Электронный научно-практический журнал

Наука и практика регионов

№ 1 (10) - 2018

ЧОУ ВО «Курский институт менеджмента, экономики и бизнеса»
www.meb-journal.ru
Курская региональное отделение РОЗ
www.znaniekursk.ru
E-mail: meb-journal@ya.ru тел. 8 (4712) 70-82-56

Электронный научно-практический журнал «Наука и практика регионов»

Основной задачей электронного научного журнала «Наука и практика регионов» является оперативное и достоверное распространение информации о научных исследованиях, проводимых учеными и специалистами на территории России, стран СНГ и дальнего зарубежья.

Ежеквартальный теоретический и научно-практический журнал	Редакционный совет журнала	Редакционная коллегия журнала
Учредитель: ЧОУ ВО «Курский институт менеджмента, экономики и бизнеса», Курская региональная общественная организация Общества «Знание» России	**Председатель совета** **Булаев Н. И.** – д. п. н., профессор **Багдасарян В. Э.** – д. и. н., профессор **Климов С. М.** – д. э. н., профессор **Московцев В. В.** – д. э. н., профессор **Новиков В. Г.** – д. э. н., д. с. н., профессор **Сафронов В. В.** – к. э. н., профессор **Сердюков К. Г.** – к. э. н., доцент **Слатинов В. Б.** – д. п. н., доцент **Толстых Т. О.** – д. э. н., профессор **Цыбовский В. Л.** – к. п. н., доцент	Веревкина Ю. И. – к. и. н., доцент Гусева И. В. – к. п. н., профессор Еськова Н. А. – к. г. н., доцент Ефремова Л. И. – к. п. н., доцент Жиляков Д. И. – к. э. н., доцент Закурдаева В. В. – к. с. н., доцент Иноземцева Л. Н. – к. э. н., доцент Кликунов Н. Д. – к. э. н., доцент Муха И. В. – к. с. н., доцент Окороков В. М. – к. э. н., профессор Федоров А. В. – к. ф.-м. н., доцент Федорова Е. И. – к. э. н., профессор Филонович А. В. – д. т. н., профессор
Главный редактор Окорокова Г. П. **Заместитель главного редактора** Зюкин Д. В.		
Дата выхода журнала 30. 03. 2018г. Адрес редакции и издательства: 305000, г. Курск, ул. Радищева, 35, к. 108 Тел. 8 (4712) 70-82-56 E-mail: meb-journal@ya.ru Сайт: www.meb-journal.ru		

Содержание

Экономические науки

Спринчак А. И.
Национальные и транснациональные стратегии развития бизнеса в Республике Беларусь и за рубежом 5

Пшеничникова О. В., Локтионова Е. В.
Роль основного капитала в формировании материально-технической базы предприятия 13

Ильинова О. В.
Управление стоимостью предприятия: особенности формирования финансовых моделей KPI 18

Новосельский С. О., Шашкова А. Ю., Игошева А. А.
Анализ состояния и оценка перспектив развития денежного оборота в стране 22

Кликунов Н. Д., Костычев Б. А.,
Анализ олигопольного рынка розничной фармации ДНР 27

Криулин В. А., Новосельский С. О., Вольф А. Б.
Оценка эффективности использования внеоборотных активов в системе управления предприятием 31

Калинина Ю. Ю.
Пути повышения производительности труда в организации 36

Зюкин Д. В., Косинова О. С.
Основные тенденции развития сельскохозяйственной отрасли Курской области на современном этапе 42

Мишустина Е. С., Дегтярев И. Н.
Значение основного капитала для развития производственно-экономического потенциала предприятия 46

Муха Е. А., Зюкин Д. В.
Товарная политика и проблемы её формирования 52

Социальные науки

Еськова Н. А.
Оценка эффективности деятельности региональных органов власти в сфере туризма 57

Гатилова О. Д., Гатилов Ю. С., Мозговой А. В.
Взаимодействие с референтными группами внешнеэкономической деятельности: практика ФТС РФ 63

Завалишина Е. В.
Формирование познавательной активности студентов на занятиях по физической культуре 67

Фомина Ю. В., Платонова И. Е.
Возможности развития малого бизнеса в сельской местности: возможные проекты в Курской области 69

Долекорей А. В., Зюкин Д. В.
Особенности и проблемы управления персоналом в малых организациях 75

Тарасюк А. В., Фомина Ю. В.
Перспективы продовольственной политики России в условиях импортозамещения 82

Региональные и муниципальные практики

Пронькина Анна Владимировна
Развитие финансовой грамотности как основа личного благосостояния населения – актуальные задачи (опыт просветительской деятельности финансовых организаций Липецкой области) 92

Дискуссия

Окорокова Галина Павловна
Пенсионный возраст, безусловно, повысят. Что за этим стоит? 99

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

НАЦИОНАЛЬНЫЕ И ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И ЗА РУБЕЖОМ

Спринчак Анатолий Иванович,
к. с.-х. н., доцент кафедры экономики и управления Института предпринимательской деятельности, г. Минск, Беларусь
E-mail: a.sprinchak@mail.ru

Аннотация. Статья посвящена теоретическому анализу современных стратегий, формирующих и совершенствующих механизмы корпоративной социальной ответственности на национальном и международном уровнях. С применением критического анализа рассмотрены пути устойчивого развития национальной экономики Беларуси на основе долгосрочных программ и с учётом фактора предпринимательства. Предложены отдельные направления трансформации действующей Национальной стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь.
Ключевые слова: стратегия развития, ТНК, предпринимательство, государственно-частное партнерство, местное самоуправление

NATIONAL AND TRANSNATIONAL STRATEGIES OF BUSINESS DEVELOPMENT IN THE REPUBLIC OF BELARUS AND ABROAD

Summary. The article is devoted to the theoretical analysis of modern strategies that form and improve the mechanisms of corporate social responsibility at the national and international levels. Using the critical analysis, the ways of sustainable development of the national economy of Belarus on the basis of long-term programs and taking into account the factor of entrepreneurship are considered. Some directions of transformation of the current National Strategy for the Development of Small and Medium-sized Entrepreneurship in the Republic of Belarus are proposed.
Key words: development strategy, TNC, entrepreneurship, public-private partnership, local government

Введение. Современные условия развития белорусской экономики совершенствуются и претерпевают различные институциональные изменения под воздействием рыночных процессов глобализации, международной регионализации, а также возникающей обратной связи между отдельными хозяйствующими субъектами в рамках совместной внешнеэкономической деятельности. В этой связи повышенную актуальность приобретает выработка набора национальных стратегий оптимального взаимодействия предпринимательских структур и государственных органов управления с учётом как внешних угроз, так и имеющихся возможностей улучшения хозяйственной ситуации.

Стратегический подход к управлению любыми процессами всегда связан с созданием на перспективу достаточного резерва материально-денежных,

трудовых и интеллектуальных ресурсов. В зависимости от масштабов бизнеса и особенностей стратегического взаимодействия сочетание этих ресурсов в накопленном потенциале может быть различным и ориентированным на достижение именно тех ориентиров, которые изначально заявлены в разработанной программе. Поэтому, рассматривая возможности совершенствования долгосрочных отношений государства и бизнеса, как равно заинтересованных партнёров, необходимо одновременно учитывать объективное различие экономических интересов государства и бизнеса, основанное на разности их миссий. Государство в стратегической перспективе всегда озабочено необходимостью сохранения стабильности в экономике и обществе в целом. А предприниматели всегда готовы к просчитанному риску, стремясь преумножить свой капитал. Различие в базовых целях и стратегических задачах государства и бизнеса ещё больше проявляется на транснациональном уровне, когда концентрация материально-денежных ресурсов в рамках ТНК позволяет производить своеобразную диверсификацию своего воздействия на экономические процессы в отдельно взятой стране за счёт лоббирования своих интересов в правительстве и общественных организациях. В подобных случаях начинает срабатывать хорошо известный принцип “Кто платит, тот и заказывает музыку”, позволяющий зарабатывать дивиденды за счёт усиления политического влияния при принятии выгодных для корпораций стратегических решений национального масштаба.

Отдельно следует отметить, что принятие государством в качестве базовой той или иной стратегии развития национальной экономики, связано с созданием определённой экономической модели построения хозяйственных отношений, соответствующей как целям и задачам государства, так и общества в целом. Например, Лемешевский И. М. под моделью национальной экономики понимает “формализованное описание присущих экономике страны явлений и процессов, сложившихся условий хозяйствования, выполненное по определенным правилам” [1, с. 13]. Данное определение по своему смысловому содержанию устойчиво коррелирует с трактовкой этого понятия другими авторами (Гусаков В. В., Шимов В. Н., Соколовский Н. К., Лученок А. И., Быков А. А.)[1; 2; 11; 13]. С учётом имеющихся авторитетных мнений в данной работе поставлена следующая цель: предложить пути совершенствования действующей модели стратегического развития национальной экономики Беларуси в части выработки эффективных мер поддержки малого и среднего предпринимательства.

Основная часть. В нашем случае целесообразно полагать, что как на национальном уровне в целом, так и во взаимодействии государства с частным бизнесом возможна разработка аналогичной экономической модели стратегического взаимодействия, позволяющая в дальнейшем разрабатывать прогнозным методом долгосрочные программы развития предпринимательства в нашей стране с господдержкой бизнес-инициатив. Но надо понимать, что искусственное отделение проблем отечественного предпринимательства и возможностей его развития от общенациональных проблем не позволяет нам использовать возможности системно-целевого подхода, который считается наиболее приемлемым для стратегического управления большими хозяйственными системами [3].

Если рассматривать предпринимательскую деятельность как проверенный общемировой практикой вариант инновационного развития экономики с применением возможностей государственного регулирования, то напрашивается следующий логический вывод - национальные стратегии развития экономики в условиях технологического уклада 21 века должны быть ориентированы на освоение высоких технологий в рамках своеобразной «интеграционной триады»: государственных органов, крупных корпораций и предприятий малого и среднего бизнеса. Если действующая нормативно-правовая база по регулированию инновационной деятельности в рамках национальной экономики отдельной страны позволяет формировать и развивать единую предпринимательскую среду для всех заинтересованных хозяйствующих субъектов, то обычно наблюдается положительный социально - экономический эффект на основе синергии дополняющих друг друга процессов - венчурного финансирования инновационных проектов для малых фирм, массового освоения новых технологий крупными корпорациями и введения государством режима льготного налогообложения для предприятий инновационного типа.

В Республике Беларусь из-за жёсткого административного контроля крупного государственного бизнеса и острейшей нехватки свободного венчурного капитала по-прежнему наблюдается преобладающая тенденция к использованию инжинирингового подхода к модернизации бизнес-структур, так как в сравнении с реинжинирингом это более экономная и менее рискованная модель стратегического взаимодействия. И если подобный расчёт с определённой долей скептицизма можно признать приемлемым для реструктуризации крупных промышленных предприятий с высокой долей госсобственности, то для сферы малого и среднего бизнеса в разрабатываемых стратегиях необходимы коренные технико-технологические преобразования, способные обеспечить необходимые конкурентные преимущества [4]. А это означает, что малый и средний бизнес способен стать своеобразным «драйвером» инновационного развития белорусской экономики и гарантом её стабильности в обозримой перспективе.

Преобразования инновационного типа в экономике страны неизбежны, они вытекают из логики научно-технического прогресса и вынуждают при разработке стратегий взаимодействия искать компромиссные варианты сочетания государственного интереса и коммерческой выгоды для частных инвесторов. Схематично модель устойчивого экономического развития Беларуси на современном этапе в упрощённом виде может быть представлена следующим образом (рис.1.)

Рисунок 1 - Схема выработки и реализации усовершенствованной стратегии устойчивого экономического развития Республики Беларусь

Примечание. Источник: авторская разработка.

Автор отмечает, что выше приведенная схема создавалась под воздействием критического оценочного анализа разработанных работниками госорганов долгосрочных программ развития белорусской экономики в последние десятилетия новейшей истории Беларуси. Метод экстраполяции, заложенный в основу расчётов экономических и социальных параметров уже прошедших “пятилеток”, являлся своеобразным ограничителем демонстрации стратегических возможностей нашей “экономической машины”, не позволяющим многовариантно рассчитать стратегические ориентиры будущего с учётом различной степени неопределённости и разных сроков реализации запланированных задач. Предложенный вариант прогнозного планирования параметров белорусской экономики основан на системно-целевом подходе и позволяет одновременно учитывать разные сценарии развития событий, в том числе и с преобладанием предпринимательской стратегии[1] над остальными, если это имеет смысл. Мотивация налогоплательщиков и учёт рисков как специальные функции в управлении бизнес-процессами выделены на схеме отдельно в связи с их повышенной актуальностью в новых экономических условиях. Только в последние 3-4 года вышеназванным факторам стали уделять более пристальное внимание при разработке государственных долгосрочных проектов.

[1] В современных экономических условиях предпринимательская стратегия имеет чётко выраженную инновационную направленность и, соответственно, высокий уровень риска (свыше 20 %).

В настоящее время в Республике Беларусь реализуется национальная стратегия развития малого и среднего предпринимательства на период до 2030 года ”Беларусь – страна успешного предпринимательства“, разработанная в соответствии с целями и задачами Директивы Президента Республики Беларусь от 31 декабря 2010 г. № 4 ”О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь“. В свою очередь, оба вышеприведенных документа разработаны с учётом содержания Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года, а также госпрограммы ”Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь“ на 2016 – 2020 годы. Целью разработанной стратегии является устойчивое развитие малого и среднего предпринимательства, способного существенно улучшить структуру белорусской экономики и повысить ее конкурентоспособность. Таким образом, и название “национальная стратегия“ и её внутреннее содержание подтверждают повышенную актуальность и значимость малого и среднего бизнеса в социально-экономическом развитии белорусской экономики.

Вместе с тем, масштабы взаимодействия государства и бизнеса уже давно перешагнули государственные границы, так как глобализация рынков создала все необходимые условия для развития трансграничного капитала. Крупные международные компании, непрерывно наращивая свои инвестиционные возможности, стремятся к максимальному завоеванию потребительского рынка. Их влияние на государственные органы управления становится настолько сильным, что они начинают воздействовать не только на экономические процессы в стране, лоббируя свои интересы в правительстве, но и на политику отдельных государств в целом. И здесь важно выделить современный аспект такого воздействия, который заключается не просто в удобном географическом положении планируемого бизнеса и выгодных источниках сырья а, прежде всего, в наличии квалифицированной рабочей силы, с помощью которой можно наращивать прибавочную стоимость на основе использования высоких технологий. Представители малого и среднего бизнеса как раз и относятся к этой категории в подавляющем большинстве. Всё довольно просто: цена рабочей силы в условиях современного рынка, основанного на использовании высоких технологий становится менее значимой по сравнению с ожидаемой прибылью от использования технико-технологических новшеств. Инструментарий аутсорсинга позволяет отрегулировать взаимодействие транснациональных корпораций и малого бизнеса таким образом, что главенствующим принципом становится следующее утверждение: «Заниматься не тем, что можешь сделать лучше всего, а тем, что можешь купить выгоднее всего». Корпорация покупает по рыночной цене новейшие технологии и высококвалифицированный труд программиста, инженера-логиста, дизайнера и т. п., а на выходе получает сверхприбыль. Социально-экономические проблемы общества, которые вынуждено решать государство, малозначимы для руководства и учредителей международных компаний-монополистов, ориентированных на достижение конкурентных преимуществ, в том числе и за счёт малообеспеченного населения. В этом и заключается принципиальное различие национальной и транснациональной стратегий взаимодействия государства и бизнеса: выполнение социальных параметров развития

национальной экономики является неотъемлемой задачей белорусского государства, в то время как много миллиардные инвестиции транснациональных корпораций направляются, в первую очередь, на повышение конкурентоспособности компании и увеличение прибыли.

В основе авторского взгляда на проблему поиска “золотой середины” в формирования стратегии государственно-частного партнёрства по-прежнему лежит идея А. Стрикленда, заключающаяся в использовании предвидения и интуиции как главных составляющих интеллектульного ресурса, которым обладает хозяйствующий субъект предпринимательского типа, нацеленный на управление бизнес-процессом в оптимальном режиме. Под оптимальным режимом в данном случае понимается извлечение экономической выгоды с учётом полноценного набора затрат на социальные нужды хозяйственной организации, когда каждый вложенный рубль в её культурный рост обеспечивает её устойчивое развитие и неуклонное движение в сторону творческих стратегий.

Отдельный исследовательский интерес представляет научный взгляд на проблему взаимодействия белорусского государства и бизнеса доктора экономических наук К. Рудого, который в своей книге “Финансовая диета” отмечает, что в условиях сложившейся в нашей стране модели государственного капитализма “государство играет основную роль предпринимателя, владельца средств производства, работодателя, распорядителя прибыли” [11].

Данный подход при более тщательном рассмотрении исследуемой проблемы вызывает определённые противоречия. Ведь согласно статье 3 Конституции Республики Беларусь “…Единственным источником государственной власти и носителем суверенитета в Республике Беларусь является народ. Народ осуществляет свою власть непосредственно, через представительные и иные органы в формах и пределах, определенных Конституцией”[12]. Мировая практика показывает, что в случае непосредственной реализации полномочий народовластия, наилучшим вариантом выступают местные (муниципальные) органы, сформированные на основе всеобщего голосования и работающие за счёт средств местного бюджета. Ведь если сувереном во взаимоотношениях государства и сообщества налогоплательщиков (трудового ядра белорусского народа) выступает налогоплательщик[1], то весьма сложно представить, как государство сможет реализовывать функцию предпринимателя, согласно мнения Кирилла Рудого.

Но если государство всё таки взяло на себя такую ответственность через парламентское делегирование полномочий народовластия белорусскому правительству, то любой гражданин (особенно налогоплательщик) вправе на законных основаниях спросить с чиновника любого уровня: “Насколько

[1] Именно сообществу налогоплательщиков (настоящих и бывших) в рамках местного самоуправления, как наиболее активной, многочисленной и ответственной части населения, согласно действующей Конституции, белорусский народ вправе делегировать свои суверенные полномочия по принятию решений, связанных с использованием государственных средств производства, заработанной прибавочной стоимости и, соответственно, принятием долгосрочных хозяйственных решений, связанных с реализацией Национальной стратегии устойчивого экономического развития страны

результативно использованы (и будут в дальнейшем использоваться) народные (в том числе и мои) деньги? Почему государственный долг в 2017 году достиг 40,4 % ВВП и продолжает расти? В чём заключается социально-экономический смысл такого предпринимательства?”

В большинстве стран мира в основе национальных стратегий взаимодействия государства и бизнеса лежит принцип социальной ответственности корпораций, предполагающий экономическую автономию предпринимательских и профсоюзных структур, формируемую на основе прогрессивного налогового законодательства. Государство, профсоюзы и бизнес встречно контролируют деятельность друг друга, опираясь на действующие “правила игры” и, фактически, в on-line режиме формируют эффективную национальную (транснациональную) стратегию своего устойчивого развития [15]. Проблемы снижения административной нагрузки на бизнес в таком варианте просто не существует, потому что каждому из равноправных субъектов невыгодно ограничивать друг друга – проиграют все одновременно [16].

Наиболее удачным стратегическим решением повышения эффективности государственной поддержки предпринимательсва за рубежом является создание в 1996 г. Европейского движения предпринимателей за социальную консолидацию (EBNSC), учрежденного при поддержке Генерального директората по вопросам занятости, производственных отношений и социальных вопросов Еврокомиссии. Основой выработанной стратегии корпоративной социальной ответственности между 15-ю странами-участницами EBNSC стало законодательное закрепление обязательного медицинского и пенсионного страхования, обеспечение природоохранной деятельности предприятий, создания новых рабочих мест, реализации региональных социальных бизнес-проектов [17].

С учётом современных тенденций межстранового экономического взаимодействия для Беларуси весьма интересен опыт формирования государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в Китае в рамках действующей национальной стратегии развития. Правительством страпны создан и успешно используется Китайский центр координации и кооперации бизнеса, с помощью которого реализован ряд постоянно действующих государственных программ поддержки малого и среднего бизнеса, проводятся исследования по проблемам развития предпринимательства, организуется большое количество конференций по обмену информацией и опытом наиболее успешных предприятий, финансируется постоянное обучение предпринимателей с участием зарубежных и отечественных преподавателей. В Китае эффективно действует система государственной и общественной поддержки и развития инновационных малых предприятий, в том числе через систему некоммерческих и профессиональных ассоциаций, организующих комплекс мероприятий по продвижению новых научно-технических идей [18].

Заключение.

Анализ накопленного опыта стратегического взаимодействия государства и отечественных бизнес-структур показывает, что, согласно общемировой тенденции развития предпринимательства, необходимо мотивировать активную

часть населения, особенно в регионах, на открытие собственного дела, на накопление в домохозяйствах частных инвестиций. Несмотря на наличие встречных экономических рисков для государства и бизнеса в ходе проводимых рыночных реформ, формирование национальной стратегии устойчивого развития экономики Беларуси на основе неуклонного накопительного роста объёма собственного частного капитала как в виде “работающих” основных средств, так и свободных оборотных материально-денежных ресурсов является важнейшей национальной задачей и главным фактором, обеспечивающим суверенитет нашей страны в будущем.

Государственным органам на всех уровнях управления необходимо постепенно отказываться от своей патронажной функции по отношению к сфере предпринимательства и переходить на истинно партнёрские отношения с теми представителями малого и среднего бизнеса, которые действуют строго в рамках закона и готовы в пределах возможного участвовать в развитии местной социальной инфраструктуры.

По-прежнему на повестке дня остаётся нерешённым вопрос реструктуризации системы правовых и хозяйственных отношений на уровне местного самоуправления, что тормозит процесс вовлечения предпринимателей в представительные органы в регионах страны.

Список использованных источников:

1. Лемешевский И. М. Национальная экономика Беларуси: пособие / И. М. Лемешевский, И. П. Деревяго. – Минск : БГТУ, 2012. – 188 с.
2. Дайнеко А. Взаимодействие национальной экономики и транснациональных корпораций / Банкаўскі веснік, июнь 2008. - с. 25 -30
3. Шимаи М. Государство и транснациональные компании [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://vasilievaa.narod.ru/10_4_99.htm Дата доступа: 30.01.2018
4. [Электронный ресурс] Влияние транснациональных корпораций на экономическую безопасность Казахстана. Режим входа: https://articlekz.com/article/4859 Дата входа: 08.02.2018
5. Директива Президента Республики Беларусь от 31 декабря 2010 г. № 4 ”О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь“ (Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 2011 г., № 3, 1/12259)
6. Романова О. А. Взаимодействие государства, корпораций, институтов гражданского общества в рамках национальной промышленной политики Институт экономики УрО РАН https://elibrary.ru/item.asp
7. Антонова З. Г., Лившиц В. И. Взаимодействие государства и бизнеса – основа решения стратегических задач белорусской экономики Вестник науки Сибири 2013 №1 (7) с. 168-175
8. Стратегии и механизмы взаимодействия государства и бизнеса в регионах России А.Ю. Никитаева. КиберЛенинка. Режим входа: https://cyberleninka.ru/article/n/ Дата входа: 08.02.2018
9. Национальная стратегия устойчивого социально- экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года http://srrb.niks.by/info/program.pdf Минск 2015 с. 145

10. Шимов, В.Н. Национальная стратегия устойчивого развития Республики Беларусь: моногр. / В.Н. Шимов [и др.]; под ред. В.Н. Шимова. – Минск: НИЭИ Минэкономики Респ. Беларусь, 1997. – 231 с.
11. [Электронный ресурс] Рудый К. Финансовая диета: реформы государственных финансов Беларуси. Режим входа: https://oz.by/books/more10364212.htm. Дата входа: 08.02.2018
12. Конституция Республики Беларусь. Конституция Республики Беларусь от 15 марта 1994 года (с изменениями и дополнениями, принятыми на республиканских референдумах 24 ноября 1996 г. и 17 октября 2004 г.). - Минск: Амалфея, 2008. – 48 с
13. Стратегия развития малого и среднего предпринимательства на период до 2030 ”Беларусь – страна успешного предпринимательства“ http://www.economy.gov.by/uploads/files/proekty-npa/strategija/2-PROEKT-Strategii-05.07.2017.pdf
14. Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь, [Электронный ресурс] Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 23 февраля 2016 г. № 149 – Режим доступа: 25.03.2016, 5/41760) – Дата доступа: 24.01.2018
15. Национальная платформа бизнеса Беларуси-2017: от взаимопонимания к взаимодействию [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://allminsk.biz/images/Platforma/2017/.pdf – Дата доступа: 24.01.2018
16. Энциклопедия новой экономики [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.plab.ru/article/outsourcing1/ – Дата доступа: 30.01.2018
17. Социальная ответственность бизнеса в западных странах и в России [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://mirznanii.com/a/213953/ – Дата доступа: 24.01.2018
18. Опыт поддержки малого бизнеса в Китае [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://vuzlit.ru/1113559/opyt_podderzhki_malogo_biznesa_kitae. – Дата доступа: 12.02.2018

РОЛЬ ОСНОВНОГО КАПИТАЛА В ФОРМИРОВАНИИ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Пшеничникова Ольга Викторовна,
к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита ФГБОУ ВО КГУ, г. Курск, Россия
E-mail: psolga@yandex.ru

Локтионова Елена Владимировна,
студентка 2 курса факультета экономики и менеджмента ФГБОУ ВО КГУ, г. Курск, Россия
E-mail:loctionowa.lena@yandex.ru

Аннотация. В статье исследуется механизм участия основного капитала в формировании материально-технической базы предприятия, а также

проводится исследование динамики, структуры и эффективности использования основного капитала конкретной организации.
Ключевые слова: основные средства, фондоотдача, фондоемкость, эффективность использования, материально-техническая база.

THE ROLE OF FIXED CAPITAL IN THE FORMATION OF MATERIAL-TECHNICAL BASE OF THE ENTERPRISE

Summary. The article examines the mechanism of participation of fixed capital in the formation of the material and technical base of the enterprise, as well as the study of the dynamics, structure and efficiency of the use of fixed capital of a particular organization.
Key words: fixed assets, capital productivity, capital intensity, efficient use of material and technical base.

Для осуществления своей деятельности предприятию необходимы средства труда и материальные условия, которые являются важнейшим элементом производительных сил и определяют их развитие. Данные средства труда выделяют в отдельный объект, называемый основным капиталом. Основной капитал является важнейшим фактором материально-технической базы предприятия. Актуальность выбранной темы заключается в том, что в настоящее время эффективность использования основного капитала является сложной экономической и социальной проблемой. Главной задачей любого предприятия является разработка методов и способов по решению этой проблемы. Выделяют две взаимосвязанные разновидности капитала: активный и пассивный [3]. Структура активного капитала представлена в рисунке 1.

Рисунок 1 - Структурное представление активного капитала

Понятие «капитал», безусловно, является одним из ключевых понятий рыночной экономики и имеет неоднозначную трактовку в зарубежной и отечественной литературе. Существуют два основных подхода к данному понятию [1]:

- среди экономистов наиболее широко распространена концепция физического капитала, по которой капитал рассматривается как совокупность ресурсов, являющихся универсальным источником дохода;
- бухгалтеры придерживаются концепции финансового капитала, по которой капитал – это интерес собственников фирмы в ее активах.

Для исследования состояния качества основных средств предприятия требуется знание их структуры. Принято выделять производственную, технологическую и возрастную структуру основного капитала. Технологическая структура показывает распределение основных производственных фондов в зависимости от их особенностей и определяется в основном новизной и сроком использования технологий. Классифицировать основной капитал можно по различным параметрам [3].

Так, по сфере применения и назначения выделяют [2]:

- основной производственный капитал, т.е. та часть капитала, которая воплощена в средствах труда; участвует в процессе производства многократно; сохраняет натуральную форму в течение длительного времени; переносит свою стоимость по частям на продукцию в виде амортизационных отчислений;
- основной непроизводственный капитал – часть капитала, воплощенная в объектах социальной инфраструктуры предприятия, различные медицинские учреждения, которые числятся на балансе предприятия. Они непосредственно не участвуют в производственном процессе и не переносят на продукт свою стоимость.

По роли в процессе создания стоимости, можно выделить активную и пассивную части основного капитала. Активная часть, непосредственно участвуя в создании продукции, служит базой для оценки технического уровня производственных мощностей. В настоящее время научно-технический процесс влияет на обновление активной части капитала в достаточно короткие сроки. Пассивная часть включает в себя фонды, которые создают материальные условия для осуществления процесса производства, не участвуя непосредственно в создании продукта. Также существует классификация по отраслевому признаку, согласно которой выделяют основной капитал промышленности, основной капитал сельского хозяйства, основной капитал строительства и т.п. По признаку принадлежности выделяют собственный и заемный капитал [1]. Собственный капитал представляет собой стоимость имущества предприятия, которое полностью находится в его собственности. Заемный же представляет собой ценности, привлекаемые на возвратной основе, в том числе арендованное имущество. Виды основного капитала по роли в процессе создания стоимости представлены в рисунке 2 [3].

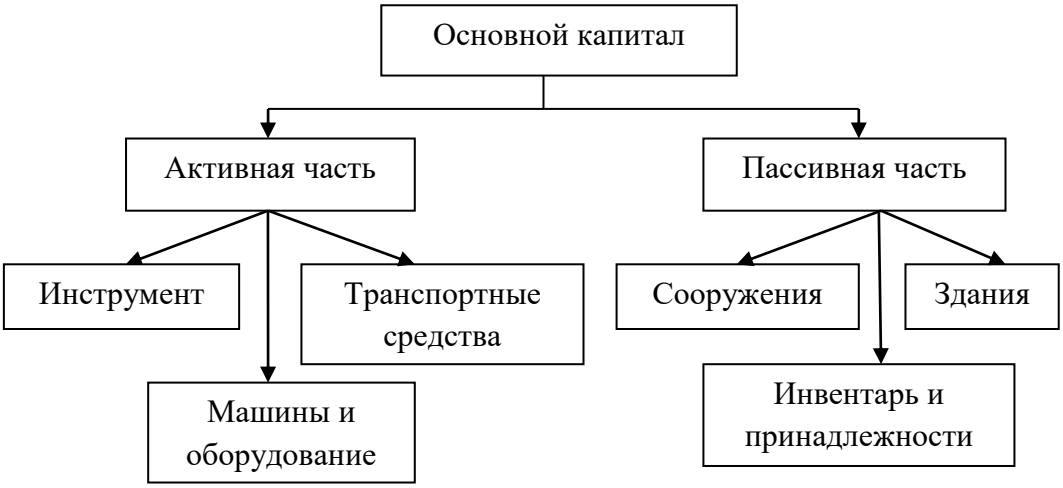

Рисунок 2 - Виды основного капитала по роли в процессе создания стоимости

Практическая часть работы рассмотрена на примере предприятия ООО «Курсктрикотажпром». На основании отчета о финансовых результатах (таблица 1) проанализируем изменения основных показателей в период с 2014 по 2016 гг., посчитав темпы роста и темпы прироста.

Таблица 1 - Темпы роста и темпы прироста основных показателей финансовой деятельности предприятия за 2014-2016 гг., % [4]

Показатель	2015г. к 2014г.		2016г. к 2015г.	
	Темп роста	Темп прироста	Темп роста	Темп прироста
Выручка	126,9	26,9	103,3	3,3
Себестоимость продаж	127,1	27,1	103	3
Валовая прибыль	118,5	18,5	121,5	21,5
Прибыль от продаж	190,2	90,2	154,8	54,8
Прочие доходы	193,1	93,1	82,4	- 17,6
Прочие расходы	192,6	92,6	94,9	- 5,1
Чистая прибыль	4,5	- 95,5	19100	19000

Согласно данным таблицы предприятие с 2014 по 2015 г. увеличило выручку с 139271 тыс. руб. до 176 776 млн. руб., т.е. на 26,9%. С 2015 по 2016 г. выручка увеличилась на 5 856 тыс. руб. (3,3%). Себестоимость продаж в период с 2014 по 2015 г. также показала рост, увеличив свое значение с 136 399 тыс. руб. до 173 373 тыс. руб., т.е. на 27,1%. Увеличение себестоимости в период с 2015 по 2016 год составило 3% (5 124 тыс. руб.). Валовая прибыль в 2015 составила 3 404 тыс. руб., что на 531 тыс. руб., или на 18,5% больше, чем соответствующий показатель 2014 года. В 2016 также наблюдается рост валовой прибыли. По сравнению с 2015, показатель увеличился на 732 тыс. руб., что составляет 21,5%. Такое увеличение, вероятно, связано с расширением объемов производства. Заметно увеличилась прибыль от продаж: с 838 тыс. руб. в 2014 до 1 594 тыс. руб. в 2015 и 2 467 тыс. руб. в 2016 г., что составляет 90,2% и 54,8% соответственно. Чистая прибыль значительно уменьшилась в

2015 г., по сравнению с 2014: с 44 до 2 тыс. руб., т.е. на 95,5%. Однако в 2016 г. резко возросла: с 2 до 382 тыс. руб.

Анализируя показатели, легко заметить, что в целом деятельность предприятия была достаточно успешной. Многие показатели увеличивали свои значения, из года в год показывая положительную динамику.

Таблица 2 - Необходимые данные для расчета коэффициентов фондоотдачи, фондоемкости и фондовооруженности [4]

Показатель	2014 год	2015 год	2016 год	Отклонение 2016г. от 2014г. (+,-)
Выручка (тыс. руб.)	139271	176776	182632	43361
Основные средства (тыс. руб.)	45783	44521	46668	885
Численность работников (чел.)	422	428	430	8
Фондоотдача	3,04	3,97	3,91	0,87
Фондоемкость	0,33	0,25	0,26	-0,07
Фондовооруженность	108,49	104,02	108,53	0,04

Фондоотдача – это финансовый коэффициент, который характеризует эффективность использования основных средств предприятия. Он показывает, какое количество выручки приходится на единицу стоимости основных средств. Фондоотдача в 2014 году составила 3,04; в 2015 году – 3,97; в 2016 году – 3,91. Заметно, что в период с 2014 до 2015 г. произошло увеличение фондоотдачи, что говорит об эффективном использовании основных производственных фондов. В 2016 году фондоотдача снизилась, однако это изменение совсем незначительное. Величина, обратная фондоотдаче – фондоемкость – показатель, который отражает всю сумму, требуемую для вложения в ОПФ, для последующего произведения продукции на одну денежную единицу.

В 2014 году фондоемкость составила 0,33; в 2015 году –0,25; в 2016 году – 0,26. Снижение фондоемкости продукции свидетельствует о повышении эффективности основных фондов. Фондовооруженность – это показатель, определяющий степень обеспеченности всех сотрудников основными средствами предприятия; показывает в стоимостном выражении количество ОПФ, которое приходится на одного сотрудника. В 2014 году фондовооруженность составила 108,5 тыс. руб./чел.; в 2015 году –104; в 2016 году – 108,5. Легко заметить, что изменения в значениях фондовооруженности за последние 3 года связаны, прежде всего, с незначительным изменением численности сотрудников и стоимости основных фондов за тот же период.

На основе анализа показателей фондоотдачи, фондоемкости и фондовооруженности можно сделать вывод, что предприятие достаточно эффективно использует основные фонды, что говорит о его стабильности.

Список использованных источников:

1. Новосельский С.О. Банковский маркетинг в системе управления банковской деятельностью / С.О. Новосельский, И.Н. Щедрина, В.А. Криулин // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. – 2016. - №7.ч.2. – С.23-28

2. Новосельский С.О. Оценка развития малого и среднего предпринимательства в РФ: международный аспект / С.О. Новосельский, М.В. Макин, О.В. Пшеничникова, В.И.Садыкова // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. – 2016. - №8.ч.2. – С.121-125
3. Новосельский С.О. Российский рынок банковского кредитования: современное состояние и перспективы развития / С.О. Новосельский, Э.Р. Шамилова, Е.А. Ашуркова, О.М. Рождественская // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. – 2017. - №5.ч.6. – С.58-64
4. Официальный сайт ООО «Курсктрикотажпром» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://kursktrikotag.ru - (дата обращение 22.03.2018)

УПРАВЛЕНИЕ СТОИМОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ: ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ МОДЕЛЕЙ KPI

Ильинова Ольга Владимировна,
к.э.н., доцент кафедры менеджмента ФГБОУ ВО «Курский государственный университет», г. Курск, Россия
E-mail: ilinova_ov@rambler.ru

Аннотация. Для устойчивого развития организации необходим единый критерий оценки ценности для собственников, который позволяет связать стратегический уровень управления и оперативный и отразить эффективность принимаемых управленческих решений, оказывающих влияние на динамику стоимости предприятия. В статье рассматриваются особенности формирования финансовых моделей KPI, обосновывается применение показателя EVA в качестве ключевого фактора стоимости верхнего уровня.
Ключевые слова: управление стоимостью предприятия, ключевые факторы стоимости, финансовая модель, экономическая добавленная стоимость.

VALUE COST MANAGEMENT: FEATURES OF FORMATION OF KPI FINANCIAL MODELS

Summary. For a sustainable development of the organization, a single criterion for assessing value for owners is needed, which allows to link the strategic level of management and operational and reflect the effectiveness of management decisions affecting the dynamics of the company's value. In the article features of financial KPI models formation are considered, application of EVA index as a key top-level cost is proved.
Key words: enterprise value management, key cost factors, financial model, economic added value.

Деятельность менеджера направлена на реализацию главной цели бизнеса – рост рыночной стоимости предприятия, а это означает, что все приемы, методы, действия и сам процесс принятия управленческих решений должны опираться на ключевые факторы стоимости. Успешное управление стоимостью

компании зависит как от постановки стратегических целей, так и от точности информации о результатах работы в их достижении, которую обеспечивает разработанная система ключевых факторов деятельности KPI (Key Performance Indicators). В силу вышеизложенного проблема выбора и обоснования ключевых факторов стоимости организации – финансовых KPI представляется актуальной.

Финансовые факторы стоимости условно подразделяют на четыре группы: показатели эффективности видов деятельности – операционной, инвестиционной, финансовой, а также показатели стратегической эффективности.

Эффективность операционной деятельности характеризует результаты основной деятельности организации, связанные с увеличением объемов производства и производительности, объемов продаж, снижением издержек и т.д.

Эффективность инвестиционной деятельности призвана отразить результаты принимаемых управленческих решений по реализации проектов расширения, усовершенствования бизнеса, стимулированию продаж.

Группа KPI эффективности финансовой деятельности связана с работой по управлению источниками финансирования бизнеса, размещением свободных денежных средств, управлением активами компании [1, с. 25].

Стратегическая эффективность компании – понятие весьма сложное и многогранное, а формула расчета слишком сложна ввиду необходимости учета множества постоянно меняющихся условий и переменных. Однако выбор и обоснование KPI именно этой группы играет ведущую роль при внедрении стоимостного управления предприятием и, как следствие, оценки результатов работы топ-менеджмента, определяет финансовую модель и финансовые факторы стоимости нижних уровней управления.

Выбор ключевого фактора стоимости должен осуществляться с учетом стратегии и этапа жизненного цикла продукта (услуги) и предприятия. Так, на первоначальной стадии осуществляется стратегия роста в целях реализации имеющегося потенциала – привлекаются значительные ресурсы для увеличения производственных мощностей, развития инфраструктуры, дилерской сети и т.д., следовательно, денежный поток может иметь отрицательное значение, рентабельность будет невысока. Поэтому на данной стадии менеджеру следует сконцентрировать внимание на показателях роста дохода и объемов продаж.

На более поздних стадиях с замедлением темпов роста рынка реализуется стратегия удержания позиций за счет совершенствования работы с клиентами и внутренних бизнес-процессов, поэтому финансовые цели будут связаны с повышением прибыльности, рентабельности бизнеса.

На стадии «сбора урожая» достижение установленных показателей рентабельности происходит за счет максимально возможного снижения издержек – общих, прямых и удельных [1, с. 27-28].

Проблема выбора ключевого фактора стоимости не так проста, как может показаться на первый взгляд. Из всего многообразия подходов, методов, моделей и показателей финансового анализа, необходимо выбрать тот, который будет наиболее точно отражать стратегическую эффективность компании,

выражающуюся ростом рыночной стоимости предприятия, максимизацией доходов инвесторов.

В этих целях могут применяться модели факторного анализа Дюпона, показатель чистой приведенной стоимости NPV (Net Present Value), коэффициент рентабельности инвестированного капитала ROIC (Return On Invested Capital), EBIDTA (Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization), экономическая и чистая прибыль и др. Учитывая, что стоимость компании, в первую очередь, зависит от ее инвестиционной активности, эффективности использования капитала в реализуемых инвестиционных проектах, данный показатель должен отражать норму возврата на капитал собственников компании за принятый риск, т.е. сопоставление рентабельности капитала с его средневзвешенной стоимостью. На наш, взгляд в качестве такого показателя целесообразно применять экономическую добавленную стоимость EVA (Economic Value Added).

Преимуществом показателя EVA перед показателем рентабельности инвестиций ROIC заключается во влиянии последнего на инвестиционную стратегию, так при высоких значениях показателя, менеджеры, стараясь не допустить его снижения, инвестируют слишком осторожно, в то время как при низком значении показателя наблюдается слишком агрессивная, рискованная инвестиционная стратегия.

Модель Дюпона не имеет целью отражать эффективность использования активов предприятия, а направлена на проведение факторного анализа коэффициента рентабельности собственного капитала.

Прибыль является результатом финансово-хозяйственной деятельности, в то время как EVA отражает способность предприятия создавать прибыль на имеющийся в его распоряжении капитал.

Таким образом, EVA отражает как привлекательность компании для потенциальных инвесторов, так и конкурентоспособность предприятия, его платежеспособность, финансовую устойчивость, рентабельность.

Исследования Klapper Love, Jang Kim (в 2005 году) свидетельствуют, что коэффициент EVA имеет положительную корреляцию с объемом продаж, ливериджем, возрастом и размером предприятия [2, 3]. В своей работе Gabriela Chmelíková (в 2008 году) доказала, что показатель EVA имеет сильную корреляционную связь с такими классическими показателями как рентабельность активов ROA (Return on Assets) и рентабельность собственного капитала ROE (Return On Equity) [4, с. 57-61]. Это доказывает, что показатель EVA лучше отражает действия менеджера по развитию предприятия и его эффективному функционированию.

Теория управление стоимостью бизнеса на основе концепции EVA была развита и популяризована Беннетом Стюартом, основателем консалтинговой фирмы Sten Stewart&Co. В соответствии с данной теорией, экономическая добавленная стоимость рассчитывается следующим образом:

$$EVA=NOPAT – (CE\times WACC), \quad (1)$$

где NOPAT (Net Operating Profit After Taxes) – чистая операционная прибыль до налогообложения;

WACC (Weighted Average Cost of Capital) – средневзвешенная стоимость капитала;

CE (Capital Employed) – инвестированный капитал (сумма совокупных активов на начало года, уменьшенная на беспроцентные текущие обязательства).

Или

$$EVA=(ROIC - WACC)\times CE, \quad (2)$$

где ROIC (Return on Invested Capital) – рентабельность инвестированного капитала.

Финансовая модель управления стоимостью предприятия на основе EVA позволяет установить чувствительность показателя к изменению финансовых факторов стоимости нижних уровней, на основе имеющихся между ними причинно-следственных связей. Управлять стоимостью компании возможно путем определения потенциала улучшения финансовых показателей (на основе анализа возможностей рынка), оказывающих наибольшее влияние на EVA.

С внедрением информационных технологий и развитием концепции управления на основе экономической добавленной стоимости, система показателей, характеризующих деятельность предприятия и оказывающих определяющее значение на EVA постоянно совершенствуется и усложняется. Их выбор зависит от множества условий. Однако уже на основе формул (1) и (2) можно выявить следующие факторы и рычаги воздействия на показатель экономической добавленной стоимости:

1) увеличение рентабельности за счет роста продаж (совершенствование маркетинговых стратегий) и/или оптимизация производственных издержек (внедрение новых ресурсосберегающих технологий, сокращение нерентабельных производств);

2) снижение стоимости заемного капитала (перекредитование под более низкий процент);

3) управление размером и структурой капитала (снижение или полная ликвидация низкорентабельных активов).

Нельзя не отметить, что, обладая множеством преимуществ, показатель экономической добавленной стоимости не лишен недостатков, к числу которых следует отнести влияние на значение показателя первоначальной оценки инвестированного капитала. В этой связи, следует оценивать не сам показатель, а его прирост за исследуемый период, что позволит исключить субъективизм в расчетах и будет стимулировать менеджера в разработке управленческих решений, направленных на рост стоимости предприятия.

Список использованных источников:

1. Клочков А.К. KPI и мотивация персонала. Полный сборник практических инструментов. – М.: Эксмо, 2010. – 134 с.
2. Durnev A., and Kim E.H. To Steal or Not to Steal: Firm Attributes, Legal Environment, and Valuation // Journal of Finance. – № 60 – 2005. – P. 1461–1493.
3. Klapper L.F. and Love I. Corporate Governance, Investor Protection, and Performance in Emerging Markets // Journal of Corporate Finance. – №10. – 2004. – P. 287–322.
4. Chmelíková G. Economic Value Added versus Traditional Performance Metrics in the Czech Food-Processing Sector // International Food and Agribusiness Management Review – Volume 11, Issue 4. – 2008. – P. 49-66.

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ОЦЕНКА ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ ДЕНЕЖНОГО ОБОРОТА В СТРАНЕ

Новосельский Святослав Олегович,
к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета анализа и аудита ФГБОУ ВО КГУ, г. Курск, Россия
E-mail: nsvyatoslav@yandex.ru

Шашкова Анастасия Юрьевна,
студентка 2 курса факультета экономики и менеджмента ФГБОУ ВО КГУ, г. Курск, Россия
E-mail: anas.shashkova2018@yandex.ru

Игошева Альбина Андреевна,
студентка 2 курса факультета экономики и менеджмента ФГБОУ ВО КГУ, г. Курск, Россия
E-mail: aigoscheva@gmail.com

Аннотация. В статье определена сущность денежного оборота, его состав и виды. Также рассмотрена сущность денежных агрегатов их виды и характеристика. Проведён анализ денежной базы в широком понимании, денежной массы и её состава, а также состав денежной массы без учета кредитных организаций с отозванной лицензией.
Ключевые слова: денежная масса, денежная база, денежный агрегат, денежный оборот, наличные деньги, безналичные средства.

THE STATUS ANALYSIS AND PROSPECTS ASSESSMENT OF MONEY TURNOVER IN THE COUNTRY

Summary. The article defines the essence of money turnover, its composition and types. The essence of monetary aggregates and their types and characteristics are also considered. The analysis of the monetary base in the broad sense, the monetary mass and its composition, as well as the composition of the monetary mass without taking into account the credit organizations with the revoked license.
Key words: money supply, monetary base, monetary aggregate, money turnover, cash, non-cash funds.

Объём денежной массы в обращении играет главную роль в определении уровня цен. Любое изменение темпов роста денежной массы воздействует на процентную ставку, объёмы производства, курс национальной валюты.

Денежный оборот — это система, созданная движением денег в наличной и безналичной формах при обслуживании ими процессов производства, распределения, обмена и потребления товара, а также не товарных платежей и расчетов [1]. Денежный оборот, в свою очередь, делится на налично-денежный и безналичный оборот. На рисунке 1 представлен состав денежного оборота.

Рисунок 1- Состав денежного оборота

Ключевое место в структуре денежного оборота занимают денежные агрегаты, которые имеют различный состав. Наиболее часто применяются наличные деньги, вклады до востребования, чеки, срочные вклады, а также ценные бумаги, в различных их сочетаниях.

В современной денежной системе значительно снизились темпы роста денежной массы и деньги начали работать лучше. Денежные агрегаты с целью анализа происходящих изменений движения денег на конкретную дату и за конкретный отрезок времени в статистике финансов начали применять впервые в экономически развитых государствах, а уже потом в РФ. Рассмотрим более детально, что значит термин денежные агрегаты.

Денежным агрегатом называют показатели величины денег или финансовых активов, определяемых денежной массой, структура которой систематически изменяется (их ликвидность стремится к единице) [2].

Компоненты денежных агрегатов разные во всех странах. Денежные агрегаты по своей сути – это структурная система, в которой всякий последующий агрегат имеет в своём составе предыдущий. Между собой денежные агрегаты разнятся, где отличается не только состав денежной массы, но и уровень ликвидности.

Наиболее высокий уровень чаще всего приходится на денежный агрегат М0 (наличные деньги), ликвидность М1 ниже, чем М0, но выше, чем М2, по причине того, что вклады до востребования необходимо вернуть вкладчику по его заявлению, а срочные вклады используют банки на своё усмотрение на протяжении всего срока вклада и возвращаются вкладчику, как правило, при полном истечении срока.

Денежные агрегаты – показатели структуры денежной массы (денежного предложения), виды денег и денежных средств. Функции данных агрегатов отличаются друг от друга уровнем ликвидности, другими словами способностью быстрого превращения в наличные деньги [3].

В разных странах используются различные определения денежных агрегатов. Во всех странах мира, учитывается различное число денежных агрегатов. Агрегаты подразделяются на абсолютные (простые) и относительные (индексные).

Денежные агрегаты представим на рисунке 2.

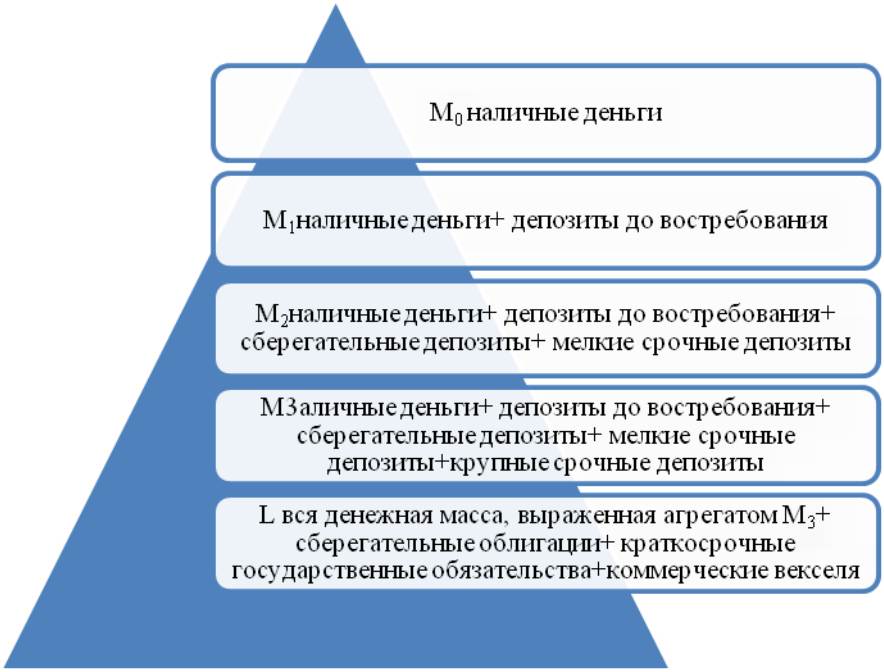

Рисунок 2 - Денежные агрегаты[2, с. 973]

На данный момент времени в России менее популярен безналичный расчет, чем в большинстве других развитых странах. В ведущих странах изменение денежного обращения все больше и больше увеличивается в сторону безналичного расчета, нежели наличного.

По тому какая разница между наличным и безналичным оборотом можно судить на сколько развита платежно-расчетная система страны. К тому же в последнее время видно, как пытаются объединить эти два способа денежного оборота.

Нельзя оставить без внимания тот факт, что в России в основном преобладают наличные денежные средства, и то, что этот показатель находится где-то на уровне 90%. Также отметим, что наличные расчеты небольшими темпами снижаются.

В таких странах как Германия, Италия, Бразилия, США, Франция и Канада статистика показывает рост наличных денежных банкнот в обращении [3]. Такую же тенденцию мы наблюдаем и в Российской Федерации (таблица 1).

Таблица 1 - Данные денежной базы в широком определении [4]

Наименование	2015 год, млрд	2016 год, млрд	Темп роста (2016/2015),%	2017 год, млрд	Темп роста (2017/2016),%	Темп роста (2017/2015), %
Денежная База	11043,8	11882,7	107,6	14701,5	123,7	133,1
Наличные деньги в обращении с учетом остатков средств в кассах кредитных организаций	8522,2	8789,8	103,1	9539,0	108,5	111,9
Корреспондентские счета кредитных организаций в Банке России	1594,	1822,7	114,3	1930,7	105,9	121,1
Обязательные резервы	369,8	484,7	131,1	506,2	104,4	136,9
Депозиты кредитных организаций в Банке России	252,8	785,6	310,8	2373,2	302,1	938,8
облигации Банка России у кредитных организаций	-	-	-	352,4	-	-

По таблице видно, что величина денежной базы с 2016 года по 2015 год возросла на 7,6%. В 2015 году данный показатель равен 11043,8 млрд. руб., а в 2016 году 11882,7 млрд. руб. В 2017 году денежная база по сравнению с 2016 годом возросла на 23,7 %. В целом же за период 2015-2017 г.г. увеличилась на 33,1%. На рост денежной базы за 2015-2017 г.г. оказало влияние увеличения наличных денег в обращении, возросших на 11,9%. При этом корреспондентские счета кредитных организаций в Банке России выросли на 21,9%. В свою очередь, обязательные резервы увеличились на 36,9%, а депозиты кредитных организаций в Банке России на 838,8 %. Облигации Банка России у кредитных организаций есть лишь в 2017 году и данный показатель равен 352,4 млрд. руб.

Важно отметить, что сейчас безналичная форма расчетов очень быстро входит в денежное обращение.

Таблица 2 - Денежная масса РФ и её состав за 2015-2017 г.г., млрд. руб. [4]

Год	Денежная масса в млрд. руб. M_2	Виды			Удельный вес M_0 в M_2,%
		Наличные деньги M_0	Переводные депозиты	Другие депозиты	
2015	35179,7	7239,1	9276,4	18664,1	20,6
2016	38418,0	7714,8	9927,6	20775,6	20,1
2017	42442,1	8446	11062,7	22933,3	19,9

Согласно таблицы можно сделать вывод, что денежный агрегат М0 (наличные деньги) вырос, что означает увеличение объема денег, выпущенных ЦБ РФ. Показатель М1 (агрегат М0 + средства предприятий в банках и т.д.) увеличился 16515,5 (7239,1+9276,4) до 19508,7 млрд. руб. (8446+11062,7) и другие депозиты, входящие в состав денежного агрегата М2 имели тенденцию к увеличению в течение рассмотренных лет с 18664,1 до 22933,3 млрд. руб. Денежная масса выросла за анализируемый период и составила в 2017 году 42442,1 млрд. руб. В таблице хорошо заметно, что наличные деньги составляют наименьшую часть в денежной массе и при этом удельный вес сокращается с 20,6% до 19,9%.

Таблица 3 - Денежная масса (М2) без учета кредитных организаций с отозванной лицензией, млрд. руб. [4]

Год	всего	в том числе:	
		наличные деньги (М0)	безналичные средства
2015	35179,7	7239,1	27940,6
2016	38418,0	7714,8	30703,2
2017	42442,1	8446	33996,1

По оценке Банка России, процесс восстановления кредитной активности в 2017 г. в целом был сбалансированным. При этом рост денежного предложения в целом соразмерен увеличению экономической активности и не создает дополнительных проинфляционных рисков. Денежное обращение, как совокупность денежных потоков, принято делить на наличное и безналичное. В развитой рыночной экономике безналичное обращение превышает наличное, это мы можем заметить в таблице 3. Безналичное обращение увеличилось за анализируемый период с 27940,6 до 33996,1 млрд. руб. Наличное обращение тоже подверглось увеличению. Внедрение новых технологий, увеличение выпуска кредитных карт и открытие новых суррогатных валют не сказывается на операциях в наличных деньгах. В Европе три из четырех покупок совершаются банкнотами, несмотря на то, что доля банковских билетов в совокупной денежной массе составляет лишь 10%. По мнению аналитиков, полный переход на безналичные расчеты создает дополнительные риски для финансовой системы. При этом выгодны такие операции только банкирам и IT-компаниям. Безналичные расчеты сокращают издержки на обслуживание и повышают прозрачность экономики. Это позволяет существенно сократить долю теневой экономики. Однако нужно отметить, что для того чтобы перейти на безналичное денежное обращение нужен требуемый уровень проникновения банковских услуг на уровне регионов, который сейчас все еще не на таком высоком уровне в России [2].

Хотя электронные платежи становятся все более популярными, наличные деньги по-прежнему остаются нашим самым важным средством платежа. Наличный денежный оборот является одним из основных элементов экономики нашего государства и базой его постоянства. Опираясь на опыт всех стран, можно сделать вывод, что несмотря на развитость экономики и способов безналичных расчётов, необходимость наличных денег всегда сохраняется. Несмотря на то, что сейчас быстро развиваются различные информационные технологии, которые дают возможность развития безналичных расчетов, нельзя с полной уверенностью говорить о том, что наличные деньги исчезнут.

Это связано с их такими характерными свойствами, которых нет ни у какого платежного инструмента: скорость, надежностью и доступностью, а также анонимностью, – при относительной дешевизне и простоте наличных расчетов. Банком России всегда идет процесс оптимизации наличного денежного обращения и используется система мер для решения появляющихся проблем [1].

Таким образом, отметим, что из проведённого анализа структуры денежной массы можно сделать вывод, что в условиях экономической нестабильности при проводимой политики Центрального Банка РФ по сдерживанию темпов инфляции, можно заметить последствия, которые

отрицательно воздействуют на экономику России, в том числе на уменьшение денежной массы и темпов роста ВВП, а снижение темпов роста в экономике, в свою очередь, ведет к практически отсутствующему росту денежных агрегатов, следовательно, и к ухудшению большинства показателей. Стоит отметить, что без повышения коэффициента монетизации невозможно решить проблему повышения инвестиционной активности, так как анализе денежной массы важным показателем является денежная база, а именно наличные деньги и резервы коммерческих банков, находящиеся в обращении.

Список использованных источников

1. Новосельский С.О. Банковский маркетинг в системе управления банковской деятельностью / С.О. Новосельский, И.Н. Щедрина, В.А. Криулин // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. – 2016. - №7.ч.2. – С.23-28
2. Новосельский С.О. Оценка развития малого и среднего предпринимательства в РФ: международный аспект / С.О. Новосельский, М.В. Макин, О.В. Пшеничникова, В.И.Садыкова // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. – 2016. - №8.ч.2. – С.121-125
3. Новосельский С.О. Российский рынок банковского кредитования: современное состояние и перспективы развития / С.О. Новосельский, Э.Р. Шамилова, Е.А. Ашуркова, О.М. Рождественская // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. – 2017. - №5.ч.6. – С.58-64
4. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. – режим доступа: http://www.cbr.ru

АНАЛИЗ ОЛИГОПОЛЬНОГО РЫНКА РОЗНИЧНОЙ ФАРМАЦИИ ДНР

Кликунов Николай Дмитриевич,
к. э. н., доцент, ЧОУ ВО «Курский институт менеджмента, экономики и бизнеса», г. Курск, Россия
E-mail: nklikunov@yandex.ru

Костычев Богдан Андреевич,
магистрант ЧОУ ВО «Курский институт менеджмента, экономики и бизнеса», г. Курск, Россия
E-mail: doc5921@gmail.com

Аннотация. Анализ отраслевых рынков является важным направлением в экономической науке, позволяющим иметь представление о развивающихся тенденциях. Целью работы является анализ рынка розничной формации ДНР с помощью S-C-P парадигмы, а также внесение предложений для субъектов хозяйствования с целью повышения их прибыли. Для получения релевантной информации о структуре рынка были использованы эмпирические данные об объемах продаж, ценах и издержках. Было установлено, что продавцы используют неправильные стратегии, которые не позволяют им максимизировать свою прибыль.

Ключевые слова: олигопольный рынок, розничная фармация, S-C-P анализ, цены, объем, издержки, эластичность, прибыль.

ANALYSIS OF OLIGOPOLY MARKET RETAIL PHARMACY DNI

Summary. Analysis of sectoral markets is an important direction in economic science, which allows to have an idea of emerging trends. The aim of this work is the analysis of the market of retail formation of the DNI with the help of S-C-P paradigm, and also making proposals for economic entities with the purpose of increasing their profits. To obtain relevant information about the market structure has been used empirical data on sales, prices and costs. It has been found that sellers use wrong strategies that prevent them from maximizing their profits.
Key words: an oligopoly market, the retail pharmacy, S-C-P analysis price, volume, costs, elasticity, profit.

Рынок розничной фармации ДНР представлен 4 основными розничными сетями, которые имеют в своем распоряжении аптеки и аптечные пункты. Они действуют в таких городах: Донецк, Макеевка, Горловка, Енакиево, Шахтерск. Их основными клиентами являются розничные покупатели и муниципальные учреждения сферы здравоохранения. Эти розничные сети получили условные названия РС №1, РС №2, РС №3 и РС №4. Обобщенные данные относительно розничных сетей представлены в таблице 1 (единицы измерения – доллары США). Цена анализируемого вида продукции – это средняя покупка в данных розничных сетях.

Таблица 1 - Характеристики продавцов на рынке

Характеристики	РС №1	РС №2	РС №3	РС №4
Цена анализируемого вида продукции	0.75	0.77	0.69	0.75
Объем реализации в год	6 062 609	4 663 722	4 012 639	2 905 752
Примерные постоянные издержки в год	556 136	-	-	-
Примерные предельные издержки в год	0.63	0.54	0.49	0.65
Примерная фактическая прибыль фирмы без учета постоянных затрат	688 980	1 059 937	789 760	302 462
Примерная фактическая прибыль фирмы с учетом постоянных затрат	132 844	-	-	-

Анализ приведенных в таблице данных позволяет сделать вывод, что рынок розничной фармации в Донецкой области является олигопольным. Для него характерны такие черты: малое количество продавцов, большой размер фирм, много покупателей, товар однородный или дифференцированный, значительный контроль цен, высокий барьер входа на рынок, ограничен доступ

к рыночной информации, ограниченная ценовая и наличие неценовой конкуренции [1].

Для S-C-P анализа рынка необходимо иметь такие данные: цену, объем продаж и предельные издержки фирм. На основании этой информации посредством S-C-P парадигмы рассчитаем оптимальные объемы продаж для всех продавцов на олигопольном рынке розничной формации Донецкой области, который позволит им максимизировать свою прибыль. Итоги расчетов представим в виде таблицы (табл.2):

Таблица 2 - S-C-P анализ рынка

	РС №1	РС №2	РС №3	РС №4	Сумма
p	0.75	0.77	0.69	0.75	
q	6 062 609.33	4 663 722	4 012 639	2 905 752	
MC	0,63	0,54	0,49	0,65	
TR	4 516 644	3 593 186	2 772 369	2 181 956	13 064 152
s(i)	0.346	0.275	0.212	0.17	1
HI					0.27
LI					0.22
e (фирмы)	3.57	4.48	5.81	7.38	1.23
A	1.29904E+11	1.50718E+12	2.94518E+13	2.84231E+15	
p опт	0,88	0,7	0,6	0,75	
q опт	3 383 009.67	7 206 558.04	9 391 593.87	2 984 879.93	
П опт	832 438	1 124 125	964 860	302 555	
П была	688 980	1 059 937	789 760	302 462	

Общий объем рынка составил 13 064 152 долларов США. Для анализа степени монополизации рынка рассчитаем коэффициент Херфиндаля по формуле [2]:

$$HI = \sum s_i^2 \quad (1)$$

где s – доля рынка i-ой фирмы

Коэффициент Херфиндаля на данном рынке составляет 0,27, что означает что рынок конкуренте и не монополизирован.

Рассчитаем индекс Лернера, который позволит установить среднюю наценку на данном рынке по формуле[2]:

$$LI = \sum s_i * \frac{p_i - MC_i}{P_i} \quad (2)$$

где s – доля рынка фирмы, p - цена i-ой фирмы, MC – предельные издержки i-ой фирмы

Коэффициент Лернера на данном рынке составил 0,22, значит в среднем фирмы наценивают 22% на своей продукции.

С помощью этих двух индексов рассчитаем показатель эластичности данного рынка розничной фармации. Для этого необходимо разделить коэффициент Херфиндаля на коэффициент Лернера. Эластично (E) равна 1,23. Далее рассчитаем эластичность для каждого конкретного предприятия по формуле [3]:

$$e_{\text{фирмы}} = \frac{E}{s_i} \quad (3)$$

где E – эластичность рынка, s – доля рынка i-той фирмы

Следующий шаг – расчет потенциальной вместительности рынка (А) по формуле:

$$A_i = p_i^e * q_i \quad (4)$$

где р – цена i-ой фирмы, q – объем реализации i-ой фирмы

Оптимальную цену рассчитаем по формуле[3]:

$$p_{опт} = \frac{MC}{1-\frac{1}{e}} \quad (5)$$

где МС – предельные издержки i-ой, е – эластичность i-ой фирмы

Расчет оптимального объема реализации произведен по формуле [1]:

$$q_{опт} = \frac{A}{p_{опт}{}^{e}} \quad (6)$$

где А – потенциальная вместительность рынка для i-ой фирмы, р – цена оптимальная для i-ой фирмы

Новый (оптимальный) объем производства для РС №1 составляет 3 383 100. Оптимальная цена –0,88. В результате РС №1 получит 832 439 долларов США прибыли. Таким образом, РС №1 должен увеличить цену на 18%, что приведет к снижению продаж на 44%, но увеличит прибыль на 21%. Результаты S-C-P анализа с оптимальными ценами, объемами реализации и прибылью представим в виде таблицы 3.

Таблица 3 - Оптимальные показатели фирм на рынке

	РС №1	РС№2	РС №3	РС №4
Цена	0,88	0,7	0,6	0,75
Объем реализации	3 383 009,67	7 206 558,04	9 391 593,87	2 984 879,93
Прибыль	832 438	1 124 125	964 860	302 555

Изменения этих показателей по сравнению с первоначальными представим в виде диаграммы.

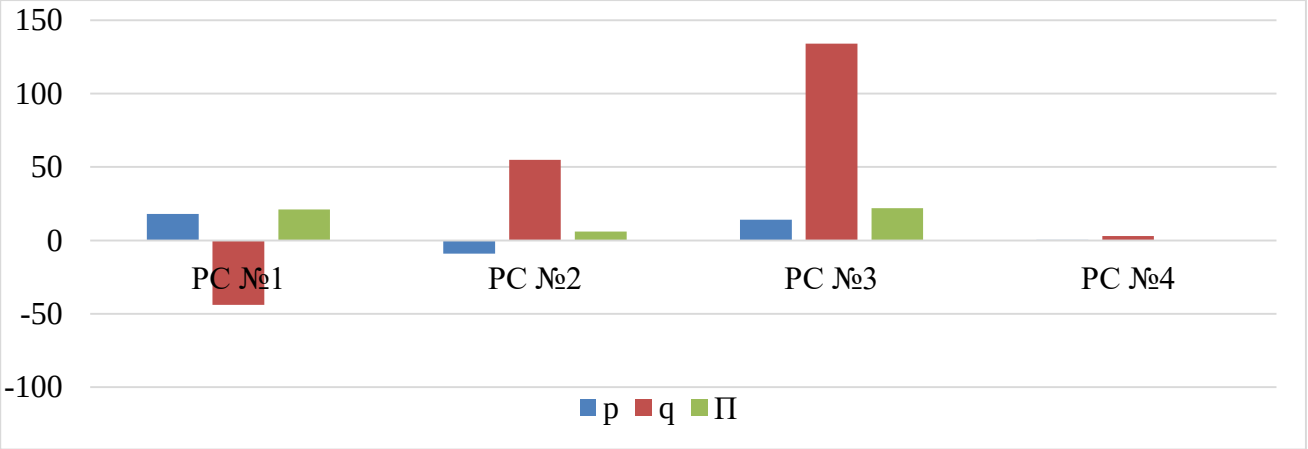

Рисунок 1 - Изменения показателей, %

S-C-P анализ показал, что фирмы на олигопольном рынке розничной фармации Донецкой области выбрали неэффективные производственные стратегии, которые не позволяли им максимизировать прибыль. Розничная сеть №2 должна снизить цену на 9%, увеличить объем продаж на 55%, что приведет к увеличению прибыли на 6%. Самой неэффективной торговой сетью на рынке стала РС №3, её оптимальная стратегия подразумевает: снижение цены на 14%, увеличения объемов продаж на 134%, что приведет к увеличению прибыли на

22%. Исключением является РС №4, которой необходимо всего лишь на 0,4% увеличить цену и на 3% увеличить объем продаж, что приведет к увеличению прибыли на 0,03%. Общий объем рынка вырос с 13 064 154 до 15 845 309 долларов США или на 21%.

В заключении стоит отметить, что S-C-P анализ является инструментов, который может быть использован не только в целях максимизации прибыли фирмы, но и для анализа данного рынка в целом, чем может заниматься как государство, так и частные консалтинговые компании.

Список использованных источников

1. Кабраль Луис М.Б. Организация отраслевых рынков. Вводный курс. Пер. с англ. А.Д. Шведа. – Мн.: Новое знание. 2003. - 356 с.
2. Вериан Хэлл Р. Микроэкономика. Промежуточный уровень. Современный подход.: Учебник для ВУЗов/ пер. с англ. под ред. Н.Л. Фроловой. - М.: ЮНИТИ, 1997. – с.322
3. Пиндайк Р., Рубинфельд Д. Микроэкономика: Пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Дело, 2001. – 808с

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВНЕОБОРОТНЫХ АКТИВОВ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Криулин Виктор Александрович,
к. э. н., заведующий кафедрой экономики факультета экономики и менеджмента ФГБОУ ВО КГУ, г. Курск, Россия
E-mail: economica@kursksu.ru

Новосельский Святослав Олегович,
к. э. н., доцент кафедры бухгалтерского учета анализа и аудита ФГБОУ ВО КГУ, г. Курск, Россия
E-mail: nsvyatoslav@yandex.ru

Вольф Анна Борисовна,
студентка 2 курса, факультета экономики и менеджмента ФГБОУ ВО КГУ, г. Курск, Россия
E-mail:anya.volf@mail.ru

Аннотация. В работе исследуются теоретические и практические аспекты оценки эффективности использования внеоборотных активов предприятия в рамках проведения аналитических процедур управления.

Ключевые слова: внеоборотные активы, основные средства, фондоотдача, фондоемкость, эффективность использования.

EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS OF THE USE OF NON-CURRENT ASSETS IN THE ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM

Summary. The paper studies theoretical and practical aspects of evaluating the effectiveness of the use of non-current assets of the enterprise in the framework of analytical management procedures.
Key words: non-current assets, fixed assets, efficiency, capacity, efficiency of use.

На начальной стадии деятельности любого предприятия в порядке, зависящем от его организационно-правовой формы, формируется уставной капитал, направленный на формирование оборотных и внеоборотных активов, которые включают в себя основные средства, вложения в нематериальные активы, долгосрочные финансовые вложения и др. Внеоборотные активы являются основной составляющей частью материально-технической базы предприятия, и от их состояния зависит рентабельность производства, конкурентоспособность организации, развитие отросли в целом и ее результативность [3]. Поэтому актуальность данного исследования сводится к тому, что главной задачей управленческого состава любого предприятия в современных экономических условиях является разработка методов по обеспечению эффективного использования внеоборотных активов и управления ими для достижения положительного конечного результата, улучшение материально-технической базы и динамики основных показателей. Внеоборотные активы играют главную роль в обеспечении функционирования предприятия и составляют значительную долю в его балансе. Внеоборотные активы так же отождествляют с понятием основного капитала. Одна из главных задач управленческого персонала предприятия состоит в своевременном обновлении внеоборотных активов для их эффективного последующего использования [1].

Зарубежный опыт обновления внеоборотных активов включает множество разнообразных инструментов, которые можно объединить в несколько групп: американскую, японскую и тайваньскую. Наиболее крупной является американская система. Ее особенностью является так же то, что фондовой бирже отводится роль ключевого механизма контроля над эффективностью распределения инвестиционных ресурсов. Оценка капитала в США осуществляется с помощью применения коэффициентов замены и амортизации. Коэффициент замены представляет собой отношение текущих цен к ценам того года, когда оборудование было приобретено и применяется в том случае, когда оборудование списывается с баланса полностью и заменяется новым более усовершенствованным. Коэффициент амортизации равен отношению стоимости используемого оборудования в текущих ценах к его покупной стоимости. Коэффициент амортизации должен быть меньше коэффициента замены [2]. На рисунке 1 представлены данные группы и их основные инструменты управления.

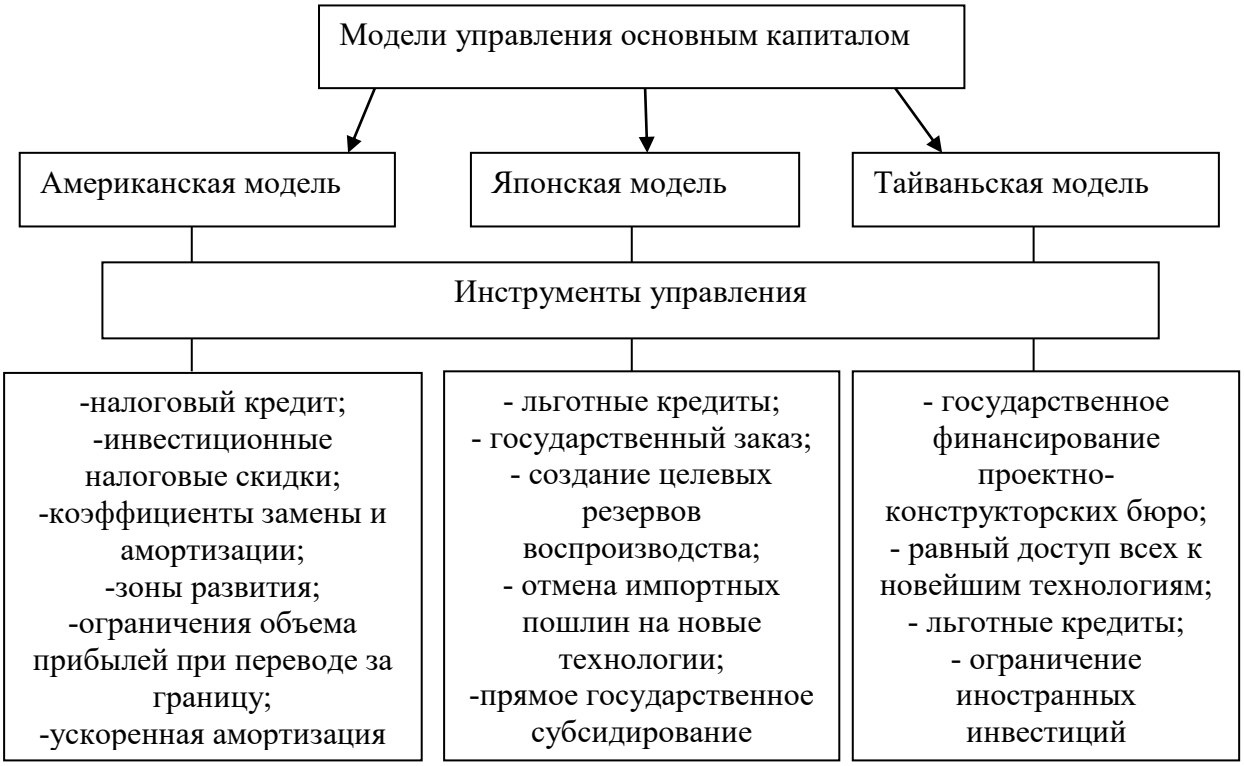

Рисунок 1 - Модели управления основным капиталом

Проанализируем структуру и динамику внеоборотных активов ОАО «Курскрезинотехника» в отчетном периоде, представленную в таблице 1.

Таблица 1 - Динамика структуры основного капитала за 2014-2016 гг., в %

Показатель	2014	2015	2016	2015 к 2014		2016 к 2015	
				Абс. откл.	Темп прироста	Абс. откл.	Темп прироста
Нематериальные активы	0,12	0,08	0,08	-0,04	-33,3	0	0
Результаты исследований и разработок	0	0,02	0,01	0,02	-	-0,01	-50
Основные средства	77,3	55,7	53,3	-21,6	-27,9	-2,4	-4,3
Доходные вложение в материальные ценности	0,03	0,02	0,02	-0,01	-33,3	0	0
Финансовые вложения	0,12	28,3	29,3	28,18	23483	1	3,5
Отложенные налоговые активы	1,87	0,1	0,1	-1,77	-94,7	0	0
Прочие внеоборотные активы	20,6	15,7	17,3	-4,9	-23,8	1,6	10,2

Наибольшую часть занимают основные средства, при этом их доля с каждым годом сокращается. Так в 2014 году они составляли 77,3% от всего имущества, в 2015 – 55,7%, а в 2016 – 53,3% т.е. их доля сначала уменьшились на 21,6% и затем на 2,4%. Это говорит об устаревании оборудования, о его физическом износе. Прочие внеоборотные активы, к которым относятся расходы будущих периодов, стоимость оборудование, требующего монтажа, оборудование к установке, также составляют значительную часть имущества. Их доля в 2014 году составила 20,6%, в 2015 - 15,7 и в 2016 – 17,3. Увеличение доли финансовых вложений на 28,18% в 2015 году и на 1% в 2016 говорит об отвлечении средств из основного производства. Так же можно заметить, что доля результатов исследований совсем незначительная (в 2015 - 0,02%, в 2016 –

0,01%). Это говорит о том, что предприятие уделяет мало внимания НИОКР. Проанализируем структуру нематериальных активов ОАО «Курскрезинотехника», используя данные, представленные в таблице 2.

Таблица 2 - Структура нематериальных активов

	2014	2015	2016
Патенты на изобретения	611	611	619
Товарный знак	243	243	243
Прочее	138	138	138
Всего	992	992	1000

С 2014 по 2015 гг. сумма нематериальных активов не изменилась, а в 2016 по сравнению с 2016 увеличилась на 0,8%, так как увеличилась стоимость патентов на изобретения с 611 тыс. руб. до 619 тыс. руб. При этом значительную долю в структуре занимают патенты (62%), это связано с тем, что предприятием имеет достаточное количество собственных изобретений. Меньшую часть составляют товарные знаки -14% и прочие нематериальные активы – 14%.

Структура основных средств ОАО «Курскрезинотехника» отражена в таблице 3.

Таблица 3 - Структура основных средств предприятия

Показатели	2014 год		2015 год		2016 год	
	Сумма, тыс. руб.	Доля, %	Сумма, тыс. руб.	Доля, %	Сумма, тыс. руб.	Доля,%
Здания	308373	22	329270	23	329282	23
Сооружения	112184	8	113170	8	115774	8
Оборудование	914181	65	896338	64	924542	64
Транспорт	33224	2	32585	2	32826	2
Инвентарь	36458	3	36930	3	36363	3
Всего	1404420		1408293		1439787	

Анализ показал, что наибольший удельный вес приходится на машины и оборудование 65% (914181 тыс. руб.) и на здания 22% (308373 тыс. руб.). Меньшую часть занимают сооружения 8%, инвентарь 3%, транспортные средства 2%. Структура ОПФ на протяжении периода с 2014 по 2016 гг. достаточно стабильна. В 2015 году доля зданий увеличилась на 1%, а доля машин и оборудования сократилась на 1%. Стоимость зданий с 2014 по 2015 год увеличилась на 6,8%, (20897 тыс. руб.) это можно связать с расширением производственных площадей, открытием новых цехов. Стоимость машин и оборудования в 2015 сократилась на 2%, стоимость транспортных средств также уменьшилась на 2%, причиной этому мог послужить физический износ этих фондов. Однако в 2016 стоимость оборудования увеличилась на 3,3%.

Таблица 4 - Динамика основных средств в 2014-2016 гг.

Показатели	Изменение 2015 к 2014		Изменение 2016 к 2015	
	Абсолют. откл,	Тем прироста	Абсолют. откл,	Тем прироста
Здания	20897	6,8	12	0,004
Сооружения	986	0,9	2604	2,3
Оборудование	-17843	-2	28204	3,1
Транспорт	-639	-2	241	0,7
Инвентарь	472	1,3	-567	-1,5

Для определения эффективности использования основных средств в 2014-2016 гг., ОАО «Курскрезинотехника» вычислим показатели фондоотдачи, фондоемкости и фондооворуженности (таблица 5) и сделаем выводы об их изменении.

Таблица 5 - Показатели эффективности использования основных средств

Показатель	2014 год	2015 год	2016 год	Тем прироста в 2015 г., %	Темп прироста в 2016 г.,%
Фондоотдача	6,58	9,8	10,5	48,9	7,1
Фондоемкость	0,15	0,1	0,09	-33,3	-10
Фондовооруженность	313,3	298,6	281,5	-4,7	-5,8
Рентабельность основных фондов,%	1,12	39,3	34,4	х	х

Как видно из таблицы 5, с 2014 по 2016 год у показателя фондоотдачи наблюдается тенденция к росту: в 2015 году происходит увеличение на 48,9%, а в 2016 – на 7,1%. Это говорит о рациональном использовании ОПФ, уменьшении простоев оборудования, что приводит к увеличение объемов производства продукции. Анализ показал, что с 2014 по 2016 год она сократилась с 0,15 тыс. руб. до 0,9 тыс. руб., что является положительным моментом, так как свидетельствует об ускорении темпов производства, уменьшение затрат на воспроизводство новых фондов, издержек. У показателя фондовооруженности в отчетный период наблюдается спад: с 2014 по 2015 года происходит уменьшение на 4,7%, а в 2016 - сокращение на 5,8% относительно 2015 года. Данные изменения можно объяснить снижением стоимости основных фондов, снижением объемов ОПФ на одного работника и, следовательно, производительности труда.

Рассчитаем рентабельность производства по основному капиталу, чтобы показать величину прибыли, приходящуюся на единицу стоимости внеоборотных средств, Анализ показал, что с 2014 по 2015 годы показатель рентабельности вырос на 38,18%, что говорит о положительном финансовом результате в этот период, то есть об увеличении чистой прибыли и прочих доходов. Спад показателя в 2016 году на 4,9% показывает снижение эффективности использования средств предприятия.

Таким образом, показатели эффективности использования основного капитала ОАО «Курскрезинотехника» имеют положительную тенденцию, что позволяет осуществлять достаточно успешную деятельность и конкурировать на рынке производства резинотехнических изделий.

Список использованных источников

1. Новосельский С.О. Банковский маркетинг в системе управления банковской деятельностью / С.О. Новосельский, И.Н. Щедрина, В.А. Криулин // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. – 2016. - №7.ч.2. – С.23-28
2. Новосельский С.О. Оценка развития малого и среднего предпринимательства в РФ: международный аспект / С.О. Новосельский, М.В. Макин, О.В. Пшеничникова, В.И.Садыкова // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. – 2016. - №8.ч.2. – С.121-125

3. Новосельский С.О. Российский рынок банковского кредитования: современное состояние и перспективы развития / С.О. Новосельский, Э.Р. Шамилова, Е.А. Ашуркова, О.М. Рождественская // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. – 2017. - №5.ч.6. – С.58-64
4. Официальный сайт ОАО «Курскрезинотехника»: [электронный ресурс].– URL:http://ibprom.ru/kurskrezinotehnika.- (дата обращение 22.03.2018)

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В ОРГАНИЗАЦИИ

Калинина Юлия Юрьевна,
магистрант ЧОУ ВО «Курский институт менеджмента, экономики и бизнеса», г. Курск, Россия
E-mail: ju.k9494@gmail.com

Аннотация. В статье освещены теоретико-методологические аспекты понятия «производительность труда», выявлены основные проблемы производительности труда в условиях развития рыночных отношений и определены наиболее перспективные направления увеличения производительности труда с целью повышения его эффективности. Исследованы базовые методы и инструменты повышения производительности труда.
Ключевые слова: эффективность труда, производительность труда, механизм, инструменты, методы, кайдзен.

WAYS OF INCREASING THE PRODUCTIVITY OF LABOR IN THE ORGANIZATION

Summary. The article covers the theoretical and methodological aspects of the concept of "labor productivity", identifies the main problems of labor productivity in the conditions of the development of market relations and identifies the most promising areas of increasing labor productivity in order to improve its efficiency. The basic methods and tools for increasing labor productivity are studied.
Key words: labor efficiency, labor productivity, mechanism, tools, methods, kaizen.

Учитывая структуру внутренних потребностей и мотивов профессиональной деятельности персонала, существующий спектр возможностей и инструментов обеспечения роста производительности труда на предприятиях, несбалансированность интересов участников процесса дестабилизирует систему управления персоналом и вызывает накопление деструктивных факторов существования и развития. Как результат, финансово-экономические показатели деятельности субъектов хозяйствования демонстрируют нисходящие тенденции за счет снижения уровня показателей производительности труда персонала [1].

Производительность труда – показатель экономической эффективности трудовой деятельности работников. Она отражает отношение количества

произведенной продукции или услуг к затратам труда, то есть выработку на единицу затрат труда.

Под производительностью труда понимается его результативность или способность человека производить за единицу рабочего времени определенный объем продукции. Реальная производительность труда измеряется количеством произведенной продукции в единицу времени или количеством труда, затрачиваемого на единицу продукции. Показатель производительности труда по своей экономической сути должен выражать объем выполненных работ в расчете на одного среднесписочного работника. При неизменной продолжительности нормированного обществом рабочего времени рост производительности труда – это увеличение объема выполненных работ среднесписочным работником.

Поиск путей повышения производительности труда является одной из главных проблем в исследованиях как российских, так и зарубежных ученых. Тенденция к снижению производительности труда наблюдается во многих странах мира, что обусловлено многими причинами эндогенного и экзогенного характера. Ученые Организации Объединенных Наций по промышленному развитию (UNIDO) отмечают, что в течение XX в. произошло замедление роста производительности труда. Так, при переходе к капиталистическому способу производства производительность труда выросла в 20 раз, а в течение прошлого столетия в развитых странах этот показатель увеличился лишь в 6 раз. При этом в развитых странах производительность труда продолжала расти, что приводило к их обогащению, а в развивающихся странах и постсоветских странах во второй половине XX в. наблюдался спад производительности.

Специалисты UNIDO объясняют рост производительности труда в ведущих странах мира четырьмя основными факторами: 1) внедрением новых технологий; 2) повышением профессионального уровня менеджеров; 3) системным повышением квалификации, профессиональным образованием, инвестициями в развитие кадров; 4) введением промышленной корпорации как формы организации производства [2, с. 30].

Эксперты Всемирного банка, исследуя проблемы снижения производительности труда в России, отмечают такие базовые причины этого процесса: 1) сохранение сверхнормативной численности работников на промышленных предприятиях (преимущественно государственной формы собственности); 2) значительный объем теневого сектора экономики; 3) большая часть населения занята в отраслях, характеризующихся низкой производительностью (сельское хозяйство, транспорт, строительство); 4) реальной реструктуризации экономики в России до сих пор не произошло [3].

Зарубежные ученые считают, что производительность труда базируется на следующих постулатах: каждая работа требует затрат времени и труда (живого и овеществленного), время потрачено продуктивно, если его потратили на производство, другие затраты времени (простой, работа вспомогательного персонала) не являются производительными; применение идеального оборудования (предполагается его исправность и высокая надежность) позволяет сэкономить рабочее время и повысить производительность; любое производство требует затрат капитальных и трудовых ресурсов; развитие технологии дает возможность замещать живой труд овеществленным;

технологические процессы должны быть разделены на этапы, которыми легче управлять; технологии развиваются только при условии роста производительности труда.

Н. Джонс приводит двенадцать способов, с помощью которых можно повысить производительность труда на рабочем месте, а именно: 1) подотчетность (подчиненный должен знать, что за его работой следят и он за нее ответственен); 2) необходимость устанавливать не только стратегические, но и тактические цели, чтобы убедиться, что работа выполняется в правильном направлении; 3) управление персоналом без применения микроконтроля; 4) стимулирование и мотивация персонала; 5) отзывчивость к нуждам работников (необходимо проявлять сочувствие и быть снисходительным, что формирует лояльность у персонала); 6) формулировка реалистичных целей; 7) командная работа; 8) удовлетворенность работников своей работой; 9) ротация кадров; 10) систематическое повышение квалификации; 11) экономия рабочего времени; 12) применение современных средств труда и оборудования [4, с. 35].

В отличие от Н. Джонса, Х. Эксилрод предлагает только четыре рекомендации по повышению производительности труда. Среди них: не ограничивать пользование Интернетом на рабочем месте (разрешить пользоваться личной электронной почтой, социальными сетями); последовательно измерять каждый этап работы работника и его общую производительность; определять цели и связывать их с результатами, что позволит работникам видеть, как они растут друг относительно друга и прошлых периодов; позволить перерывы во время работы для уменьшения интеллектуальной нагрузки.

Как видим, пути повышения производительности труда, сформулированные Н. Джонсом, имеют более общий характер и подходят как для производственных работников, так и для работников интеллектуального труда. Рекомендации Х. Эксилрода касаются только офисных работников.

Одним из методов повышения производительности труда является так называемый «кайдзен» (от япон. «кай» – «изменение», «дзен» – «мудрость»). Это японская философия управления, построенная на непрерывном совершенствовании процессов производства, разработке других вспомогательных процессов. Японские компании начали использовать эту управленческую философию с конца Второй мировой войны. Философия «кайдзен» получила распространение среди международных компаний в конце XX – начале XXI в. и была успешно реализована ведущими корпорациями мира [7].

«Кайдзен» является сложной системой, включающей ряд принципов и инструментов (рис. 1).

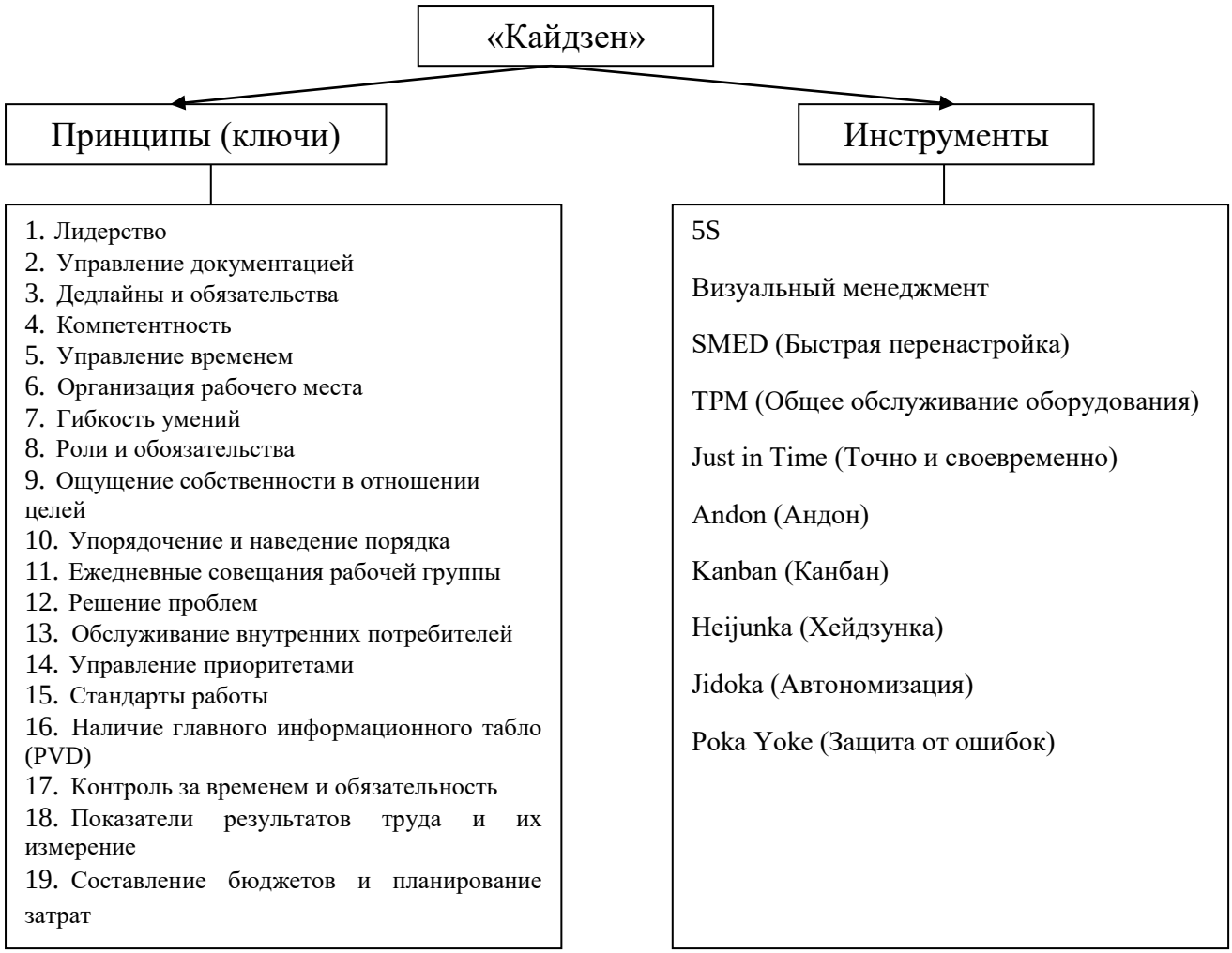

Рисунок 1 - Базовые элементы системы «кайдзен»

Принципы «кайдзен» являются стандартными для японской модели управления, а инструменты нужно рассмотреть более детально. Итак, инструмент 5S – это способ эффективной организации рабочего пространства, позволяющий существенно повысить производительность труда и сэкономить время. 5S расшифровывается следующим образом: SEIRI (от япон. «сортировка»), SEITON (от япон. «рациональное расположение»), SEISO (от япон. «содержание в чистоте»), SEIKETSU (от япон. «стандартизация»), SHITSUKE (от япон. «поддержание достигнутого результата и дальнейшее совершенствование»).

Инструмент визуализации применяют для наглядного информирования работников об успешности выполнения работы. Для этого используют специальное информационное табло, позволяющее каждому работнику узнать о текущем состоянии дел в компании. SMED (Single-Minute Exchange of Dies) («быстрая перенастройка») – инструмент, с помощью которого продолжительность перенастройки оборудования или замены инструмента становится значительно меньшей, что повышает гибкость производственной системы.

Следующий инструмент TPM (Total Productive Maintenance) («общее обслуживание оборудования») – это такая концепция управления оборудованием, целью которой является повышение эффективности его использования. В рамках TPM определяют следующие три цели: 1) отсутствие простоев; 2) отсутствие дефектов; 3) отсутствие аварий.

Andon («Андон») – это такое средство информационного управления, которое отражает текущее состояние процесса производства. В его функции также входит при необходимости создавать визуальное и звуковое предупреждение о возникновении дефекта в процессе производства.

Heijunka («хейдзунка») – это инструмент, обеспечивающий выравнивание по видам и объемам продукции в течение фиксированного промежутка времени. «Хейдзунка» позволяет максимально удовлетворить потребности клиента. При этом работа происходит не партиями, что приводит к минимизации запасов, рабочей силы и времени.

Jidoka («Автономизация») – это такой принцип работы производственного оборудования, при котором оно останавливает свою работу в случае возникновения какой-то проблемы. Если в работе оборудования неисправность, и это привело к возникновению дефекта продукции, то производственный процесс сразу останавливается и дает сигнал оператору для исправления ситуации.

Poka Yoke («Защита от ошибок») – инструмент, предусматривающий, что работу можно сделать только одним правильным способом и возникновение дефекта невозможно. В этом случае применяется принцип нулевой ошибки, который означает, что допускается минимум ошибок или только одна [7].

Все методы и инструменты повышения производительности труда предлагаем обобщить следующим образом (рис. 2).

Рисунок 2 - Методы и инструменты повышения производительности труда

Среди современных методов повышения производительности труда также называют: 1) методологию «прорыв к потоку»; 2) систему вытягивающего производства; 3) систему подачи и рассмотрения предложений.

Изучение опыта успешных компаний позволяет принимать более эффективные решения относительно возможных путей повышения производительности труда. Бенчмаркинг имеет много существенных преимуществ по сравнению с системой подачи и рассмотрения предложений, поскольку в последнем случае нет никакой гарантии, что внедренные в производственный процесс предложения повысят производительность труда.

Аутсорсинг дает возможность передать отдельные бизнес-процессы предприятия на выполнение другому предприятию с целью снизить расходы на наем персонала соответствующей специализации и квалификации. Важными преимуществами этого инструмента являются: 1) увеличение объема продаж продукции и полная загрузка собственных производственных мощностей; 2) получение квалифицированных работников и доступ к передовым мировым технологиям; 3) повышение производительности труда, являющейся следствием концентрации усилий предприятия в профильных отраслях [8].

Наглядное отображение методов и инструментов, с помощью которых можно увеличить производительность труда, позволяет увидеть, что для совокупной и индивидуальной производительности труда методы отличаются, а инструменты применяются те же. Если инструменты можно применять как для повышения эффективности всего производства, так и для увеличения производительности труда персонала, то «кайдзен» и теория ограничений являются управленческими философиями, которые могут вводиться на всех уровнях и применяться как к производственным процессам, так и к персоналу. Иначе применение этих методов не даст положительного результата.

Подытоживая, можно сделать следующие выводы. Рассмотрены современные причины снижения производительности труда в России. Исследованы базовые методы и инструменты повышения производительности труда, используемые в отечественной и зарубежной практике. Установлено, что для совокупной и индивидуальной производительности труда можно применять одни и те же инструменты, но методы повышения производительности для каждого из ее видов различны.

Список использованных источников

1. Бабенко И.В. Развитие персонала как фактор повышения производительности труда. // Концепт. 2016. № 12 (декабрь). URL: http:e-concept.ru.
2. Бельчик Т.А. Повышение производительности труда как основной фактор экономического роста // Вестник КемГУ. Серия: Политические, социологические и экономические науки. 2017. № 2. С. 29-33.
3. Богатырева О. А., Глотова И. И. Пути повышения производительности труда // Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2016. Т. 11. С. 66-70. URL: http://e-koncept.ru.
4. Былков В.Г., Белоброва Е.А. Альтернативные оценки производительности труда в постиндустриальном обществе // Baikal Research Journal. 2015. № 6. Т. 6. С. 33-43.

5. Зюкин Д. В. Взаимосвязь и особенности распределения трудовых ресурсов по отраслям и формам собственности в сельскохозяйственном регионе.//Научно-практический журнал./Перспективы науки – № 9. - г. Тамбов: Издательство Фонд науки и культуры – 2010. - С. 76-80
6. Зюкин Д. В., Прокопова Т. С., Качкин В. Н. Анализ организационных и экономических механизмов регулирования рынка труда / Д. В. Зюкин, Т. С. Прокопова, В. Н. Качкин // Наука и практика регионов. - 2016. - №3 (4). - С. 11-18
7. Кондратьева Е.В., Барышева Г.А. Генезис производительного труда. URL: http://naukovedenie.ru.
8. Селина О.В. Ключевые факторы и резервы повышения производительности труда на предприятии. // Интернет-журнал «Науковедение» 2015. № 5. Т. 7. URL: http ://naukovedenie.ru.

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОТРАСЛИ КУРСКОЙ ОЛАСТИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Зюкин Дмитрий Викторович,
к.э.н., доцент, директор ЧПОУ «Курский техникум экономики и управления», г. Курск, Россия
E-mail: D-Zykin@ya.ru

Косинова Ольга Сергеевна,
магистрант ЧОУ ВО «Курский институт менеджмента, экономики и бизнеса», г. Курск, Россия
E-mail: ol_kosinova@mal.ru

Аннотация: В статье рассматриваются особенности развития сельского хозяйства в Курской области. Выявлены основные тенденции на рынке трудовых ресурсов в данной отрасли. Также приводится ряд мер, направленных на увеличения привлекательности сельскохозяйственной отрасли для специалистов.
Ключевые слова: сельское хозяйство, динамика населения, трудовые ресурсы, занятые в сельскохозяйственной отрасли.

MAIN TRENDS OF THE DEVELOPMENT OF THE AGRICULTURAL SECTOR OF THE KURSK REGION AT THE PRESENT STAGE

Summary: In the article features of development of an agriculture in the Kursk area are considered. The main trends in the labor market in this industry are revealed. A number of measures are also presented to increase the attractiveness of the agricultural sector for specialists.
Key words: agriculture, population dynamics, labor resources employed in the agricultural sector

На сегодняшний день сельское и лесное хозяйство являются одними из наиболее важных отраслей народного хозяйства страны. Результаты их деятельности обеспечивают население продуктами питания, а также сырьем для производства. Именно поэтому наполнение этих сфер экономической деятельности высококвалифицированными кадрами является важной задачей кадровых служб и HR специалистов. Одной из тенденций развития рынка труда на современном этапе является недостаток высококвалифицированных специалистов по отношению к открытому объему открытых вакансий [8]. Это происходит в связи с неоперативной реакцией системы профессионального образования на динамику рынка, а также отсутствие у выпускников практического опыта, необходимого на производстве.

Даная тенденция прослеживается при анализе занятости в сельскохозяйственной отрасли. Стоит отметить, что важную роль в регулировании рынка труда в данном секторе занимает ряд социально-экономических факторов, к которым относятся: [5]

- Узконаправленность требуемых специалистов;
- Затрудненность транспортного сообщения к местам работы;
- Ограниченность рынка недвижимости в сельских районах;
- Сезонность работы.

Еще одной особенностью рынка рабочей силы в аграрном секторе является высокая доля скрытой безработицы. Это обусловлено тем, что населению сельской местности труднее официально оформить статус безработного, а также на законодательном уровне не закреплен статус той части трудоспособного населения сельских территорий, которые после неудачных поисков вакансий на предприятиях начали трудиться на своих хозяйствах.

В силу своего благоприятного географического положения Курская область имеет все ресурсы для развития сельскохозяйственной отрасли. Так, по данным Росстата, в 2016 г. В регионе было произведено продукции данной отрасли на суму 132,5 млрд. руб. (в фактических ценах), что позволило Курской области занять 3-е место в рейтинге регионов ЦФО, уступив Белгородской и Воронежской областям и занять 11 место по России. Все это говорит о том, что сельское хозяйство является важным элементов экономики региона в целом, а значит требует значительных затрат человеческих ресурсов[7].

В таблице 1 представлена динамика численности населения Курской области в 2011-2017 гг., с разбивкой на городское и сельское население, что позволит оценить общую тенденцию демографической ситуации в Курской области[3].

Таблица 1 – Динамика численности населения в Курской области в 2011-2017 гг.

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Общая численность населения, тыс. чел.	1125,6	1121,6	1119,3	1118,9	1117,4	1120	1122,9
Городское население тыс.чел	735,6	739,4	743,8	744,4	747,3	754,2	760
Сельское население, тыс.чел	390	382,2	375,5	374,5	370,1	365,8	362,9
% городского населения	65,4	65,9	66,5	66,5	66,9	67,3	67,7
% сельского населения	34,6	34,1	33,5	33,5	33,1	32,7	32,3

Говоря об общей динамики населения Курской области, следует отметить, что за последние 7 лет в регионе отмечается сокращение числа жителей. Так, в целом население области сократилось на 2,7 тыс. чел. в 2017 по сравнению с 2011 г. Однако стоит отметить, что с 2016 г. численность населения начинает постепенно увеличиваться: рост на 2,9 тыс. чел в 2017 г. по сравнению с 2016 г.

Наблюдается негативная тенденция в динамике численности сельского населения. За исследуемый период, число жителей сельской местности сократилось на 27,1 тыс. чел. или на 2,3%. Помимо естественной убыли данная тенденция обусловлена миграцией населения в черту города, которая привлекает трудоспособное население наиболее развитой инфраструктурой. Так, в анализируемом периоде доля городского населения увеличилась с 65,4% до 67,7%. Данная тенденция может привести к острой нехватки кадров на рынке труда в аграрном секторе.

Сельское хозяйство является важной частью экономики Курской области и требует значительных человеческих затрат. В таблице 2 представлена динамика среднегодовой численности занятых сельскохозяйственной отрасли [6].

Таблица 2 – Динамика среднегодовой численности занятых в сельскохозяйственной отрасли Курской области в 2010 – 2016 гг.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Всего занятых в экономике, тыс.чел.	573,9	575,7	580,0	570,3	567,1	520,3	520,6
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство, тыс.чел	102,1	101,6	102,8	95,1	94,6	62,6	63,5
В % к итогу	17,8	17,6	17,7	16,7	16,7	12	12,2

В анализируемом периоде на занятых в сельском и лесном хозяйстве приходится порядка 15% от общей численности. Стоит отметить, что среднегодовая численность занятых в аграрном секторе претерпела сокращение: со 102,1 тыс.чел. в 2010 г. до 63,5 тыс.чел. в 2016 г., что в процентном выражении составило более 60%. Однако на фоне общего сокращении численности занятых в экономике на 53,3 тыс. чел. (10%) данное изменение составило 5,6%.

Сокращение численности занятых в рассматриваемой отрасли связано с несколькими причинами:

- Сокращение численности сельского населения. Как уже рассматривалось выше, в последние годы прослеживается тенденция сокращения численности сельского населения и увеличение городского. Все больше людей предпочитают жизнь в городской черте, а значит и иные отрасли экономической деятельности.
- Неблагоприятные условия труда. На данном этапе развития производства, в сельское и лесное хозяйство только начинаются внедряться процессы

автоматизации. Большинство процессов связаны с применением физического труда, а также работой на открытом воздухе.

- Сезонность работы. Специфика работы в аграрном секторе – это ее сезонность. По окончанию производственного сезона многие специалисты вынуждены вновь искать себе временную или постоянную работу. В связи с этим, многие специалисты пытаются найти работу, которая менее подвержена сезонным колебаниям, что может быть связано со сменой отрасли экономической деятельности.

В совокупности данные факторы негативно влияют на движение трудовых ресурсов, в частности отток населения из аграрного сектора. Для изменения негативной тенденции и увеличения привлекательности сельскохозяйственной следует провести рад мероприятий. Прежде всего, следует сделать отрасль привлекательной для соискателей за счет улучшения инфраструктуры, что позволит привлечь занятых в сельскую местность, однако для масштабного проведения данных мероприятий необходима финансовая поддержка государства. Также важным этапом на пути модернизации отрасли будет повышение автоматизации на производстве. Новые современные технические средства позволят повысить производительность, улучшить условия труда, а также дольше сохранять продукцию в надлежащем качестве. Кроме того, необходимо снизить процент текучести кадров за счет снижения влияния фактора сезонность. Подобный эффект может быть достигнут при расширении круга деятельность сельхозпредприятий. Так, помимо выращивания и уборки урожая в рамках одной организации можно наладить процесс хранения продукции. Однако проведение всех предложенных мероприятий будет затруднено без соответствующей поддержки со стороны государства, которая уже начинает оказываться в рамках федеральной целевой программы «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014 - 2017 годы и на период до 2020 года», принятой Постановлением Правительства РФ от 15 июля 2013 г. № 598.

Список использованных источников

1. А.А.Ткаченко Занятость и экономика: политика государства в переходный период. - М.: Энциклопедия, НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 276 с.
2. Зюкин Д. В. Взаимосвязь и особенности распределения трудовых ресурсов по отраслям и формам собственности в сельскохозяйственном регионе.//Научно-практический журнал./Перспективы науки – № 9. - г. Тамбов: Издательство Фонд науки и культуры – 2010. - С. 76-80
3. Зюкин Д. В., Прокопова Т. С., Качкин В. Н. Анализ организационных и экономических механизмов регулирования рынка труда / Д. В. Зюкин, Т. С. Прокопова, В. Н. Качкин // Наука и практика регионов. - 2016. - №3 (4). - С. 11-18
4. Ильин А.Е., Зюкин Д. В. Состояние и перспективы занятости сельского населения. Д. В. Зюкин, А.Е. Ильин.//Вестник КГСХА - № 4. - г. Курск: Издательство КГСХА - 2010. – С. 33-36
5. Кириллова Е.А. Наследование земельных участков в крестьянском (фермерском) хозяйстве / Аграрное и земельное право, № 6, 2017

6. Статистический ежегодник Курской области. 2017: Статистический сборник / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Курской области. – Курск, 2017.– 436 с.
7. http://gks.ru – Федеральная служба государственной статистики
8. http://apk.rkursk.ru – Комитет агропромышленного комплекса Курской области
9. http://kurskstat.gks.ru – Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Курской области

ЗНАЧЕНИЕ ОСНОВНОГО КАПИТАЛА ДЛЯ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Мишустина Екатерина Сергеевна,
студентка 2 курса факультета экономики и менеджмента ФГБОУ ВО КГУ, г. Курск, Россия
E-mail: ms.ms.mishustina@mail.ru

Дегтярев Игорь Николаевич,
магистрант ЧОУ ВО «Курский институт менеджмента, экономики и бизнеса», г. Курск, Россия
E-mail: arr-igor@mail.ru

Аннотация. В публикации исследуется роль основного капитала предприятия для формирования и развития производственного потенциала организации с целью роста эффективности её функционирования.
Ключевые слова: основные средства, фондоотдача, фондоемкость, эффективность использования, производственный потенциал.

THE VALUE OF FIXED CAPITAL FOR DEVELOPMENT OF PRODUCTION AND ECONOMIC POTENTIAL OF THE ENTERPRISE

Summary. The paper studies the role of the fixed capital of the enterprise for the formation and development of the production potential of the organization in order to increase the efficiency of its operation.
Key words: fixed assets, capital productivity, capital intensity, efficient use of production capacity.

Осуществление деятельности любого предприятия предполагает наличие необходимых средств труда и материальных условий, которые представляют важнейший элемент производительных сил и оказывают влияние на их развитие. В практике бухгалтерского учета средства труда выделяют в отдельный объект, который носит название основного капитала предприятия. Основной капитал представляет составную часть производственных средств, участвующей в создании материальных объектов и влияющей на

конкурентоспособность выпускаемой продукции. В современных условиях рынка сложной экономической и социальной проблемой является эффективность использования основного капитала и производственных мощностей. Процесс более полного функционирования основного капитала влияет на уменьшение потребности в привлечении производственных мощностей при увеличении выпускаемой продукции, и, следовательно, приводит к использованию прибыли не на покупку нового оборудования, а на увеличение отчислений от прибыли на потребление (в т.ч. для выплаты дивидендов по акциям). Актуальность данной темы заключается в том, что в настоящее время существенный элемент управления предприятием – это, прежде всего, повышение эффективности использования основного капитала. И практически всеми субъектами организации используются методы финансово-хозяйственной деятельности в принятии решений в процессе управления материальными ресурсами. Основной капитал является одной из важных частей имущества организации. Поэтому в современном мире большое внимание уделяется проблеме по увеличению эффективности использования основных фондов и производственных мощностей предприятия. Основной капитал наряду с оборотным представляют две неотъемлемые части активного капитала предприятия (рисунок 1) [1].

Рисунок 1 - Структурное подразделение капитал предприятия

Основные фонды являются частью производственных фондов, длительно участвующих в производственном процессе и переносящих свою стоимость на продукцию по частям в процессе использования. Основные характеристики основного капитала можно сформулировать следующим образом:

- имеет вещественное выражение в средствах труда;
- переносит свою стоимость на продукт по частям;
- способен сохранять первоначальную форму длительный период по мере износа;

- подлежит возмещению с помощью отчислений от амортизации по истечению службы [2].

Функционирование основных фондов продолжается несколько лет, после чего происходит их замена или возмещение по мере износа. Износ – процесс частичной или полной потери основным средством своей стоимости и потребительских качеств, как в процессе эксплуатационной службы, так и в результате бездействия [3]. Принято выделять физический и моральный вид износа основных фондов (рисунок 2).

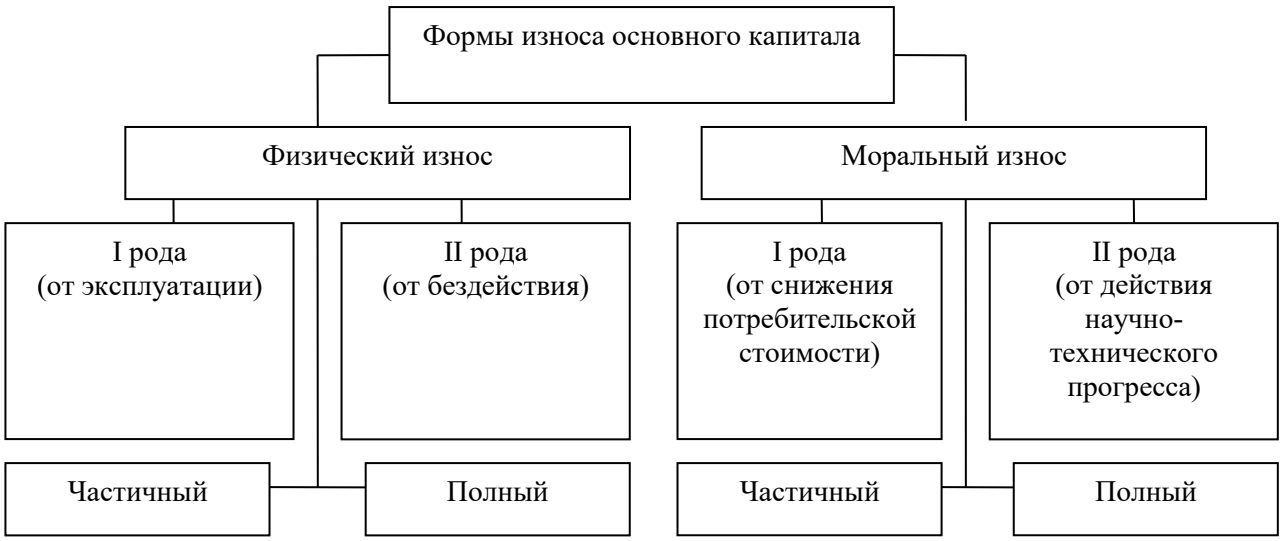

Рисунок 2 - Формы износа основного капитала предприятия

Физический износ - потеря ими первоначальной потребительской стоимости, в результате чего ухудшаются технико-экономические и социальные характеристики. На стоимость физического износа конкретного вида основного капитала влияют сроки и активность эксплуатации, качество используемых материалов и конструкций, а также условия использования. Чем больше физический износ, тем меньше потребительная стоимость объекта и остаточный срок его службы [3].

С целью сохранения конкурентоспособности в условиях рынка в любом предприятии играют роль его основные фонды, которые должны находиться на высоком технологическом уровне. Главный способ финансирования в сфере их обновления и модернизации – амортизационные отчисления. Поэтому большинство государств представляют амортизацию как первичный источник самофинансирования. Выделяют несколько основных методов начисления амортизации основных средств (рисунок 3) [2].

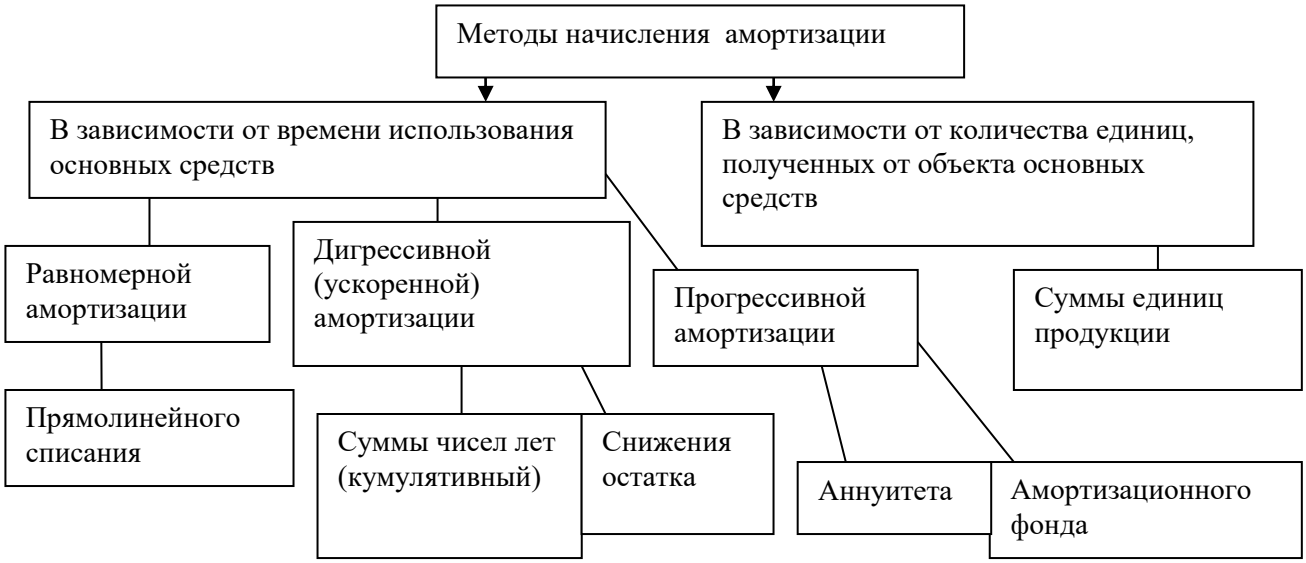

Рисунок 3 - Методы амортизации основных средств

По опыту зарубежных экономически развитых стран можно заметить совпадение фискальных интересов государственной политики и интересов в развитии и постоянном обновлении материально-технической базы предприятия. В законодательстве развитых государств амортизация является погашением в ходе рассрочки или повременным распределением платежей до окончательного погашения необходимой суммы [1].

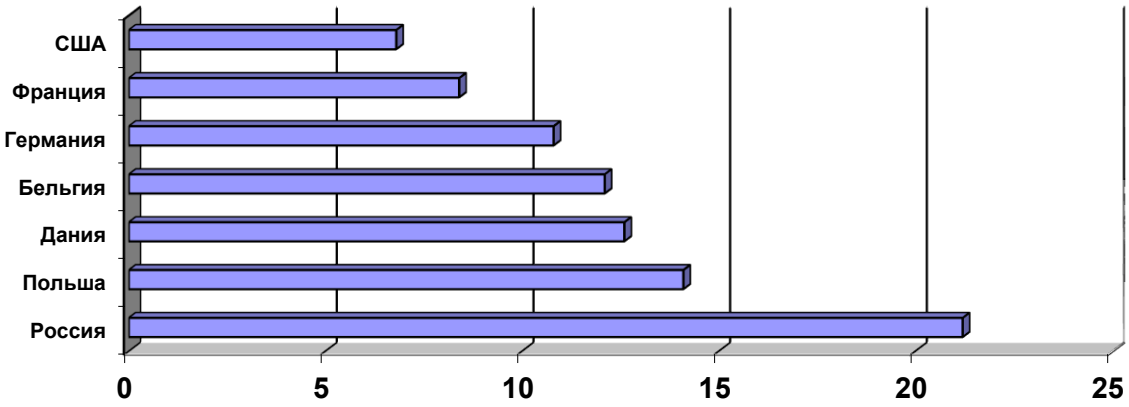

Рисунок 4 - Средний возраст производственного оборудования в промышленности в России и за рубежом, лет [4]

Чтобы проанализировать состояние и движение основного капитала, необходимо рассчитать показатели, характеризующие наличие, состав и структуру основных средств.

Таблица 1 - Структура основного капитала предприятия ООО «Альфа»

Наименование группы	2014 г.		2015 г.		2016 г.	
	сумма, (руб.)	удельный вес, (%)	сумма, (руб.)	удельный вес, (%)	сумма, (руб.)	удельный вес, (%)
1.Здания и сооружения	361 197	31,8	422 803	29,2	1 062 020	49,8
2.Машины и оборудования	530 910	46,8	705 344	48,6	733 139	34,4
3.Транспортные средства	232 341	20,5	309 734	21,4	324 268	15,2
4.Оргтехника	2 660	0,2	2 800	0,2	2 795	0,1
6.Другие виды основных средств	7135	0,6	9350	0,6	10 098	0,5

По данным из таблиц можно сделать вывод, что структура основных средств предприятия является относительно стабильной.

Наибольшую долю в основных средствах занимают здания и сооружения, а также машины и оборудование. Доля зданий в 2016 г. составила 46,33%, увеличившись с 2015 г. на 20,58% .За весь период их вес увеличился на 17,49%. Также подверглись изменению машины и оборудование, за исследуемый период их доля уменьшилась на 12,75%. Транспортные средства в 2016 г. составили 15,06% от общей массы, снизившись при этом за весь период на 5,42%. Наименьший вес в данной структуре занимают такие группы как оргтехника и прочие виды основных средств.

Таблица 2 - Динамика основного капитала ООО «Альфа» в 2014-2016 гг.

Наименование группы	Отклонение (+,-)		Темп прироста, %	
	2015 к 2014	2016 к 2015	2015 к 2014	2016 к 2015
Здания и сооружения	61 606	639 217	17,1	151,2
Машины и оборудования	174 434	27 795	32,9	3,9
Транспортные средства	77 393	14 534	33,3	4,7
Оргтехника	140	-5	5,3	-0,2
Другие виды основных средств	2 215	748	31,0	8,0

Для более детальной оценки изменения основных средств рассчитаем коэффициенты их движения. По данным из таблицы можно сделать вывод, что коэффициент обновления увеличился на 0,265,а срок обновления уменьшился на 0,372.Это связано с увеличением степени обновления основных средств предприятия за анализируемый период. Увеличение коэффициента выбытия в 2016 г. на 0,006 указывает на уменьшение сроков службы элементов основных фондов и следовательно на рост количества основных средств в стоимостной форме, которое предприятие утратило в результате износа. Также коэффициент обновления превышает коэффициент выбытия, что свидетельствует о расширенном производстве основных средств.

Коэффициент прироста увеличился на 0,056,что говорит об увеличении основных средств в результате их обновления, а также росте промышленных и технических возможностей предприятия. Коэффициент износа находится в пределах 0,3-0,5,что указывает о средней степени износа основного капитала. Увеличение коэффициента годности на 0,105 ,что является положительной тенденцией, так как уменьшается количество полностью изношенного оборудования.

Таблица 3 - Расчет показателей движения основных средств ООО «Альфа»

Коэффициент	Уровень показателя			Отклонение (+,-)	Темп прироста,%	
	2014 г.	2015 г.	2016 г.		2015 к 2014	2016 к 2015
Коэффициент обновления	0,241	0,329	0,265	+0,024	36,5	-19,5
Коэффициент выбытия	0,016	0,018	0,022	+0,006	12,5	22,2
Коэффициент прироста	0,261	0,229	0,317	+0,056	-12,3	38,4
Коэффициент износа	0,432	0,398	0,327	-0,105	-7,9	-17,8
Коэффициент годности	0,568	0,602	0,673	+0,105	6,0	11,8
Срок обновления, лет	3,202	2,074	2,83	-0,372	-35,2	36,5

Найдем значение другого важного показателя – фондоемкости, которая является обратной фондоотдаче величиной, показывающей, сколько основных средств приходится на единицу продукта. Также для оценки состояния

основного капитала применяется показатель, который называется фондовооруженность - показывает в стоимостном выражении количество основных фондов, которое приходится на одного сотрудника.

Таблица 4 - Показатели эффективности использования основных средств ООО «Альфа»

Показатель эффективности	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонение (+,-)	Темп прироста,%	
					2015 к 2014	2016 к 2015
Фондоотдача	4,377	3,155	2,189	-2,188	-28,0	-30,6
Фондоемкость	0,228	0,317	0,457	0,229	39,0	44,2
Фондовооруженность	626,517	863,125	1116,59	490,07	37,8	29,4
Рентабельность основных средств	1,737	1,39	0,561	-1,18	-20,0	-59,6

Исходя из проведенных расчетов, можно сделать вывод, что показатель фондоотдачи в 2016 г. составил 2,189 ,уменьшившись за весь период на 2,188. Показатель фондоемкости, увеличившись на 0,229,в 2016 г. составил 0,343. Данная тенденция является отрицательной, так как указывает на снижение эффективности использования основных фондов, что в итоге негативно сказывается на финансовом состоянии предприятия.

Также наблюдается увеличение фондовооруженности на 490,07,что свидетельствует об увеличении объемов основных средств на одного работника и, следовательно, о расширении материально-производственной базы предприятия.

Список использованных источников

1. Новосельский С.О. Банковский маркетинг в системе управления банковской деятельностью / С.О. Новосельский, И.Н. Щедрина, В.А. Криулин // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. – 2016. - №7.ч.2. – С.23-28
2. Новосельский С.О. Оценка развития малого и среднего предпринимательства в РФ: международный аспект / С.О. Новосельский, М.В. Макин, О.В. Пшеничникова, В.И.Садыкова // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. – 2016. - №8.ч.2. – С.121-125
3. Новосельский С.О. Российский рынок банковского кредитования: современное состояние и перспективы развития / С.О. Новосельский, Э.Р. Шамилова, Е.А. Ашуркова, О.М. Рождественская // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. – 2017. - №5.ч.6. – С.58-64
4. Официальный сайт Госкомстата Российской Федерации [Электронный ресурс]. - режим доступа: http://www.gks.ru (Дата обращения 22.03.2018)

ТОВАРНАЯ ПОЛИТИКА И ПРОБЛЕМЫ ЕЕ ФОРМИРОВАНИЯ

Муха Екатерина Андреевна,
Магистрант ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы», г. Донецк
E-mail: katerina_mukha@mail.ru

Зюкин Дмитрий Викторович
к.э.н., доцент, директор ЧПОУ «Курский техникум экономики и управления», г. Курск, Россия.
E-mail: D-Zykin@ya.ru

Аннотация. В статье рассмотрены подходы к определению понятия «товарная политика» и предложено свое определение. Сформулировано задания и необходимые условия формирования товарной политики, очерчено основные проблемы ее формирования в современных условиях.
Ключевые слова: товар, товарная политика, проблема формирования товарной политики, качество, сервис.

TRADE POLICY AND PROBLEMS OF ITS FORMATION

Summary. Article considers approaches to the definition of "commodity policy" and offers its definition. Objectives and necessary conditions for the formation of commercial policy, the main problem of the formation of the modern world are formulated.
Key words: product, product policy, problems of product policy, quality, service.

Товарная политика играет важную роль в осуществлении коммерческой и маркетинговой деятельности предприятия. Маркетинговым аспектом являются действия, направленные на обеспечение потребителя товарами и услугами, а коммерческий аспект – это достижение экономической эффективности деятельности предприятия при осуществлении закупок и сбыта продукции.

Для любого предприятия, которое производит продукцию или предоставляет услуги, товар является основным объектом внимания.

Товар - основа всего комплекса маркетинга. Если товар не удовлетворяет потребности покупателя, то никакие дополнительные расходы на маркетинг не смогут улучшить его позиции.

Сейчас мы имеем ситуацию, когда рынок товаров и услуг бездефицитный. Широкий выбор товаров обуславливает конкуренцию и борьбу товаропроизводителей за потребителя.

На сегодня в условиях жесткой конкуренции именно свойства и характеристики товара определяют направления рыночной и всей производственной политики предприятия. Все мероприятия, которые связаны с товаром, то есть его создание, производство и совершенствование, реализация на рынках, сервисное и предпродажное обслуживание, разработка рекламных мероприятий, а также снятие товара с производства, несомненно занимают

центральное место во всей деятельности товаропроизводителей и является составляющей его товарной политики.

Товарная политика – это целенаправленная деятельность по формированию ассортимента и управление им с учетом внутренних и внешних факторов влияния на товар, его создания, производства и продажи, а также юридическое подкрепление такой деятельности [1].

В рамках данного исследования интерес представляет подход Завьялова П.С., который дает следующее определение: товарная политика – это многоуровневая и сложная сфера деятельности маркетинга, которая требует принятия решений при конкретных особенностях товарной номенклатуры, товарного ассортимента, использование марочных названий, упаковки, оформление товара, услуг, сервиса [2].

Обеспечение устойчивого и стабильного положения на рынке требует от предприятия быстрого и гибкого реагирования на изменения внешней среды. Формирование и выбор правильной товарной политики составляют основу для обеспечения этой необходимости.

Основные направления и принципы разработки товарной политики напрямую зависят от четко выработанной стратегии предприятия. Для эффективного формирования товарной политики необходимо обеспечение таких условий [2]:

- наличие долгосрочной стратегии;
- четкое представление о целях производства и сбыта продукции на перспективу;
- изучение конкурентного рынка и его потребностей;
- адекватная оценка своих возможностей и ресурсов.

На современном этапе развития экономики можно выделить такие основные задачи товарной политики (рис.1).

Рисунок 1 - Основные задания товарной политики

Большинство проблем товарной политики предприятий являются неструктурированными, неопределенными и заранее не прогнозируемыми. Кроме того, довольно часто они предусматривают несколько вариантов развязки. Поэтому важен высокопрофессиональный анализ данных и оперативная разработка альтернативных решений проблем. Хорошо продуманная товарная политика не только позволяет оптимизировать процесс формирования и обновления ассортимента, но и служит для руководства предприятия своего рода ориентиром общего направления действий.

На сегодняшний день можно выделить следующие основные проблемы формирования товарной политики:

1) обеспечение надлежащего уровня качества;

2) формирование оптимального товарного ассортимента;

3) создание и производство новых товаров и услуг;

4) позиционирование товаров;

5) управление жизненным циклом товара;

6) обеспечение качественного сервиса.

Рассмотрим подробнее суть каждой проблемы.

1. Качество является важной рыночной характеристикой товара. Для 80% покупателей качество стало более важным чем цена [1]. В странах с развитой рыночной экономикой понятие состава категории качества отражено в специальных международных терминологических стандартах ISO. Отношение потребителей к несертифицированной продукции и окружающей конкурентной среды заставляет производителя осуществлять сертификацию.

Также важным аспектом является цена товара. К сожалению, сегодня высокая цена еще не является свидетельством высокого качества товара, но и в низком ценовом сегменте недобросовестная жесткая конкуренция тоже часто приводит к борьбе за количество, а не за качество продукции, поэтому проблема несоответствия цены и качества достаточно актуальна [4].

2. Следует отметить, что нет универсального ответа на вопрос о подготовке и управлении товарным ассортиментом. Основой ассортимента является концепция ассортимента. Ассортимент может быть сформирован различными способами в зависимости от масштабов продажи и специфики производства. Критерием оптимальности ассортимента продукции является максимальное удовлетворение потребностей клиентов. В то же время необходимо максимально эффективно использовать ресурсы бизнеса для производства недорогих товаров. Производитель сырья должен организовать постоянный контроль за поведением товаров на рынке, за его жизненным циклом. Одной из концепций, решающих проблемы подготовки и оптимизации ассортимента, является организация и эффективное взаимодействие производителя с представителями оптовых и розничных продаж.

3. Важной проблемой для предприятия является выбор стратегии товарной инновации (инновационная часть товарной политики):

1) быть лидером в производстве инновационных товаров и применении новых технологий (наступательная и защитная стратегия);

2) быстро реагировать на изменения и приспосабливаться к ним (имитационная стратегия).

Выбрав первую стратегию, предприятие может получить значительно большую прибыль, но и риск неудачи при этом существенно возрастает. Следуя же второй - предприятие может скорректировать свою деятельность с учетом успеха или провала фирм-пионеров. Основной проблемой производителя является практическое отсутствие товаров с уникальными свойствами, как правило большинство товарных линий повторяют уже существующие как по ассортименту, так и по потребительским свойствам. Прежде всего, это происходит из-за морального и физического старения оборудования, неразвитости сырьевых рынков, недостаточности доходов для инвестирования. Хотя выпуск уникальных товаров более затратный процесс, но именно он помогает производителю занять свою нишу на рынке и получить прибыль от инвестиций. Сегодня при формировании товарной инновационной политики ценится время, возможность быстрого применения новых технологий на предприятии.

Также важной проблемой остается определение степени новизны товара, поскольку это влияет на цену. На сегодня отсутствует шкала оценки рыночной новизны товара, которая позволила бы оценить уровень адаптации нового товара к рыночным изменениям.

4. Позиционирование товаров.

1) недопозиционирование (несформированность определенного уникального образа в сознании потребителей);

2) сверхпозиционирование (за торговой маркой стоит один критерий позиционирования);

3) чрезмерное увлечение новыми продуктами, которые направлены на одну целевую категорию с продуктами, которые выпускаются. Такая ситуация нередко приводит к «съедению» одного товара другим;

4) проблема позиционирования бренда;

5) непродуманная политика позиционирования краткосрочных брендов, которые часто нарушают ситуацию, которая уже сложилась на рынке, не в пользу производителя;

6) управление системой брендов.

5. Необходимо отметить, что для большинства товаров наблюдается тенденция существенного сокращения жизненного цикла (ЖЦ). Поэтому именно анализ жизненного цикла товара (ЖЦТ) позволяет вносить изменения в процесс формирования товарной, ценовой, сбытовой политики, которые в свою очередь влияют на характер и долговечность ЖЦТ. Владея информацией, в какой фазе ЖЦ находится товар, производитель, используя определенные меры, может продлить жизнь товара или наоборот быть готовым к снятию товара с производства, так как он находится в фазе спада.

6. Сервис - это система обслуживания, которая позволяет потребителю выбирать для себя оптимальный вариант покупки товара и его потребления экономически выгодно и в определенный срок. Сегодня многие производители предлагают широкий выбор одних и тех же продуктов, а также почти по одинаковым ценам, поэтому конкурировать производители могут за счет более качественного или более широкого сервиса.

Постоянный контроль за потребностями потребителей, услугами, которые предлагают конкуренты, соотношением доходов и стоимости сервиса поможет сформировать систему качественного и эффективного сервиса [1].

Выводы. Таким образом, товарная политика - это сложный комплекс определенных согласованных маркетингово-ориентированных действий, методов и принципов деятельности предприятия, связанных с разработкой, изготовлением, продвижением на рынок и снятием с производства товаров. В статье также рассмотрены задачи и функции, обозначены и определены основные проблемы формирования товарной политики. Именно такой анализ может быть отправной точкой для эффективного формирования товарной политики предприятия.

Список использованных источников

1. Гринев В.Ф. Товарно-инновационная политика предприятия: Учеб. Пособие / В.Ф. Гринев. – К.: МАУП, 2014. - 160 с.
2. Завьялов П. С. Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах [Электронный ресурс] / П. С. Завьялов. – URL: http://www.marketing.spb.ru/
3. Зюкин Д. В. Российский бизнес в санкционных «тисках»: проблема или перспектива? // Условия и факторы развития предпринимательской инициативы: белорусский и зарубежный опыт: Сборник материалов XIV Международной научно-практической конференции (Минск, 12 мая 2017) / под общей редакцией В. Л. Цыбовского. – Минск : Ковчег, 2017 – С. 9-10
4. Коротков, А.В. Маркетинговые исследования: Учебник для бакалавров / А.В. Коротков. - М.: Юрайт, 2012. - 591 с.
5. Котлер, Ф. Основы маркетинга. 5-е изд. / Ф. Котлер, А. Гари. - М.: Вильямс, 2016. – 752 с.

СОЦИАЛЬНЫЕ НАУКИ

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ В СФЕРЕ ТУРИЗМА

Еськова Наталья Анатольевна,
к.г.н., проф. МЭБИК зав.кафедрой управления и связей с общественностью ЧОУ ВО «Курский институт менеджмента, экономики и бизнеса», г. Курск, Россия
E-mail: eskova2015@rambler.ru

Аннотация. В статье рассматривается механизм оценки эффективности деятельности органов власти в сфере туризма в РФ.
Ключевые слова: туризм, туристская политика, орган власти, эффективность деятельность.

THE ESTIMATION OF EFFICIENCY OF ACTIVITY OF REGIONAL AUTHORITIES IN THE SPHERE OF TOURISM

Summary. The article deals with the mechanism of assessing the effectiveness of the authorities in the field of tourism in the Russian Federation.
Key words: tourism, tourism policy, government, efficiency

Современный этап развития туризма связан с разработкой и реализацией единой стратегии развития туристско-рекреационного комплекса Российской Федерации, превращения его в высокодоходный сектор экономики страны. Актуальность данного вопроса подтверждается возрастающей активностью органов государственной власти как федерального, так и регионального уровня, закреплением норм государственного регулирования в туризме в соответствующих нормативно-правовых актах, предъявлением более высоких требований к региональным органам исполнительной власти. [3]

Эффективное развитие регионального туристско-рекреационного комплекса страны, а, следовательно, эффективность работы региональных туристских администраций, определяется решением двух основных задач:

1. Удовлетворением потребностей людей в качественном отдыхе, лечении, реабилитации, восстановлении физических и духовных сил.
2. Стимулированием устойчивого социально-экономического развития регионов. [5]

Удовлетворение потребностей людей в качественном отдыхе, лечении, реабилитации, воспроизводстве физических и духовных сил зависит от наличия и доступности качественных туристско-рекреационных услуг (т.е. от эффективности функционирования предприятий туристской индустрии), а также аттрактивности и туристской привлекательности субъекта. Последнее определяется наличием, спецификой, территориальным сочетанием туристско-рекреационных ресурсов, а также формированием положительного туристского образа региона и его продвижением.

Стимулирование устойчивого социально-экономического развития региона – важная задача, которую должны решать региональные туристские администрации. Устойчивость социально-экономического развития региона зависит от уровня самообеспеченности, самофинансирования, самоокупаемости и экономической самостоятельности. Таким образом, туристско-рекреационный комплекс региона должен обеспечивать местное население и гостей территории туристско-рекреационными услугами, рабочими местами, вносить существенных вклад в региональный валовой продукт и иметь устойчивые внутренние и внешние экономические связи. [4]

Для разработки критериев (индикаторов) и системы показателей, характеризующих развитие туристско-рекреационного комплекса на региональном уровне и, соответственно, эффективность деятельности исполнительных органов власти в сфере туризма, были проанализированы программы развития туристской деятельности субъектов Российской Федерации.

В соответствии с приказом Федерального агентства по туризму от 11.07.2007 № 66 «Об утверждении типовой структуры региональной (муниципальной) программы развития туризма субъекта Российской Федерации», для характеристики состояния туристско-рекреационного комплекса рекомендован следующий состав показателей, включаемых в программу [2]:

- количество средств размещения (единиц);
- совокупный номерной фонд (койко-мест);
- среднегодовая загрузка гостиниц (%);
- численность занятых в сфере туризма (человек);
- количество туристических фирм (единиц).

Для характеристики динамики туристской сферы был рекомендован следующий состав показателей, включаемых в программу:

- въездной туризм (человек);
- выездной туризм (человек);
- объем предоставленных туристских услуг (млн руб.);
- темп роста объема туристско-экскурсионных услуг (%);
- налоговые отчисления в бюджеты различных уровней (руб.).

Анализ региональных программ развития туристско-рекреационного комплекса России показал, что перечень используемых показателей в различных регионах существенно различается как по составу, названию этих показателей, так и по характеризуемым параметрам развития туризма.

Исходя из концепции эффективности развития туристско-рекреационного комплекса регионов Российской Федерации, анализа региональных программ развития туризма, а также использования Плана мероприятий по реализации Стратегии развития туризма в Российской Федерации на период до 2020 года (утвержден правительством Российской Федерации от 11 ноября 2014 года № 2246-р) и «Дорожной карты» по предоставлению отчетности о выполнении Плана реализации стратегии по развитию туризма до 2020 года был разработан набор критериев (индикаторов) и показателей оценки эффективности деятельности исполнительных органов власти. [6]

Разработанный набор критериев характеризует как объективные показатели привлекательности и конкурентоспособности субъекта РФ, возможности предоставления качественных туристско-рекреационных услуг различным категориям потребителей, так и отражает роль туризма в социально-экономическом развитии субъектов. Каждый критерий (индикатор) представлен набором показателей, имеющих количественное выражение.

С целью оптимизации набора индикаторов и показателей было проведено обсуждение разработанной системы оценки эффективности деятельности региональных органов исполнительной власти в сфере туризма с региональными туристскими администрациями путем интервьюирования. Свое мнение по поводу предлагаемой системы критериев и показателей высказало 12 субъектов Российской Федерации:

1. Московская область;
2. Курганская область;
3. Республика Татарстан;
4. Ненецкий автономный округ;
5. Самарская область;
6. Калужская область;
7. Республика Бурятия;
8. Ярославская область;
9. Волгоградская область;
10. Ленинградская область;
11. Ставропольский край;
12. Тульская область. [6]

Корректировка системы оценки эффективности региональных органов исполнительной власти в сфере туризма состояла в унификации набора показателей. С учетом устных и письменных рекомендаций субъектов по оптимизации системы критериев и показателей предлагается остановиться на 10 критериях (индикаторах), включающих 34 показателя. Предложенные индикаторы характеризуют эффективность развития туристско-рекреационного комплекса и, соответственно, эффективность работы исполнительных органов власти в сфере туризма (таблица 1). В основе разработанных индикаторов определения эффективности деятельности органов исполнительной власти в сфере туризма лежит рейтинговый подход.

Таблица 1 - Критерии (индикаторы) и показатели оценки эффективности деятельности региональных исполнительных органов власти в сфере туризма

Характеризуемый объект	№	Наименование показателя	Ед. измерения
1.Туристский поток	1.	Количество туристских прибытий российских граждан (поездок)	Тыс.
	2.	Количество прибытий иностранных туристов (поездок)	Тыс.
	3.	Количество экскурсантов	Тыс.
2.Туристские услуги	4.	Объем предоставленных туристских услуг	(млн руб.)
	6.	Количество туроператорских фирм в сфере внутреннего и въездного туризма	(ед.)
	7.	Количество приоритетных направлений туризма, закрепленных в региональных программных документах и постановлениях	(ед.)
3. Гостиничные услуги	8.	Количество коллективных средств размещения	(ед.)
	9.	Доля классифицированных коллективных средств размещения	(%)
	10.	Совокупный номерной фонд	(кол-во номеров)

	11.	Численность граждан России, размещенных в коллективных средствах размещения	(тыс. чел.)
	13.	Численность иностранных граждан, размещенных в коллективных средствах размещения	(тыс. чел.)
	14.	Объем оказанных населению услуг в коллективных средствах размещения	(млн руб.)
4. Трудовые ресурсы	15.	Численность занятых в туристских предприятиях	(чел.)
	16.	Численность занятых в гостиничных предприятиях	(чел.)
	17.	Численность аккредитованных гидов, экскурсоводов	(чел.)
5. Объекты туристской инфраструктуры	18.	Количество вновь построенных и реконструированных объектов туристской инфраструктуры на принципах государственно-частного партнерства	(ед.)
	19.	Количество организованных пляжей (за исключением арктических и субарктических территорий)	(ед.)
	20.	Количество горнолыжных трасс	(ед.)
6. Рекламная деятельность регионов по продвижению туристских продуктов и услуг	21.	Количество российских и международных специализированных выставок, в которых регион принял участие	(ед.)
	22.	Количество событийных мероприятий, проводимых при поддержке региональных туристских администраций	(ед.)
	23.	Количество туристских информационных центров	(ед.)
7. Образование в сфере туризма	24.	Доля специалистов региональных и муниципальных туристских администраций, имеющих профильное туристское образование	(%)
	25.	Доля специалистов региональных и муниципальных туристских администраций, прошедших повышение квалификации или переподготовку в сфере туризма за отчетный период	(%)
	26.	Количество образовательных мероприятий (семинаров, мастер-классов, образовательных программ), реализованных по инициативе органов исполнительной власти	(ед.)
8.Программные мероприятия	27.	Количество разработанных инвестиционных муниципальных, межмуниципальных и региональных туристско-рекреационных проектов (проектов туристско-рекреационных и автотуристских кластеров)	(ед.)
	28.	Доля муниципальных районов и городских округов региона, имеющих утвержденные целевые программы (подпрограммы) по развитию туризма от общего количества муниципальных районов и городских округов региона.	(%)
9.Развитие «безбарьерного» туризма	29.	Доля доступных для людей с ограниченными физическими возможностями гостиничных предприятий и аналогичных средств размещения в общем объеме гостиничных предприятий и аналогичных средств размещения региона	(%)
	30.	Доля доступных для людей с ограниченными физическими возможностями объектов показа в общем объеме объектов показа региона	(%)
10. Роль туризма в экономике региона	31.	Доходы в консолидированный бюджет региона от туристско-рекреационной деятельности	(млн руб.)
	32.	Количество резидентов, реализующих инвестиционные проекты в туристско-рекреационной сфере	(ед.)

Для оценки эффективности органов исполнительной власти в качестве информационных источников целесообразно использовать государственные информационные системы – федеральные, региональные информационные системы, муниципальные и иные информационные системы.

В настоящем докладе были использованы для получения количественных данных следующие информационные источники:

1. Официальный интернет-сайт Федерального агентства по туризму (Ростуризм, www.russiatourism.ru).

2. .Автоматизированная информационная система «Единый федеральный реестр туроператоров» (Ростуризм, www.russiatourism.ru).

3. Автоматизированная информационная система оказания государственных услуг Федерального агентства воздушного транспорта (Росавиация, www.favt.ru).

4. Информационно-вычислительная система Росстата (Росстат, www.gks.ru).

5. Государственная информационная система миграционного учета Федеральной миграционной службы (ФМС России, www.fms.gov.ru).

6. Мониторинг Стратегии развития туризма в Российской Федерации до 2020 г.

Методика комплексной системы оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти в сфере туризма основана на принципах математической обработки разнородных массивов данных методом классификации. Классификация проводилась в несколько этапов с учетом необходимости перевода значений показателей в относительные величины, нормирования показателей и «взвешивания» итоговых значений.

Сложность расчетов заключалась в отсутствии полноценной и достоверной информации, полученной от субъектов РФ, в рамках проведенного Мониторинга Стратегии развития туризма в Российской Федерации на период до 2020 года.

В результате исследований был получен рейтинг субъектов Российской Федерации по эффективности деятельности органов исполнительной власти в сфере туризма (таблица 2).

Таблица 2 - Рейтинг субъектов Российской Федерации по эффективности деятельности исполнительных органов власти в сфере туризма

1. г. Москва	44. Челябинская область
2. Краснодарский край	45. Республика Мордовия
3. Алтайский край	46. Брянская область
4. Республика Татарстан	47. Псковская область
5. г. Санкт-Петербург	48. Костромская область
6. Республика Алтай	49. Кабардино-Балкарская Республика
7. Тульская область	50. Оренбургская область
8. Калужская область	51. Белгородская область
9. Ярославская область	52. Новосибирская область
10. Свердловская область	53. Республика Марий Эл
11. Республика Бурятия	54. Пензенская область
12. Вологодская область	55. Воронежская область
13. Владимирская область	56. Ивановская область
14. Самарская область	57. Иркутская область
15. Республика Крым	58. Тамбовская область
16. Республика Карелия	59. Республика Дагестан
17. Ханты-Мансийский АО	60. Саратовская область
18. Московская область	61. Хабаровский край
19. Калининградская область	62. Мурманская область
20. г. Севастополь	63. Камчатский край
21. Архангельская область	64. Амурская область
22. Чувашская Республика	65. Смоленская область
23. Республика Башкортостан	66. Республика Северная Осетия - Алания
24. Новгородская область	67. Омская область
25. Нижегородская область	68. Республика Ингушетия
26. Ленинградская область	69. Республика Тыва
27. Республика Якутия (Саха)	70. Тюменская область
28. Липецкая область	71. Курская область
29. Волгоградская область	72. Чеченская Республика
30. Красноярский край	73. Республика Адыгея

31. Приморский край	74. Магаданская область
32. Ставропольский край	75. Курганская область
33. Удмуртская Республика	76. Карачаево-Черкесская Республика
34. Томская область	77. Орловская область
35. Ульяновская область	78. Республика Калмыкия
36. Астраханская область	79. Республика Коми
37. Пермский край	80. Ямало-Ненецкий АО
38. Кемеровская область	81. Ненецкий АО
39. Ростовская область	82. Кировская область
40. Тверская область	83. Забайкальский край
41. Сахалинская область	84. Чукотский АО
42. Республика Хакасия	85. Еврейская АО
43. Рязанская область	

Регионами – лидерами рейтинга стали г. Москва, г. Санкт-Петербург, Республика Татарстан, Краснодарский край. В ТОП–10 настоящего рейтинга по темпам развития туризма вошли: Калужская область, Алтайский край, Тульская, Вологодская, Свердловская, Московская, Ярославская, Нижегородская, Калининградская, Новгородская области. Это регионы, где туризму уделяется ключевое место в структуре хозяйственного комплекса, проводится работа по формированию и продвижению региональных и межрегиональных туристских продуктов, создаются туристско-рекреационные кластеры и реализуются социально-значимые проекты, в том числе с использованием механизма государственно-частного партнерства. [2] [6]

В заключение хочется отметить, что основной задачей представленного рейтинга является достижение высокого качества принимаемых управленческих решений в сфере туризма на региональном уровне, повышение конкурентоспособности регионального туристского продукта и туристской привлекательности региона.

Рейтинг субъектов Российской Федерации по эффективности деятельности исполнительных органов власти в сфере туризма является составной частью комплексной оценки рейтинга субъектов Российской Федерации по уровню и темпам развития туризма.

Список использованных источников

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) // СПС «Консультант Плюс».
2. Приказ Федерального агентства по туризму от 11.07.2007 № 66 «Об утверждении типовой структуры региональной (муниципальной) программы развития туризма субъекта Российской Федерации». // СПС «Консультант Плюс».
3. Еременко, В. В., Еськова, Н. А. Планирование социально-экономического развития в регионах и муниципальных образованиях: стратегический подход в Кореневском районе/Н.А.Еськова //Наука и практика регионов. -2017. -№3 (8). / [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://elibrary.ru/item.asp?id=28814185 (дата обращения: 7.02.2018).
4. Еськова, Н. А. Консолидация государства, бизнеса и общества как фактор устойчивого развития и обеспечения национальной безопасности /Н.А.Еськова //Сборник научных статей. Материалы международной научно-практической конференции «Современные тенденции и механизмы

консолидации государства, бизнеса, общества». - Курск: Издательство Курского института менеджмента, экономики и бизнеса, 2014. - С. 27-32.
5. Мелешенко, Н.А., Еськова, Н.А., Деятельность органов государственной власти субъектов РФ по поддержке туристско- рекреационной сферы: региональный аспект/ «Наука и практика регионов» №4(5). - 2016 -С.47-54.
6. Официальный сайт Ростуризма. [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.russiatourism.ru/ (дата обращения 9.02.2018)

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С РЕФЕРЕНТНЫМИ ГРУППАМИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ПРАКТИКА ФТС РФ

Гатилова Ольга Дмитриевна,
старший государственный инспектор Курской таможни МАПП Крупец, г. Рыльск, Россия
E-mail: polyakovaolga1983@mail.ru

Гатилов Юрий Сергеевич,
магистрант ЧОУ ВО «Курский институт менеджмента, экономики и бизнеса», г. Курск, Россия
E-mail: polyakovaolga1983@mail.ru

Мозговой Александр Валентинович,
магистрант ЧОУ ВО «Курский институт менеджмента, экономики и бизнеса», г. Курск, Россия
E-mail: mag@mebik.ru

Аннотация. В статье рассматривается практика взаимодействия ФТС с референтными группами.
Ключевые слова: таможенная деятельность, внешнеэкономическая деятельность, референтные группы.

INTERACTION WITH REFERENCE GROUPS OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY: PRACTICE FCS

Summary. The article deals with the practice of interaction between FCS and reference groups.
Key words: customs activities, foreign economic activity, reference groups.

Всемерное содействие участникам ВЭД, общественным объединениям, иностранным инвесторам, представителям бизнес-сообщества является одним из приоритетных направлений деятельности таможенных органов Российской Федерации. Придерживаясь принципа открытости, ФТС России активно взаимодействует с организациями, содействующими развитию бизнеса, российскими и иностранными участниками ВЭД и их общественными объединениями. [1]

Рисунок 1 - Структура таможенных органов [2]

Федеральная таможенная служба (ФТС России) является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим в соответствии с законодательством Российской Федерации функции по контролю и надзору в области таможенного дела, функции органа валютного контроля, функции по защите прав на объекты интеллектуальной собственности, функции по проведению транспортного контроля в пунктах пропуска через государственную границу Российской Федерации и т.д. [2]

Основными каналами взаимодействия с референтной группой «участники внешнеэкономической деятельности» являются Экспертно-консультативный совет, Общественный совет, Консультативный совет по иностранным инвестициям в России, а также средства массовой информации.

Особое место во взаимодействии ФТС России с предпринимательским сообществом занимает Экспертно-консультативный совет, в состав которого входит в настоящее время 50 представителей деловых кругов – крупных российских компаний, ассоциаций и объединений.

Достижению значимого положительного эффекта для участников ВЭД способствовало начало полноценного функционирования в 2016 году Общественного совета, состоящего из 16 представителей крупнейших общественных некоммерческих организаций: Торгово-промышленной палаты Российской Федерации, Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «Опора России», Российского союза промышленников и предпринимателей, Общероссийской общественной организации «Деловая Россия».

Взаимодействие с референтной группой «участники внешнеэкономической деятельности» в рамках Общественного совета в 2016 году способствовало формированию эффективного диалога ФТС России с бизнес-сообществом, что позволяет повысить прозрачность и качество таможенного администрирования.

В целях дальнейшего расширения участия иностранного капитала в российской экономике в 2016 году была продолжена совместная работа ФТС России и иностранных компаний в рамках рабочей группы по совершенствованию таможенного законодательства Консультативного совета по иностранным инвестициям в России.

На регулярной основе проводятся различные мероприятия, на которых участникам ВЭД даются разъяснения по вопросам нормативного правового регулирования и (или) правоприменительной практики в сфере полномочий ФТС России.

В целях обеспечения содействия привлечению иностранных инвестиций в российскую экономику в 2016 году продолжено активное взаимодействие ФТС России с крупными иностранными некоммерческими объединениями: Ассоциацией европейского бизнеса, Российско-Германской внешнеторговой палатой, Японской организацией по развитию внешней торговли (ДЖЕТРО) и другими.

В целях оперативного доведения до бизнес-сообщества актуальной информации по вопросам таможенного дела сформирована база электронных адресов представителей деловых кругов, на которые осуществляется адресная рассылка информационных материалов.

В качестве инструмента взаимодействия с референтными группами для их информирования и получения обратной связи выступает официальный сайт ФТС России.

В целях своевременного доведения до сведения референтных групп информации по актуальным и значимым вопросам деятельности ФТС России на официальном сайте ФТС России размещаются информационно-аналитические материалы и статистические сведения (в соответствии с положениями Федерального закона от 9 февраля 2009 г. № 8-ФЗ «Об обеспечении доступа к информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления» и постановления Правительства Российской Федерации от 24 ноября 2009 г. № 953 «Об обеспечении доступа к информации о деятельности Правительства Российской Федерации и федеральных органов исполнительной власти»).

На основе сведений, содержащихся в информационных ресурсах ФТС России, сформированы и размещены на официальном сайте ФТС России наборы открытых данных, что позволяет заинтересованным лицам оценить качество информации, подлежащей раскрытию в форме открытых данных.

Правительственной комиссией по координации деятельности открытого правительства отмечен высокий уровень качества работы ФТС России с ведомственными наборами данных (протокол заседания Совета по открытым данным Правительственной комиссии по координации деятельности открытого правительства от 6 октября 2016 г. № 6).

Для граждан, представителей бизнеса и иных заинтересованных лиц обеспечена открытость и доступность информации о разработке в части полномочий ФТС России проектов нормативных правовых актов, проведении антикоррупционной экспертизы как проектов НПА, так и действующих НПА, а также информации о судебной практике таможенных органов. Данная работа,

проводимая ФТС России, направлена на обеспечение соблюдения прав и законных интересов участников таможенных правоотношений.

Кроме того, размещение сведений о деятельности ФТС России, в том числе раскрывающих информацию о выявленных фактах нарушений со стороны таможенных органов и проводимой работе по их устранению и предупреждению, создает условия для повышения уровня доверия общественности к таможенным органам и обеспечивает соблюдение принципа подконтрольности власти гражданскому обществу.

В соответствии с результатами комплексного рейтинга открытости федеральных органов исполнительной власти, содержащимися в Мониторинге оценки реализации федеральными органами исполнительной власти механизмов открытости, рейтинг открытости ФТС России по итогам 2016 года составляет 49,2%, что на 1,2 процентных пункта больше по сравнению с 2015 годом. [2]

Координация взаимодействия при решении вопросов внешнеэкономической деятельности возлагается на специально создаваемые совместные рабочие группы. Благоприятную перспективу на деятельность ФТС создает развитие сотрудничества с таможенными органами зарубежных стран.

Текущее состояние развития таможенной инфраструктуры в целом позволяет решать поставленные перед таможенными органами задачи. [2]

Таким образом, активизация внешнеэкономических связей Российской Федерации, вызывающая внимание к деятельности таможенных органов в виде оценки вклада в формирование условий ведения бизнеса в Российской Федерации, а также наличие возможностей и угроз со стороны внешней среды обусловливают необходимость целенаправленного совершенствования таможенной службы Российской Федерации по направлениям деятельности.

Список использованных источников

1. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза (приложение N 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза).// СПС "Консльтант Плюс"
2. Официальный сайт ФТС [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.customs.ru/ (дата обращения: 24.02.2018 г.)
3. Еськова, Н. А., Комарова А.И. Инновационный подход к рассмотрению обращений граждан: роль информационных технологий / Н.А.Еськова, А.И.Комарова //Наука и практика регионов. 2016. - № 1 (2). - С. 54-57. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://elibrary.ru/item.asp?id=27196268 (Дата обращения: 10.02.2018 г.).
4. Еськова, Н. А. Консолидация государства, бизнеса и общества как фактор устойчивого развития и обеспечения национальной безопасности /Н.А.Еськова //Сборник научных статей. Материалы международной научно-практической конференции «Современные тенденции и механизмы консолидации государства, бизнеса, общества». - Курск: Издательство Курского института менеджмента, экономики и бизнеса, 2014. - С. 27-32.

ФОРМИРОВАНИЕ ПОЗНАВАТЕЛЬНОЙ АКТИВНОСТИ СТУДЕНТОВ НА ЗАНЯТИЯХ ПО ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЕ

Завалишина Екатерина Викторовна,
магистрант физкультурного направления ФБОУ ВО КГУ, г. Курск, Россия
E-mail: zavalischina2017@yandex.ru

Аннотация. В данном материале рассматривается аспект образовательной деятельности по формированию познавательной активности обучающихся в процесс занятий физической культурой. Представлены мотивы, стимулирующие интерес студентов к данной теме, действия, которые предпринимает педагогический состав для достижения цели.
Ключевые слова: физическая культура, занятия, студенты, познавательная активность, образование, формирование системы, спорт.

THE FORMATION OF COGNITIVE ACTIVITY OF STUDENTS AT LESSONS OF PHYSICAL CULTURE

Summary. In this material the aspect of educational activity on formation of cognitive activity trained in process of occupations by physical culture is considered. The motives stimulating students ' interest in this topic, actions taken by the teaching staff to achieve the goal are presented.
Key words: physical education, classes, students, cognitive activity, education, formation of the system, sports.

Современные учебники трактуют термин «физического воспитания» в качестве обучения движению, развития физических способностей обучаемого.

Современная наука рассматривает физическое образование в качестве системного освоения индивидуумом рациональных способов управлять собственным телом, движений. Это позволяет приобретать актуальные для повседневной жизни навыки, умения. Физическое образование позволяет студентам узнать, как упражнения влияют на их организм, развить физические качества, повысить уровень подготовки.

Цель, преследуемая физическим образованием: формирование системы специальных знаний, которые позволят оперировать общими закономерностями, понятиями, фактами, принципами, теоретической и практической частью предмета.[1, С.48-53]

Образовательная деятельность должна сопровождаться компонентами, имеющими отношение к духовной области: мысли, чувства, ценностные ориентации, уровень развития потребностей, интересов, убеждений. Дополнить образование этими компонентами — задача преподавателя предмета. Наличие перечисленных элементов позволит определить социальную деятельность учащегося и подготовить гармонично развитого высококвалифицированного специалиста.

Одна из приоритетных задач, которую преследует физическое образование — обучить студента использовать полученные знания. Данный

предмет позволяет эффективно решать образовательные функции.

Занятия спортом стимулируют активность студентов, повышают их устойчивость, пробуждают активность — как физическую, так и познавательную. Соответственно, физическое воспитание поспособствует успехам обучающихся не только непосредственно в данном предмете, но и в других областях.

Массовую оздоровительную физкультурную и спортивную работу может проводить спортивный клуб в сотрудничестве с кафедрой физического воспитания и общественными организациями учебного заведения. Главный результат работы системы образования: всестороннее физическое развитие, которое позволяет выполнять те или иные задачи, которые поставлены перед обществом [3, С.74-76].

Формой физического образования является внутренняя организация содержания. Обязательным условием для него являются единство и комплексное действие всех составляющих компонентов, строго определённый порядок обучающего процесса соответственно его целям, задачам.

Учебные занятия во всех их формах являются базовой формой обучения для данного предмета и должны найти отражение в учебном плане, вне зависимости от специальности.

Помимо обязательного физического воспитания непосредственно в учебном заведении, предусматриваются дополнительные занятия. Они могут проводиться на производственной, учебной практике, в ходе отдыха в оздоровительно-спортивном лагере, во время занятий, состязаний по прикладным видам спорта [4, С.208].

Интерес обучающихся к таким занятиям следует формировать проведением спортивных соревнований внутреннего значения, а также состязаний со внешним противником.

Кафедра разрабатывает учебный материал, учитывая знания техники безопасности, научную организацию труда. Контрольные нормативы, зачётные требования для каждой из специальностей, а также сроки, в которые они выполняются, должны быть утверждены соответствующим образом.

При выборе видов спорта, необходимо учитывать, что они должны выполнять следующую задачу: эффективная адаптация организма к сложным факторам, которые могут встретиться в трудовой деятельности. Это рост устойчивости к особому производственному микроклимату, улучшение координации и т. д.

Виды спорта делятся на те, которые развивают координацию, выносливость, умственные способности. Встречаются многофункциональные разновидности, которые также отвечают поставленным задачам.

Обязанности по общему руководству физическим образованием учащихся, а также по организации контроля по состоянию здоровья возлагаются на ректора учебного заведения. Проводят занятия административные подразделения, общественные объединения. Кафедра физического воспитания несёт ответственность за организацию, проведение данных процессов соответственно программе образовательного учреждения и учебным планам. Также необходимо осуществление медицинских обследований и анализ состояния здоровья студентов силами медицинского стационарного

пункта или поликлиники, к которой прикреплено заведение.[2, С.30-34]

Занятия спортом, согласно определённой структуре физической подготовки являются стимулятором для развития как набора психофизических качеств, прикладных навыков, так и для решения других задач процесса обучения.

Список использованных источников

1. Ключникова, Н.Н. Психолого-педагогическая технология формирования ценностных ориентаций в процессе профессионального развития студентов технического вуза. – 2008. – № 8 (42). – С. 48-53.
2. Козлов, И.С. Методика развития общей выносливости у студенток не физкультурного вуза. – 2008. – № 9 (43). – С. 30-34.
3. Ретивых, Ю.И. Структура взаимосвязи показателей морфофункционального состояния студентов вуза с различными вариантами осанки. – 2008. – № 11 (45). – С. 74-76.
4. Туревский, И.М. Структура психофизической подготовленности человека – Тула : ТОПП, 2003. – 208 с.

ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ: ВОЗМОЖНЫЕ ПРОЕКТЫ В КУРСКОЙ ОБЛАСТИ

Фомина Юлия Владимировна,
магистрант ЧОУ ВО «Курский институт менеджмента, экономики и бизнеса», г. Курск, Россия
E-mail: shylepka4692@gmail.com

Платонова Инесса Евгеньевна,
магистрант ЧОУ ВО «Курский институт менеджмента, экономики и бизнеса», г. Курск, Россия
E-mail: inessaplaton@rambler.ru

Аннотация. В статье рассматриваются возможности развития малого бизнеса в сельской местности. Анализируются возможности Курской области в сфере сельского хозяйства.

Ключевые слова: малый бизнес, сельское хозяйство, инновационные проекты, продуктовый набор.

OPPORTUNITIES OF SMALL BUSINESS DEVELOPMENT IN RURAL AREAS: POTENTIAL PROJECTS IN KURSK REGION

Summary. The article deals with the possibilities of small business development in rural areas. The possibilities of Kursk region in the sphere of agriculture are analyzed.

Key words: small business, agriculture, innovative projects, food package

Важным преимуществом развития малого бизнеса на селе с макроэкономической позиции является решение с его помощью социальных вопросов и представляется целесообразным рассматривать ситуацию со

следующих позиций: обеспечение занятости населения, обеспечение определенного уровня заработной платы по сферам экономической деятельности, а также предоставление малым бизнесом населению целого комплекса товаров и услуг, доступность которых оказывает существенное воздействие на решение социальных вопросов в обществе.

Одним из условий успешного развития малого бизнеса в сельском хозяйстве является учет его особенностей. Специфика сельхозпроизводства имеет исключительную важность, поэтому, на наш взгляд, предопределяет необходимость государственного регулирования и поддержки.

Следует отметить, что необходимость развития малого бизнеса в сельском хозяйстве обусловлена как экономическими, так и социальными факторами. Важнейшим моментом при этом является обеспечение продовольственной безопасности страны. [2]

В настоящее время во многих муниципальных образованиях уже создана инфраструктура поддержки малого предпринимательства - социально-, учебно-деловые, бизнес-центры, бизнес-инкубаторы и т. д.

Также следует отметить, что в Курской области государственные субсидии предоставлены в 2015 г. 71 начинающим субъектам малого предпринимательства на сумму 19 млн. рублей, реализующим проекты в сфере сельского хозяйства, обрабатывающего производства, дошкольного образования детей, оказания медицинских услуг. Из числа просубсидированных около 35 % в проектов представлены начинающими предпринимателями, организовавшими бизнес на селе. [5]

В то же время в муниципальных образованиях Курской области накопился ряд проблем, которые сдерживают развитие МСП, в частности:

1) недостаточный уровень квалификации субъектов МСП в вопросах ведения предпринимательской деятельности, а также защиты своих интересов. Эта проблема особенно остро стоит в сельских поселениях вследствие недостаточного развития на их территориях информационных технологий. В некоторых муниципальных образованиях отмечается отсутствие оперативной экономико-статистической информации, единой информационной базы для предприятий малого и среднего бизнеса;

2) неблагоприятные внешние факторы, в т. ч. высокая конкуренция, низкая платежеспособность населения, высокие расходы на электроэнергию и т. д.;

3) отсутствие механизмов финансово-кредитной поддержки бизнеса. Здесь следует отметить трудности в привлечении финансовых средств на развитие бизнеса ввиду недостатка собственных финансовых ресурсов для ведения предпринимательской деятельности как на начальном этапе деятельности субъектов малого и среднего бизнеса, так и на этапе их дальнейшего развития.

Анализ факторов, влияющих на развитие субъектов МСП, показывает, что существующие проблемы на территории региона и муниципальных образований можно решить объединенными усилиями и согласованными действиями органов государственной власти, органов местного самоуправления, общественных объединений предпринимателей, организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов МСП.

Идеи малого бизнеса для села – это пока малый, но перспективный росток, который начинает возрождение населенных пунктов с небольшой численностью населения. На наш взгляд, наиболее приемлемый вариант развития предпринимательской деятельности на селе – это производство сельскохозяйственной продукции. При этом одна ее часть поступает на рынки сбыта, а другая используется для собственных нужд или перерабатывается. Но естественно малый бизнес этим не ограничивается.

В данной магистерской диссертации мы предлагаем варианты идей бизнеса в селе, которые можно применить в хозяйстве любого небольшого и самого отдаленного поселения. В частности, автор диссертации считает возможной реализацию ниже указанных проектов в д. Агарково Березниковского сельсовета Рыльского района. Деревня считается вымирающей, отсутствует почти торговая инфраструктура и производственная деятельность.

Проект №1. Производство замороженных овощей и фруктов

Данный вид предпринимательства начал своё развитие на российском рынке в конце 90-х годов. На данный момент в производстве замороженных овощей и фруктов используется так называемая шоковая заморозка (используется минусовая температура около -30°С), благодаря чему удается сохранить большую часть всех полезных веществ. К тому же, свежие овощи и фрукты, которые очень долго хранятся на складах и рынках, зачастую сильно уступают по своим питательным ценностям по сравнению с замороженными овощами и фруктами. Предлагаемый проект представляет собой адаптированный вариант для Курской области с сайта - http://www.ideibiznesa.org/.[3]

Оборудование для производства замороженных овощей и фруктов:

- Для воздушной чистки овощей - барботажно-вихревая машина;
- Установка для мойки и чистки фруктов и овощей от камней.
- Установка для обрезания от лишнего, к примеру, концы фасоли;
- Установка, предназначенная для бланшировки овощей и фруктов;
- Камера шоковой заморозки;
- Упаковочная машина;
- Конвейер;
- Холодильный склад для готовой продукции.

Цена за каждую единицу оборудования, кроме холодильного склада, около 500 000 рублей. Что касается холодильного склада, то он будет стоить дороже. Цена на камеру для шоковой заморозки овощей и фруктов начинается примерно от 150 000 рублей. Так же стоимость будет зависеть непосредственно от производительности конкретного оборудования и его размеров.

Технология производства замороженных овощей и фруктов представлена на рис. 1.

Описание всего производственного процесса в деталях:

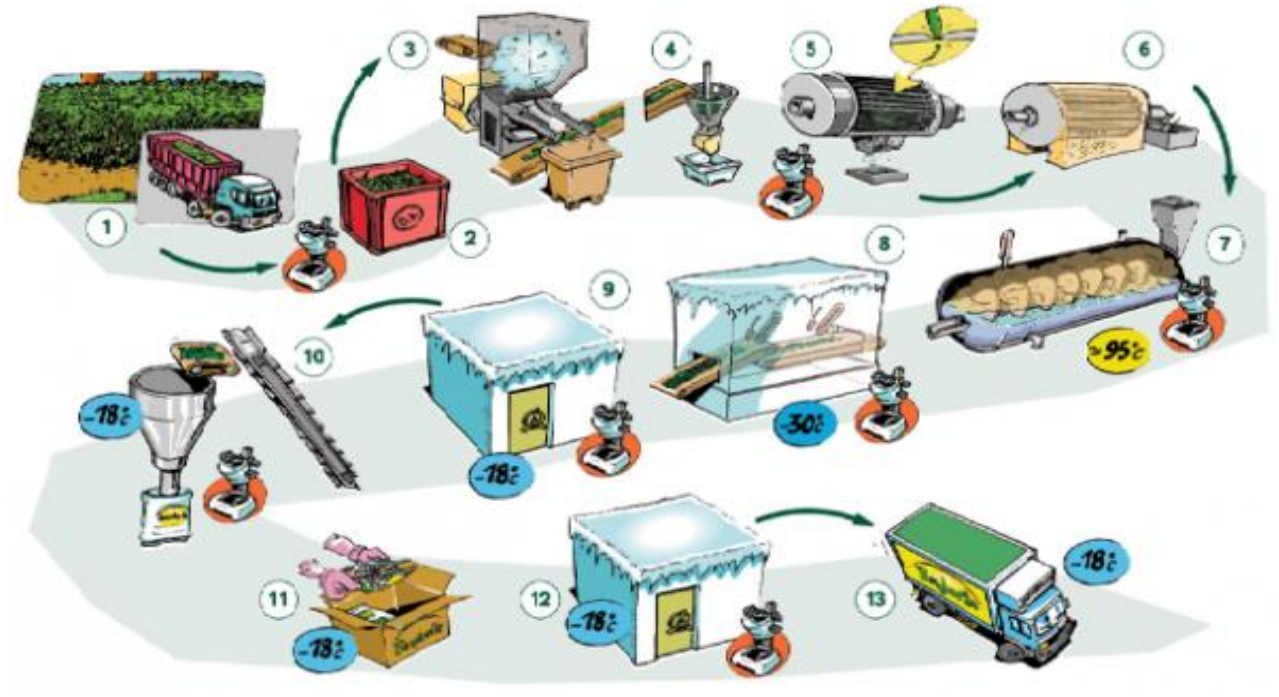

Рисунок 1 - Технология производства замороженных овощей и фруктов

Рисунок с сайта http://www.ideibiznesa.org/

Производится сбор и доставка урожая овощей и фруктов. Всё это составляет 3 часа.

1) Далее проводится процесс приёмки — всё овощи или фрукты проверяют на вкус, цвет, размер, спелость. Проверка проходит со всеми требованиями и спецификациями производства.
2) Проводится очистка овощей/фруктов воздухом.
3) Потоком воды овощи/фрукты промывают от камней, стекла.
4) Затем овощи/фрукты калибруют, то есть отсеивают мелкие плоды.
5) Проводится бланшировка, то есть удаляется газ из овощей.
6) Шоковая заморозка (-30°C). В течение нескольких минут температура внутри овоща или фрукта достигает -18°C. Благодаря такому способу заморозки в овощах и фруктах сохранится 75-90% всех полезных витаминов, минералов и прочих элементов.
7) Теперь овощи и фрукты хранятся при температуре -18°C.
8) и 10)Продукцию взвешивают, упаковывают, наносят дату производства и срок годности.

11) Готовые пакеты упаковывают в картонные коробки.
12) Готовый продукт, который предназначен к отгрузке, хранят при -18°C.
13) Транспортируют готовый продукт при -18°C в рефрижераторах.

Проект №2. Выращивание овощей.

Производство продуктов питания можно назвать одним из самых перспективных направлений малого бизнеса.

Необходимо изучить условия рынка по наиболее востребованным овощам, пригодным для выращивания в выбранной местности. Таковыми являются - капуста, лук, морковь, картофель, помидоры, огурцы и др.

Основные статьи затрат в овощеводстве:

- посадочный (посевной) материал;
- средства для защиты растений;

- удобрения;
- аренда, строительство сооружений, ремонт, обустройство;
- затраты на покупку, обслуживание транспорта и механизмов;
- оплата коммунальных счетов;
- наем работников.

Себестоимость продукции определяется отношением суммы затрат на выращивание овощей до их массы (урожая). Расчет экономической эффективности овощеводства несколько отличается в случае выращивания в открытом грунте и в закрытом. В первом случае она определяется:

- величиной произведенной валовой продукции на 1 га земли (выражается в денежном и натуральном виде);
- себестоимостью овощей (1 ц.);
- производительностью труда;
- общей прибылью;
- относительным размером прибыли на единицу площади.

В овощеводстве защищенного грунта экономическая эффективность зависит от выхода товара с 1 кв.м., себестоимости 1 ц. овощей, размера прибыли в расчете на 1 кв.м. и на 1 раму.

Одним из лучших способов является выращивание овощей в теплице. Ведь благодаря ней можно получать урожай на протяжении всего года, а если заняться этим делом для бизнеса, то в зимнее время цены на любые овощи, как правило, выше.

Выращенные овощи реализуются различными способами, у каждого из которых есть свои плюсы и минусы:

- продажа на оптовом или розничном рынке приносит хорошую прибыль, быстрый оборот, возможность крупных поставок, но требует наличия транспорта и затрат времени;
- сбыт продукции приезжим оптовикам сэкономит время и затраты на транспорт, но теряет в цене;
- магазины, супермаркеты, рестораны предлагают отличную цену, но и требуют высокого качества продуктов и регулярных поставок;
- выращивание овощей на заказ конкретному покупателю – чаще всего это касается экологически чистых технологий выращивания, связанных с большими трудовыми затратами.

Для решения проблемы сбыта, интересной выглядит идея Нижегородской области о внедрения овощных сертификатов. В целях стабилизации цен на овощную продукцию и картофель в Нижегородской области ООО «СТЭК» предлагает приобрести овощной сертификат урожая 2017 года. Каждый сертификат – это среднестатистический «борщевой набор»: 60% картофеля, 20% капусты, 10% свеклы, по 5% моркови и лука. [4]

Овощной сертификат – это договор покупки товара произведенного в будущем с установленным набором овощей и картофеля, включающий:

Сертификат № 1: 150 кг овощной продукции, включая: картофель – 90 кг; капуста белокочанная – 30 кг; свекла – 15 кг; морковь – 7,5 кг; лук репчатый – 7,5 кг. Стоимость – 2 500 рублей.

Сертификат № 2: 75 кг овощной продукции, включая: картофель – 45 кг; капуста белокочанная – 15 кг; свекла – 7,5 кг; морковь – 4 кг; лук репчатый – 4 кг. Стоимость – 1 300 рублей.

В настоящее время "овощные сертификаты" введены в нескольких регионах России. Эта идея может быть актуальна и для Курской области. С одной стороны можно решить проблему сбыта продукции, с другой обеспечить население Рыльского района и Курской области продовольствием по доступной цене.

Сельское хозяйство в лице малого бизнеса - это не только мощный фундамент в продовольственную безопасность, но и существенное повышение уровня жизни в, не самом благополучном, сельском кластере.

Комплексный анализ развития малых форм бизнеса на селе, а также кризисное состояние АПК, обусловившее наличие комплекса факторов, сдерживающих развитие малого сельского бизнеса на современном этапе, позволяют сделать вывод о необходимости формирования аграрной кооперативной системы, позволяющей повысить эффективность деятельности его субъектов за счет использования различных вариантов партнерства.

Реализация предложенных и иных проектов будет способствовать возрождению экономики муниципального образования – созданию новых рабочих мест в сельской местности, а так же удовлетворению потребностей населения в продовольствии, увеличению доступа предпринимателей к долгосрочным кредитам и информационным ресурсам, установлению и развитию контактов с крупными закупщиками сельскохозяйственной продукции. Это позволит снизить уровень деградации сельских территорий и увеличить качество и уровень жизни сельских жителей в Российской Федерации.

Список использованных источников

1. Еськова, Н. А. Консолидация государства, бизнеса и общества как фактор устойчивого развития и обеспечения национальной безопасности /Н.А.Еськова //Сборник научных статей. Материалы международной научно-практической конференции «Современные тенденции и механизмы консолидации государства, бизнеса, общества». - Курск: Издательство Курского института менеджмента, экономики и бизнеса, 2014. - С. 27-32.
2. Зюкин Д. В., Прокопова Т. С., Качкин В. Н. Анализ организационных и экономических механизмов регулирования рынка труда / Д. В. Зюкин, Т. С. Прокопова, В. Н. Качкин // Наука и практика регионов. - 2016. - №3 (4). - С. 11-18
3. Функционирование малого бизнеса на селе [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://economy-lib.com/osnovnye-napravleniya-funktsionirovaniya-malogo-biznesa-v-selskoy-mestnosti#ixzz41MlAg973/ (Дата обращения: 9.02.2018 г.).
4. Идеи для бизнеса 110 [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.ideibiznesa.org/.(Дата обращения: 8.02.2018 г.).
5. Овощной сертификат/ 111[Электронный ресурс]. Режим доступа: http://stek-agro.ru/sertificats/certificate-1/.(Дата обращения: 9.02.2018 г.).

6. Еськова, Н. А. Развитие агроэкотуризма в России: возможности и направления //Наука и практика регионов. - №1(1). - 2015. - С.53-56. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://cs.meb-journal.ru/-/jf-HuxOaNEgGPoG7NdrfEQ/sv/document/a1/31/c5/571202/57/%D0%9D%D0%9F%D0%A0%20%E2%84%961%20%281%29%202015.pdf?1509452135 (Дата обращения: 9.03.2018 г.).

ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В МАЛЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Долекорей Александр Викторович
магистрант ЧОУ ВО «Курский институт менеджмента, экономики и бизнеса», г. Курск, Россия
E-mail: melkij1994@mail.ru

Зюкин Дмитрий Викторович
к.э.н., доцент, директор ЧПОУ «Курский техникум экономики и управления», г. Курск, Россия.
E-mail: D-Zykin@ya.ru

Аннотация. Постановка проблемы. Персонал предприятия является ключевым ресурсом в функционировании малого бизнеса. От эффективности его использования, а также от знаний и умений руководителей и специалистов, их способности быстро реагировать на динамику рыночной конъюнктуры напрямую зависит рыночный успех. Именно поэтому возникает настоятельная потребность в поддержке высокого уровня управления и организации труда персонала на малых предприятиях.

Целью статьи является анализ существующих особенностей и проблем системы управления персоналом, обоснование направлений совершенствования управления персоналом в малых организациях.

Ключевые слова: малый бизнес, управление персоналом, технологии кадрового менеджмента, не правовые трудовые отношения.

FEATURES AND PROBLEMS OF PERSONNEL MANAGEMENT IN SMALL ORGANIZATIONS

Summary. Problem statement. The staff of the enterprise is a key resource in the operation of small businesses. Market success depends on the efficiency of its use, as well as on the knowledge and skills of managers and specialists, their ability to respond quickly to the dynamics of market conditions. That is why there is an urgent need to support a high level of management and organization of personnel in small enterprises.

The purpose of the article is to analyze the existing features and problems of the personnel management system, substantiate the directions of improvement of personnel management in small organizations.

Key words: small business, human resources, technology, personnel management, not a legal employment relationship.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованию проблем теории, методологии и практики управления персоналом с учетом тенденций развития рыночной экономики посвящено много научных трудов зарубежных и отечественных авторов, в частности, А. Чандлер, И. Ансофф, М.Х. Мескон, В. Вудкок, Б. Карлоф, В. Ховард и др. Однако, вследствие сложности и многоаспектности этой проблематики в современных условиях существуют вопросы, разработаны не достаточно.

Обзор экономической литературы посвященной проблеме управления персоналом в организациях показывает, что указанные проблемы исследуются прежде всего в крупных организациях. Именно такие компании имеют в своей структуре кадровые службы, реализующих различные программы кадрового менеджмента по адаптации, мотивации, оценки, продвижения, обучения и ротации персонала. Руководителям малых организаций основном адресуются исследования по психологии управления, содержанием которых является вопрос стиля управления и индивидуальных особенностей сотрудников.

Необходимо отметить, что доля малых предприятий в российской экономике составляет менее 25%, в то время, как в других развитых экономиках – не менее 55% [4].

Однако, как отмечено в докладе Правительства РФ, за последнее время объем малого бизнеса растет, а, следовательно, растет его вклад в ВВП страны. Рост занятости в малых организациях, входит в противоречие с традиционной направленностью теории управления персоналом на исследование закономерностей развития только крупных компаний. Все очевидна потребность в эмпирических исследованиях и теоретических обобщениях практики кадрового менеджмента именно в малых организациях.

Стоит отметить, что, во-первых, построение системы управления персоналом в организациях малого бизнеса, имеет свои закономерности и проблемы, во многом отличные от систем управления персоналом крупных организаций. Во-вторых, кадровый менеджмент малых организаций должна быть направлена прежде всего на обеспечение эффективности деятельности персонала, а также инструменты ее поддержки с учетом ограничений малого бизнеса. В-третьих, использование современных кадровых технологий в малом бизнесе возможно только при установке правовых отношений найма и использования трудовых ресурсов.

Несмотря на актуальность проблематики, исследования в сфере малого бизнеса, касающиеся вопросов управления персоналом, практически не ведутся. Одна из причин такого положения заключается в том, что малый бизнес во многом остаются скрытыми от внешнего взгляда. Владельцы бизнеса с большой опаской открывают организации для сторонних исследователей, опасаясь последствий жесткой конкуренции.

Долгое время управления трудовыми ресурсами (персоналом) не выделялось из общего управления организацией. Однако изменения, происходившие в XX в., В частности научно-техническая революция, обострение социальных конфликтов и развитие профсоюзов, обусловили

необходимость выделения управления персоналом в отдельную функцию. Первый отдел кадров на предприятии был создан в США в 1910 году. Фирмой «Плимптон пресс» [6]. До 60-х годов было создано много таких отделов на различных предприятиях и в различных странах, однако они играли вспомогательную роль.

Качественные изменения в их деятельности начались с 70-х годов XX в., Когда в содержании и формах управления стали четко выделяться такие тенденции, как: отказ от авторитарного стиля управления, распространения практики делегирования полномочий подчиненным, рост самостоятельности работников в принятии производственных решений, привлечения сотрудников к разработке целей, стратегий и задач предприятия, выполнения работ межфункциональными командами, внедрение непрерывности обучения и совершенствования менеджеров и специалистов, привлечение к работе внештатных работников, возможность оперативного общения с сотрудниками на больших расстояниях и тому подобное.

Имея финансовые и ресурсные ограничения малые организации, как правило, не могут иметь полноценных отделов кадров и осуществлять масштабную кадровую политику. Однако качественное управление персоналом для таких организаций является не менее значимым, чем для крупных. Специфика деятельности малых организаций требует от руководства высокого профессионализма в управлении персоналом, ведь просчеты могут обернуться банкротством [1].

Особенностью кадрового управления в малой организации является отсутствие четкого функционального разделения между административным и производственным персоналом, способствует сокращению дистанции между сотрудниками, однако не снимает социальных различий (например, в оплате труда). Указанное обусловлено комплексным характером деятельности и гибкой организацией труда в малом бизнесе. Работникам таких предприятия приходится выполнять функции различных должностей, поэтому такие организации нуждаются, прежде всего, универсальных работники, которые способны совмещать должности и выполнять разнообразные работы. Стоит акцентировать внимание на том, что такая ситуация порождает дисбаланс функциональной структуры, несоответствие распределения функций структуре бизнес-процессов и организационной структуре. Занимая 2-4 должности, работники вынуждены самостоятельно определять соотношение этих должностей, расставлять приоритеты и планировать свою деятельность.

Кроме того, малые фирмы характеризуются тем, что у них нет должностей в их формальном смысле, а за сотрудниками закреплены только направления профессиональной деятельности, объем освоения, которых определяется только индивидуальными особенностями. Следствием этого явления является зависимость организации от сотрудников, а также трудности с определением факторов неудач и успехов.

Ситуация осложнена также тем обстоятельством, что на малых предприятиях, как правило, отсутствуют инструктивные документы (должностные инструкции) по регламентации кадровой работы, зато существует система неофициальных установок. Это способствует применению индивидуального подхода к каждой ситуации и каждого работника, однако

приводит к возникновению конфликтов, проявления личных симпатий и антипатий руководителя к работникам. Специфика управления состоит также в особом отношении персонала к своему карьерного роста. При отсутствии, иерархической организационной структуры персонал понимает карьеру как расширение и усложнение своих функциональных обязанностей, рост профессионализма, увеличение заработной платы, а не повышение должности. Значимые трудности возникают с оценкой результативности работы сотрудников, поскольку практически невозможно ввести обоснованные нормы выработки и планировать на их основе деятельность [2].

Эффективность деятельности в малых организациях обеспечивается только индивидуальными компетенциями сотрудников.

Относительно выше информированность работников приводит к тому, что руководителю предприятия сложно скрыть от персонала сведения о методах работы и отношения с клиентами. Эта информированность ставит работодателя в зависимость от работника и тем самым заставляет вести поиск персонала среди родственников, личных знакомых или по рекомендации людей, которым доверяет руководство.

Все специалисты являются уникальными, поскольку в малой организации половина сотрудников имеют не только особый опыт, но и особый профессиональный статус, так как в таких организациях, как правило, один маркетолог, один администратор, один бухгалтер и тому подобное. Отсутствие массовости превращает всех сотрудников у специалистов, не чувствуют себя исполнителями, усложняет управление ими.

Значительной проблемой кадрового управления является организационное обучение, которое в малых компаниях практически не проводится. Чаще всего объясняется это следующими причинами: недооценка руководителем предприятия необходимости обучения, нехватка средств, неопределенность перспектив предприятия, низкая оценка существующих курсов обучения. Малые организации ориентированы на привлечение «готовых» специалистов, инвестиции в развитие которых сделали другие. Обучение персонала становится задачей организации только тогда, когда руководство видит ухудшения рыночного положения или испытывает острую потребность в определенных специалистах. Сегодня некоторые организации даже прибегают к неявных форм обучения персонала, например, обучение работников без выдачи сертификатов, подтверждающих факт обучения, таким образом пытаясь защитить себя от текучести кадров [3].

Стоит отметить, что управление персоналом малого предприятия имеет отличия в разных сферах деятельности. В производственных организациях сложнее структура персонала: администрация, специалисты, производственные работники. Это означает, что такие предприятия используют разнообразные методы стимулирования и вознаграждения за труд. Хотя такие методы, как стимулирование карьерного роста, обучение за счет предприятия, участие в доходах или собственности, практически отсутствуют в малом бизнесе. Производственные организации чаще имеют дело с рабочими специальностями, что должно учитываться при отборе работников и их оценке. Кроме того, такие организации имеют более высокий уровень конфликтности,

так как в них заметны противоречия интересов через большую статусную отличие между работниками.

Значительные особенности в управлении персоналом наблюдаются в организациях непроизводственной сферы, оказывающие разнообразные услуги. Специфика ориентированного на клиента бизнеса отражается на структуре персонала и его отборе. Именно отбор персонала является технологией, которая в наибольшей степени необходима малым организациям, чтобы отобрать опытных специалистов, способных создать результат. Исследователи отмечают, что в большинстве случаев профессиональный потенциал сотрудников малых организаций так и остается неиспользованным, поскольку кроме технологий отбора никакие другие технологии управления персоналом не применяются.

Небольшое количество сотрудников организации является причиной особой формы зависимости клиентоориентированной компании от работника, работая со своей группой клиентов становится для них провайдером услуг, устанавливая доверительные отношения. В конце концов потребителю становится неважно с организацией он имеет дело, поскольку его проблемы решаются конкретным сотрудником. Таким образом, постепенно складываются условия для присвоения отдельными сотрудниками клиентской базы организации. Такое присвоение может быть скрытым, когда заключая с клиентом невыгодную для организации соглашение, он получает личное вознаграждение. Открытое присвоении клиентской базы является худшим для организации, поскольку оно означает, что уволен работника переходит к конкурентам вместе с клиентами организации. В связи с указанным в малых организациях особое значение приобретают проблемы, связанные с мотивацией и развитием лояльности персонала.

Проблемой малых организаций очень часто является слабая обеспеченность высококвалифицированным персоналом, поскольку такие специалисты требуют высокой оплаты труда и карьерного роста, что не может быть реализовано в полной мере на небольших предприятиях. Однако, в деятельности малых предприятий можно выделить ряд характеристик, которые могут быть стимулами для привлечения высококвалифицированных работников [5]:

- выгодное местоположение предприятия;
- оперативность принятия решений;
- скорее решения производственных и личных проблем через тесные деловые отношения между работодателем и персоналом;
- успехи работников скорее замечаются и вознаграждаются;
- работники могут участвовать в процессе принятия решений;
- заработная плата в ряде случаев может быть меньшей, чем на крупных предприятиях;
- больший простор для реализации собственных идей;
- участие работников в доходах предприятия;
- перспектива стать акционерами или партнерами.

Не все из этих возможностей доступны для каждого малого предприятия, но многое может стать частью плана по управлению персоналом.

В то же время субъектам малого предпринимательства присущи и определенные недостатки, в частности:

- высокий уровень предпринимательского риска, что предопределяет определенную неустойчивость их положения на рынке, особенно, в сложных экономических условиях;
- зависимость от крупных компаний;
- нехватка финансовых ресурсов и сложности, связанные с привлечением внешних источников финансирования.

Следует отметить, что управление персоналом на малых предприятиях имеет национальную специфику, которая заключается в существовании системы неправовых трудовых отношений (найм без оформления трудового договора), что является выгодным как для наемных работников, так и для работодателей, поскольку дает возможность обеим сторонам достаточно активно влиять друг на друга для быстрого достижения своих целей.

Речь идет о том, что не правовые трудовые отношения позволяют быстро решать конфликты, которые в правовом поле решают длительное время и потребует значительных средств, например, конфликты связанные с признанием фактов невыполнения работ или выплаты заработной платы, использования рабочего времени и т.д. . Отказ от правовых процедур дает, во-первых, возможность организациям уменьшить свои расходы. Во-вторых, для сотрудников главная выгода заключается в том, что они могут влиять на работодателя такими методами как отказ от выполнения работы, уход с рабочего места без предупреждения. Работодатель же может использовать такой инструмент как невыплата заработной платы. Таким образом, создается своеобразная система шантажа с балансом рисков, содержащий систему трудовой взаимодействия в малой организации. Несоблюдение законодательства выгодно также через избыточность налогового бремени. Желание уйти от налогов мотивирует обе стороны к неправовых форм трудовой взаимодействия.

Описанная особенность трудовых отношений в секторе малого предпринимательства фактически уничтожает возможность реализации технологий управления персоналом, поскольку все они ориентированы на поддержку юридически регламентированной взаимодействия между работодателем и наемным персоналом. Именно это обстоятельство является главным препятствием, которое блокирует заинтересованность руководителей отечественных малых предприятий в использовании технологий управления персоналом и порождает хроническую необеспеченность таких организаций квалифицированным персоналом.

Отсутствие четкой структуры управления, неготовность использовать управленческие инструменты для решения организационных задач приводит к тому, что в организациях с малым количеством сотрудников большую роль играет психологический фактор. Недостатки управленческой системы руководство пытается компенсировать мотивацией сотрудников. Однако, часто сотрудники оказываются в ситуации отсутствия гарантий и повышенной неопределенности, что приводит к их тревожность и поиски адекватных форм организационного поведения. Это ориентирует работодателей на поиск надежных сотрудников и введение инструментов повышения эффективности их деятельности. Но задачи, ставятся перед кадровым менеджментом в малых организациях, оказываются фактически невыполнимыми, поскольку, как

правило, не сопровождаются расчетами эффективности и не подкрепляются соответствующим бюджетом [3]. Основным механизмом повышения организационной устойчивости является попытка использовать только психологические характеристики сотрудников, формирует особые ожидания, и фактически снимает с работодателей ответственность за развитие персонала как организационного ресурса.

В построении эффективной системы управления персоналом малого предприятия важное значение имеет также и применение соответствующих методов управления.

Существуют три метода управления персоналом, которые отличаются различными способами воздействия на людей:

1. Административные методы базируются на власти, дисциплине и взысканиях. Они ориентированы на такие мотивы поведения, как осознанная необходимость дисциплины труда, чувство долга стремление человека трудиться в определенной организации и т.д. Эти методы воздействия имеют прямой характер воздействия: любой регламентирующий или административный акт подлежит обязательному исполнению.

2. Экономические методы основываются на правильном использовании экономических законов производства. Экономические методы выступают в качестве различных способов воздействия руководителей на персонал для достижения поставленных целей. При эффективном использовании экономических методов конечный результат проявляется в хорошем качестве продукции и высокой прибыли. При неправильном использовании экономических законов, их игнорировании или пренебрежении ими можно ожидать низких или негативных результатов (убытки, затоваривание, неплатежи, забастовки, банкротство).

3. Социально-психологические методы – это способы осуществления управленческих воздействий на персонал, базирующиеся на использовании закономерностей психологии и социологии. Объект воздействия этих методов – группы людей и отдельные личности. По масштабу и способам воздействия эти методы можно разделить на две основные группы: социологические методы, направленные на группы людей и их взаимодействия в процессе производства (внешний мир человека); психологические, которые направленно воздействуют на личность конкретного человека (внутренний мир человека).

Однако, применение только трех традиционных методов недостаточно для эффективного управления персоналом, в том числе, и малого предприятия. Желательно в некоторых случаях их дополнять или заменять методами побуждения, принуждения и убеждения.

Положительный эффект методов побуждения заключается в повышении производительности, экономии ресурсов, повышении качества. Инструментами в данном случае являются оптимизация управленческих решений и мотивация сотрудников на их выполнение. Методы принуждения основываются на действующем законодательстве и нормативных актах, гарантирующих единое политическое, идеологическое и правовое пространство. Методы убеждения используют инструменты мотивации и потребности сотрудника, основанные на его психологическом портрете. Необходимо отметить, что эффективным

признано следующее соотношение этих трех методов управления персоналом: 4:4:2 [7].

Список использованных источников

1. Управление организацией / Под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Саломатина. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 669с.
2. Марченко И. Концептуальная модель организации социального управления по целям и результатам // Кадровик. 2011. – № 4. – С. 90-97.
3. Основные показатели деятельности малых предприятий (включая микропредприятия). URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/inst-preob/tab-mal_pr_m.htm.
4. Медведев ставит цель поднять долю малого бизнеса в экономике страны до 50%. URL: http://tass.ru/ekonomika/4193896.
5. Малый бизнес России в цифрах. URL: http://mmgp.ru/showthread.php?t=351740.
6. Веснин В.Р. Основы менеджмента. – М.: Проспект, 2016. – 312 с.
7. Методы и принципы управления персоналом. URL: https://www.hr-director.ru/article/63435-red-qqq-15-m4-metody-i-printsipy-upravleniya-personalom-predpriyatiya.
8. Зюкин Д. В. Малый бизнес как современный механизм регулирования занятости населения/ Д. В. Зюкин, А. С. Мереев// Современные тенденции и механизмы консолидации государства, бизнеса, общества. Материалы XIV международной научно-практической конференции. - Курск: Издательство Курского института менеджмента, экономики и бизнеса, 2014 – С. 60-64.

ПЕРСПЕКТИВЫ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

Тарасюк Андрей Валерьевич,
магистрант ЧОУ ВО «Курский институт менеджмента, экономики и бизнеса», г. Курск, Россия
E-mail: mag@mebik.ru

Фомина Юлия Владимировна,
магистрант ЧОУ ВО «Курский институт менеджмента, экономики и бизнеса», г. Курск, Россия
E-mail: shylepka4692@gmail.com

Аннотация. В статье рассматриваются перспективы продовольственной политики России в условиях импортозамещения. Анализируются законодательные перспективы.

Ключевые слова: продовольственная политика, сельское хозяйство, импортозамещение, инвестиции в сельское хозяйство

PROSPECTS FOOD POLICY OF RUSSIA IN TERMS OF IMPORT

Summary. The article discusses the prospects of Russia's food policy in terms of import substitution. The legislative prospects are analyzed.
Key words: food policy, agriculture, import substitution, investment in agriculture

За прошедшее десятилетие перспективы сельского хозяйства в России значительно улучшились, благодаря возрастанию роли правительства в этой отрасли экономики. Аграрная реформа фиксирует популяризацию действий государства по развитию сельского хозяйства в стране:

- Обеспечение финансовой поддержки аграрной промышленности с участием регионов.
- Распределение и перераспределение получаемых доходов.
- Выдача кредитов на сельскохозяйственные нужды в рамках государственной поддержки.
- Сельскохозяйственное страхование.

Производители аграрной промышленности, таким образом, могут получить более тридцати видов государственной поддержки.

Основной упор при этом делается на субсидирование части процента по кредитованию на долгосрочную перспективу, а также обеспечение погектаровой помощи. [4]

Помимо всего прочего, Правительством РФ был разработан ряд нововведений для развития сельского хозяйства начинающим фермерам: грант на создание сельхозугодий, который включает в себя 1,5 млн. рублей и 300 тыс. рублей на бытовое обустройство, а также выдача субсидий инвестиционных кредитов и части первого взноса по лизингу аграрной техники.

Многие банки, например, «Россельхозбанк», тоже принимают активное участие в поддержке развития сельского хозяйства в стране, разрабатывая новые линейки финансовых продуктов.

Перспективы развития сельского хозяйства Российской Федерации зависят в основном от кредитов. На современном этапе остаётся нерешённой проблема нехватки инвестиций в долгосрочной перспективе.

Проблема привлечения инвестиций в развитие сельского хозяйства является основной на современном этапе работы АПК. Поскольку большинство аграрных предприятий имеют низкий уровень доходов, желающих инвестировать в развитие сельского хозяйства РФ очень и очень мало. Однако на привлечение инвестиций может положительно повлиять факт субсидирования экспортных предприятий и таких отраслей, как свиноводство, тепличное овощеводство, семеноводство.

2017 г., стал благоприятным для инвестирования в сферы молочной продукции (в частности сыров), свинины, птицы, рыбы. Средний срок окупаемости инвестиций в развитие сельского хозяйства в России составляет 5 лет.

Одним из основополагающих факторов для улучшения перспектив развития сельского хозяйства в стране является обеспечение АПК высококвалифицированными специалистами.

В связи с этим государство старается активно поддерживать аграрные вузы. На сегодняшний день на территории Российской Федерации воспитанием специалистов в сфере сельхозиндустрии занимаются 54 аграрных вуза. Каждый год они выпускают по 25 тыс. готовых кадров.

На современном этапе развития сельского хозяйства в стране анализируются выявления необходимых нововведений в аграрной сфере: опыты в сфере селекции и генной инженерии. Также создаются абсолютно новые виды флоры и фауны, которые обладают лучшей жизнеспособностью и продуктивными качествами. Не стоит забывать о развитии отраслей кормопроизводства и ветеринарии.

По статистическим данным, на территории РФ работает 355 тыс. производителей сельского хозяйства, большую часть которых составляют индивидуальные предприниматели и небольшие организации. Ассоциация крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов России установила, что 38% всего сельского населения очень заинтересованы в вопросе развития фермерского хозяйства. Частные фермерские хозяйства – основная цель перспектив развития сельского хозяйства в стране. [3] Премьер-министр России Дмитрий Медведев 4 июля 2017 г. подписал постановление правительства № 790, направленное на реализацию Указа Президента России от 30 июня 2017 г. № 293 «О продлении действия отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации».

Запрет на ввоз в Россию отдельных видов сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, страной происхождения которых являются Соединённые Штаты Америки, страны Европейского союза, Канада, Австралия, Королевство Норвегия, Украина, Республика Албания, Черногория, Республика Исландия и Княжество Лихтенштейн, продлён с 1 января по 31 декабря 2018 г.

Продовольственное эмбарго действует в РФ с августа 2014 г. и распространяется на мясо, колбасы, рыбу и морепродукты, овощи, фрукты и молочные продукты. Ограничения направлены на распространение специальных ответных экономических мер на отдельные государства с учётом степени их вовлечённости в санкционный режим против России.

28 июня 2017 г. Евросоюз принял официальное решение продлить на полгода экономические ограничения против России. После чего Правительство РФ выступило с заявлением, что подготовит предложение о продлении ответных мер на антироссийские санкции ещё на один год. По подсчётам экспертов, россияне из-за продэмбарго ежегодно тратят дополнительные 4 тыс. 380 руб.

Также Премьер-министр РФ Дмитрий Медведев продлил до конца 2018 года действие указа об уничтожении продуктов, запрещенных к ввозу в страну в рамках продовольственного эмбарго в отношении стран, наложивших санкции на Россию.

Экономические ограничительные меры против РФ, действовавшие до конца июля 2017 года, были продлены Советом ЕС еще на полгода. После этого президент России Владимир Путин подписал указ о продлении ответных мер на санкции Запада до 31 декабря 2018 года.

Глава Министерства сельского хозяйства РФ Александр Ткачев считает, что Россия при отмене продуктового эмбарго не будет сразу открывать все свои рынки. При этом сложившаяся позитивная тенденция в сфере АПК, рассчитывает министр, продолжится как минимум ещё год-два.

В России в 2018 г. появится минимальная норма обеспеченности фруктами, ягодами и овощами. Показатели по этим продуктам Минсельхоз включил в обновленную версию Доктрины продовольственной безопасности.

В документе впервые установлена целевая доля для отечественных овощей на внутреннем рынке — не менее 90%, а фруктов и ягод — не менее 70%. Также повысились требования к существующим нормативам: долю отечественного сахара и растительного масла необходимо довести до 90%, а показатели по рыбе и рыбной продукции — до 85%.

Утвержденная в РФ Доктрина продовольственной безопасности от 30 января 2010 года определяет наличие отечественной пищевой продукции как один из главных факторов национальной безопасности и повышения конкурентоспособности экономики страны для обеспечения качественного уровня жизни населения. Критерием оценки состояния продовольственной безопасности является удельный вес отечественной товарной продукции в общем объеме товарных ресурсов внутреннего рынка. Обновленная редакция Доктрины продовольственной безопасности внесена в правительство в феврале 2018 г. [1]

Также стоит упомянуть о перспективах обеспечения продовольственной безопасности в связи в развитием Евразийского экономического союза.

Евразийский экономический союз – это международное интеграционное экономическое объединение, направленный на укрепления экономик стран-участниц и «сближения друг с другом», для модернизации и повышения конкурентоспособности стран на мировом рынке.

Евразийский экономический союз в рамках установленных договором целей, поставил перед собой одну из главных задач по обеспечению продовольственной безопасности всех стран-участников.

Отдельная глава договора о создании Евразийского Экономического Союза посвящена санитарным, ветеринарно-санитарным и карантинным фитосанитарным мерам. Санитарные, ветеринарно-санитарные и карантинные фитосанитарные меры союза направлены на защиту жизни и здоровья человека, животных и растений. Они основываются на международных и региональных стандартах, руководствах и (или) рекомендациях и применяются на основе принципов, имеющих научное обоснование, в необходимой степени.

Обеспечение санитарно-эпидемиологического благополучия населения, а также ветеринарно-санитарной, карантинной фитосанитарной безопасности осуществляется с помощью проведения согласованной политики всех государств-участников.

Статья 58 Договора о создании Евразийского Экономического Союза о применении ветеринарно-санитарных мер регулирует отношения, возникающие при ввозе и перемещении на таможенную территорию государств союза товаров и объектов, подлежащих ветеринарному контролю. Ветеринарный контроль осуществляется в целях предотвращения ввоза и распространения

возбудителей заразных болезней животных, а также возбудителей общих для человека и животных.

В связи с этим государства – участники союза осуществляют взаимодействие при профилактике, диагностике, локализации и ликвидации очагов особо опасных, карантинных и зоонозных болезней животных. Ветеринарный контроль осуществляется уполномоченными органами в области ветеринарии в пунктах пропуска через государственные границы и иных местах, при перемещении подконтрольных ветеринарному контролю товаров через таможенную границу союзных государств. Каждая партия подконтрольных ветеринарному контролю товаров ввозится на таможенную территорию Союза в соответствии с едиными ветеринарными требованиями, и при условии наличия разрешения, выдаваемого уполномоченным органом в области ветеринарии каждого государства, на территорию которого ввозятся указанные товары, а также ветеринарного сертификата, выдаваемого компетентным органом страны отправления указанного товара.

Также в соответствии с едиными ветеринарными требованиями подконтрольные контролю товары перевозятся с территории одного государства на территорию другого государства при наличии ветеринарного сертификата.

Договором предусматривается основной принцип обеспечения безопасности подконтрольных ветеринарному контролю товаров при их производстве, переработке, транспортировке и хранении в третьих странах, которым является проведение аудита зарубежной официальной системы надзора. Аудиты официальных зарубежных систем надзора и проверки объектов проводят уполномоченные органы в области ветеринарии.

В соответствии со ст. 59 Договора карантинные фитосанитарные меры применяются в отношении продукции, включенной в перечень подкарантинных грузов, подкарантинных материалов и подкарантинных товаров, подлежащих карантинному фитосанитарному контролю на границе государств и на территории государств. Карантинный фитосанитарный контроль на таможенной территории и таможенной границе союзных республик осуществляется в отношении продукции, включенной в перечень подкарантинной продукции, карантинных объектов, включенных в единый перечень карантинных объектов.

До 1.01.2018 г, в рамках Евразийского Экономического Союза действовала разработанная Евразийской Экономической Комиссией концепция согласованной агропромышленной политики государств-членов Таможенного Союза и Единого Экономического пространства, а также План мероприятий по ее реализации.

По общим показателям потенциал импортозамещения стран «таможенной тройки» составляет более 30 млрд. долл., что особенно актуально в условиях введенных Россией санкций на ввоз некоторых продовольственных товаров из США, ЕС, Канады, Австралии и Норвегии. [2]

Аграрная политика государств-членов реализуется в соответствии с принципами равенства и учета интересов всех государств-членов, взаимной выгоды в торговле и приоритетности удовлетворения внутреннего спроса, целью которой является эффективная реализация ресурсного потенциала

государств-членов для оптимизации сельскохозяйственного производства и продовольствия, удовлетворение потребностей аграрного рынка и развитие экспорта сельскохозяйственной продукции. Согласованная агропромышленная политика фокусируется на нескольких основных направлениях.

Во-первых, согласованная политика в области прогнозирования в агропромышленного комплекса.

Во-вторых, направление по государственной поддержке производства и переработки сельскохозяйственной продукции. В соответствии с агропромышленной политикой государственная поддержка может предоставляться любому субъекту хозяйствования вне зависимости от формы собственности, организационно-правовой формы и других условий.

В-третьих, регулирование общего аграрного рынка. Регулирование межгосударственного рынка должно формировать стабильные и прогнозируемые условия функционирования агропромышленного комплекса стран, при этом придерживаться повышения конкурентоспособности производимой продукции государством-членом по сравнению с иными странами, равных конкурентных условий во взаимной торговле на общем рынке, а также конкурентного ценообразования в отношении сельскохозяйственной продукции и продовольствия на всех этапах товародвижения.

В-четвертых, унификация требований в сфере производства и обращения сельскохозяйственной продукции. В рамках согласованной политики, рассматривается установление единых требований безопасного обращения средств защиты растений и удобрений, безопасного обращения лекарственных средств и препаратов для применения в ветеринарии.

В-пятых, совместная агропромышленная политика направлена на обеспечение санитарных, фитосанитарных и ветеринарных мер. Указанные меры подразумевают охраны государственных территорий от распространения возбудителей заразных болезней животных, осуществление единого контроля и ветеринарной сертификации ввезенных товаров из третьих стран, прослеживание животных и продукции животного происхождения на основе ветеринарно-санитарных мероприятий и ветеринарной сертификации и идентификации.

В-шестых, развитие экспорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия. Основной задачей данного направления аграрной политики является увеличение объемов экспорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия, увеличение удельного веса поставок из государств-членов в общем объеме мировой торговли. [1]

Аграрное законодательство России во многих сферах постоянно развивается и совершенствуется, чтобы соответствовать ситуации, действительно сложившейся в сельском хозяйстве. Многие механизмы регулирования аграрных отношений либо не могли эффективно работать, либо давно устарели.

В 2017 году были предприняты законодательные меры для устранения многих проблем. Ниже представлен краткий обзор основных нововведений в сфере агропромышленности, вступающих в силу с начала текущего года.

С 1 января 2018 г. сельскохозяйственные кредитные потребительские кооперативы обязаны быть членами саморегулируемой организации (СРО). Об этом становится известно из Федерального закона от 28 декабря 2017 года № 426-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

Внесены поправки в Закон о саморегулируемых организациях (СРО) в сфере финансового рынка.

До 4 лет увеличился срок предоставления документов для приобретения статуса СРО кредитных потребительских кооперативов.

Ранее время, установленное на приобретение данного статуса, составляло 2 года и должно было истечь 11 января 2018 года, после чего получение членства и привлечение сбережений являлось незаконным.

Кроме того, отложен на 2 года срок вступления в силу изменений, внесенных в июле 2016 г. в законодательство (N 292-ФЗ), обязывающих соответствующие СРО осуществлять контроль и применять установленные законом меры воздействия в отношении сельскохозяйственных КПК.

Госдума приняла закон, уточняющий особенности проведения общего собрания участников долевой собственности на земельный участок. Об этом сообщает Федеральный закон от 29 декабря 2017 г. N 447-ФЗ «О внесении изменений в статьи 1 и 14.1 Федерального закона «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения».

В данном законе определены правила подготовки и проведения общих собраний, процентная доля присутствия на нем участников долевой собственности, правила переноса и сроки повторного проведения такого собрания.

Так, например, теперь срок включения вопросов в повестку дня общего собрания составляет не менее трех месяцев, а количество собравшихся нем участников долевой собственности должно быть 50% от общего числа (ранее 20%) для легитимности принятых решений. Если количество участников не соответствует новому стандарту из-за недостаточного количества участников долевой собственности, то повторное собрание с той же повесткой дня считается правомерным при присутствии на нем не менее 30% участников долевой собственности.

Также с 1 января 2019 года действие Закона решено распространить на дачные участки, относящиеся к землям с/х назначения.

Научные и образовательные организации получат государственную поддержку в сфере развития сельского хозяйства становится известно из Федерального закон от 28 декабря 2017 г. N 424-ФЗ «О внесении изменений в статьи 5 и 6 Федерального закона «О развитии сельского хозяйства».

Законопроект распространяет меры государственной поддержки в сфере развития сельского хозяйства на научные и образовательные организации, осуществляющие в процессе основной научной и (или) образовательной деятельности также производство сельскохозяйственной продукции, ее первичную и последующую (промышленную) переработку. А также устанавливает особенности реализации образовательных программ в области сельского хозяйства.

Изменены условия определения размера ставок для расчета размера субсидий в соответствии с Федеральным законом от 25 июля 2011 г. N 260-ФЗ «О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства»

Положения в части учета природно-климатических условий выращивания сельскохозяйственных культур при установлении предельных размеров ставок для расчета размера субсидий применяются с 1 января 2018 г.

Предельные размеры ставок для расчета размера субсидий, рассчитанные в том числе с использованием актуарных методов и дифференцированные относительно субъектов Российской Федерации и объектов сельскохозяйственного страхования с учетом природно-климатических условий выращивания сельскохозяйственных культур, а также участия страхователя в риске. Уполномоченный орган может устанавливать по отдельным видам, группам сельскохозяйственных культур, посадок многолетних насаждений, сельскохозяйственных животных размер безусловной франшизы меньше размера, установленного пунктом 7 статьи 4 настоящего Федерального закона.

На полгода отложен срок перехода к обязательной электронной ветеринарной сертификации. Об этом стало известно из Федерального закона от 28 декабря 2017 г. N 431-ФЗ «О внесении изменений в статью 4 Федерального закона «О внесении изменений в Закон Российской Федерации «О ветеринарии» и отдельные законодательные акты Российской Федерации». [1]

Также возможно оформление ветеринарных сопроводительных документов на бумаге в случае чрезвычайной ситуации (опасного природного явления, катастрофы, стихийного или иного бедствия); при отсутствии в определенных населенных пунктах доступа к Интернету; если в таких документах содержатся секретные сведения.

Это связано с тем, что не все регионы готовы к внедрению системы электронной ветеринарной сертификации.

Стали известны основные цели госпрограммы сельского хозяйства и регулирования рынков с/х продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 гг. С 1 января 2018 г. она переводится на проектное управление из Постановления Правительства РФ от 13 декабря 2017 г. N 1544 «О внесении изменений в Государственную программу развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы».

Определены 5 основных целей программы. Первая – обеспечение продовольственной безопасности России с учетом экономической и территориальной доступности продукции АПК. Вторая – достижение значения произведенной добавленной стоимости, создаваемой в сельском хозяйстве (в 2020 г. – в объеме 3 890-4 050 млрд руб.). Третья – темп роста экспорта продукции АПК (по прогнозу в 2020 г. составит 132-133,3% к уровню 2015 г.). Четвертая – индекс физического объема инвестиций в основной капитал сельского хозяйства (в 2020 г. – 111,3-113,1% к уровню 2015 г.). Пятая – достижение объема располагаемых ресурсов домашних хозяйств в сельской местности (в 2020 г. – не менее 17,9-18,3 тыс. руб.).

Запланирована реализация проектов по развитию отраслей АПК, обеспечивающих ускоренное импортозамещение основных видов с/х продукции, сырья и продовольствия; по стимулированию инвестиционной деятельности в АПК; по технической модернизации АПК. С 2017 г. выполняется проект по экспорту продукции АПК.

Не более 50% работников овощеводческих предприятий могут быть иностранными гражданами. Об этом говорится в Постановлении Правительства Российской Федерации от 4 декабря 2017 г. N 1467 г. Москва «Об установлении на 2018 год допустимой доли иностранных работников, используемых хозяйствующими субъектами, осуществляющими на территории Российской Федерации отдельные виды экономической деятельности».

Постановление Правительства РФ по-прежнему допускает прием на работу иностранных граждан в сфере выращивания овощей, процентная доля которых может составлять до 50 %. Основанием для привлечения к труду иностранных граждан остается наличие у иностранца разрешительного документа на право осуществления трудовой деятельности. [2]

Также хотелось бы сказать об институциональных проблемах.

Современная структура МСХ РФ не соответствует новым целям и задачам аграрной политики. Она является пережитком времен СССР, базируется на отраслевом подходе. Это не способствует решению конкретных задач аграрной политики, а часто противоречит им. Так, в Минсельхозе отсутствует подразделение, которое планомерно работало бы с отраслями, продукция которых вывозится на экспорт, с целью обеспечения производства, отвечающего международным стандартам. Отсутствует планомерная работа с экспортерами, оперативно снимающая барьеры продвижения продукции на внешние рынки, в т. ч. через формирование международной повестки переговоров.

Россельхознадзор, первоначально организованный как надзорный орган за всем тем, что несет опасность для здоровья людей, растений и животных, стал обладателем широкого круга функций, не имеющего к этому отношения. Например, он контролирует использование/неиспользование земель сельскохозяйственного назначения. Учитывая площадь земель (386 млн. га), а также необходимость специальных знаний для выявления факта их неиспользования, можно говорить о невозможности выполнения этой работы в полном масштабе, высокой коррупционной составляющей и росте государственных расходов на наем дополни- тельного персонала без ясного экономического обоснования такой деятельности.

Деятельность Минсельхоза РФ и подведомственных организаций требует безусловной реструктуризации.

Таким образом, необходимо России перейти от создания условий для роста производства в отдельных компаниях к созданию среды для массового развития высокопроизводительного сельского хозяйства за счет конкурентных преимуществ российской продукции. Аграрная политика будет сфокусирована на изменении модели роста, совершенствовании структуры отрасли, повышении использования аграрного потенциала, модернизации аграрного образования, науки и улучшения условий жизни в селе.

Список использованных источников

1. Официальный сайт Правительства РФ [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://government.ru/ (дата обращения: 9.03.2018).
2. Официальный сайт Министерства сельского хозяйства РФ [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://mcx.ru/ (дата обращения: 9.03.2018).
3. Перспективы сельского хозяйства в России и в мире: основные направления. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: Источник: https://www.gd.ru/articles/9254-qqq-17-m6-02-06-2017-perspektivy-selskogo-hozyaystva. (дата обращения: 9.03.2018).
4. Зюкин Д. В. Российский бизнес в санкционных «тисках»: проблема или перспектива? // Условия и факторы развития предпринимательской инициативы: белорусский и зарубежный опыт: Сборник материалов XIV Международной научно-практической конференции (Минск, 12 мая 2017) / под общей редакцией В. Л. Цыбовского. – Минск : Ковчег, 2017 – С. 9-10
5. Зюкин Д. В. Продовольственная безопасность России в условиях санкционной политики // Стратегия и тактика развития производственно-хозяйственных систем: сб. науч. тр. / М-во образования Респ. Беларусь [и др.]; под ред. В. В. Кириенко. – Гомель: ГГТУ им. П. О. Сухого, 2017. – С. 132-133
6. Еськова, Н. А. Консолидация государства, бизнеса и общества как фактор устойчивого развития и обеспечения национальной безопасности /Н.А.Еськова //Сборник научных статей. Материалы международной научно-практической конференции «Современные тенденции и механизмы консолидации государства, бизнеса, общества». - Курск: Издательство Курского института менеджмента, экономики и бизнеса, 2014. - С. 27-32.

Рубрика
«Региональные и муниципальные практики»

РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ КАК ОСНОВА ЛИЧНОГО БЛАГОСОСТОЯНИЯ НАСЕЛЕНИЯ – АКТУАЛЬНЫЕ ЗАДАЧИ (ОПЫТ ПРОСВЕТИТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ЛИПЕЦКОЙ ОБЛАСТИ)

Пронькина Анна Владимировна,
член Совета Липецкого регионального отделения Российского общества «Знание», г. Липецк, Россия
E-mail: ap.fin@icloud.com

Аннотация. Актуальность темы связана с всеохватностью темы управления личными финансами, важностью роли грамотного управления семейным бюджетом для обеспечения финансовой безопасности и благополучия семьи в условиях экономической нестабильности и отсутствием системных знаний у населения по данной теме, приводящим, как показано в данной статье, к серьезным ошибкам при планировании личных финансов.
Ключевые слова: личные финансы, финансовая грамотность, финансовое просвещение.

DEVELOPMENT OF FINANCIAL LITERACY AS THE BASIS OF PERSONAL WELFARE – RELEVANT TASKS (EXPERIENCE OF EDUCATIONAL ACTIVITY OF THE FINANCIAL ORGANIZATIONS OF THE LIPETSK REGION)

Summary. The relevance of the topic is related to the inclusiveness of the theme of personal Finance management, the importance of the role of competent management of the family budget to ensure financial security and family well-being in conditions of economic instability and lack of systematic knowledge of the population on this topic, leading, as shown in this article, to serious errors in the planning of personal Finance.
Key words: personal Finance, financial literacy, financial education.

Грамотное управление личными финансами касается каждого из нас.

Мой профессиональный опыт по этой теме включает работу в банке и на фондовом рынке – с разными группами населения. В том числе - с бизнесом, частными инвесторами, а также со студентами экономических ВУЗов. На первый взгляд, это как раз те люди, которые должны знать все об управления личным бюджетом. Но опыт показывает, что человек может быть грамотным руководителем, виртуозно управлять бизнесом, иметь научную степень по экономике– и при этом не знать элементарных вещей о своих личных финансах. Потому что это другая область – специализированная, динамичная, требующая конкретных практических знаний.

Приведу два примера: налоговый вычет и банковский вклад.

На семинарах я прошу назвать виды имущественных налоговых вычетов. Помню свое удивление от того, что треть студентов-экономистов платного отделения не знают, как оформить вычет за свое обучение – считают, что если они сами не работают, вычет не применим. Хотя данный вычет положен их работающим родителям или супругу.

Аналогична ситуация с применением налоговых вычетов на платное лечение, санаторно-куротное лечение детей и родителей-пенсионеров.

Далее. В стране инфляция, надо сохранять сбережения. Только 20% слушателей семинаров когда-либо использовали безрисковые инструменты помимо банковского вклада (облигации, банковская карта с процентами на остаток, защищенные структурные продукты, структурные ноты, индивидуальный инвестиционный счет, сберегательный сертификат и т.д.).

Средняя доходность рублевого банковского депозита на сегодняшний день 7% годовых. Для сравнения рост стоимости потребительской корзины в 2016г. превысил 20%. То есть инфляция просто откусывает каждый месяц от наших сбережений.

Только 56% людей, хранящих накопления в валюте, используют для этого финансовые инструменты с доходом, и только 16% - мультивалютный счет – с возможностью оперативной конверсии валют при изменении конъюнктуры валютного рынка. Только 25% от слушателей семинаров ставят вопрос о рациональном выборе валюты накопления в зависимости от валюты конечной сделки

Я составляю для физических лиц личный финансовый план – опираясь на индивидуальные задачи, мы формулируем финансовые цели и, исходя из ресурсов человека – определяем пути их оптимального достижения. На основе практического опыта был подготовлен перечень наиболее распространенных ошибок ведения семейных финансов. Эти ошибки снижают уровень жизни, затрудняют достижение поставленных целей. Их распространенность говорит о недостаточном уровне финансовых знаний в нашем обществе.

1. Распространенная ситуация – у человека одновременно имеются кредиты и депозиты. Что такое финансовый план? Мы выписываем все источники своих доходов – это наши активы – и все наши расходы – это пассивы. Получаем структуру своих финансов.

И вот когда мы рассматриваем такую структуру, можно увидеть, что у человека с одной стороны есть, например, автокредит на 250 000 руб. под 14 % годовых, с другой стороны, у него лежат вклады в банках: 100 000 под 7% годовых и 200 000 под 9% годовых. Получается, он платит в кредитную систему больше, чем получает от нее. Выгоднее погасить кредит за счет сбережений на вкладах. А высвободившиеся средства, которые ранее ежемесячно платились в банк, также можно откладывать во вклад для формирования «подушки безопасности». Также распространено хранение долгосрочных сбережений на текущем счете – с низкой процентной ставкой (от 0,01% годовых). Итак, первая распространенная ошибка – человек не смотрит системно на свои финансы, не оценивает их структуру.

2. Переплата по банковским картам, их нерациональное использование. Карты сейчас есть у большинства экономически активного населения.

Кредитная карта – инструмент безналичного платежа. Она может быть выгодная – если использовать ее для покупок безналично, использовать кэш-бэк, беспроцентный период, партнерские программы и другие опции. Например, настроив простые автоматические платежи по системе «доход на остаток» использование кредитной и зарплатной карт для зарплаты 30000 руб. дает дополнительный годовой доход от 7000 руб. – без откладывания денег из оборота.

Но использование кредитной карты для снятия наличных, нарушение беспроцентного периода, злоупотребление кредитным лимитом – ведет к достаточно крупным расходам.

Также, если вы едите за границу, полезно помнить о том, что карты высокой категории от большинства эмитентов предоставляют в рамках бонусной бесплатную страховку для выезжающих зарубеж, а также выгодный внутренний курс обмена валюты.

3. Работа на бирже без использования преимуществ Индивидуального инвестиционного счета (ИИС) и незнание инструментов для получения дополнительного дохода на размещение акций. Если у Вас есть ценные бумаги - необходимо ознакомиться с налоговыми льготами, которые предоставляет ИИС. В принципе, этот инструмент предполагает, что Вы можете разместить 400 000 рублей как минимум под 13% годовых (а с хорошими облигациями ВТБ – до 20%) – и это уже выше банковского депозита, выше инфляции.

А имея пакет акций, можно получать дополнительный доход – не платить депозитарию за обслуживание счета – а наоборот, получать деньги помимо дивидендов, по аналогу банковскому вкладу. В Липецке, городе металлургов, у многих есть пакеты акций НЛМК, Норникеля и других отечественных компаний. Люди их держат годами, не планируют продавать. И в большинстве своем их просто держат в депозитарии – оплачивая при этом комиссию. Таким образом теряется потенциальный доход.

4. Ошибки при накоплении денег:

- игнорирование инструментов фондового рынка: в настоящее время частному инвестору доступны российские и зарубежные ценные бумаги (еврооблигации Сбербанка или ВТБ, например - это без рисковый займ с доходностью выше вклада в этом же банке), а еще – рейты, фьючерсы и многое другое;

- выбор финансовых инструментов несоразмерно сумме депозита: это чревато либо недополучением выгоды либо слишком большими операционными издержками.

-несоблюдение своего рискового профиля: никакие деньги не стоят потраченных на них нервов. Рисковый профиль – это приемлемое для конкретного человека соотношение риска и доходности. Финансовые инструменты имеют определенную доходность и уровень риска. Обычно, чем выше доходность, тем выше риск. И это надо осознавать и учитывать в своих планах.

Выше были перечислены примеры упущенной выгоды. Теперь приведу проблемы, которые возникают от правовой и экономической безграмотности. Это серьезные проблемы в масштабе общества.

1. Первая проблема, признанная на государственном уровне – Центробанк занимается ею уже не первый год – проблема закредитованности населения, большая кредитная нагрузка. Человек берет слишком много кредитов и под большой процент – в первом попавшемся банке. Большая часть семейного дохода в таких семьях уходит на оплату процентов банку. Основные предпосылки проблемы:

- отсутствие финансовой дисциплины, прививать которую необходимо с детства.

- нехватка знаний и навыков расчета: люди слышат рекламу – часто, агрессивную рекламу кредитных продуктов, легкомысленно реагируют на нее, а потом переплачивают втридорога.

Замечу - сам по себе кредит как финансовый инструмент – может быть и удобен и полезен - при грамотном подходе.

Особенно острый случай – клиенты разнообразных кредитных организаций по выдаче микрозаймов - «деньги до зарплаты». Здесь мы имеем дело, по моему мнению, с прямой социальной опасностью, и эта тема достаточно разработана – так как клиентами таких компаний являются, в основном, социально незащищенные граждане: по статистике, это в большинстве своем безработные, женщины в декрете и пенсионеры – люди, у которых денег и так не хватает.

2. Вторая проблема - мошеннические действия. Там, где мы не знаем свои права, или не обладаем информацией – создается питательная среда для размножения мошенников.

Так, например, недобросовестные брокерские фирмы предлагают разбогатеть всем желающим на так называемом «Форексе» - а ведь Форекс –это международный валютный рынок с размером лота в 100 000 единиц базовой валюты. И разные фирмы с депозитами от 100 долларов к нему не имеют отношения. Не буду углубляться в мошенническую кухню таких фирм – эффект предсказуемый – человек приносит деньги, теряет их и уходит с огромным негативом ко всему финансовому сектору.

Другой пример. В брокерскую компанию г. Липецка позвонила пенсионерка, желающая продать пакет акций НЛМК. Ей предложили рыночную цену за акцию, объяснили, что придется уплатить налог, ее это не устроило. Через некоторое время она сообщает, что продала свои акции намного выгоднее - не по 80 рублей за акцию – а по 300, и с освобождением от налога. Говорит, что продала их в Сбербанке. Ситуация подозрительная, решили выяснить подробности.

Поясню: акции НЛМК когда-то были выпущены в одном номинале, а потом произошло их деление – то есть 1 старая акция превратилась в 1000 «новых». И вот, эта женщина продает свои 12 «старых» акций по высокой цене в 300 рублей. 12 акций по 300 рублей (3600 она получает на руки.) При этом на самом деле их цена 80х12000 = 960 000.

Человек в костюме, с которым она подписала договор в клиентском зале Сбербанка – никакого отношения к этому банку не имел – просто назначил встречу в клиентсокм зале банка и представился его сотрудником.

От налога, конечно, никто ее по этой сделке не освобождал – по закону ей предстоит его заплатить.

Итак, она получила 300х12-13% = 3600- 468=3132 рублей вместо 80х(12х1000)- 13%= 960 000 – 124 800 =835 200 и считала себя в выигрыше. В итоге она потеряла более 800 тысяч рублей из-за неосведомленности.

На первый взгляд – вокруг нас много информации по банковским продуктам, налогам и другим финансовым продуктам.

Но информация без системы – хаос.

В семье молодой человек навыки управления финансами редко когда получит – потому что у старших поколений их нет – старшие поколения росли в другом обществе. Это во первых, а во вторых – ситуация – и в экономике и в законодательстве динамично меняется.

В США законодательство, регулирующее фондовый рынок, стабильно на протяжении 90 лет. У нас само понятие фондового рынка существует в разы меньше.

Люди дезориентированы. Информации много, с финансовыми инструментами мы сталкиваемся сейчас каждый день – но при этом мало кто может в этой информации досконально разобраться.

А от того, насколько рационально мы управляем личными финансами зависит наше благополучие. И наше, и нашей семьи. Наша стабильность и финансовая безопасность.

Поэтому содействие развитию финансовой грамотности считаю одной из приоритетных задач просветительского движения на сегодняшний день.

Об опыте Липецкого регионального отделения общества «Знания». В декабре 2016г. реализован пилотный проект, частью которого было финансовое просвещение населения. Он был ориентирован на сельскую молодежь и безработных. Этот проект имел успех, отклики от общественности, которые доказали его актуальность и практическую значимость. Пилотный проект был реализован в масштабах одного из районов Липецкой области. Сейчас мы готовы масштабировать данный проект, реализовать его уже в масштабе всей области. Также нами подготовлен проект по развитию финансовой грамотности для школьников – потому что уже со школы детям необходимо прививать как финансовую дисциплину, осознание ответственности за свое финансовое благосостояние, так и рассказывать о рисках и возможностях, существующих сегодня: о категориях страховой защиты, о планировании своей будущей пенсии, инвестиционных инструментах, финансовой системе – чтобы человек выходил во взрослый мир подготовленным к той среде, в которой мы живем. Липецкое отделение располагает экспертными и организационными ресурсами для реализации этих проектов в нашем регионе. Актуальность реализации уже подтверждена. Так что как только найдется финансовая возможность – мы сразу готовы приступить к их исполнению.

Считаю эту область просветительской работы сейчас злободневной темой - потому что в наше время каждый человек имеет дело с деньгами.

Несет ответственность за свое экономическое благополучие. Большой ли, маленький – но у каждой семьи есть бюджет, который нужно вести рационально. Зачастую сейчас – в условиях кризисной экономии.

Семье требуется решать следующие финансовые задачи (помимо обеспечения текущего потребления):

- создать подушку безопасности – какие-то накопления «на черный день»,

- думать о страховой защите,

- думать о долгосрочных финансовых целях – например: жилье, образование (сначала собственное, потом – детей), достойная пенсия.

Надо каждому человеку знать, как этих целей достичь, используя те средства, которые есть, максимально эффективно.

Деньги – это ресурс. Один и тот же объем ресурсов можно использовать с разной степенью рациональности – экономисты со мной согласятся. Можно использовать имеющиеся резервы эффективно, можно менее эффективно – можно свести все на нет и остаться у разбитого корыта.

И одна из базовых задач общества сейчас в наших экономических реалиях - развитие компетенций человека по эффективному управлению семейным бюджетом, личными финансами.

Рубрика

«Дискуссия»

ПЕНСИОННЫЙ ВОЗРАСТ, БЕЗУСЛОВНО, ПОВЫСЯТ. ЧТО ЗА ЭТИМ СТОИТ?

Окорокова Галина Павловна,
к.э.н., доц., ректор Курского института менеджмента, экономики и бизнеса, заслуженный работник культуры Российской Федерации
E-mail: gpo@mebik.ru

Пенсионный возраст в России, безусловно, повысят.

Остается понять, что, с большей или меньшей вероятностью, при этом произойдет. Выскажу следующие пожелания.

Первое. Увеличивается возраст выхода на пенсию, значит, сокращается рабочее время. Что произойдет с трудовой нагрузкой? Трудовая нагрузка в России на работающего достаточно высокая, особенно в сравнении с европейскими странами. Например, в России в 2001 году работники за весь трудовой стаж в 38,5 лет отрабатывали 75,0 тыс. часов. После пенсионной реформы средний стаж будет 44 года, или 84,0 тыс.часов.

В европейских странах трудовая нагрузка сокращается, а возраст выхода на пенсию повышается. В ФРГ: те, кто вышел на пенсию в 2001 году, отработали 79,0 тыс.часов, а те, кто выйдут на пенсию - в 20-х годах отработают 69,0 тыс.часов. Хотя будут трудиться дольше почти на 6 лет.

Такая же картина и во Франции, и в других европейских странах.

Предложение: федеральным органам власти продумать систему уменьшения трудовой нагрузки за счет сокращения рабочего времени работающих.

Второе. Повышается возраст выхода на пенсию, а российский народ – сберегается. Темане нова. Что нужно и необходимо сделать? Нужно стремиться к увеличению ожидаемой продолжительности здоровой жизни.

Экономисты подсчитали (д.э.н., профессор Золотов А.В., Нижегородский ГУ), что в России после 50 лет здоровой жизни остается 14 лет. Значит, у мужчин здоровая жизнь заканчивается в 64 года. А выйдут они на пенсию в 65. У женщин после 50 лет есть 16 лет здоровой жизни, то есть до 66 лет. Выйдут на пенсию в 63 года.

Для сравнения: у французов - после 50 лет у мужчин - 26 лет здоровой жизни. То есть после пенсии в 65 лет еще 19 лет здоровой жизни. У голландцев - 27 лет, у швейцарцев - 30 лет здоровой жизни после выхода на пенсию. У женщин показатели еще лучше.

Рабы в Древнем Риме трудились 15 лет по 14-16 часов в сутки, то есть нарабатывали 80,0 тысяч часов. После этого срока они становились не нужны

никому. Их переставали кормить, люди умирали от голода и хронических болезней.

А теперь посмотрите на ситуацию в больницах и поликлиниках в нашей родной стране. Очереди. Отсутствие специалистов в районах.

Запись на различные исследования (к примеру, УЗИ) на несколько месяцев тому вперед. На госпитализацию в областные больницы - аналогично. Больные люди месяцами ждут своего часа.

Не трогаю тему социальной инфраструктуры, помимо медицины. Скажу только - бюрократические препоны "подсекают" здоровье человека на каждом шагу.

Предложение: повышать возраст можно, но надо реально обеспечить здоровую жизнь российским гражданам, в том числе старших возрастов.

Третье. Безработица, цифровая экономика и роботизация - что ждет новоиспеченных, в скором будущем, предпенсионеров. Для начала: безработица в стране, по официальным данным в последние годы составляет немногим более пяти процентов. Естественный уровень безработицы, по оценке Минэкономразвития в 2017-18 годах 4,7 - 4,9 %. То есть, разрыв небольшой.

Однако, некоторые профессии, по мнению специалистов, особо уязвимы. К ним относятся такие сферы, как авиаперевозки, банковское дело, строительство, торговля, гостиничный и туристический бизнес, автомобилестроение.

Где будет лучше? В следующих отраслях: сельское хозяйство, пищевая и химическая промышленность, компьютерные и информационные технологии, туризм в пределах России, транспортное сообщение по стране.

И вот вопрос. Цифровая экономика, роботизация и, одновременно, повышение возраста выхода на пенсию - это события одной или противоположной направленности? По данным РАНХ и ГС, в обозримом будущем, до 49,3% трудоспособных граждан будут исключены из хозяйственной деятельности. Почему?

На этот вопрос ответил Президент России, выступая перед рабочими на Лебединском ГОКе. Он отметил, что машины рано или поздно заменят рабочие места. Также Президент считает, что при внедрении новых технологий, конечно, рабочие будут высвобождаться, но нужно заранее подумать о том, как и где эти люди будут работать. Он считает, что формируется новый промышленный уклад, основанный на активном внедрении цифровых технологий, инновационных материалов, роботизации, "зеленой энергетике".

Потому, возникает вопрос к федеральным властям: хорошо ли заранее подумали о том, как и где люди будут работать. Особенно в условиях избыточных трудовых ресурсов.

Что ещё учесть при удлинении пенсионного возраста? Хрупкость человеческой жизни. Ничего удивительного в этом нет. Ведь, реально, человеческая жизнь очень хрупка. А с возрастом она становится мегахрупкой. Здесь тоже нужна вдумчивая, аргументированная дискуссия.

Что же будет противостоять хрупкости жизни после 55+?

Как пишет Насим Талеб, - технология и мудрость антихрупкости.

В нашем случае что вкладываем в технологию и мудрость антихрупкости?

Во-первых, саму жизнь как "длинную гамму" - то есть извлечение выгоды из волатильности и переменчивости. Значит, начинаем готовиться к длительной активной работе до 63-65 лет.

Что здесь важно? Чтобы рабочий день был сокращение, короче в сравнении с тем, что имеем сегодня. Хотя бы ежегодно на 20 минут в день будем работать меньше. Значит, через три года - на час. Через шесть лет - на два часа. Куда пойдет свободное время? Добавленное свободное время легче планировать. Работа на дачных участках, в деревне, хобби, клубные занятия, студии, встречи с друзьями. Появится время учиться новым профессиям, читать хорошие книжки, встречаться со внуками, детьми, высококлассными мастерами сцены.

Предложение Правительству РФ: готовьте, обсуждайте проекты решений о постепенном сокращении рабочего времени.

И еще об одном. Надо почаще смотреть на фарфоровые чашки. Они ведь очень хрупкие. Стало быть, их надо оберегать от несчастных случаев, нечаянных неловких движений шаловливых детишек, домашних животных.

Так и человек. Чтобы от хрупкости перейти к антихрупкости, необходимо самим понять, сколько физкультуры или спорта надо организму. Сколько еды и какого качества предстоит иметь в рационе и советоваться по этому поводу с хорошими специалистами медицины.

Для чего? Для того, чтобы жизнь после 65 была радостной и здоровой.

Обращаемся к Правительству с предложениями об улучшении работы системы здравоохранения, подготовки кадров не только врачей, но и среднего медперсонала. Кстати, параллельно сами обучаемся медицинским познаниям, изучая свой организм.

В свое время Авиценна не случайно говорил, что медицина - не самая сложная отрасль знаний. Тогда, глядишь, та "средняя температура по палате" не будет иметь разительных отличий между верхним и нижним показателями.

При решении данных предзадач, не составит труда переходить потом к изменению пенсионного возраста.

Список использованных источников

1. Встреча Президента РФ с рабочими Лебединского ГОКа http://www.kremlin.ru
2. Золотов А.В. О проекте пенсионной реформы http://www.ruvid.net
3. Талеб, Нассим Николас Антихрупкость. Как извлечь выгоду из хаоса/ Нассим Николас Талеб;пер. с англ. Н.Караева. – М.:КоЛибри, Азбука Аттикус, 2016. – 768с.

Научное издание
Электронный научно-практический журнал
«Наука и практика регионов»
№ 1 (10) 2018

Издательство
ЧОУ ВО «Курский институт менеджмента, экономики и бизнеса»

Статьи публикуются в авторской редакции.
Редакция ведет политику свободного доступа к электронной версии журнала.
Авторы статей несут ответственность за содержание статей и за сам факт их публикации.
Редакция журнала не несет никакой ответственности перед авторами и/или третьими лицами и организациями за возможный ущерб, вызванный публикацией статьи. Редакция вправе изъять уже опубликованную статью, если выяснится, что в процессе публикации статьи были нарушены чьи-либо права или же общепринятые нормы научной этики.

Координаты редакции:
305000 г. Курск, ул. Радищева, 35
к. 108, 303
тел. 8 (4712) 70-82-56
E-mail: meb-journal@ya.ru
Сайт: www.mebik.ru

ЧОУ ВО «КУРСКИЙ ИНСТИТУТ МЕНЕДЖМЕНТА, ЭКОНОМИКИ И БИЗНЕСА»

Свидетельство о государственной аккредитации бланк 90А01 № 0001324,
рег. № 1245 от 06.04.2015 г. выдано бессрочно,
Лицензия серия 90Л01 № 0008037 от 23.07.2014 г.

Приемная комиссия: (4712) 52-08-98, 70-82-63
305000, г. Курск, ул. Радищева, 35, офис 204
e-mail: priem@mebik.ru
www.mebik.ru

ПРОФИЛИ БАКАЛАВРИАТА:

- Прикладная информатика в экономике
- Прикладная информатика в менеджменте
- Бухгалтерский учет, анализ и аудит
- Налоги и налогообложение
- Финансы и кредит
- Маркетинг
- Менеджмент организации
- Управление персоналом организации
- Кадровый консалтинг и аудит
- Муниципальное управление
- Государственная служба
- Реклама и связи с общественностью в коммерческом секторе
- Реклама и связи с общественностью в некоммерческом секторе
- Коммерция
- Маркетинг в торговой деятельности

ЧПОУ «КУРСКИЙ ТЕХНИКУМ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ»

Свидетельство о государственной аккредитации от 19 ноября 2015 г. серия 46А01
№ 0000038 рег. № 1478
Лицензия от 14 октября 2015 г. серия 46Л01 № 0000134 рег. № 1978

Телефоны: (4712) 70-82-56, 51-44-05 (многоканальный)
305000, г. Курск, ул. Радищева, 35, офис 108, 112
e-mail: kte_i_p@mail.ru
www.kteiu.ru

СПЕЦИАЛЬНОСТИ:

- Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям) - квалификация бухгалтер
- Операционная деятельность в логистике - квалификация операционный логист

МЭБИК – атмосфера успеха!