается повышать уровень жизни работников через такие корпоративные программы как ипотечное кредитование, корпоративное страхование, негосударственное пенсионное обеспечение, организация отдыха и питания, и различные дополнительные выплаты в пользу работника. Социальный пакет является одним из лучших в стране, что является важным преимуществом и инструментом для управления мотивации персонала. ОАО «РЖД» предоставляет гарантии и льготы для отдельных категорий работников. Так, есть определенные льготы для молодежи, молодых семей, семей с детьми включая отдых и оздоровление работников.

ОАО «РЖД» поддерживает объекты социальной сферы и качественные жилищные условия, особенно, в тех районах, где предприятие является градообразующим.

В ОАО «РЖД» создана система непрерывного образования «детский сад – школа – вуз – подразделения компании». Таким образом, предприятие на этапе обучения может формировать корпоративные ценности и мотивацию к работе в данной отрасли. На предприятии действует специальная программа для молодежи, которая предусматривает дополнительные льготы молодым работникам. Главная задача этой программы – закрепление молодых и перспективных сотрудников, а также их профессиональное развитие.

Не на последнем месте стоит задача по совершенствованию безопасности труда и охраны здоровья, создание максимально комфортных и безопасных условий труда и отдыха. Это напрямую связано с продлением профессионального долголетия, повышением производительности труда, увеличением привлекательности компании на рынке труда, со снижением текучести кадров, вероятности аварий на железнодорожном транспорте.

Одной из основных направлений социальной политики является негосударственное пенсионное обеспечение. Эта программа позволяет обеспечить желаемый уровень жизни после выхода на пенсию. Негосударственная пенсия является дополнительной мерой социальной поддержки работников.

Также компания уделяет внимание спортивной деятельности, всячески привлекая работников к занятиям спортом, пропагандируя здоровый образ жизни. На балансе организации числятся сотни объектов инфраструктуры, которые поддерживаются в отличном состоянии.

ООО «Газпром трансгаз Ухта» отмечают, что важной составляющей работы предприятия является социальная политика. На протяжении многих лет предприятие осуществляет активную благотворительную деятельность и спонсорство. Внимание уделяют почти каждому региону деятельности Общества. Помощь оказывается ветеранам Великой Отечественной войны, инвалидам, воспитанникам школ-интернатов, студентам, общественным организациям и заповедникам, государственным учреждениям и организациям культуры и искусства.

Предприятие организовало благотворительный марафон «Мы – наследники Великой Победы» и акцию «По зову сердца» в рамках которой сотрудники добровольно перечисляют средства для помощи ветеранам и людям в трудных жизненных ситуациях.

Реализуется система шефской деятельности с целью оказания помощи социальным объектам.

Также ООО «Газпром трансгаз Ухта» активно проводит социально-культурные мероприятия. Среди них мероприятия к юбилею ПАО «Газпром», юбилею предприятия и филиалов, смотр команд КВН, фестивали творчества работников и их детей, различные

выставки и мастер-классы, организация и проведение мероприятий к традиционным государственным и календарным праздникам.

Предприятие старается заботиться о здоровье своих сотрудников. Важный аспект социальной политики предприятия – это организация летнего отдыха для работников и членов их семей. Продолжает развиваться направление детского централизованного отдыха. Также следует отметить, что была реализована программа реабилитационно-восстановительного лечения детей с ограниченными возможностями. Существует программа помощи ветеранам, благодаря которой они смогли пройти курс оздоровления в санаторно-курортных учреждениях.

Большое внимание уделяется здоровому образу жизни. Ежегодно проводятся масса спортивных мероприятий, а также военно-патриотические мероприятия.

На предприятии для молодых работников реализована программа «ипотечное кредитование». Сотрудники ООО «Газпром трансгаз Ухта» могут получить ипотеку на льготных условиях. Молодым, перспективным и высококвалифицированным специалистам предоставляется ведомственное жильё. В коллективном договоре закреплена социальная защищенность молодых работников. Работники рассматриваются в качестве главного стратегического ресурса, которые обеспечивают предприятию конкурентоспособность и способствуют тем самым развитию организации.

Так же имеется негосударственное пенсионное обеспечение работников. Предприятие заботится о хорошем уровне жизни работников, уходящих на пенсию. Пенсионерам выплачивается не только дополнительная пенсия, но и различные материальные помощи к праздникам и юбилейным датам.

Большое значение руководство предприятия отдает взаимовыгодному сотрудничеству с регионами, которые находятся в границах эксплуатационной ответственности. Такая политика распространяется не только на сотрудников, но и на жителей тех регионов, где предприятие осуществляет свою деятельность. За последние несколько лет было построено или реконструировано более пятидесяти социально-значимых объектов в регионах. К примеру, были построены образовательные школы, бассейны, спортивные залы и санаторий.

Анализ программ четырех рассматриваемых предприятий показал, что программу социальной политики можно подразделить по нескольким направлениям:

- а) программы взаимодействия и поддержки объектов социальной инфраструктуры в регионах и городах деятельности предприятий;
- б) социальные программы для сотрудников предприятий и их семей;
- в) осуществление благотворительной деятельности.

Рассмотрев четыре типа социальной политики предприятий Республики Коми, можно сделать вывод, что отсутствуют какие-либо стандарты в формировании социальной политики. Тем самым организации выстраивают свою социальную политику в соответствии с финансовыми возможностями и реальными интересами сотрудников предприятия.

Основные направления социальной политики вышеупомянутых предприятий рассмотрены в Таблице 1.

Таблица 1 – основные параметры социальной ответственности крупных предприятий в Республике Коми.

Предприятие	Внутренние программы	Внешние программы
АО «Воркутауголь»	Предоставление пакета социальных льгот и гарантий работникам. Реализация медицинской программы «Здоровье».	Программы по сохранению исторического и культурного наследия. Поддержание и финансирование социальной инфраструктуры в регионах деятельности.
ОАО «НК «Роснефть»	Программы снижения травматизма,	Разработка и сертификация систем

Предприятие	Внутренние программы	Внешние программы
	материального ущерба, безопасности, охраны здоровья. Программы подготовки кадров. Программы ипотечного кредитования, негосударственного пенсионного обеспечения.	управления экологической безопасностью. Предупреждение и ликвидация чрезвычайных ситуаций. Поддержка и привлечение молодых работников, образование и раскрытие потенциала перспективной молодежи, активная пропаганда здорового образа жизни.
ОАО «РЖД»	Программы ипотечного кредитования, негосударственного пенсионного обеспечения, корпоративного страхования, системы дополнительных выплат отдельным категориям работников и пенсионеров.	Поддержание социальной инфраструктуры в населенных пунктах, где предприятия железнодорожного транспорта являются градообразующими. Программы развития молодежи и поддержки ветеранов труда.
ООО «Газпром трансгаз Ухта»	Предоставление пакета социальных льгот и гарантий работникам. Программы ипотечного кредитования, негосударственного пенсионного обеспечения. Программы привлечения и адаптации молодых работников.	Организация благотворительных марафонов. Проведение социально-культурных мероприятий. Поддержание социальной инфраструктуры в регионах деятельности.

Также можно отметить, что не существует единых подходов финансовых затрат на проведение социальной политики. Можно выделить, что предприятия сосредоточены на тех направлениях, которые способствуют повышению имиджа предприятия, привлечению квалифицированных молодых работников.

Такая разница в формах и методах осуществления социальной политики предприятий Республики Коми обусловлена тем, что одной из главных сторон является принцип добровольности. Организации выполняют не только обязательства, которые предусмотрены действующим российским законодательством, но и на своем уровне утверждают дополнительные меры, направленные для обеспечения достойной жизни работников.

Сложившаяся ситуация требует более углубленного вмешательства государства с целью стимулирования предприятий к расширению социальных программ. Необходимо правовое регулирование социальной деятельности предприятий со стороны государства, которое должно ввести систему учета социальной ответственности как обязательного условия предпринимательской деятельности.

Однако государство не должно ограничиваться только мерами принуждения и штрафными санкциями. Государство должно пытаться создавать материальные стимулы для предприятий расширять и развивать социальные программы. Так, для повышения заинтересованности предприятий в развитии системы социальной ответственности следует предоставлять им соответствующие льготы, в том числе и налоговые, которые бы создавали возможность увеличения расходов на реализацию социальных программ.

В качестве поощрительной меры для развития предприятиями социальной политики государство может применять освобождение от муниципальных и региональных налогов в обмен на вложения в муниципальную и региональную инфраструктуру и проведение экологической политики. Серьезным стимулом включения в процесс социального развития региона и территории могут быть целевые программы, предполагающие доленое финансирование со стороны местной администрации и корпораций.

Кроме того, с позиции методологического совершенствования социальной политики предприятий существует необходимость разработки ее модели, которая могла бы более полно отражать весь необходимый набор программ и мероприятий, способных обеспечивать

социальное развитие предприятий в том объеме, который соответствовал бы потребностям общественного развития.

УДК 908

Комплексная характеристика населения муниципального образования «Троицко-Печорский» Республики Коми

Седрисев К. А. (k.sedrisev@yandex.ru)

Научный руководитель – Лазарева В. Г.

Ухтинский государственный технический университет, Ухта, Россия

География населения является разделом социально-экономической географии, которая изучает численность, структуру и размещение населения в контексте общественного воспроизводства и взаимодействия с природной средой [1].

Особенности рассмотрения населения различных регионов нашей страны в целом весьма актуальны и имеют важное значение для планирования дальнейшего социально-экономического и демографического развития.

В данной статье рассмотрен Троицко-Печорский район Республики Коми с позиции социально-экономического положения населения. Таким образом, основной целью является комплексная характеристика населения района с учетом исторических, географических и социально-экономических особенностей территории [2].

Важность исследования данного муниципального района важно прежде всего потому что в его границах расположен самый крупный в Европе биосферный заповедник – Печоро-Илычский (его площадь которого составляет 721,3 тыс. га). Кроме того, в настоящий момент район находится в упадке – это вызвано, кризисом некогда развитой лесной промышленности и некоторыми другими причинами. Упадок провоцирует стремительный отток населения из района – анализ текущей демографической ситуации может помочь в поиске выхода из сложившейся ситуации [3].

Численность населения за последние годы имеет устойчивую тенденцию к сокращению. Динамика численности населения 2002-2017 года представлена в таблице 1:

Таблица 1.

Численность населения						
2002	2009	2010	2011	2012	2013	2014
17 610	15 586	13 925	13 817	13 350	12 945	12 435
2015	2016	2017				
12 042	11 724	11 498				

Основной причиной убыли населения становится – миграция и естественная убыль. Для сельского населения характерна миграция внутри республики, горожане чаще мигрируют за пределы региона - в основном, города Центрального и Северо-Западного федеральных округов. Увеличилось количество северян, переезжающих в Южные районы России. Визуально количество населения представлено на рисунке 1:

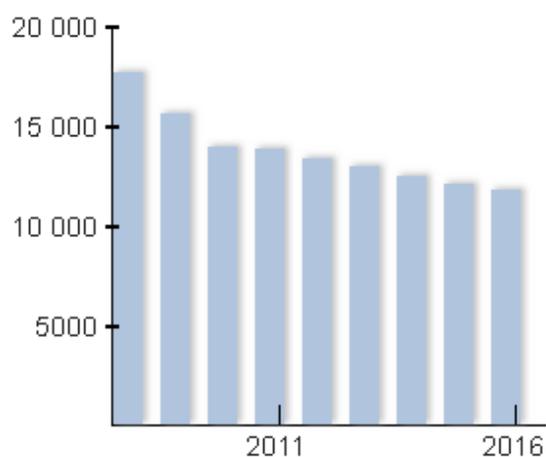


Рис. 1.

Также сокращение численности населения обусловлено снижением рождаемости и естественной убылью населения. Эти факторы обусловлены сокращением рабочих мест и низкими заработными платами. Высокие темпы миграции характерны для северных регионов страны и объясняются как погодными условиями, так и особенностью уровня жизни [4].

Сегодня миграционные процессы играют огромную роль в расселении населения на территории России. Республика Коми и Троицко-Печорский район (как составная часть Республики) сегодня занимают лидирующее место по миграции населения.

Показатели миграции в районе представлены в таблице 2:

Таблица 2.

Годы	Всего, человек (населения)			На 1 000 человек населения (миграция)		
	все население	городское население	сельское население	все население	городское население	сельское население
1990	-16615	-8212	-8403	-13,4	-8,7	-28,0
2000	-11305	-8913	-2392	-10,8	-11,2	-9,3
2005	-15839	-11099	-4740	-16,3	-15,1	-20,0
2010	-12591	-6476	-6115	-13,9	-9,3	-29,1
2011	-10033	-6322	-3711	-11,2	-9,2	-18,1
2012	-10786	-7435	-3351	-12,2	-10,9	-16,7
2013	-10534	-6873	-3661	-12,0	-10,1	-18,5
2014	-9303	-5727	-3576	-10,7	-8,5	-18,4
2015	-8738	-5679	-3059	-10,1	-8,5	-16,0
2016	-6932	-4724	-2208	-8,1	-7,1	-11,8

Анализ данных Росстата показал, что основными причинами миграции населения являются: учеба; смена места работы; семейные мотивы; возвращение к прежнему месту жительства; безработица.

Существенное влияние на миграцию населения оказывают также и неблагоприятные климатические условия, когда население предпочитает переезжать в теплые регионы. Массовое переселение жителей из районов Крайнего Севера и местностей, приравненных к ним, осуществлялось в соответствии с утверждённой Региональной программой переселения

граждан Республики Коми, суть которой проявляется в массовом организованном переселении населения в среднюю полосу. Мигрантов привлекают в первую очередь Санкт-Петербург, Москва и Московская область, Краснодарский край, Белгородская и Кировская области.

В Троицко-Печорском районе, как и по всей республике Коми наблюдается снижение возрастных показателей населения. Это приводит к увеличению числа населения, которое находится на уровне пенсионного возраста и снижении количества трудоспособного населения, преимущественно, за счет миграции [5].

Национальный состав Троицко-Печорского района по переписи 2010 года:

- всего — 13925 чел.,
- русские — 8691 чел. (63,9 %),
- коми — 3567 чел. (26,2 %),
- украинцы — 582 чел. (4,3 %)
- белорусы — 192 чел. (1,4 %).

Таблица 3 - Динамика численности населения Троицко-Печорского района.

Год	1970	1979	1989	1995	2000	2005	2017
Население Тыс. чел.	27,4	27,9	26,2	23,4	20,1	16,5	11,498

Таблица 4 - Рождаемость, смертность, естественный прирост населения района.

год	1990	1995	2000	2017
Рождаемость	14,6	9,7	7,4	9,5
Смертность	7,5	16,8	16,6	18,3
Естественный прирост	7,1	- 7,1	- 9,2	- 8,8

Таблица 5 - Миграционный прирост населения Троицко-Печорского района.

год	1990	1995	2000	2005	2010
На 1000 человек	- 26,1	- 39,9	- 17,2	- 13, 8	- 12,6

В районе самый высокий по Коми уровень безработицы. По данным за 2014 год, он достигал 4,8 процента. При этом самыми востребованными являются рабочие профессии, связанные с лесной отраслью (водитель на вывозку леса, оператор лесозаготовительной техники, оператор лесоперерабатывающих станков).

Малый бизнес также занимается в основном заготовкой древесины, но также берет на себя хлебопечение, производство молока, мяса и субпродуктов (в 2013 году 37 предпринимателей закрылись из-за роста ставки отчислений в Пенсионный фонд, на 1 января 2014 года их оставалось 345). В Троицко-Печорском районе реализуются два приоритетных инвестпроекта по глубокой переработке древесины на современном оборудовании — ООО «ПечораЭнергоРесурс» и ООО «Азимут». Изюминка первого – дополнительное производство эфирных масел, второго – безотходность, экологичность и строительство ТЭС.

Основными производителями сельскохозяйственной продукции являются личные подсобные хозяйства (1500 штук). Помимо них в отрасли задействованы, по данным на 1 января 2014

года, 14 фермеров, 1 потребительский кооператив, 1 потребительское общество, 1 предприятие хлебопечения, 1 предприятие рыбоводства «Печора», у которого возникают трудности со сбытом готовой продукции, особенно в крупные торговые сети.

Ситуация по заработной плате различна. С одной стороны растут заработки в сфере образования (за последние несколько они выросли в два раза) и пенсии (за этот же период в 15 раз), с другой стороны – отмечаются довольно низкие темпы роста заработной платы в лесной отрасли, что опять же связано с её кризисом. За последние 20 лет уменьшилось количество человек с доходами ниже прожиточного минимума – но это больше связано с общим уменьшением численности населения, нежели с улучшением уровня жизни [6].

Район обслуживают одна центральная больница, одна участковая, две амбулатории и 17 фельдшерско-акушерских пунктов. Изношенность основных фондов учреждений здравоохранения достигает 50 процентов, а все население лечит 28 врачей всех специальностей. Детские сады закрывают потребность в дошкольном образовании, по данным 2013 года, на 76 процентов. Но, несмотря на очереди в детсады, ежегодно количество учащихся школ уменьшается приблизительно на 2 процента [7].

Анализ результатов исследования демографических особенности Троицко-Печорского района позволяет сделать несколько выводов. Во-первых, экономическое развитие имеет на данный момент как положительные тенденции (в связи с повышением заработной платой работников, в первую очередь, занятых в сфере «Образования»), так и отрицательные (повышение уровня безработицы, сокращение рабочих мест в связи с закрытием организаций). Во-вторых, социальное развитие района на данный момент имеет негативные тенденции и обусловлено сокращением численности (отрицательный естественный прирост и миграционная убыль). В-третьих, обеспечение безопасности жизнедеятельности населения является одной из острых проблем района, характеризующееся падением уровня жизни населения из-за нехватки медицинских кадров.

Библиографические ссылки:

1. Энциклопедия [Электронный ресурс] : – URL: <http://knowledge.su/g/geourbanistika>.
2. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Коми [Электронный ресурс] : – URL: http://komi.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/komi/ru/statistics.
3. Мир знаний [Электронный ресурс] : – URL: <http://mirznanii.com/a/212471/sotsialno-demograficheskie-protsessy-v-rossii>.
4. География населения и социальная география [Электронный ресурс] : – URL: https://studme.org/1534122026390/geografiya/geografiya_naseleniya_sotsialnaya_geografiya.
5. Государственный доклад о состоянии окружающей среды в Республике Коми за 2012 год [Электронный ресурс] : – URL: http://www.agiks.ru/data/gosdoklad/gd2012/html/h11_1.html.
6. SociologyZone [Электронный ресурс] : – URL: <http://www.sociologyzone.ru/sogos-171-1.html>.
7. Государственный доклад Республики Коми о состоянии окружающей среды 2005 года [Электронный ресурс] : – URL: http://www.agiks.ru/data/gosdoklad/gd2005/h11_1.htm.

Противодействие безработице как один из путей повышения благосостояния населенияСедрисев К. А. (k.sedrisev@yandex.ru), Мачулин Д. Л. (dmachulin@yandex.ru)

Научный руководитель – Кондраль Д. П.

Ухтинский государственный технический университет, Ухта, Россия

Занятость населения на сегодняшний день представляет одну из наиболее важных социально-экономических проблем, обеспокоенность по поводу которой проявляется как со стороны государственных структур, так и частных лиц. Явление под названием «безработица» широко распространено в мире. По сути, оно представляет собой антипод занятости, и характеризуется как социально-экономическое явление, при котором часть рабочих ресурсов не востребована в производственной сфере. От уровня безработицы зависит благосостояние населения, в свою очередь, являющееся индикатором «здоровья» экономики. В понятие «благосостояние населения» входят такие категории, как уровень преступности, уровень жизни населения, уровень образования, и т. п.

Безработица присутствует в каждой стране на том или ином уровне и, если она не превышает определенных показателей, то не имеет ощутимых общественно значимых проявлений. Если же рост количества незанятого трудоспособного населения значительный, то неизбежно возникновение негативных процессов в сфере экономики, политики, социальной сфере. Поэтому первоочередная задача государственной власти свести к минимуму уровень безработицы. В данной работе проанализированы основные методы, помогающие эффективно влиять на уровень безработицы, ведя к его снижению. Кроме того, рассмотрена роль образовательной системы в деле повышения занятости населения, дан анализ методик, помогающих образованию искоренять безработицу.

Начнем с рассмотрения основополагающих понятий, касающихся объекта нашего исследования. Безработица — это проблема макроэкономики, имеющая непосредственное и наиболее сильное влияние на человека. Статус безработного имеют люди, которые относятся по возрасту к экономически активным слоям населения и хотят получить работу, но не могут ее найти в соответствии со своими требованиями. Для данной категории людей почти всегда характерно снижение привычного уровня жизни, что в ряде случаев вызывает проблемы психического характера. Одна из характеристик безработицы — продолжительность, она показывает количество времени в среднем затраченное на поиски рабочего места нетрудоустроенным лицом [1].

Безработица в некоторых случаях может выступать не только как отрицательное явление, но и создавать положительные эффекты. Так, уровень безработицы, определяемый как естественный, предполагает постоянное наличие оптимального резерва рабочей силы, который при возникающих потребностях того или иного производства способен в короткие сроки перемещаться между отраслями и регионами. Таким образом, естественный уровень безработицы позволяет избежать дефицита рабочих кадров и соответствует рыночным законам спроса и предложения. Невысокий уровень безработицы, вызывая страх потери работы, заставляет дорожить рабочим местом, что дополнительно стимулирует дисциплину труда. Положительные последствия сходят на нет и становятся минусами при превышении уровня безработицы 5 %.

Какие же причины вызывают безработицу? Мнения экономистов на этот счет самые различные, однако процесс обобщения дает возможность выделить шесть пунктов:

- завышенная цена на рабочую силу (заработная плата), затребованная ее продавцом (наемным работником) либо профсоюзом;
- заниженная цена на рабочую силу, предлагаемая со стороны покупателя (работодателя);
- потеря работы в связи с увольнением;

- перемены в демографической структуре, когда увеличивается количество населения трудоспособного возраста, что повышает уровень безработицы;
- добровольное увольнение с рабочего места;
- сезонные колебания, ведущие к сокращению производственных мощностей в ряде отраслей.

Таким образом, причины различны и каждая имеет разный уровень влияния в определенных ситуациях. Такие ситуации в экономике именуется типами безработицы, их экономисты подразделяют на пять видов:

- Фрикционная безработица — продолжается 1-3 месяца и обусловлена временными затратами на поиск нового места работы.
- Структурная безработица — вызывается изменениями в технологии производственных процессов, которые ведут к деформации спроса на рабочую силу.
- Сезонная безработица — возникает из-за сезонных изменений объемов производства в некоторых отраслях.
- Циклическая безработица — связана с циклами спада в экономике, во время которых возникает снижение спроса.
- Институциональная безработица — обусловлена информационным дефицитом у работников об имеющихся вакансиях и отсутствием информации у работодателей о желающих получить работу.

С каждым из указанных видов безработицы нужно вести борьбу. Следует принимать необходимые меры, согласовываясь с запросами бизнеса и общественными потребностями. Нужно отметить, что полностью искоренить безработицу не представляется возможным, по крайней мере, в рамках существующей сегодня модели рыночных отношений. Необходимо снижать ее уровень до безопасных пределов, опираясь на известные методы, это позволит уменьшить негативные общественные последствия. Сегодня таковыми приемами служат: поддержка развития малого бизнеса, создание государством дополнительных рабочих мест и ряд других мер. Для более глубокого рассмотрения вопроса необходимо проанализировать, как решалась эта проблема на протяжении разных исторических периодов [2].

Представители различных течений в экономике отстаивали свои взгляды на методы искоренения безработицы. Кейнсианцы указывали на невозможность экономики справиться с безработицей с помощью рыночного саморегулирования. Они считали, что занятость связана с «эффективным спросом» (зависит от состояния потребления и инвестирования). Именно государство должно стимулировать инвестирование, тем самым развивая производство и повышая занятость населения. Монетаристы в противовес призывали прекратить рост экономики за счет искусственной поддержки спроса с помощью социальных пособий. Но сторонники монетаризма упустили из виду, что политика сдерживания спроса ведет к обнищанию населения и социальным взрывам. Свой путь решения проблемы предлагали последователи институционально-социологического направления. Они призывали направить все силы государства на создание системы информирования населения о возможностях трудоустройства, на профессиональную переподготовку по востребованным специальностям, на создание дополнительных рабочих мест путем организации общественных работ.

Среди современных методов борьбы с безработицей можно выделить следующие:

- поддержка малого предпринимательства;
- временная занятость;
- создание государством дополнительных рабочих мест.

Сделаем краткий обзор данных пунктов. Малое предпринимательство — это вид предпринимательской деятельности, опирающейся на небольшие предприятия, которые не входят в какие-либо объединения. Существует прямая зависимость между увеличением количества таких предприятий и числом трудоустроенных лиц на них, что позволяет

значительно снизить уровень безработицы. Важно и то, что малые предприятия зачисляют в штат молодежь, не имеющую опыта работы. Крупные предприятия зачастую не оставляют шансов на трудоустройство тем, кто не имеет достаточной квалификации и стажа. Молодые люди, проработав некоторое время на малом предприятии, получают шанс продолжить карьеру в более крупной фирме [3].

Большое значение имеет и такой метод борьбы с безработицей как временная занятость. При этой форме занятости трудовым договором ограничивают срок исполнения человеком служебных обязанностей определенными временными рамками (от одного дня до нескольких лет). Временные сотрудники принимаются для подмены постоянных на какой-либо период (на время нахождения работника в отпуске по уходу за ребенком, болезни, прохождения курсов переквалификации и др.), для аварийных работ, сезонных, непрестижных или разовых. В ряде случаев временных сотрудников нанимают для выполнения работ, требующих высокой квалификации, например, для пусконаладочных работ. Временная занятость помогает несколько смягчить положение на рынке труда [4].

Бороться с безработицей помогает и создание дополнительных рабочих мест, в том числе и для неконкурентоспособных граждан. Материальные затраты при этом несет государство. Оно же разрабатывает нормативно-правовую базу, способствующую созданию условий для организации новых и сохранения имеющихся рабочих мест. Кроме этого граждане могут осуществлять дополнительную занятость самостоятельно в виде подработки (так называемая вторичная занятость). Это явление распространено в среде неработающих людей, по статистике, треть из них подрабатывает, предлагая услуги по уборке помещений, ремонту и т. п. Дополнительная занятость дает возможность заработать, реализоваться в новой профессии, расширить круг общения, открыть перспективы для получения постоянной работы, расстаться с ощущением выброшенности из жизни.

Система профессионального образования, его уровень и качественные характеристики играют решающую роль в обеспечении занятости молодого поколения. Учебные заведения занимаются масштабным воспроизводством квалифицированной рабочей силы, они дают образование, которое служит социальным лифтом, помогающим молодым людям получить профессиональную мобильность, заявить о себе на рынке труда. В данном случае главная задача образовательного процесса – качественная подготовка в области профессии, позволяющая успешно конкурировать при устройстве на работу. Службы занятости должны взаимодействовать с представителями системы профессионального образования. Результатом согласованной деятельности этих структур должны стать сведенные к минимуму интервалы между завершением учебы и устройством на работу, поднятие престижа выпускников с высшим образованием, качество трудоустройства (его показателем служит высокий процент устроившихся по своей специальности), тесная связь вузов с соответствующими их профилю предприятиями, позволяющая давать во время обучения востребованные знания [5].

Косвенным образом помогает снижать уровень безработицы профессиональная ориентация — деятельность по постепенной подготовке молодого поколения к выбору профессии и направления дальнейшего обучения. Профориентационные мероприятия поддерживаются на государственном уровне, так, в одном из законодательных актов РФ определяется необходимость таких мероприятий: «...ориентация студентов предполагает информирование о структуре учебного процесса, о перспективах трудоустройства, о возможностях смены профиля образования...» [4]. Профориентация учащихся, начиная с младшего школьного возраста, позволяет избежать поступления на престижные специальности, не востребованные на рынке труда из-за перенасыщения его специалистами однотипных профилей, следовательно, профориентационная работа будет вести к снижению уровня безработицы.

Таким образом, на сегодня важнейшими факторами, позволяющими бороться с безработицей, служат государственная политика в области занятости и улучшение экономического климата в стране. Для того, чтобы избежать социальных противоречий и

катаклизмов, государственные органы должны совершенствовать систему, помогающую осуществлять безработным поиск вакансий, и не допускать превышения естественного уровня безработицы. К другим мерам можно отнести: повышение уровня развития производства, нацеленного на увеличение рабочих мест в долгосрочной перспективе; создание условий для развития малых предприятий, создание для безработных вакансий, позволяющих реализовать профессиональный потенциал. В сфере образования неуклонно расширять сеть центров профессиональной подготовки и переподготовки, организовывать курсы повышения квалификации, уделять должное внимание профориентации в школах и высших учебных заведениях. Применяя указанные меры воздействия на экономику, государство сможет эффективно противодействовать безработице, а отсюда — повысить благосостояние своих граждан.

Библиографические ссылки:

1. Петрова Л.Г. Инновационная экономика // Знание. Понимание. Умение. 2006 №5. С. 119-124.
2. Гольц Т.В. Потенциал современных образовательных систем и пути их развития // Человек и образование. 2012 №3. С. 6-11.
3. Иванова Т. Н., Просветова О. К. Молодежная политика в различных теоретических перспективах // Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2016 Т. 38 С. 131-139. URL: <http://e-koncept.ru/2016/56884.htm>.
4. Никаноров Р.О. Малое предпринимательство как один из способов борьбы с безработицей / Р.О. Никаноров, Л.А. Иванченко // Современные проблемы экономической теории и регионалистики. – 2011. - № 2. – С. 289-290
5. Дополнительная занятость: масштабы, структура, характер [Электронный ресурс] // Высшая школа экономики. – Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/data/172/992/1219/07perova-31-34.pdf>, свободный. – Загл. с экрана

УДК 336.22

Особенности уплаты физическими лицами налога на имущество (на примере г. Ухты, Республика Коми)

Семенова В. В., Грибченко М. С.

Научный руководитель – Соколовская Е. Н.

Ухтинский государственный технический университет, Ухта, Россия

Налог на имущество физических лиц – это местный налог, регулируемый главой 32 Налогового кодекса Российской Федерации.

Плательщиками налога на имущество физических лиц являются такие физические лица, которые являются собственниками имущества, признаваемого объектом налогообложения (т. е. граждане РФ, иностранные граждане, а также лица, не имеющие гражданства).

К объектам налогообложения относятся находящиеся в собственности физических лиц жилые дома, квартиры, комнаты, дачи, гаражи, иные строения, помещения и сооружения, доля в праве общей собственности в вышеперечисленных видах имущества.

Налоговая база по налогу на имущество физических лиц – это кадастровая стоимость объекта по состоянию на первое января каждого года.

Для отдельных категорий граждан (например, людей с ограниченными возможностями, пенсионеров) введены различного вида налоговые льготы.

В статье 407 Налогового кодекса РФ указаны налоговые льготы, такие как:

- 1) полное освобождение от налога: пенсионеры, ветераны ВОВ, чернобыльцы,

инвалиды и т. д.

2) налоговая льгота предоставляется в размере подлежащей к уплате налогоплательщиком суммы налога по отношению к объекту налогообложения, который находится в собственности налогоплательщика и не используется им в предпринимательской деятельности.

3) при определении подлежащей уплате налогоплательщиком суммы налога налоговая льгота предоставляется в отношении 1-го объекта налогообложения каждого вида по выбору налогоплательщика независимо от количества оснований для применения налоговых льгот.

4) Налоговая льгота предоставляется по отношению следующих видов объектов налогообложения:

- квартира или комната;
- жилой дом;
- помещение или сооружение;
- хозяйственное строение или сооружение;
- гараж или машино-место.

Гражданин, который имеет право на налоговую льготу, представляет заявление о предоставлении льготы и все необходимые документы, которые подтверждают право налогоплательщика на налоговую льготу, в налоговый орган по своему выбору.

Необходимо выделить льготы в отношении пенсионеров, участников ВОВ, ветеранов и т. д. А именно то, что они полностью освобождены от налога на имущество, но есть определенный аспект, освобождаются от уплаты налога в отношении только одного объекта недвижимости. Другими словами, если у пенсионера есть в собственности два или более недвижимого имущества, то он освобождается от налога только по одной из них, а по остальным налог придется уплачивать в полном объеме.

Рассмотрим налоговую льготу в отношении комнат, квартир и жилых домов.

Для снижения размера налога предусмотрен вычет на:

- 1) квартиры 20 кв.м.;
- 2) дома 50 кв.м.;
- 3) комнаты 10 кв.м [1].

Речь идет о квадратных метрах, которые нужно вычесть из общей количества квадратных метров квартиры (дома, комнаты) и разницу умножить на кадастровую стоимость 1 квадратного метра.

Пример: В собственности у гражданина в городе Ухте находится квартира общей площадью 40 квадратных метров. Вычитаем из общей квадратуры налоговую льготу: $40 - 20 = 20$ квадратных метров. Исходя из расчётов, владельцу нужно заплатить налог за 20 квадратных метров, так как кадастровая стоимость квартиры составляет 900 000 рублей, рассчитываем кадастровую стоимость 1 квадратного метра: $900\ 000 / 40 \text{ кв.м.} = 22\ 500$ рублей, значит 20 квадратных метров будут стоить 450 000 рублей, чтобы исчислить налог нужно стоимость 20 квадратных метров, а именно 450 000 рублей умножить на налоговую ставку (выбранная для данного примера), которая составляет 0,2%, соответственно сумма налога по кадастровой собственности будет составлять 900 рублей, для расчета налога на имущество физических лиц нам необходимо найти сумму налога по инвентаризационной стоимости. Инвентаризационная стоимость квартиры составляет 150 000 рублей, значит сумма налога по инвентаризационной стоимости равна 150 рублей с учетом ставки 0,1% для Республики Коми. Таким образом, сумма налога на имущество физических лиц будет равна 750 рублей с учетом понижающего коэффициента 0,8 для 2018 года. Налоговая льгота будет предоставляться по отношению только к одному недвижимому имуществу, кадастровая стоимость которого больше, чем у другого имущества. Но если квадратные метры квартиры составляют менее 20, то налог не уплачивается, так как получается отрицательное значение.

Так же каждый владелец своей доли собственности в квартире оплачивает свой налог, начисленный на его долю в собственности, и льгота, а именно вычет 20 квадратных метров,

вычитается на всю квадратуру квартиры, а не на каждого собственника в отдельности.

Пример: В собственности у трех граждан находится квартира общей площадью 150 квадратных метров. У каждого из которых в собственности 1/3 квартиры, то есть 50 квадратных метров. При расчете налога на имущества физических лиц налоговая льгота будет применяться к общей площади, соответственно $150 - 20 = 130$ квадратных метров будет облагаться налогом, значит каждый из граждан обязан уплатить за $130/3 = 43,33$ квадратных метра.

Сравним ставки и льготы разных городов, так как налог на имущество является местным налогом возьмем 3 республики и по одному городу из каждой из республик:

- 1) Республик Коми, город Ухта
 - 2) Республика Марий Эл, город Йошкар-Ола
 - 3) Республика Башкортостан, город Октябрьский
- Для сравнения нам понадобится таблица 1.

Таблица 1 – Ставки и льготы по налогу на имущество физических лиц.

Местонахождение	Ставки по недвижимости (Комнаты, квартиры, жилые дома; гаражи, машино-место; единые недвижимые комплексы, в состав которых входит хотя бы один жилой дом), %	Местные льготы (категория налогоплательщиков, для которых установлена льгота; процент льготы)
Республика Коми, Ухта	0,2	-
Республика Марий Эл, Йошкар-Ола	0,07; 0,2; 0,1	Почетные граждане города Йошкар-Олы, дети -сироты и дети, оставшиеся без попечения родителей; 100 %
Республика Башкортостан, Октябрьский	0,3	-

Проанализировав таблицу, можно сделать вывод, что самая маленькая ставка по жилой недвижимости (комнаты, квартиры, жилые дома) в городе Йошкар-Ола, Республики Марий Эл, составляет 0.07 %, по-моему мнению, причиной этому является небольшая заработная плата населения города и быстрому росту строительства домов. Ставка 0,2 и 0,3 Ухты и Октябрьского, соответственно, по отношению к Йошкар-Оле является значительно выше, причиной этому может стать большая разница в заработной плате, так как Ухта и Октябрьский являются городами с развитой промышленной инфраструктурой (нефть и газ). Так же из трех предложенных городов лишь в одном есть местная льгота в размере 100 % для таких категории граждан как:

- Почетные граждане города Йошкар-Олы;
- Дети-сироты и дети, оставшиеся без попечения родителей [2].

Вышеперечисленные льготы являются преимуществом перед другими анализируемыми городами.

Далее необходимо рассмотреть существующую проблему налога на имущество физических лиц, которая на сегодняшний день является актуальной для собственников имущества – это установление кадастровой стоимости объекта налогообложения.

С 01.01.2015 года в Российской Федерации вступил в силу новый порядок исчисления и уплаты налога на имущество физических лиц. Один из сложных этапов в исчислении данного налога – это формирование налоговой базы, так как появилась необходимость устанавливать кадастровую стоимость объектов. Кадастровая стоимость устанавливается в результате проведения государственной кадастровой оценки на определенную дату.

Для примера рассмотрим расчет налога на имущество физических лиц по инвентаризационной стоимости, которая действовала в Республике Коми до начала 2015

года, и по кадастровой стоимости, которая функционирует на сегодняшний день. Разница между расчетами налога на имущество по инвентаризационной и кадастровой стоимостями показана в таблице 2.

Таблица 2 – Расчет инвентаризационной и кадастровой стоимости.

Квартира – 50 кв. м., инвентаризационная стоимость – 300 000 руб., кадастровая стоимость - 4 000 000 руб., в собственности у одного гражданина, ставка налога 0,1 % и 0,2 % соответственно, исходя из того, что квартира находится в городе Ухте	
Инвентаризационная стоимость	Кадастровая стоимость
300 рублей	4 800 рублей

Исходя из полученных результатов таблицы 2 можно сделать вывод, что сумма налога по кадастровой собственности в 16 раз выше, чем по инвентаризационной. Таким образом, закон вступивший в силу об исчислении и уплаты налога на имущество физических лиц, а именно переход по исчислению налога по кадастровой стоимости, принуждает граждан платить налог на имущество в разы больше, чем это было до 2015 года в Республике Коми.

Кадастровая стоимость объектов значительно различается от инвентаризационной. Важно отметить, что кадастровая стоимость ниже рыночной на 10-15 %. По статистическим данным, величина налога на имущество физических лиц имеет тенденцию роста, в отношении разницы между кадастровой и рыночной стоимостью по мере приближения имущества к центру города. В связи с этим немало важное значение приобретает учёт объектов с их местоположением, равно как и повышение качества исходных данных оценки при занесении в кадастровый учёт. Следует также отметить неравномерность возрастания стоимости объектов при обозначении целей налогообложения. Например, в отношении квартир и жилых комнат налоговая база увеличивается в большей степени, в отличие от других объектов, таких как: жилых домов, машино-мест, нежилых объектов и т. д.

Положительным моментом взимания налога на имущество физических лиц с кадастровой стоимости - это возможность пополнения муниципального бюджета. Рассмотрим в таблице 3 данные о поступлении в бюджет МО ГО «Ухта» от налога на имущество физических лиц за 2015-2017 гг.

Таблица 3 – Поступления в бюджет МО ГО «Ухта» от налога на имущество физических лиц за 2015-2017 гг.

Год	План, руб.	Поступило, руб.	Дефицит (профицит)
2015	19 349 000	18 958 796,63	- 390 203,4
2016	24 380 000	26 369 449,7	1 989 449,7
2017	95 500 000	99 379 655,33	3 879 655,3

Таким образом, за последние 2 года план по поступлению средств от налога на имущество физических лиц в местный бюджет перевыполняется. Так же заметен значительный рост плана в 2017 году, который превысил плановое значение в 2016 году на 71 120 000 руб. или на 392 %.

В то же время возникает значимая для общества проблема: повышения налоговой нагрузки граждан, особенно касаясь социально незащищённых слоёв населения. Но не стоит забывать, что налогоплательщики имеют право на оспаривание результатов кадастровой оценки, и, как показывает практика, множество поданных заявлений удовлетворяются.

Рассмотрим на рисунке 1 результаты удовлетворения исков в судебном порядке в Российской Федерации.

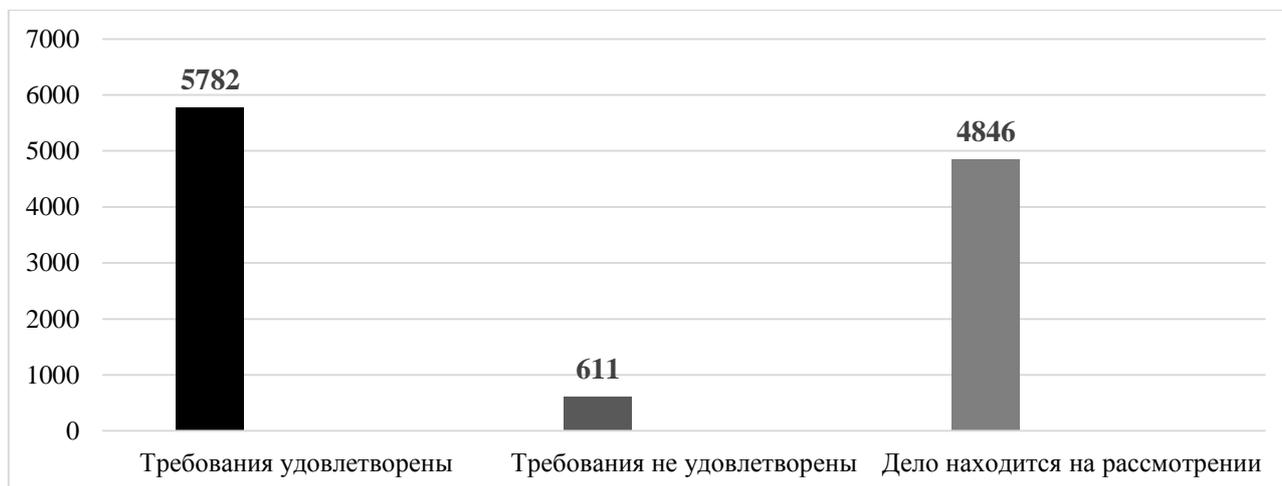


Рис. 1. Результаты рассмотрения исков в судебном порядке.

За представленный период по состоянию на 30.09.2018 в РФ всего рассмотрено 6 393 иска в отношении 13 389 объектов недвижимости: требования истцов удовлетворены в отношении 5 782 исков, не удовлетворены – в отношении 611 исков [3].

Исходя из предоставленных данных можем сделать вывод, что налоговые льготы позволяют гражданам уменьшить сумму исчисляемого налога на имущество физических лиц, но в связи с переходом на исчисление налога по кадастровой стоимости имущества, вместо инвентаризационной, сумма уплачиваемого налога возросла в разы, не смотря на предоставление налоговых льгот.

Библиографические ссылки:

1) Официальный сайт Федеральной налоговой службы [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.nalog.ru/> (дата обращения: 21.10.2018)

2) Официальный сайт Консультант плюс [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 19.10.2018)

3) Хяннинен, В. Е. Конкретизация налогового законодательства органами местного самоуправления на примере установления налога на имущество физических лиц [Электронный ресурс] / В. Е. Хяннинен // Актуальные проблемы юриспруденции в современной России. – 2015. – №1. – С. 647-651. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=24199704> (дата обращения: 25.10.2018)

УДК 338:24

Система менеджмента качества – ключевое ядро интегрированной системы менеджмента

Середёнок О. А. (seredenok_olga@mail.ru)

Научный руководитель - Соколовская Е. Н.

Ухтинский государственный технический университет, г. Ухта

В 90-х годах XX века активизировалась работа рынков сбыта продукции российских предприятий по удовлетворению все возрастающих требований, что нельзя было выполнить без создания системы обеспечения качества на всех стадиях производства продукции и тем самым постоянной гарантии конечного продукта. К тому времени, существовавшая в 70-е годы комплексная система управления качеством продукции, направленная на выпуск продукции стабильного качества, перестала действовать.

Критериям постоянной гарантии качества продукции на всех стадиях её производства,

вплоть до передачи потребителям, в наиболее полной мере отвечали требованиям международных стандартов ISO серии 9000, в частности ISO 9002-96 по системе качества производства продукции [3].

Результатом внедрения международного стандарта является получение сертификата на систему качества международного образца, выданного компетентной и независимой, признанной в мире организацией.

Для потребителей, особенно зарубежных, наличие подобного сертификата является гарантией поставки продукции высокого стабильного качества. Только при наличии сертификата начинаются любые переговоры о заключении контракта на поставку.

Интегрированная система менеджмента или по-другому ИСМ – это часть системы общего менеджмента, отвечающая требованиям двух и более международных стандартов, таких как: ISO 9001 (система менеджмента качества), ISO 14001 (система экологического менеджмента), OHSAS 18001 (система менеджмента промышленной безопасности и охраны труда), функционирующих как единое целое. Их взаимосвязь проиллюстрирована на рисунке 1.

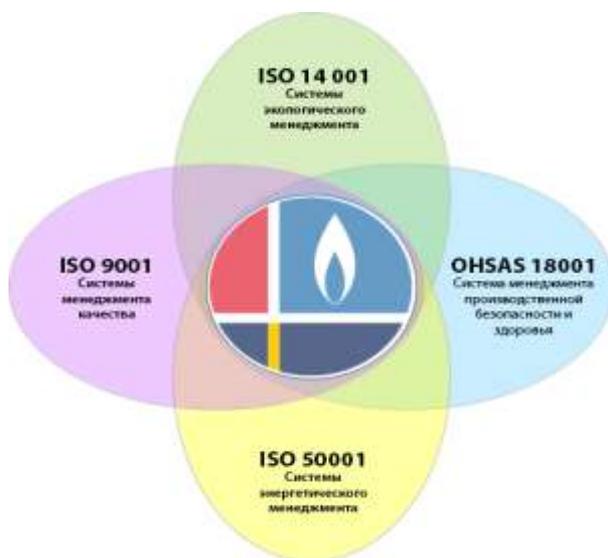


Рис. 1. Взаимосвязь элементов ИСМ.

Система менеджмента качества или иначе СМК является ключевым ядром интегрированной системы менеджмента, служащей наиболее эффективным инструментом совершенствования системы управления предприятием и достигающей в результате снижения необоснованных затрат организации.

СМК подразумевает собой элемент общей системы руководства компанией. Смысл ее функционирования – гарантия стабильного качества изготавливаемой продукции и оказываемых услуг. Её внедрение в организацию позволяет изучить взаимосвязи подсистем с взаимным влиянием друг на друга для цели оптимизации затрат. Данная система может служить основой в управлении затратами на предприятии. Её методология базируется на принципах системного и процессного подходов [2]. Второй даёт возможность организации заблаговременно планировать действия и их взаимосвязь, что изображено на рисунке 2.

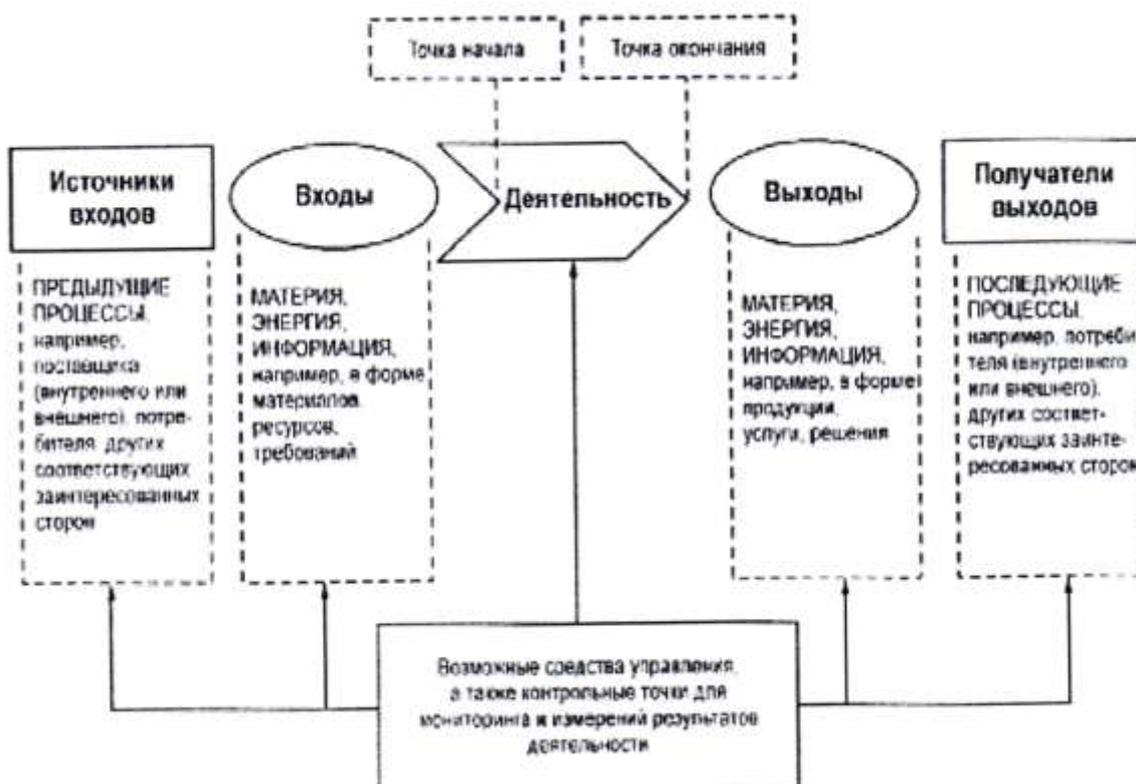


Рис. 2. Схематическое изображение элементов процесса.

Использование СМК – тактический вердикт компании, способный усовершенствовать плоды ее деятельности и закрепить надежную опору для активности, направленной на устойчивое развитие.

Вероятными преимуществами для компании от внедрения СМК являются:

- 1) константное предоставление услуг и продукции, отвечающих законодательным, нормативным и требованиям самих потребителей;
- 2) формирование способов достижения удовлетворенности потребителей;
- 3) стремление снизить риски и увеличить возможности, сопряжённые с целями и средой организации [1].

Риск-ориентированное мышление помогает компании отмечать причины отклонений от намеченных исходов действий и вовлекать в случае необходимости предупреждающие ресурсы маневрирования для минимизирования критических результатов, накладывающих отпечаток в том числе и на затраты предприятия, и предельного использования появляющегося потенциала.

Непрерывное исполнение запросов и учёт предстоящих нужд и ожиданий в динамичном и смешанном микроклимате устанавливают замысловатые задачи перед организацией. Для их решения следует воспользоваться рядом средств по совершенствованию вдобавок к корректированию и стабильному развитию, среди которых будут реорганизация и инновация.

Таким образом, уточнены следующие принципы менеджмента качества:

- 1) ориентировка на покупателя;
- 2) первенство;
- 3) процессный подход;
- 4) взаимодействие людей;
- 5) совершенствование;
- 6) принятие решений, базирующихся на свидетельствах;
- 7) менеджмент взаимоотношений.

В данной системе можно выделить цикл PDCA, применение которого возможно как в СМК, так и ко всем процессам. Он проиллюстрирован на рисунке 3.



Рис. 3. Изображение структуры стандарта ISO 9001:2015 в соответствии с циклом PDCA.

Данный цикл можно кратко описать так:

- 1) планируй – создание ориентиров системы и ее движений, а также установление количества ресурсов, требуемых для достижения результатов согласно запросам потребителей и политики предприятия, обозначение и изучение рисков и возможностей;
- 2) делай – исполнение запланированного;
- 3) проверь – мониторинг и в меру возможности фиксирование процессов, продукции и услуг сравнительно с политикой, ориентирами, запросами и намеченными маневрами и информирование об итогах;
- 4) действуй – внедрение способов по совершенствованию плодов деятельности.

Таким образом, внедрение системы менеджмента качества позволяет компании уменьшить производственные потери и аннулировать возможность появления брака продукции, и как результат сократить финансовые потери, относящиеся к устранению данных обстоятельств.

Библиографические ссылки:

1. Ершов, Е.Г. Система менеджмента качества. Режим доступа: <http://www.quality.edu.ru/quality/sk/menedjment/>
2. Коптяева, М.В. Принципы менеджмента качества современной библиотеки: процессный подход. Режим доступа: [http://fulltext.pl.spb.ru/unor/metod/NTB %202009 12 27.pdf](http://fulltext.pl.spb.ru/unor/metod/NTB_%202009_12_27.pdf)
3. Юрченко, В.А. Опыт внедрения СМК – Experience of introducing quality management system. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/opyt-vnedreniya-smk>

Обзор зарубежного опыта регулирования использования сельскохозяйственных земель

Соколова Н. С. (hoz_nat@mail.ru)

Научный руководитель – Облизов А. В.

ГОУ ВО «Коми республиканская академия государственной службы и управления».

г. Сыктывкар

Тема эффективного и качественного управления имеющимися земельными ресурсами на данном этапе развития России остается актуальной, не смотря на действия государства направленные на решение этой проблемы. В научных статьях, в экономической и землеустроительной литературе активно обсуждаются вопросы эффективного управления земельными ресурсами. В научных статьях отмечается, что необходимы новые подходы к аграрной политике государства, обеспечивающие организацию эффективного землепользования, качественного учета и оценки, защиту земель от деградации и контроля за их целевым использованием [2].

Странами мира за долгую историю накоплен огромный опыт управления землями сельскохозяйственного назначения, который необходимо учитывать и использовать при совершенствовании земельной политики в Российской Федерации, а также для решения существующих в настоящее время проблем на территории России в данной области.

Каждое государство имеет свои отличительные черты в развитии земельных отношений, это связано с различиями в историческом, политическом и экономическом становлении страны. Можно выделить общие принципы для стран с одинаковым социально-экономическим уровнем, например, в большинстве государств законы о землевладении, землепользовании, землеустройстве объединены в единый кодекс. В иностранных государствах можно отметить схожие методы в регулировании, учете землепользования, в ведении кадастра земли, выделении и изъятии земельных участков, в ведении контроля над использованием и сохранением земель, государственной регистрации прав на недвижимость и сделок с ней.

Лидирующие позиции с наибольшими площадями пашни в мире занимают такие страны как США, Индия, Китай, Россия, Австралия, но информативным показателем является обеспеченность пашней одного человека в стране. Средний мировой показатель обеспеченности пашней на душу населения составляет 0,23 га. Обеспеченность пашней в Канаде составляет 1,53 га на 1 жителя. В США этот показатель составляет 0,67 га, в Индии – 0,17 га, в Китае – 0,08 га, в Японии – 0,03 га. В России обеспеченность пашней на душу населения составляет примерно 0,83 га. При этом доля пахотных земель в России занимает менее 7,1% от площади всего земельного фонда, в то время как в Западной Европе – 30%, в Азии – 15%, в Северной Америке – 13% [1].

Начиная с конца XIX - начала XX в. в экономически развитых зарубежных странах увеличивается государственное влияние на регулирование земельных отношений, в том числе на сельскохозяйственные земли. Правительства государств стали ограничивать свободу собственников земли, осуществляя целенаправленное государственное управление на государственном, региональном и муниципальном уровнях [2].

В данной статье рассмотрим систему управления землями сельскохозяйственного назначения в зарубежных странах, попытаемся выявить эффективные организационные условия и действенные механизмы государственного управления земельными ресурсами.

В большинстве государств мира распространенными формами использования сельхозземель являются семейные фермы и крестьянские хозяйства. В странах с малыми размерами сельскохозяйственных земель на душу населения (Япония, Индия, Китай, Лаос и др.) развиты кооперативы, акционерные объединения и интегрированные структуры типа холдингов, где в их составе наряду с фермерскими хозяйствами функционируют промышленные и торговые предприятия. В странах СНГ и Восточной Европы, наряду с

фермерскими хозяйствами, получили развитие сельскохозяйственные кооперативы и хозяйственные товарищества [3].

В большинстве стран продажа сельскохозяйственных земель разрешается, но государство на законодательном уровне вводит различные ограничения, тем самым контролирует этот процесс. Разрешение на совершение купли и продажи сельскохозяйственных земель связано с тем, что это в свою очередь стимулирует рост сельскохозяйственного производства.

Многими странами установлены ограничения связанные предельными размерами земельных участков, которые необходимо учитывать при продаже и приобретении сельхозземель. Чтобы не допускать концентрации земель в руках одного собственника или арендатора, законодательством разных стран установлены максимальные размеры земельных владений. А в целях недопущения развития чрезмерно малых фермерских хозяйств, устанавливаются их минимальные предельные размеры [3]. Но имеются страны, в которых предельные размеры земельных участков не установлены, например, в Казахстане, Украине. Существуют ограничения, связанные с приобретением иностранцами сельхозземель (в некоторых странах запрет распространяется на все сельхозземли, в других странах имеются территориальные ограничения), с квалификацией претендента на использование сельхозземель.

В большинстве штатов Соединенных Штатов Америки сельхозземли предоставляются только фермерам и установлен минимальный размер земельного участка, необходимого для функционирования хозяйства.

В Венгрии, Латвии, Словакии существует запрет на продажу сельхозземель иностранцам.

В Италии установлен минимальный размер площади для фермы, меньше этой площади ферма существовать не может. В случае не использования, или нарушения целевого назначения земли, законом предусмотрена процедура принудительного изъятия и передачи земли более эффективному пользователю.

Закон Германии «Об обороте земельных участков» предусматривает запрет на совершение сделки с сельхозугодиями, если в результате формируется нерациональная структура землевладения и землепользования [3].

Для недопущения дробления сельхозземель, в Германии, Швейцарии, Дании, Норвегии, Греции, Швеции правом введено единонаследие земель, хозяйство переходит только к одному из наследников, остальные получают компенсацию. Однако, в Бельгии, Нидерландах, Италии наследники имеют одинаковые права.

Также распространенным явлением для зарубежных стран является консультативная помощь фермерам по вопросам ведения и организации деятельности, которую предоставляют специальные разнообразные организации.

Основной задачей при управлении сельхозземлями является сохранение их свойств и качеств. Важнейшей функцией управления является контроль. В Норвегии, Австралии, Швеции успешно работают организации, осуществляющие контроль за землями. В Китае Министерство земли и природных ресурсов, насчитывает около 1 млн. работников, из них 200 тыс. землеустроителей. В США при Министерстве внутренних дел существует Бюро землеустройства, управляющее государственными землями, с бюджетом 1,5 млрд. долл. и 15 тыс. человек и т.д.[1].

Планирование использования – это еще один из важных методов регулирования земельных отношений.

В США планирование использования называется зонированием территории. Грамотное и эффективное использование земельных ресурсов достигается посредством системного управления земельными ресурсами на всех уровнях[2]. На государственном уровне регулируется политика по охране земель, устанавливаются цели использования сельхозземель, а также разрабатываются обоснованные меры по их достижению. Для того, что бы иметь достоверную информацию о имеющихся землях, в штатах каждые 5 лет

проводятся инвентаризационные работы для получения сведений о количественных и качественных характеристиках сельхозземель. В местных планах (зонировании территории) муниципальных образований указывается не только существующее и предполагаемое расположение сельхозземель на территории, но и устанавливаются земли, которые будут изъяты в будущем, для размещения инфраструктуры или включены в резервный фонд [2]. На сельскохозяйственные земли составляются персональные проекты землеустройства. Эти проекты включают в себя рекомендации по организации рационального использования сельскохозяйственных земель [2].

В Великобритании за планирование городской и сельской территории отвечают местные органы власти. Разрабатываются региональные планы землепользования, в которых выделяются зоны, среди которых есть зона сельскохозяйственного землепользования.

Сельскохозяйственные земли в США, Канаде имеют особую ценность, так как считаются ценным ресурсом для обеспечения продовольственной безопасности страны. Они имеют приоритет, защищены от изъятия для несельскохозяйственных целей и от деградации [2]. Ввиду того, что введена ответственность за нарушение правил использования сельхозземель по целевому назначению, правила строго соблюдаются всеми землепользователями. Существуют специальные сельскохозяйственные суды, которые призваны контролировать выполнение всех обязательств землепользователей, также ими осуществляется контроль за рациональным использованием земель. На сохранение и восстановление почвы государством выдаются беспроцентные средства, все это подтверждает, что государство и общество в целом заинтересовано в эффективном использовании земель.

Строгий контроль за землями сельскохозяйственного назначения осуществляется в Японии, это связано с ограниченностью площадей таких земель. Законодательством страны запрещено изменять целевое назначение сельскохозяйственных земель, они должны использоваться только для сельского хозяйства. Основными землепользователями сельскохозяйственных земель являются фермеры, они должны проживать на ферме и сами обрабатывать все земли. Кроме того, к фермерам предъявляются определенные требования: для эффективного использования земель они должны иметь соответствующую квалификацию и финансы.

В Германии на федеральном уровне к крестьянским и фермерским хозяйствам сельского типа предъявляются экологические требования по использованию земель. На территории всей страны разработано территориальное планирование для сельскохозяйственных земель. Существуют ограничения по переводу таких земель в иные виды использования. В случае нецелевого использования земель, в законодательстве закреплена норма, согласно которой возможно изъятие земель у недобросовестных пользователей. Похожая система установлена во Франции.

В Швеции, Великобритании для изменения назначения земли требует специальное разрешение.

В мировой практике кроме административного регулирования использования сельхозземель, также используются экономические виды стимулирования. Например, в некоторых районах Ирландии, Финляндии, Австрии производятся выплаты сельхозпроизводителям в районах с неблагоприятными природными условиями.

Одной из мер поддержки является предоставление льгот по уплате налога за землю. Такие льготы приняты в США, в Австрии и Швеции сельскохозяйственные земли вовсе не облагаются налогом.

В США и Канаде применяются также такие виды экономического стимулирования, как возвращение расходов на внедрение технологий по сохранению почв и реализацию землеустроительных мероприятий (субсидии, гранты, ссуды); землеустроительная деятельность в качестве одного из условий участия в государственных программах по охране земель и устойчивому развитию территорий; компенсация потерь при изъятии земельных

участков для несельскохозяйственных целей и выводе земель из сельскохозяйственного использования [2].

Можно заметить, что законодательство многих стран направлено на увеличение государственного регулирования в использовании сельхозземель, земля должна использоваться эффективно и качественно. Политика стран направлена на сохранение площадей сельхозземель, на сохранение их качественных характеристик, сохранения экологической чистоты, на поддержку эффективных землепользователей, фермеров, что требует финансовых вложений от государства.

Зарубежный опыт по управлению, использованию и сохранению сельскохозяйственных земель во многом учтен в российском законодательстве, но на данном этапе возможно еще извлечь достаточно продуктивной информации из мирового опыта для совершенствования правовых норм российского земельного законодательства.

Стоит заметить, что во всех зарубежных странах осуществляется модификация действующего правового регулирования оборота земель сельскохозяйственного назначения, а также создаются новые законодательные акты [3].

Библиографические ссылки:

1. Барсукова Г. Н. Современные проблемы управления земельными ресурсами / Г. Н. Барсукова, Н. М. Радчевский // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2017. – № 125. – С. 408-428.

2. Куламихина И. В. Организация землеустройства на землях сельскохозяйственного назначения за рубежом / И. В. Куламихина, Н. С. Инютина // Электронный научно-методический журнал Омского ГАУ. – 2017. – №1 (8) январь-март.

3. Сабирова А. И. Зарубежный опыт землепользования на землях сельскохозяйственного назначения / А. И. Сабирова, А. Н. Жилдикбаева // Проблемы агрорынка. – №3. – 2017. – С. 102-110.

4. Соколова А. А. Зарубежный опыт правового регулирования использования земель сельскохозяйственного назначения и возможности его применения с учетом тенденций в развитии отечественного законодательства // Право: теория и практика. – 2011. – №11-12. – С. 8-11.

УДК 330.4:330.48

Управление финансовыми рисками реализации проектов жилищного строительства

Сулопарова Д.Н.

Научный руководитель – Назарова И.Г.

Ухтинский государственный технический университет, Ухта, Россия,

Риски – достаточно распространенное и обширное явление, в некоторых случаях поражающее своими масштабами. Их возникновение связано с множеством факторов, начиная с неверно выбранной компанией маркетинговой политики, заканчивая неправильным ведением финансовой политики. Риски незаметно появляются, постепенно развиваются и образуют анти устойчивое положение компании. Зачастую, им не уделяется особое внимание, так как это достаточно своеобразное явление, которое может произойти, а может и не произойти. Именно это и является основной ошибкой предпринимателей, допуская которую, можно потерять не только прибыль, но и саму компанию, то есть, оказаться на стадии банкротства.

Огромную роль в борьбе с рисками играет четко налаженная система управления ими. В 21 веке риск-менеджмент – это именно тот инструмент, который поможет организации в ведении эффективной деятельности. Его можно охарактеризовать, как

процесс, который включает в себя ряд мероприятий по определению событий, которые могут влиять на деятельность компании, и по управлению, связанным с этими событиями, рисками, а также мероприятий, направленных на максимизацию положительных и минимизацию отрицательных последствий наступления рисковых событий. Управление финансовыми рисками относится к списку тщательно продуманных хозяйствующим субъектом процессов. Постановка задачи касательно управления риском органически встроена в систему управления эффективностью работы той или иной организации. Следовательно, для долгосрочного и успешного функционирования предприятия необходимо разрабатывать и усиливать систему риск-менеджмента. Это процесс, который включает в себя ряд мероприятий по определению событий, которые могут влиять на деятельность компании, и по управлению, связанными с этими событиями, рисками, а также мероприятий, направленных на максимизацию положительных и минимизацию отрицательных последствий наступления рисковых событий.

Управление финансовыми рисками состоит из восьми этапов:

- 1) описание микросреды организации;
- 2) постановка целей;
- 3) выявление рисковых событий;
- 4) качественная и количественная оценки риска;
- 5) реализация программ управления рисками;
- 6) контроллинг;
- 7) осуществление коммуникаций;
- 8) мониторинг.

Одним из основных этапов, который позволит проанализировать все существующие опасные зоны в организации, является 4 этап – качественная и количественная оценка риска. Алгоритм действий именно этого этапа будет рассмотрен в данной работе на примере одной из наиболее доходной отраслей в нашем веке.

Риски присущи абсолютно любой сфере деятельности компаний. В настоящее время строительный бизнес считается самым доходным, а, как известно, чем больше прибыль, тем выше риск. Зачастую, рискам не уделяется особое внимание, поскольку это достаточно своеобразное явление, которое может произойти, а может и не произойти. Именно это и является основной ошибкой предпринимателей, допуская которую, можно потерять не только прибыль, но и саму компанию, то есть, оказаться на стадии банкротства. Таким образом, в данной статье рассмотрению подлежат методы анализа рисков в строительной сфере. Существует несколько видов рисков, возникающих чаще всего в строительном бизнесе (а именно, при реализации проектов жилищного строительства):

- 1) операционный риск;
- 2) риск недополучения прибыли;
- 3) риск потери ликвидности.

Первым и основным риском организации, который необходимо изучить является операционный риск, так как именно его можно назвать «отправной точкой» различных рисков (например, риска потери ликвидности и кредитный риск). Он непосредственно связан с самим процессом строительства: с затратами, как с переменными, так и постоянными. Оценка данного риска происходит в несколько этапов:

- 1) этап 1 – разделение всех затрат на условно-постоянные и условно-переменные;
- 2) этап 2 – нахождение маржинального дохода, удельного маржинального дохода;
- 3) этап 3 – нахождение точки безубыточности (формула) и построение графика, приведенного на рисунке 1.

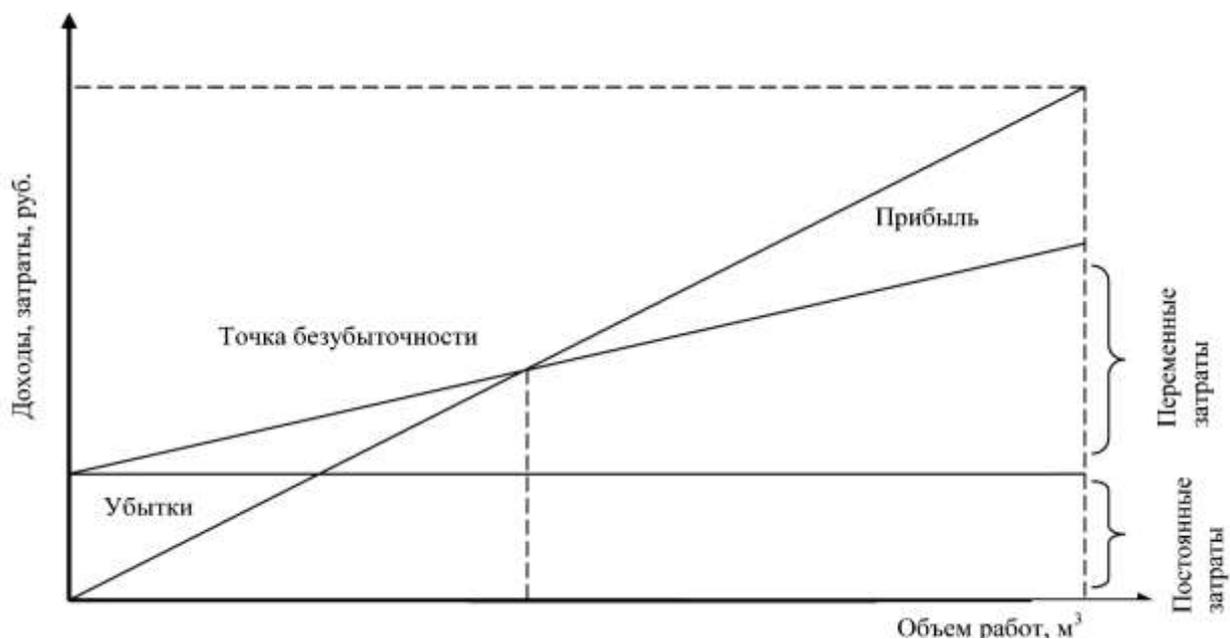


Рис. 1. График безубыточного объема продаж.

Таким образом, при преодолении точки безубыточности предприятие получает прибыль, если точка безубыточности не была достигнута – предприятие несет убытки.

Вторым, не менее важным, риском является риск недополучения прибыли. Именно здесь возникает неопределенность, к которой организация должна быть готова, связанная с не продажей n -ого количества квартир. Риск недополучения прибыли нуждается в разработке отдельных, более серьезных, мер по его минимизации, например:

выявление основных причин падения спроса на квартиры;

предложение решений (вариантов обстановки), направленных на привлечение покупателей;

выбор наилучшего варианта обстановки с помощью критериев эффективности выбора оптимального решения.

К ним относятся следующие критерии:

критерий гарантированного результата (максиминный критерий Вальда). Это пессимистичный критерий, так как во внимание принимается только самый плохой из всех возможных результатов, т.е. устанавливает гарантируемый минимум;

критерий оптимизма (критерий максимакса) соответствует оптимистичной стратегии, здесь не принимается во внимание никакой результат, кроме самого лучшего;

критерий минимаксного риска Сэвиджа – критерий наименьшего вреда, который определяет худшие возможные последствия для каждой альтернативы и выбирает альтернативу с лучшим из плохих значений;

критерий обобщенного максимина (критерий Гурвица) позволяет учитывать состояние между крайним пессимизмом и безудержным оптимизмом, т.е. оценка происходит на основе средних результатов.

Для анализа данного риска необходимо провести следующие действия:

1) сравнение различных вариантов (1-комнатные, 2-комнатные и т.д.) реализации квартир;

2) высчитывается величина потерь при продаже различных типов квартир, которая сводится к нулевому значению показателей, получивших наибольшую доходность;

3) применение формулы Лапласа ($R_i = \sum H_{ij} \times P$). Полученное минимальное значение будет являться самым оптимальным результатом.

Третий риск, который подлежит рассмотрению, риск потери ликвидности. Его анализ проходит в 2 этапа. Первый этап связан с расчетом основных коэффициентов ликвидности и сравнение получившихся значений с оптимальными, что представлено в таблице 1.

Таблица 1 – Коэффициенты для анализа риска потери ликвидности.

Название	Формула	Нормативное значение
Коэффициент абсолютной ликвидности (Ка)	$A_1 / \Pi_1 + \Pi_2$	0,2 – 0,7
Коэффициент критической ликвидности (Кк)	$A1 + A2 / \Pi1 + \Pi2$	0,8 – 1
Коэффициент текущей ликвидности (Кт)	$A1 + A2 + A3 / \Pi1 + \Pi2$	≥ 2

Второй этап связан с проведением интегрально-балльной оценки риска, при которой наименьшее количество баллов получает коэффициент, находящийся на грани риска, что приведено в таблице 2.

Таблица 2 – Оценка риска потери ликвидности: интегрально-балльная система.

Коэффициент	Рейтинг показателя	Критерий (баллы)		Условия снижения
		высший	низший	
Ка	20	$\geq 0,5 - 20$	$\leq 0,1 - 0$	За каждые 0,1 пункта снижения по сравнению с 0,5 снимается 4 балла
Кк	18	$\geq 1,5 - 18$	$\leq 1 - 0$	За каждые 0,1 пункта снижения по сравнению с 1,5 снимается по 3 балла
Кт	16,5	$\geq 2 - 16,5$	$\leq 1 - 0$	За каждые 0,1 пункта снижения по сравнению с 2 снимается по 1,5 балла

Таким образом, анализируя риски, возникающие в строительном бизнесе на этапе реализации квартир, необходимо прибегнуть к оценке финансово-хозяйственной деятельности, операционному анализу и аналитическому анализу, которые дадут ясную картину, происходящих положительных или отрицательных моментов в компании. Ни в коем случае нельзя «запускать» процесс появления рисков, необходимо уже на первоначальном этапе постепенно выстраивать систему по борьбе с ними.

УДК 502.3

Анализ состояния основных индикаторов устойчивого развития в Республике Коми

Топова С. В. (svtopova@gmail.com)

Научный руководитель – Осадчая Г. Г.

Ухтинский государственный технический университет, Ухта, Россия

Устойчивое развитие – это универсальная геоэкологическая проблема. Переход к устойчивому развитию необходим для предотвращения возможной социально-экологической катастрофы. Поэтому целью исследовательской работы является изучение и систематизирование сведений о реализации концепции устойчивого развития Республике Коми.

Устойчивое развитие – результат эффективного управления. Для реализации эффективного управления необходима постоянно обновляемая информация о состоянии объекта управления. Поэтому для измерения устойчивого развития создаются системы индикаторов. Главное условие работы индикаторов – необходимость экологизации общественного сознания, образования, мышления, содействие широкой информированности населения, которое является неотъемлемой частью глобальных усилий в области просвещения [1].

В ряде стран сформированы национальные системы индикаторов устойчивого развития для оценки выполнения государствами целей развития тысячелетия (далее ЦРТ). В России была выполнена адаптация к национальным условиям системы индикаторов ЦРТ, предложенной ООН, не смотря на то, что стратегии устойчивого развития в нашей стране не принято. При этом есть постановление правительства о разработке проекта государственной стратегии устойчивого развития в Российской Федерации 1996 года. Таким образом, можно сказать, что Россия не полностью перешла к пути устойчивого развития. Также в некоторых субъектах России созданы региональные индикационные системы, которые позволяют оценивать развитие региона.

В Республике Коми такой работы проведено не было. Поэтому для анализа реализации концепции устойчивого развития в Республике Коми в работе было изучено и систематизировано состояние показателей экологического, экономического и социального индикаторов.

Стратегической целью экологического индикатора становится сохранение и восстановление естественных экосистем, стабилизация и улучшение качества окружающей среды, снижение сбросов и выбросов вредных веществ в водные объекты и атмосферу, сокращение образуемой массы твердых и жидких отходов, особенно токсичных, организация их переработки и утилизации. К показателям экологического индикатора можно отнести следующие:

- степень сохранности природных экосистем;
- состояние природных ресурсов: почвы, биологических ресурсов, минерального сырья, воды;
- загрязнение природных сред: воздуха, воды, почв;
- выбросы и накопления в окружающей среде особо опасных и радиоактивных отходов;
- площадь особо охраняемых территорий;
- техногенные и природные аварии, число, ущерб. [2]

Целью экономического индикатора становится создание социально и экологически эффективной и безопасной экономики, обеспечивающей достойный уровень жизни людей, конкурентоспособность продукции, гибкость и быструю адаптацию к изменениям рыночной конъюнктуры. В качестве показателей экономического индикатора УР рассматриваются объем валового национального продукта: материалоемкость и энергоемкость ВВП, изменение структуры хозяйства, производительность труда, использование отходов, прирост запасов минерального сырья, доля экспорта природных ресурсов во внешней торговле, в том числе естественных биологических ресурсов.

Социальный индикатор должен быть направлен на достижение научно обоснованных параметров качества жизни людей, увеличение средней продолжительности жизни населения, улучшение среды обитания человека, развитие его социальной активности, планирование семьи и рационализацию масштабов и структуры личного потребления, обеспечение равных возможностей в получении образования и медицинской помощи, социальную защиту престарелых, инвалидов и других социально уязвимых групп населения. При этом предполагается формирование этики устойчивого развития путем выработки сознательного отношения к биосфере как фундаменту жизни, соблюдение законов ее развития, а также вытекающих из них ограничений и запретов; формирование этики эффективного хозяйствования, рационального потребления и здорового образа жизни. Показатели социального индикатора можно разделить на три группы: показатели состояния здоровья, показатели качества жизни, демографические показатели.

Показатели состояния здоровья:

- продолжительность жизни (ожидаемая при рождении и фактическая);
- смертность (общая, детская, от разных причин);
- заболеваемость (общая, от разных причин);

- обеспечение врачебной помощи;
- масштабы курения, алкоголизма наркомании.

Показатели качества жизни:

- наличие мест проживания, труда и их соответствие структуре трудовых ресурсов;
- уровень доходов, разрыв между высоко обеспеченными и низко обеспеченными категориями граждан;
- доступ к образованию и профессиональной подготовке;
- доступ к информации;
- обеспеченность жильем и местами отдыха;
- наличие здоровой среды обитания в месте постоянного проживания населения;
- удовлетворение познавательных и культурных потребностей.

Демографические показатели:

- численность и плотность населения, в том числе городского и сельского;
- численность мужчин и женщин;
- рождаемость, в том числе в различные периоды репродуктивного возраста у женщин;
- естественный прирост населения;
- число регистрируемых браков и развода;
- национальный состав населения;
- изменение численности и структуры экономически активного населения;
- миграция населения;
- численность коренных малочисленных народов, а также их доля в составе населения региона.

Изучив статистические и отчётные материалы министерств Республики Коми за 2015-2017 года, мы сделали следующие выводы о состоянии окружающей среды, об экономическом и социальном развитии республики.

По данным Государственного доклада о состоянии окружающей среды Республики Коми в 2017 году [3] состояние окружающей среды в целом благоприятное. 93% всей территории занимают земли лесного фонда и ООПТ. Степень нарушенности земель составляет менее 20%. С одной стороны для республики характерно незначительное влияние антропогенного фактора на качество природных вод и население достаточно ими обеспечено. Наблюдается уменьшение выбросов вредных веществ в атмосферу. С другой стороны с учётом того, что на территории ведется добыча углеводородного сырья, каменного угля, бокситов, минерального строительного сырья, подземных вод, заготовка и переработка древесины, отмечаются локальные ухудшения экологической ситуации. Например, установлено снижение численности многих видов фауны республики. Также продолжается антропогенная деградация многолетнемерзлых пород.

По данным Государственного доклада о социально-экономическом развитии Республики Коми [4] в 2017 году можно выделить наиболее значимые позитивные итоги социально-экономического развития республики за 2017 год:

- рост производства в обрабатывающих производствах в целом, обеспечении электроэнергией, газом и паром, водоснабжении и водоотведении;
- увеличение перевозок грузов автомобильным транспортом;
- относительно невысокий рост индекса потребительских цен;
- увеличение заработной платы работников организаций, рост реальной среднемесячной заработной платы;
- снижение уровня зарегистрированной безработицы;
- исполнение консолидированного бюджета Республики Коми с профицитом (при запланированном дефиците);

- увеличение поступлений налоговых платежей в консолидированный бюджет Республики Коми;
- снижение объема государственного долга Республики Коми.

Наряду с положительными итогами в экономике республики наблюдались и негативные, основные из которых:

- снижение добычи полезных ископаемых;
- сокращение объемов сельскохозяйственного производства;
- уменьшение объема инвестиций в основной капитал;
- сокращение объема строительных работ, ввода в действие жилых домов;
- снижение оборота розничной торговли, объема платных услуг населению;
- увеличение размера просроченной задолженности по заработной плате.

Исходя из вышеприведённых результатов, можно сделать вывод о том, экономика республики находится не в стабильном состоянии. Во многом это происходит в результате состояния национальной экономики.

Социальная обстановка в республике не устойчива. В республике имеется ряд положительных особенностей развития: достаточное количество качественных мест для оздоровления и отдыха, относительно высокая удовлетворённость населения высокотехнологичной медицинской помощью, высокая доступность получения среднего профессионального образования, тенденция к уменьшению безработицы. Но несмотря на это, получение качественной и своевременной медицинской помощи является проблемным, доступность населенных пунктов всё еще низкая, прослеживается высокая миграционная убыль из региона. В основном, это происходит из-за низкого уровня доходов и низкой доступности получения качественного высшего образования.

Таким образом, можно сделать вывод, что устойчивым является лишь состояние окружающей среды. В экономике и социальной сфере республики наблюдается ряд проблем, связанных в основном с уровнем доходов граждан и высокой миграционной убылью. Развитие социальной сферы и экономики является неустойчивым и может привести к ещё большим проблемам в развитии региона.

Библиографический список:

1. Механизмы обеспечения устойчивого развития крупных городов и их глобальной сети (на примере г. Москвы) [Электронный ресурс] : URL: http://www.msu.ru/projects/amv/doc/h1_1_1_5_nim_2.pdf.
2. Критерии и показатели устойчивого развития [Электронный ресурс] : URL: <http://b-energy.ru/biblioteka/ekologiya-konspekt-lekcii/365-kriterii-i-pokazateli-ustoichivogo-razvitiya.html>.
3. Государственный доклад «О состоянии окружающей среды Республики Коми за 2017 год» / Министерство природных ресурсов и охраны окружающей среды Республики Коми, ГБУ РК «ТФИ РК». – Сыктывкар, 2018.
4. Государственный доклад «О социально-экономическом развитии Республики Коми за 2017 год» / Министерство экономики Республики Коми. – Сыктывкар, 2018
5. Государственный доклад «О состоянии здоровья населения Республики Коми за 2016 год» / Министерство здравоохранения Республики Коми. – Сыктывкар, 2017.
6. Итоговый отчёт Министерства образования, науки и молодежной политики Республики Коми «О результатах анализа состояния и перспектив развития системы образования за 2015 год». / Министерство образования, науки и молодежной политики Республики Коми. – Сыктывкар, 2015.

Формирование неналоговых доходов бюджета за счет реализации муниципального имущества

Холодкова Е.Н. (alyona22-holod.ru.kholodkova@yandex.ru)

Научный руководитель – Назарова И.Г.

Ухтинский государственный технический университет, Ухта, Россия

При формировании любого бюджета главную роль играют доходы. Денежные средства, которые поступают на безвозмездной основе в распоряжение органов государственной власти Российской Федерации и органов местного самоуправления для исполнения своих основных обязанностей, относятся к доходам бюджета. Бюджет Российской Федерации пополняется от налоговых доходов, неналоговых доходов, безвозмездного поступления денежных средств [1].

Основной функцией местного бюджета является поступление неналоговых доходов. Неналоговые доходы, не имея функцию экономического регулирования, могут поступать из различных источников и не относятся к твердому планированию. Но требуется постоянный государственный контроль за финансовой составляющей неналоговых доходов, а именно за взиманием и своевременным перечислением в бюджет [2].

Одним из неналоговых доходов в соответствии со ст. 42 Бюджетного Кодекса Российской Федерации являются доходы от использования имущества, которое находится на балансе государственной либо муниципальной собственности [1].

На сегодняшний день актуальным остается то, что в условиях современного рынка, когда в стране существует экономическая нестабильность, при не очень достаточном бюджетном финансировании для всех бюджетов органов государственной власти все большее значение приобретают внебюджетные денежные средства. Таким образом, органы государственной власти прибегают к аренде и продаже недвижимого имущества как к дополнительному источнику получения доходов.

Для большинства госучреждений культуры, науки, образования, здравоохранения, попавшие в трудное экономическое положение, аренда государственного и муниципального имущества стала хорошим выходом из сложившейся ситуации. Государственные учреждения, для получения и повышения дохода, пополняющего недостаточные бюджетные ассигнования, стали сдавать в аренду свои помещения, находящиеся в государственной и муниципальной собственности, коммерческим организациям.

Неналоговые доходы от аренды имущества и приватизации государственного имущества используются бюджетным учреждением на любые цели. Учреждение может направить, полученные от сдачи в аренду имущества, доходы на цели предусмотренные Планом финансово-хозяйственной деятельности учреждения, в пределах, определяемых положением об учреждении [1].

Доходы от продажи муниципального имущества относятся не менее 10 % доходов от приватизации имущества, находящегося на территории муниципального образования, проводимой в соответствии с прогнозным планом приватизации к собственным поступлениям местных бюджетов.

Так, в 2015-2016 гг. согласно прогнозному плану приватизации муниципального имущества администрацией городского поселения «Нижний Одес» было запланировано реализовать в 2015 году 24 объекта, соответственно в 2016 году 21 объект. Но в связи с низким спросом среди покупателей, а также с не объявлением процедур приватизации в течение года по отдельным запланированным объектам реализовать прогнозный план приватизации в полном объеме не удалось. Сводный анализ исполнения плана реализации муниципального имущества администрации городского поселения «Нижний Одес» за период 2015-2016 гг. представлен ниже в таблице 1 [4].

Таблица 1 – Анализ исполнения плана реализации муниципального имущества администрации ГП «Нижний Одес» за период 2015-2016 гг.

Наименование	План	Факт	Отклонения (план / факт)	
			Абс., (+ / -)	Отн., %
2015 г.	24	4	- 20	- 83,33
2016 г.	21	4	- 17	- 81,00
Итого	45	8	- 37	- 82,22

Как видно из таблицы 1 планирование значительно отличается от фактически приватизированного имущества. Так в 2015 году реализовано 4 объекта недвижимости или снижение реализации на 83,33 % от общего плана приватизации на 2015 год и соответственно в 2016 году реализовали 4 объекта недвижимости или снижение реализации на 81 % от общего плана приватизации имущества на 2016 год [4].

Следует отметить, что к основным причинам не объявлением процедур приватизации можно отнести следующее: планирование без учета целесообразности приватизации объектов и сроков для их предпродажной подготовки; отсутствие правоустанавливающих документов на приватизируемое имущество; отсутствие результатов независимой оценки ввиду отсутствия потенциального покупателя; низкий уровень управления муниципальным имуществом.

Что касается самого дохода, поступившего в бюджет администрации поселения от приватизации муниципального имущества за период 2015-2016 гг., отраженного на рисунке 1, наблюдается в 2016 году, что фактическое поступление средств в 2016 году в абсолютных и относительных значениях превысило плановое и составило 101,78 % [4].

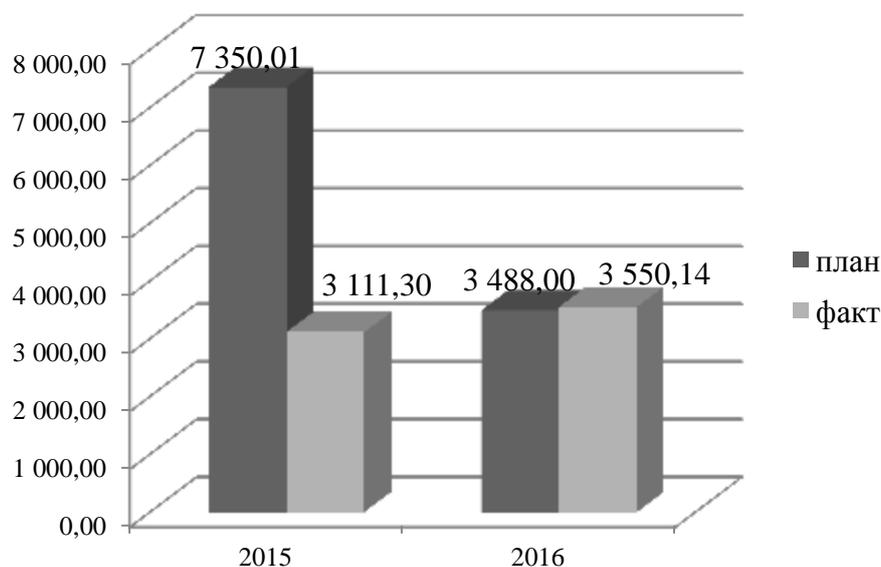


Рис. 1. Динамика доходов от приватизации муниципального имущества в бюджете администрации ГП «Нижний Одес», тыс. руб.

Данное превышение связано с тем, что реализация муниципального имущества проводилась путем продажи через аукцион, на котором покупатель предложил цену покупки выше начальной минимальной цены продажи. Таким образом, наиболее выгодной продажей имущества является аукцион, нежели продажа посредством публичного предложения, когда начальная минимальная цена занижается на 50 % [3].

В ходе проведения анализа динамики сумм доходов, поступивших в бюджет муниципального образования городского поселения «Нижний Одес» от использования муниципального имущества – аренды, отраженном на рисунке 2, также как и от продажи

имущества, наблюдается нестабильность поступления доходов в бюджет.

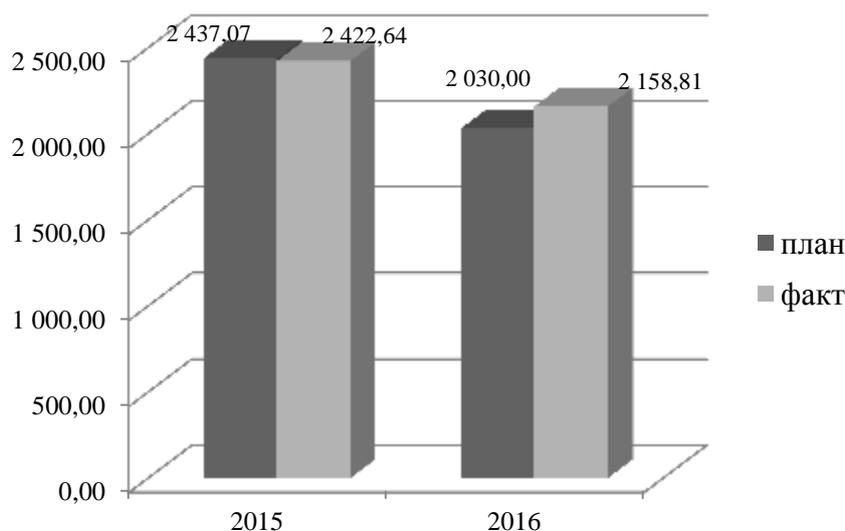


Рис. 4. Динамика доходов от аренды имущества в администрации городского поселения «Нижний Одес», тыс. руб.

Так поступление доходов от аренды в 2015 году составило 99,41 % от планового значения, в 2016 год – 106,35 % [4].

Повышение дохода от аренды имущества в 2016 году связано, в первую очередь, с погашением задолженности по арендным платежам, по которой была проведена претензионно-исковая работа в отношении арендаторов. Претензионно-исковые работы по взысканию задолженности по арендной плате проводились путем направления претензионных писем, при получении которых арендаторы в добровольном порядке оплатили задолженность по арендной плате. Также на перевыполнение плана оказало влияние превышения предоплаты арендных платежей арендаторами.

Для увеличения неналоговых доходов от использования муниципального имущества и удерживать их на стабильном уровне необходимо эффективно использовать и управлять муниципальным имуществом [2].

Также, для оптимизации неналоговых доходов от использования муниципального имущества необходимо проводить ряд мероприятий, направленных на увеличение доходной части бюджета, такие как:

- арендную плату довести до рыночного уровня. Следует закладывать величину стоимости объекта в расчет величины арендной платы, оцененной в соответствии с законом об оценочной деятельности и федеральным стандартом;

- регулярно проводить конкурсы, аукционы на право заключения договора аренды на помещения (здания). Конкурс, аукцион позволит повысить привлекательность объектов муниципальной собственности, будет способствовать активизации инвестиционной деятельности органов власти;

- проводить сплошную инвентаризацию имущества, расположенного на территории муниципального образования, для выявления бесхозного (неиспользуемого) имущества, выморочного имущества, тем самым при его обнаружении принимать в собственность муниципального образования, увеличив площадь для сдачи в аренду и имея стабильный ежемесячный доход или включить в прогнозный план приватизации.

Также при проведении сплошной инвентаризации выявляются владельцы и пользователи объектов инвентаризации, которые не оформляют надлежащим образом правоустанавливающие документы. Органом местного самоуправления проводится работа с данными собственниками о необходимости оформления земельных участков под объектами и самих объектов (индивидуальные жилые дома, гаражи). Таким образом, число, выявленных

объектов, поставленных на кадастровый учет, принесет дополнительный доход в бюджет от налога на имущество;

– ежегодно разрабатывать и утверждать прогнозный план приватизации муниципального имущества с повышением уровня планирования денежных поступлений в бюджет;

– производить усиленный контроль над эффективностью и целевым использованием объектов муниципальной собственности, сдаваемых в аренду, обеспечивать сохранность муниципального имущества, в том числе временно пустующих помещений и изъятого имущества;

– утверждать и определять перечень имущества, предназначенного для сдачи в аренду с целью увеличения доходов либо другой платы за сдачу во временное владение и пользование, с размещением его на официальном сайте органа местного самоуправления;

– регулярно проводить претензионно-исковую работу по погашению задолженности по арендным платежам;

– проводить системную работу по выявлению и устранению коррупционных рисков [2].

Предложенные мероприятия позволят анализируемому местному бюджету значительно улучшить финансовое состояние и более эффективно решать стоящие перед ним экономические и социальные задачи.

Библиографические ссылки:

1) Бюджетный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: федеральный закон: [в ред. Федеральных законов от 28.12.2017 № 484-ФЗ, с изм., внесенными Федеральными законами от 24.12.2002 № 176-ФЗ, Постановлением Конституционного Суда РФ от 17.06.2004 № 12-П, Федеральным законом от 11.10.2018 № 355-ФЗ)]. – Режим доступа: Справочно-правовая система «КонсультантПлюс», http://www.consultant.ru/document/consdoc_LAW_19702/ (дата обращения 13.11.2018).

2) Малиновская, О. В. Государственные и муниципальные финансы [Текст]: учебное пособие / О. В. Малиновская, И. П. Скобелева, А. В. Бровкина. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва: КноРус, 2016. – 488 с.

3) Об особенностях отчуждения недвижимого имущества, находящегося в государственной собственности субъектов Российской Федерации или в муниципальной собственности и арендуемого субъектами малого и среднего предпринимательства, и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации [Электронный ресурс]: федеральный закон: [в ред. Федеральных законов от 03.07.2018 № 185-ФЗ]. – Режим доступа: Справочно-правовая система «КонсультантПлюс», http://www.consultant.ru/document/consdoc_LAW_78582/ (дата обращения 12.11.2018).

4) Официальный сайт Администрации городского поселения «Нижний Одес» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://нижний-одес.рф> (дата обращения 12.11.2018).

УДК 658.5

Анализ затрат на техническое перевооружение, реконструкцию и капитальный ремонт организации

Цынгина Е.С. (cinginalena@mail.ru)

Научный руководитель – Плюснина О. В.

Ухтинский государственный технический университет, Ухта, Россия

Уровень технического состояния основных средств зависит от своевременного и качественного выполнения технического перевооружения, реконструкции и капитального ремонта. Объемы, сметная стоимость и исполнители ремонтных работ в организациях

нефтяной и газовой промышленности определяются, как правило, на основании дефектной ведомости по результатам обследований, осмотров, диагностики основных средств и др. На основе данного анализа изучается выполнение плана и динамика затрат на ремонт в целом по всей организации, а также затрат на капитальный ремонт активной части основных средств [1].

Анализ был произведен на примере филиала АО «Связьтранснефть» – «Северное ПТУС». Расчет представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Показатели технического перевооружения, реконструкции и капитального ремонта филиала АО «Связьтранснефть» – «Северное ПТУС».

Финансируемые объекты	Фактические затраты за 2016 год, тыс. руб.	2017 год			Индекс роста к 2016 году
		План, тыс. руб.	Факт, тыс. руб.	Выполнение плана, %	
1. Техническое перевооружение, реконструкция:					
Здания и сооружения	963,2	936,7	1010,7	107,9	1,05
Технологический транспорт и спецтехника	1 001	0	0	-	0,00
Оборудование, не требующее монтажа	1 765,3	2 808,1	2 492,8	88,8	1,41
Системы подвижной связи	15 794,8	439 143,4	580 759,5	132,2	36,77
Системы автоматической коммутации	1 851,8	13 986,1	13 878,5	99,2	7,49
Системы передачи кабельных и радиорелейных линий связи	0	33,9	784,6	2 314,5	0,00
Системы температурно-влажностного регулирования	623,5	2 876,8	3 228,6	112,2	5,18
Системы энергоснабжения и электропитания	413,4	832,9	832,9	100,0	2,01
Системы телемеханики	64 961,9	324 778,3	321 640	99,0	4,95
Системы диспетчерской и селекторной связи	0	135	281,4	208,0	0,00
Системы охраны и защиты, в т.ч. системы инженерно-технических средств охраны, системы противопожарной защиты	2 002,3	3 589	3 589	100,0	1,79
Система мониторинга автотранспорта на базе ГЛОНАСС	35,3	35,3	198,1	561,0	5,61
Итого по ТПиР	89 412,5	789 155,5	928 696,1	117,7	10,39
2. Капитальный ремонт:					
Здания и сооружения	6 844,0	13 687,5	13 727,0	100,3	2,01
Прочие объекты, из них:	1 529,7	3 146,6	3 146,6	100,0	2,06
антенно-мачтовые сооружения и АВТ	1 529,7	3 146,6	3 146,6	100,0	2,06
Итого по КР	8 373,6	16 834,1	16 875,6	100,2	2,02
Итого по ТПиР и КР	97 786,1	805 989,6	945 571,7	117,3	9,67

В целом техническое перевооружение, реконструкция и капитальный ремонт в 2017 году были выполнены в соответствии с планом, лишь с небольшим отклонением от плана, т.е. на 17%. Фактические затраты на техническое перевооружение и реконструкцию возросли в 2017 году по сравнению с 2016 годом на 839 283 тыс. руб. Кроме этого, фактические затраты на капитальный ремонт возросли на 8 502 тыс. руб. в 2017 году по сравнению с предыдущим годом. По группам объектов технического перевооружения и реконструкции существенно увеличились капитальные вложения по системе подвижной связи на 564 964 тыс. руб., в связи с переосвоением затрат по объекту п. 18-ТПР-010-015393 «Система подвижной связи Уса-Ухта-Ярославль. Строительство» в результате опережения графика производства работ. Также стоит выделить увеличение капитальных вложений по системе телемеханики на 256 678 тыс. руб., в связи с неосвоением затрат по объекту п. 18-ТПР-010-015921 «Система ПТС н/пр Уса-Ухта. Строительство» в том числе перерасход по СМР, в связи с корректировкой контракта и исключения отпавших работ, переосвоение по прочим работам по статье строительный контроль.

По группам объектов капитальный ремонт существенно увеличились капитальные вложения по зданиям и сооружениям на 6 883 тыс. руб., в связи с переосвоением затрат по объекту п. 18-КР-007-017327 «Теплая стоянка (НПС Ухта-1), ЦТТиСТ. Капитальный ремонт» и превышения фактических командировочных затрат по объекту п. 18-КР-007-017246 «2-хэтажное техническое здание УС Приводино. Приводинский ЦЭС. Капитальный ремонт». Кроме этого, реализация объекта п. 18-КР-007-017246 «2-хэтажное техническое здание УС Приводино. Приводинский ЦЭС. Капитальный ремонт» позволила устранить дефекты внешней и внутренней отделки, произвести ремонт кровли, замену и ремонт внутренних инженерных сетей. Это позволит продлить срок эксплуатации здания, улучшена энергоэффективность здания и улучшены санитарно-бытовые и эстетические условия работы персонала [2].

Структура капитальных вложений на техническое перевооружение и реконструкцию за рассматриваемый период филиала АО «Связьтранснефть» – «Северное ПТУС» представлена на рисунке 1.

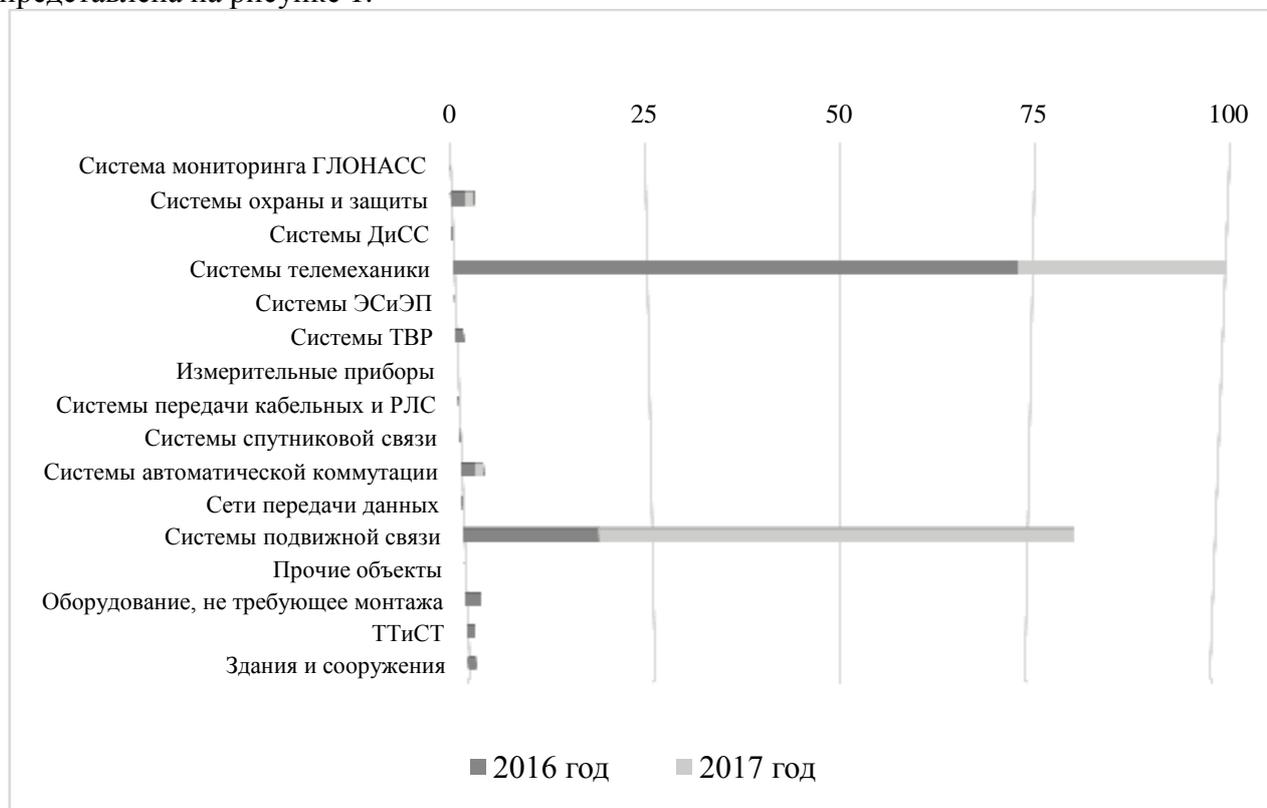


Рис. 1. Структура капитальных вложений на ТПиР.

Из рисунка 1 видно, что наибольший удельный вес в структуре ТПиР имеют объекты: системы телемеханики и подвижной связи. При этом, по системам телемеханики в 2017 году произошло снижение по отношению к общей сумме капитальных вложений, по системам подвижной связи наоборот [3].

Структура капитальных вложений на капитальный ремонт за рассматриваемый период филиала АО «Связьтранснефть» - «Северное ПТУС» представлена на рисунке 2.

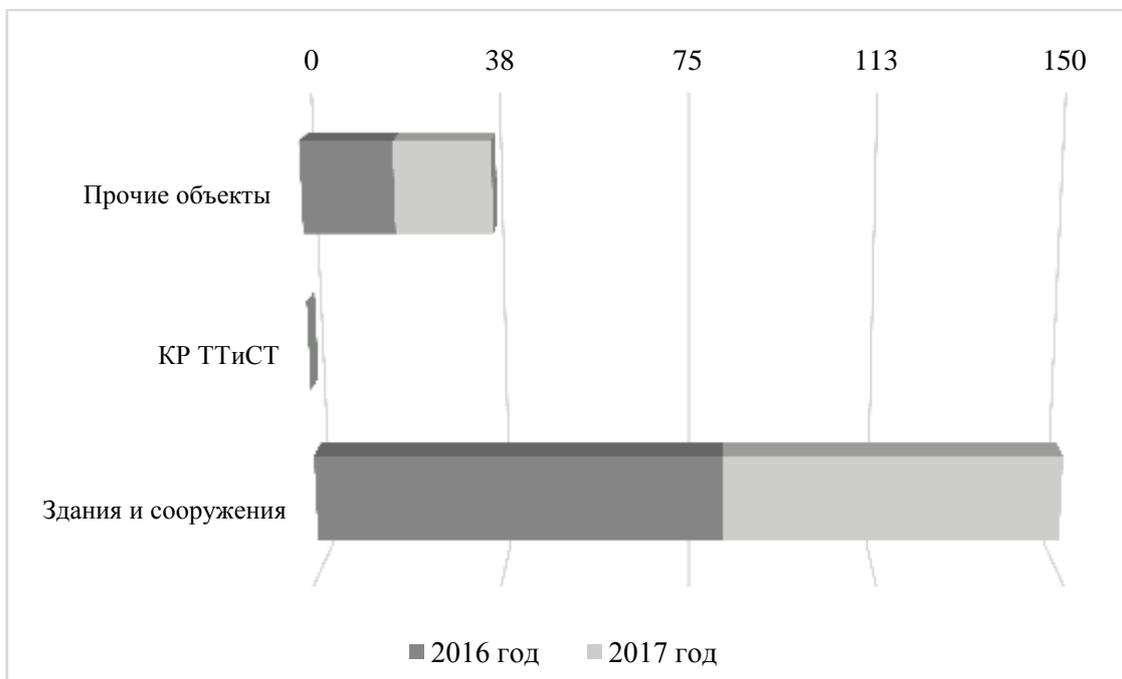


Рис. 2. Структура капитальных вложений на КР.

Из рисунка видно, что наибольший удельный вес в структуре КР имеет объект – здания и сооружения. При этом, по объекту в 2017 году произошло снижение по сравнению с 2016 годом [4].

Библиографические ссылки:

1) Капитальный ремонт основных средств в бухгалтерском учете [Электронный ресурс]: научная статья. – Режим доступа: https://nalog-nalog.ru/buhgalterskij_uchet/vedenie_buhgalterskogo_ucheta/kapitalnyj_remont_osnovnyh_sredstv_v_buhgalterskom_uchete/ (дата обращения 05.11.2018).

2) Официальный сайт АО «Связьтранснефть» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://svyaz.transneft.ru> (дата обращения 05.11.2018).

3) Реконструкция или капитальный ремонт: учитываем расходы [Электронный ресурс]: научная статья. – Режим доступа: <http://www.garant.ru/article/230444/> (дата обращения 05.11.2018).

4) Учет ремонта основных средств [Электронный ресурс]: научная статья. – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/student/buhgalterskiy-uchet/uchet-remonta-osnovnyh-sredstv.html> (дата обращения 05.11.2018).

**Анализ подходов к оптимизации численности структурных подразделений на примере
ООО «Газпром трансгаз Ухта»**

Черноусова Е.С. (katyagricha@gmail.com)

Научный руководитель – Назарова И.Г.

Ухтинский государственный технический университет Ухта, Россия

Понятия оптимальности и процесса оптимизации – основные в экономике, инженерном деле, менеджменте и бизнесе, оно также используется и во многих социальных и биологических науках. Оптимизация напрямую связана с действием (поведением человека), принятием решений, выбором, оценкой и проектированием. Оптимальность (от лат. *optimus* – «наилучший») – наилучший способ экономического поведения, экономических действий.

Оптимизация – определение значений экономических показателей, при которых достигается оптимум, то есть наилучшее состояние системы. Чаще всего оптимуму соответствует достижение наивысшего результата при данных затратах ресурсов или достижение заданного результата при минимальных ресурсных потребностях [1].

Оптимизация структуры и численности персонала – это не только минимизация затрат на персонал и максимизация прибыли предприятия, но и минимизация социальных, корпоративных рисков, а также создание коллектива, способного плодотворно работать в постоянно изменяющихся условиях рыночной экономики.

Этапы процесса оптимизации структуры и численности персонала на предприятии:

1. Определение набора показателей, сбор необходимой информации по структуре и численности персонала.
2. Анализ причин отклонений, выявление резервов повышения значений показателей.
3. Разработка мероприятий, позволяющих повысить результативность и эффективность посредством воздействия на ключевые факторы.
4. Измерение и оценка показателей после внедрения мероприятия.

Источники информации для анализа структуры и численности персонала:

1. анализ организационной и производственной структуры;
2. анализ структуры персонала по категориям и профессиям;
3. анализ качественного состава кадров по уровню их квалификации;
4. анализ использования фонда рабочего времени;
5. анализ соответствия фактической и нормативной численности персонала;
6. анализ обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами;
7. анализ производительности труда;
8. фотография рабочего дня [2].

Анализ организационной и производственной структуры позволит наглядно оценить распределение персонала предприятия по отделам, службам, подразделениям, расположение вертикальных и горизонтальных связей управления, схему потоков информации и заданий от руководства.

Анализ структуры персонала по категориям и профессиям позволит дать оценку обеспеченности предприятия профессиональными кадрами, текучести кадров и их причин, выявлении резервов для повышения эффективности использования персонала. Обязательно нужно учитывать специфику работы предприятия [3].

Анализ качественного состава кадров по уровню их квалификации производится методом сравнения фактических средних разрядов рабочих с плановой расстановкой численности, которая соответствует разрядам выполняемых работ.

Анализ использования фонда рабочего времени проводится на основе заполненных отчетных форм «Баланс использования рабочего времени», которая заполняется на

основании табелей учета рабочего времени. В данном анализе рассматриваются потери рабочего времени по уважительным и неуважительным причинам.

Анализ фактической и нормативной численности персонала на предприятии должен отобразить соответствие / несоответствие фактической численности. Нормативы численности должны устанавливаться исходя из организационной структуры предприятия, их рационального количества, необходимого для обеспечения выполнения заданных функций. В ходе проведения анализа проверке подлежит уровень соответствия принятых нормативов численности производственным потребностям предприятия в трудовых ресурсах. Затем производится сопоставление фактической и нормативной численности.

В ходе анализа обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами проводится сравнение фактической численности персонала с плановой численностью по всем классификационным группам, изучается соотношение между группами и тенденции изменений этого соотношения.

В анализе эффективности использования персонала важное место занимает анализ производительности труда. Производительность труда или выработка это показатель интенсивный, поскольку находится путем деления готовой (товарной) продукции на среднесписочную численность персонала. Такой анализ нужно обязательно проводить в разрезе последних 5-10 лет, чтобы выявить динамику среднегодовой выработки товарной продукции на одного работника.

Одним из самых простых и действенных инструментов получения и анализа объективных данных об эффективности работы персонала предприятия является метод фотографии рабочего дня (далее ФРД). Освоение метода ФРД позволяет получать уникальные результаты в области оптимизации структуры и численности персонала. Процесс ФРД направлен на определение затрат времени на каждую операцию, выявление и анализ причин невыполнения заданий, оптимизацию трудового процесса в целом.

После того как вся необходимая информация будет собрана, начинается детальный анализ структуры и численности персонала, целью которого является оптимизация существующей организационной структуры.

Наиболее распространенные в практике менеджмента инструменты оптимизации численности и структуры персонала:

- оптимизация организационной структуры по возрастным группам персонала;
- оптимизация по профессионально-квалификационному признаку;
- оптимизация структуры на основе нормативов численности.

К первой из них – оптимизации возрастной структуры, предприятие обращается тогда, когда анализ структуры персонала по полу и возрасту выявил преобладание одной из возрастных групп персонала. Чаще всего, негативным является резкое преобладание старшей возрастной группы в общей половозрастной структуре персонала. Старшие сотрудники, конечно, имеют накопленный опыт, знания, они дольше находятся в организации, имеют большой стаж работы. Но в тоже время нельзя отрицать, что с преобладанием старших возрастных групп руководство сталкивается с такой социальной ситуацией на производстве как «старение персонала». Также, с позиции преемственности, передачи опыта и знаний нужно соблюдать баланс между соотношением молодых и старших сотрудников: старшее поколение должно растить себе смену, иначе с выходом первых на пенсию, руководству придется столкнуться с высокими материальными затратами на обучение и подготовку нового персонала. Нельзя забывать и о балансе между опытом и консерватизмом, которые характеризуют персонал старших возрастов, и динамизмом, инновационностью, которые свойственны молодым сотрудникам.

Второй по распространенности инструмент – оптимизация на основе профессионально-квалификационного признака. Для высокопроизводительной работы предприятия недостаточно иметь необходимое количество работников определенного возраста. Нужно еще, чтобы квалификация и профессия этих работников соответствовали требованиям производства. Недостаток рабочих той или иной профессии и квалификации

ведет к отступлениям от установленной технологии, сверхурочным работам, переплатам по заработной плате и т.д., а излишек – к простоям и недогрузке рабочих, использованию их не по специальности, снижению производительности труда. Поэтому при оптимизации структуры следует проанализировать профессиональный состав работников и уровень их квалификации. Здесь стоит опираться на должностные инструкции, требования к уровню образования, стаж работы. Руководству следует рассмотреть возможности профессиональной подготовки, повышения квалификации кадров, переподготовки кадров, и только при невозможности проведения данных мероприятий, сотруднику предприятия можно предложить работать по его профилю или найти другое место работы.

Оптимизация персонала по возрастному и профессионально-квалификационному признаку получили свое распространение за доступность, простоту методологических подходов, легкость получения исходной информации и короткие сроки проводимых анализов для решения проведения процесса оптимизации. Данные методы уже изучены учеными-экономистами, разработаны рекомендации и типовые соотношения между группами персонала по возрасту и профессии. Это является безусловным преимуществом данных методов, но в то же время есть один существенный недостаток – данные методы являются усредненными и поверхностными в изучении структуры персонала. Не всегда резервы по оптимизации численности персонала и организационной структуры кроются в возрастной и профессионально-квалификационной структуре. Зачастую руководству нужно проводить более углубленный анализ, учитывающий специфику предприятия, отраслевые особенности, характер выполняемых работ/услуг.

Поэтому третий инструмент оптимизации численности персонала и организационной структуры на основе пересмотра или внедрения нормативов численности является самым научно обоснованным и точным. Нормативы должны устанавливаться по комплексному подходу, то есть при расчете и установлении норм должны учитываться организационно-технические, экономические и социальные факторы.

Для организаций могут разрабатываться и устанавливаться типовые, межотраслевые, профессиональные и иные нормативы численности. Типовые нормативы разрабатываются и утверждаются в порядке, установленном уполномоченным Правительством РФ федеральным органом исполнительной власти. Локальные нормативные акты, предусматривающие введение, замену и пересмотр нормативов численности, принимаются работодателем с учетом мнения представительского органа работников (профсоюзы).

В ряде крупных отраслевых предприятий для усиления роли нормирования численности в снижении трудозатрат, внедряются и действуют типовые сборники численности персонала. Применение данного подхода обусловлено вертикально-интегрированной структурой управления, наличием структурных подразделений со схожей (типовой) организационной и производственной структурой, централизованной системой управления.

Данные предприятия способны финансировать научные исследования по разработке обоснованных нормативов численности и методических рекомендаций по их установлению для своих структурных подразделений. Внедрение типовых сборников позволяет стабилизировать рост численности работников и добиться существенной экономии ресурсов [4].

Рассмотрим процесс нормирования численности на примере крупного газотранспортного предприятия России ООО «Газпром трансгаз Ухта».

Состояние принятых нормативов численности, обоснованность их установления на предприятии оцениваются нормативно-исследовательскими станциями. Таким образом, типовые нормативы численности, разработанные НИИ, доводятся и подлежат пересмотру в НИС в соответствии со спецификой деятельности структурного подразделения.

Работа по пересмотру нормативной базы, проводимая Нормативно-исследовательским институтом совместно с нормативно-исследовательскими станциями и лабораториями приводит к постепенному снижению доли персонала, который ранее не был нормирован.

В целях обеспечения единого порядка организации и проведения работ по нормированию численности для всех структурных подразделений разрабатывается и утверждается Система управления нормированием численности, представленная на рисунке 2.

Согласно положению о нормативах предельной численности работников или иных нормативных документов, регулирующих порядок формирования численности предприятия, разрабатывается и выполняется календарный план замены и пересмотра нормативов численности, а также мероприятия, основными направлениями которых являются:

- разработка нормативов численности;
- расчет и внедрение технически обоснованных норм;
- систематическая проверка и их пересмотр;
- корректировка нормативной документации;
- замена опытно-статистических норм технически-обоснованными.

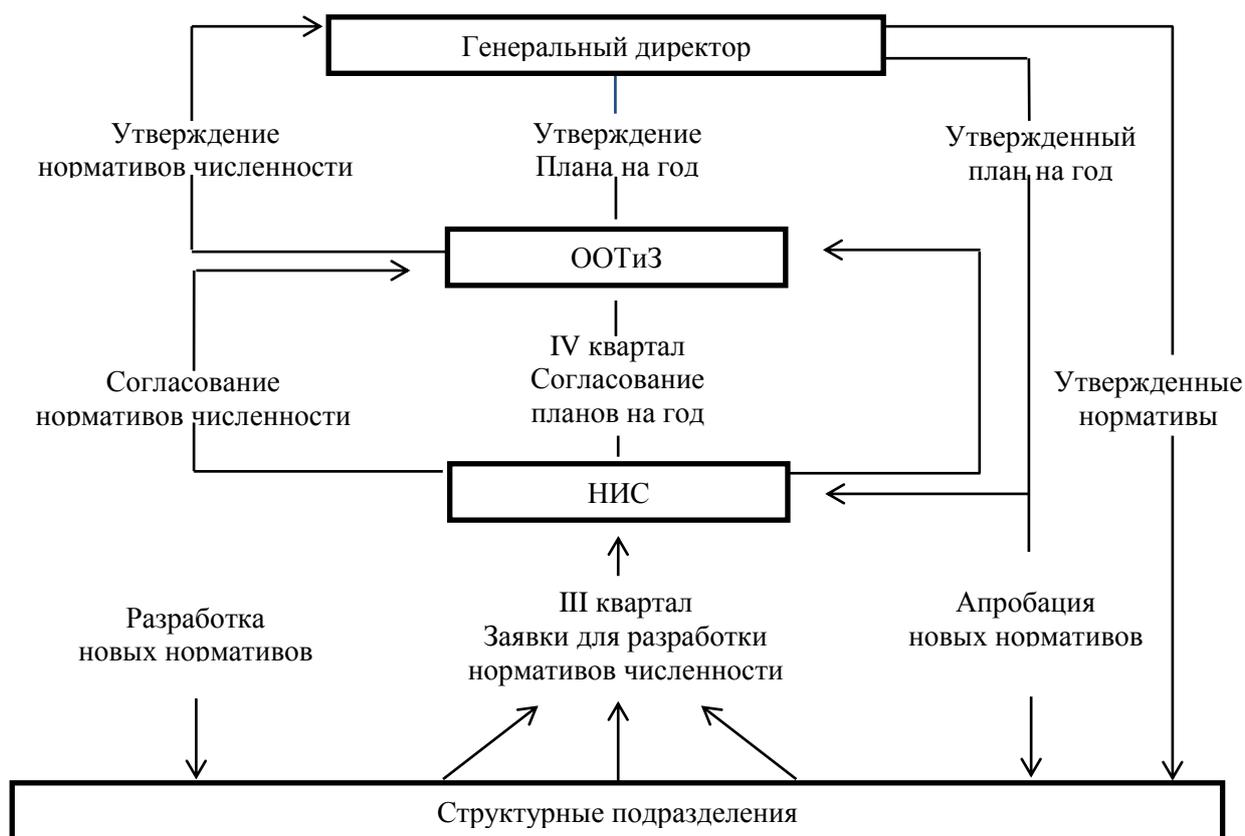


Рис. 1. Схема взаимодействия при разработке нормативов численности персонала.

Ежегодно проводится анализ применяемых нормативных материалов. При необходимости вносятся изменения и дополнения. Кроме этого, составляется отчет о соответствии фактической численности установленным нормативам в структурных подразделениях и в нем отражается:

- уровень применения нормативов численности рабочих и специалистов;
- удельный вес нормированных рабочих мест в общей численности;
- причины отклонений от установленных нормативов;
- предложения (мероприятия) по приведению нормативов численности в соответствие текущим потребностям предприятия с учетом специфики деятельности.

Нормативы численности разрабатываются на основе матричного подхода в виде многофакторных матриц, отражающих зависимость нормативов от одного или нескольких наиболее существенных для каждой структурной единицы (филиал, отдел, служба, группа) факторов, которые оказывают решающее влияние на численность персонала.

Пример типовой многофакторной матрицы для расчета норматива численности представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Многофакторная матрица для расчета норматива численности.

Нормофактор-2	Нормофактор-1					
	a ₁	a ₂	a ₃	a ₄	a ₅	a ₆
b ₁						
b ₂						
b ₃						
b ₄						
b ₅						
b ₆						

Представленные в таблице нормофактор-1 и нормофактор-2 это экономические показатели предприятия, оказывающие существенное влияние на формирование численности его структурных подразделений. Такими факторами могут быть: объем выпуска продукции, оказания работ и услуг, среднесписочная численность, объем документации, количество единиц техники и оборудования, площадь обслуживаемой территории, дальность перевозок и т.д.

Значение нормофактора разбиваются на *n*-ое количество диапазонов от минимального до максимального. В примере нормофактор-1 имеет значения a₁-a₆, нормофактор-2 имеет значения b₁-b₆. Норматив численности определяется в зависимости от двух нормофакторов по таблице на пересечении строки и колонки соответствующих численных значений (в нашем примере норматив численности будет равен *x*).

При таком подходе цели, альтернативные варианты их достижения и критерии принятия решений ограничены объективно измеримыми стоимостными, техническими и другими показателями. Реализация выбранного оптимального плана следует логике его формализации, основывается на строгой логической последовательности выполнения всех этапов, согласовании действий разработчиков и исполнителей и полном исключении не формализуемых параметров: опыта и интуиции, здравого смысла, личных убеждений, отраслевой или функциональной специфики [5].

Среди недостатков матричного подхода исследователи отмечают вероятность допущения формального подхода к определению нормофакторов, который влечет риски возникновения нарушений и сбоев в производственном процессе.

Новизна данного подхода состоит в том, что расчет оптимальной численности приобретает именно динамический, а не распространенный при определении численности персонала статический характер. По сути, строится динамическая многофакторная модель, имеющая прикладной характер и позволяющая обосновывать ряд управленческих решений. Факторы, выделенные экспертным путем, в дальнейшем могут рассматриваться как направленно изменяемые и непосредственно влияющие на численность персонала.

Библиографические ссылки:

1. Генкин, Б. М. Основы управления персоналом [Текст] / Б. М. Генкин. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Издат. группа «НОРМА–ИНФРА-М», 2015. – 412 с.

2. Журавлев, П. В. Управление персоналом [Текст] / П. В. Журавлев. – М.: Финстатин-форм, 2016. – 341 с.
3. Моисеева, Т. Г. Основные принципы системы управления предприятием [Текст] / Т. Г. Моисеева // Планово-экономический отдел. – 2017. - №4. – С. 12-21.
4. Панченко, Е.С. Методы планирования численности персонала [Текст] / Е. С. Панчен-ко // Кадровые решения. – 2016. - №5. – С. 33-45.
5. Кожевникова, Е. А. Анализ эффективности использования персонала предприятия [Текст] / Е. А. Кожевникова // Планово-экономический отдел. – 2016. - №8. – С. 3-11.