

**Международная Научно-Исследовательская Федерация
«Общественная наука»**

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ

Сборник научных трудов

**по материалам
XXI международной научной конференции**

25 декабря 2016 г.

ЧАСТЬ 3

LJOURNAL.RU

Самара 2016

УДК 001.1
ББК 60

Т34

Тенденции развития науки и образования. Сборник научных трудов, по материалам XXI международной научно-практической конференции 25 декабря 2016 г. Часть 3 Изд. НИЦ «Л-Журнал», 2016. - 40с.

SPLN 001-000001-0083-BP
DOI 10.18411/lj-25-12-2016-2
IDSP 000001:lj-25-12-2016-2

В сборнике научных трудов собраны материалы из различных областей научных знаний. В данном издании приведены все материалы, которые были присланы на XXI международную научно-практическую конференцию **Тенденции развития науки и образования**

Сборник предназначен для научных работников, преподавателей, аспирантов и студентов.

Все материалы, размещенные в сборнике, опубликованы в авторском варианте. Редакция не вносила коррективы в научные статьи. Ответственность за информацию, размещенную в материалах на всеобщее обозрение, несут их авторы.

Информация об опубликованных статьях будет передана в систему Российского индекса научного цитирования (РИНЦ)

Электронная версия сборника доступна на сайте научно-издательского центра «Л-Журнал». Сайт центра: ljournal.ru

УДК 001.1
ББК 60

SPLN 001-000001-0083-BP

<http://ljournal.ru>

Содержание

РАЗДЕЛ XI. ЭКОНОМИКА	5
Абузарова Д.Р., Лузгина О.А. Роль ценовой и неценовой конкуренции в развитии страхового рынка и удовлетворении потребностей в страховании в России	5
Акбашева Д. М., Капова С.С. Учет продуктивного и рабочего скота.....	6
Акбашева Д. М., Кушхова Л.М. Особенности сельскохозяйственного производства	8
Акбашева Д. М., Хаиркизова А.А. Учет затрат по гужевому транспорту .	9
Акбашева Д. М., Хубиева М.Н. Учет затрат по автотранспорту.....	11
Акбашева Д. М., Хубиева М.Н. Особенности сельскохозяйственного производства	12
Бляблина Д.А. Контроль расходов в организации с целью их снижения на пути к эффективной деятельности	13
Винокуров Г.М., Мамаева А.И. Рентабельность сельскохозяйственного производства в коллективных хозяйствах Иркутской области.....	16
Жаркова К.С., Абрамова Д.Д., Григорьева Н.С. Статистический очерк региональных факторов экономического развития на примере Самарской области.....	20
Жаркова К.С., Волик Е.С. Татаринцев С.Д. Краткий статистический анализ инвестиционной привлекательности Самарского региона.....	22
Жаркова К.С., Никифорова Е.В., Сулейманова К.Р. Экономико-статистический подход к анализу рынка труда в Самарской области	24
Костыкова М.Ю. Перспективы краудфандинга как инструмента венчурного финансирования малого бизнеса в РФ	27
Расторопнова Ю.С. Методические подходы к управлению текучестью кадров.....	28
Тверитнева В.А. Свободный денежный поток — как показатель "реальных" денег компании.....	31

РАЗДЕЛ XII. МЕНЕДЖМЕНТ.....	34
Медяник А.В., Тарабановская С.В. Роль менеджера в формировании и развитии корпоративной культуры туристского предприятия.....	34
Рощевкина Н.Н., Сайфуллина Л.Д. Развитие трудовых ресурсов региона за счет повышения производительности труда.....	37

РАЗДЕЛ XI. ЭКОНОМИКА

Абузарова Д.Р., Лузгина О.А.

Роль ценовой и неценовой конкуренции в развитии страхового рынка и удовлетворении потребностей в страховании в России

*Пензенский государственный университет
(Россия, Пенза)*

doi: 10.18411/lj-25-12-2016-3-01

idsp: 000001:lj-25-12-2016-3-01

Неотъемлемым элементом функционирования страхового рынка в России является конкуренция. Она возникла в нашей стране не так давно, в отличие от западных стран. Это связано в первую очередь с тем, что в России до 1990-х годов существовала плановая экономика, отсутствовала частная собственность на средства производства. Основой планово-директивной экономики являлся установленный государством жесткий план и фиксированная цена для всех. Поэтому слово «конкуренция» было знакомо в основном частным предпринимателям, так как их продукция в основном шла на внешний рынок, где существовало множество аналогичных предприятий, но с отличными от отечественных ценами.

Термин «конкуренция» на страховом рынке — это соперничество между страховыми компаниями, целью которых является привлечение большего количества страхователей, а также максимально выгодного вложения имеющихся средств фондов страхования [1]. Страховые компании разными методами и способами завоевывают клиентов, один из них — цена. Отсюда возникла ценовая конкуренция.

Конкуренция в страховании подразделяется на ценовую и неценовую. На страховом рынке РФ доминирующее положение ценовая конкуренция. Ее основу составляет тарифная ставка, по которой предлагается заключить договор страхования данного вида. Страховые тарифы по обязательным видам страхования регулируются законодательными актами. Например, страховые тарифы по ОСАГО определяются в ФЗ « Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств». На страховую ставку (брутто-ставку), влияют две ее составные части — нетто-ставка и нагрузка к нетто-ставке [2].

В отличие от ОСАГО на автокаско тарифы устанавливаются страховыми компаниями по своим базовым тарифам и коэффициентам. Каждая компания стремится оптимизировать отношение страховых премий к страховым выплатам, для чего проводится постоянный сбор статистики страховых случаев. На основе статистики устанавливаются страховые коэффициенты, по которым вычисляется стоимость страхования каско для каждого конкретного случая.

Но для того, чтобы привлечь больше клиентов страховые компании прибегает к снижению тарифных ставок, увеличивают вознаграждения страховым посредникам и партнерам. Все это приводит к возникновению демпинга, а это в свою очередь привело к тому, что вышел закон « О защите конкуренции ».

Носителями потребностей в страховании являются страхователи, которые формируют спрос на страховые услуги. Соответственно, носители предложения — это страховщиками — те , кто удовлетворяет эти потребности.

Страховые компании при ценовой конкуренции для удовлетворения потребностей в страховании используют различные способы. Например, они регулируют тарифы, что в целом сказывается на брутто-ставке [3].

Российские страховые компании предпочитают удовлетворять потребности с помощью неценовой конкуренции, так как методы ценовой конкуренции применяются в основном крупными компаниями. Крупные компании имеют более выгодные положения на страховых рынках и могут обеспечить лучшую пространственную и временную раскладку ущерба между страхователями.

Неценовая конкуренция использует специальные услуги сервиса. Главным орудием является реклама, которая привлекает новых клиентов для заключения новых договоров. Реклама создает имидж фирмы-страховщика, благодаря которой у потенциального страхователя создается личное мнение.

В рекламе содержится различная информация — данные о порядке заключения договоров, о ценах на услуги, участниках-держателях акций, описание самой компании [4].

Если реклама является легальным орудием неценовой конкуренции, то шпионаж, заманивание специалистов в конкурирующую компанию, подлог страховых свидетельств — незаконные методы.

При попадании страховых услуг на рынок страхования, они проходят проверку на степень удовлетворения потребностей потребителя. В зависимости от страховых интересов каждый страхователь выбирает тот страховой полис, который наиболее полно отвечает его страховым интересам. Благодаря рекламе страхователь из нескольких страховых компаний выбирает ту, которая по его мнению является самой подходящей.

Конкуренция является составной частью развитого страхового рынка . Поэтому возникает необходимость в изучении конкуренции, ее интенсивности и уровня, в знании сил и рыночных возможностей наиболее сильных конкурентов, перспектив конкуренции на выбранных страховых рынках.

Список используемых источников информации

1. Сербиновский Б. Ю., Гарькуша В. Н. Страховое дело: уч. пособие для ВУЗов. Ростов н/Д.: «Феникс», 2012. — 384 с.
2. Щербаков, В.А. Страхование / В.А. Щербаков, Е.В. Костяева. - М.: КноРус, 2013. - С. 203.
3. <http://utmagazine.ru>- портал трейдеров.
4. <http://strahrus.ru> - страхование сегодня.

Акбашева Д. М., Капова С.С.

Учет продуктивного и рабочего скота

*Северо-Кавказская Государственная Гуманитарно-Технологическая Академия
(Россия, Черкесск)*

doi: 10.18411/lj-25-12-2016-3-02

idsp: 000001:lj-25-12-2016-3-02

Аннотация

Важнейшей отраслью экономики России является сельское хозяйство, что в свою очередь создает задачи по правильному учету тех или иных отраслей. В данной статье мы постараемся раскрыть основные понятия продуктивного рабочего скота и способы его бухгалтерского учета.

Ключевые слова: сельское хозяйство, животноводство, продуктивный скот, рабочий скот.

Разведение крупного рогатого скота – наиболее обширная отрасль животноводства. Весь выращиваемый домашний жвачный скот этой отрасли относится к семейству полорогих.

Сам же скот можно разделить на продуктивный и рабочий. К продуктивному скоту можно отнести всех тех животных, которых используют в сельском хозяйстве или в спорте. К ним можно отнести лошадей, верблюдов, волов. Скот, который выращивается специально для получения от него каких-либо продуктов, называется продуктивным. [4]

Основное стадо продуктивного и рабочего скота формируется за счет перевода молодняка в основное стадо, приобретения взрослых животных и безвозмездного их получения. В бухгалтерском учете выделяют следующие расходы:

1) по выращиванию организацией собственного молодняка продуктивных и рабочих животных в целях последующего перевода в основное стадо;

2) по приобретению организацией взрослых животных у сторонних организаций и физических лиц в целях увеличения поголовья основного стада.

Принятие на учет собственного молодняка, выращенного в организации, отражается на субсчете 08-6 «Перевод молодняка животных в основное стадо». По дебету данного субсчета записывается сумма балансовой стоимости молодняка, переводимого в основное стадо, в корреспонденции с кредитом счета 11 «Животные на выращивании и откорме». Переведенный молодняк одновременно списывается в дебет счета 01 «Основные средства» с кредита субсчета 08-6. Аналитический учет строится по данному субсчету таким образом, чтобы была возможность обособления информации о затратах по отдельным видам животных (крупный лошади, рогатый скот, свиньи и т.п.).[2]

Стоимость молодняка, переводимого в основное стадо, формируется из цены молодняка на начало года и затрат на выращивание в текущем году.

После того, как в конце года рассчитывается фактическая себестоимость затрат на выращивание молодняка животных, переведенных в течение года в основное стадо, на величину выявленной на счете 11 «Животные на выращивании и откорме» разницы делается дополнительная либо сторнировочная запись в дебет субсчета 08-6 «Перевод молодняка животных в основное стадо». Одновременно корректируется стоимость оприходованных животных, отраженная на счете 01-4 «Скот рабочий и продуктивный».

Для учета операций по приобретению взрослых животных для увеличения основного стада предназначен субсчет 08-7 «Приобретение взрослых животных».[1] По дебету данного счета отражаются все затраты, осуществляемые организацией в связи с покупкой животных, в корреспонденции с соответствующими счетами учета затрат:

Дебет счета 08-7 «Приобретение взрослых животных», Кредит счетов 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» и др.

Дебет счета 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям», Кредит счетов 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»

Дебет счета 08-7 «Приобретение взрослых животных», Кредит счетов 23 «Вспомогательные производства», 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда», 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению», 10 «Материалы», 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

Дебет счета 01-4 «Скот рабочий и продуктивный», Кредит счета 08-7 «Приобретение взрослых животных».

Взрослые животные, полученные безвозмездно, принимаются к бухгалтерскому учету по рыночной цене, к которой добавляют фактические расходы по доставке животных в организацию. Рыночная цена животных, полученных безвозмездно, учитывается на дебете счета 08 с кредита счета 98 «Доходы будущих периодов».[3]

Затраты по конечным операциям формирования основного стада списывают с кредита счета 08 «Вложения во внеоборотные активы» в дебет счета 01 «Основные средства».

Список используемых источников информации

1. Бданциева, Л.Ж. Бухгалтерский учёт [Текст]: учеб. пособие/ Л.Ж. Бданциева.- М.: ИНФРА- М, 2011.- 735 с.
2. Ширококов, В.Г. Бухгалтерский учет в организациях АПК. [Электронный ресурс]: учебник/ Ширококов В.Г.- Электрон, текстовые данные.- М.: Финансы и статистика, 2013.- Режим доступа: <http://iprbookshop.ru/12425>.- ЭБС «EPRbooks», по паролю.
3. Лисович, Т.М. Бухгалтерский учёт в сельскохозяйственных организациях [Текст]: учебник/ Т.М. Лисович.- М.: Финансы и статистика, 2011.- 456 с.
4. Пизенгольц, М.З. Бухгалтерский учёт в сельском хозяйстве. Т. 1.4.1. Бухгалтерский, финансовый учёт [Текст]: учебник/ М.З. Пизенгольц- 4-е изд., перераб. и доп.- М.: Финансы и статистика, 2012.- 488 с.

Акбашева Д. М., Кушхова Л.М.

Особенности сельскохозяйственного производства

*Северо-Кавказская Государственная Гуманитарно-Технологическая Академия
(Россия, Черкесск)*

doi: 10.18411/lj-25-12-2016-3-03

idsp: 000001:lj-25-12-2016-3-03

Аннотация

Сельское хозяйство - самая обширная жизненно важная отрасль народного хозяйства, определяющая уровень жизни людей.

Характерной чертой сельскохозяйственного воспроизводства представляется сезонный характер производственных действий. Данное обуславливает отличный от многих индустриальных сфер порядок формирования используемого капитала и воспроизводства рабочей силы. Так как технологический процесс производства и реализации сельскохозяйственной продукции занимает несколько месяцев, то обеспечить норматив оборотных средств за счет собственных источников не только не допустимо, но и экономически не обоснованно - избыток оборотных средств, образуемый в межсезонье, омертвляет капитал и создает предпосылки для не целевого либо неэффективного применения временно свободных средств.

Ключевые слова: сельскохозяйственное производство, аграрная продукция.

Сельскохозяйственное производство связано с биологическими и естественными процессами, находится в прямой зависимости от климатических факторов, вовлеченности в производство человека, земли, растений, животных, разнородного по своему составу и назначению основного и оборотного капитала и является очень трудной формой хозяйственной деятельности. Эти особенности более ценно проявляются в условиях рыночной экономики при свободной конкурентной борьбе и недостающем регулировании государством происходящих процессов. Назовем наиболее характерные особенности сельского хозяйства:

1. В качестве основного, незаменимого средства производства в сельском хозяйстве выступает земля. Высококачественное состояние земли улучшается рядом с ее рациональным хозяйственным использованием равно как средства производства. Тем не менее с целью укрепления необходимого уровня плодородия необходимо возмещать не только лишь использованные питательные элементы почвы, но и восстанавливать высококачественные характеристики, что связано со значительными материально-техническими и экономическими инвестициями.
2. В ходе производства сельскохозяйственной продукции деятельность человека наиболее тесным способом переплетена с неподвластными ему природными условиями, в связи с этим возможность окупаемости денежных средств и извлечения доходов связаны с огромным риском. В то же время в сельском хозяйстве совершается наиболее стремительный износ производственных фондов аграрного назначения ввиду их деятельности в неблагоприятных условиях, в том числе в агрессивных средах (в животноводстве, птицеводстве, при работе с минеральными удобрениями).
3. Значительное отличие сельскохозяйственного производства от многих секторов экономики состоит в том, что оно не столь продуктивно по сравнению с ними. Инвестированный в него основной капитал приносит меньший доход. В следствии этого низкодоходное аграрное хозяйство не в состоянии на равных (согласно сопоставлению с индустрией) принимать участие в межотраслевой конкурентной борьбе без внешней помощи.
4. Научно-техническое развитие в аграрном хозяйстве внедряется и выражается медленнее, нежели чем в промышленности.
5. Сельское хозяйство отличается консервативностью и неэластичностью, неадекватностью реагирования на обстоятельства и условия рынка. Таким образом, при увеличении спроса на сельхозпродукцию характерные черты сельскохозяйственного производства никак не предоставляют возможности

стремительно среагировать и повысить производство продукта. Существует ряд ограничений по увеличению темпов роста сельхозпроизводства. Невозможно значительно увеличить участок возделываемых земель, даже при обстоятельстве увеличения вложений. Это связано с непосредственной ограниченностью аграрных угодий. Увеличение поголовья скота, особого маточного, связан с достаточно длительным для многочисленных разновидностей животных временным периодом его выращивания. Таким образом, для того чтобы вырастить дойное стадо с целью изготовления молока необходимо примерно 3 года. Для того чтобы создать плодоносящий сад, необходимо наиболее 5 лет, виноградники - никак не меньше 3 лет и т. д.

6. При падении спроса на пищевые продукты сельское хозяйство в силу собственной инертности и консервативности никак не имеет возможность быстро адаптироваться к меняющейся ситуации.
7. В условиях неконтролируемой рыночной экономики, при свободной конкурентной борьбе цены в монополизированном секторе индустрии увеличиваются существенно быстрее, нежели в демонополизированном сельскохозяйственном секторе, что формирует непреодолимое для аграрного производства неравенство цен, между стоимостью аграрной продукции и стоимостью ресурсов, требуемых для изготовления указанного продукта.

Следует отметить, что эти ярко выраженные особенности сельского хозяйства существенно снижают его привлекательность для инвесторов. Указанные особенности сельского хозяйства порождают необходимость постоянного вмешательства и поддержки государства.

Список используемых источников информации

1. http://revolution.allbest.ru/agriculture/00000426_0.html
2. <http://refeteka.ru/r-117505.html>
3. Бородин, В.А. Бухгалтерский учет [Электронный ресурс]: учебник/ Бородин В.А.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.— 528 с.
4. Ширококов, В.Г. Бухгалтерский учет в организациях АПК: Учебник / В.Г. Ширококов. - М.: ФиС, 2013. - 688 с.

Акбашева Д. М., Хаиркизова А.А. Учет затрат по гужевому транспорту

*Северо-Кавказская Государственная Гуманитарно-Технологическая Академия
(Россия, Черкесск)*

doi: 10.18411/lj-25-12-2016-3-04

idsp: 000001:lj-25-12-2016-3-04

Аннотация

Гужевой транспорт это вид безрельсового транспорта, в котором в качестве тяги используется сила упряжных животных (лошадей, волов, буйволов, верблюдов, ослов, мулов, оленей, собак и др.). В зависимости от типа повозки подразделяется на колёсный и санный. От собственно Г. т. Следует отличать, вьючный транспорт, в котором повозка и упряжь отсутствуют, а кладь крепится на вьючном седле или непосредственно на спине животного.

Ключевые слова: транспорт, корма

В сельскохозяйственных предприятиях при высокой механизации основных производственных процессов на различных подсобных работах применяется гужевой транспорт. Рабочий скот используется для выполнения таких сельскохозяйственных работ, при котором использование тракторов и другой сельскохозяйственной техники не эффективно. Затраты по содержанию рабочего скота учитываются на отдельном аналитическом счёте 23 « Гужевой транспорт». Учёт затрат ведётся по следующей номенклатуре статей:

1. Расходы на оплату труда.
2. Отчисления на социальные нужды.

3. Средства защиты животных.
4. Корма.
5. Содержание и эксплуатация основных средств.
6. Расходы и услуги.
7. Расходы денежных средств.
8. Прочие затраты.

Основными первичными документами по учёту затрат и выполняемых работ гужевым транспортом являются:

- 1) На стоимость израсходованных кормов – ведомость расхода кормов формы ПЗ-9.
- 2) По начисленной заработной плате конюхам и другим работникам – книжка бригадира по учёту труда и выполненных работ, которая состоит из 2-х разделов: $\frac{3}{4}$ Лист учёта выполненных работ; $\frac{3}{4}$ Табель учёта рабочего времени и подсчёта заработка на конно-ручных работах;
- 3) На списание материалов на текущий ремонт и другие хозяйственные нужды на содержание гужевого транспорта – форма 203 АПК.
- 4) На списание сбруи и других предметов, инструментов, инвентаря.

Аналитический учёт затрат на содержание гужевого транспорта организуется в производственном отчёте по вспомогательным производствам, содержанию и эксплуатации научно-технического производства – форма 18 В, записи в которую производятся на основании первичных документов по учёту затрат и выполняемых работ гужевым транспортом. В производственном отчёте формы 18 В для гужевого транспорта отводится отдельная графа. Синтетический учёт затрат на содержание гужевого транспорта ведётся на счёте 23 « Вспомогательные производства» субсчёт « Гужевой транспорт» в журнале-ордере 10 АПК, который заполняется на основании данных производственного отчёта формы 18 В. Ведомость расхода кормов Журнал ордер 10 АПК. На сумму услуг, оказанных другими вспомогательными производствами гужевому транспорту Ведомость распределения услуг вспомогательных производств Журнал ордер 10 АПК. На сумму начисленной заработной платы конюхам и начисления на заработную плату Ведомость 78 АПК Журнал ордер 10 АПК. На сумму услуг гужевого транспорта по перевозке материальных ценностей Ведомость распределения услуг гужевого транспорта Журнал ордер 10 АПК. На стоимость услуг гужевого транспорта, оказанных растениеводству Ведомость распределения услуг гужевого транспорта Журнал ордер 10 АПК. Оприходован приплод, полученный от гужевого транспорта Акт на оприходование приплода Журнал ордер 10 АПК. Услуги гужевого транспорта распределяются по потребителям ежемесячно. Единицей работы гужевого транспорта считается 1 рабочий день лошади (коне\дней). Приплод от рабочего скота оценивается в размере стоимости 60 кормо\дней содержания взрослой лошади[3]. Побочная продукция – навоз – оценивается исходя из нормативных (расчётных) затрат на его уборку и хранение, стоимости подписки и расходов по удалению навоза из ферм и содержанию навозохранилищ. Фактическая с\с одного рабочего лошади (коне\дня) определяется путём деления суммы расходов на содержание рабочего скота за исключением затрат на приплод и стоимости побочной продукции на количество коне\дней, отработанных рабочим скотом, не включаются дни по самообслуживанию. Расходы по содержанию молодняка рабочего скота в общую сумму затрат по гужевому транспорту не включаются, а учитываются отдельно. Для определения количества рабочих дней среднегодовое поголовье рабочего скота умножают на количество рабочих дней в среднем на голову в год (250 — 240 дней).

Список используемых источников информации

1. Верховцев А.В. Положение о составе затрат с постатейными материалами. - М.: ИНФРА-М, 2012 г.
2. Луговой В.А. Учет затрат на производство и реализацию продукции. - М.: Финансы и статистика, 2011 г.
3. Николаев С.А. Особенности учета затрат в условиях рынка, система "директ-костинг". - М.: Финансы и статистика, 2013 г.
4. Г.М. Лисович, И.Ю. Ткаченко, Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве и на перерабатывающих предприятиях АПК, -Ростов-на-Дону, Издательский центр «МарТ», -2011 г.

Акбашева Д. М., Хубиева М.Н.
Учет затрат по автотранспорту

*Северо-Кавказская Государственная Гуманитарно-Технологическая Академия
(Россия, Черкесск)*

doi: 10.18411/lj-25-12-2016-3-05

idsp: 000001:lj-25-12-2016-3-05

Аннотация

Затраты на содержание и эксплуатацию транспортных средств зачастую составляют весьма значительную часть текущих расходов организации. Такие расходы участвуют в формировании себестоимости продукции (работ, услуг) организации, при условии что они экономически обоснованы и подтверждены документально. Рассмотрим особенности учета отдельных видов расходов, связанных с использованием автотранспорта.

Ни одно предприятие, как правило, не обходится в своей деятельности без автотранспортных средств — собственных или арендованных. В связи с этим актуальными являются вопросы учета затрат на их содержание и эксплуатацию. В этой статье мы не стали затрагивать вопросы учета расходов на медицинский осмотр водителей и на страхование транспорта.

Основные расходы организации на содержание служебного автотранспорта:

- материальные (топливо, смазочные материалы);
- ремонт автотранспорта.

Для целей бухгалтерского учета расходы на приобретение топлива и смазочных материалов для служебного автотранспорта относятся к расходам по обычным видам деятельности (ПБУ 10/99 «Расходы организации»).

Оплата поставщикам топлива может производиться наличным и безналичным путем. Приобретение топлива водителями за счет подотчетных средств требует оформления авансового отчета.

Топливо и смазочные материалы принимаются к бухгалтерскому учету по фактической себестоимости по дебету счета 10 «Материалы» (субсчет 10-3 «Топливо») в корреспонденции со счетами учета расчетов (счет 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 71 «Расчеты с подотчетными лицами» и др.).

Топливо и смазочные материалы списываются на производственные и управленческие нужды на основании первичных расходных документов (ведомостей учета выдачи нефтепродуктов, требований, накладных, путевых листов и т. д.) и отражается по кредиту счета 10 «Материалы» (субсчет 3) в корреспонденции с дебетом счетов учета затрат на производство (20, 23, 25, 26, 44). Приведем типовые бухгалтерские проводки по операциям на содержание служебного автотранспорта:

Дт 10-3 – Кт 60 - Отражена стоимость приобретенных ГСМ согласно расчетным документам поставщика (без учета НДС)

Дт 19-3 – Кт 60 - Отражена сумма НДС, предъявленная поставщиком ГСМ

Дт 60 – Кт 51 - Произведена оплата поставщику

Дт 68-1- Кт 19.3 - Предъявлена к вычету сумма НДС, уплаченная по принятому к учету топливу

Дт 20, 26, 44 - Кт 10-3 - Списано топливо на производственные или управленческие нужды согласно данным путевых листов

Расходы на топливо для автотранспортных средств включаются в состав материальных затрат в расходах по обычным видам деятельности в пределах норм, утверждаемых Минтрансом России, что указывается в учетной политике организации. Об этом говорится в Приказе Минтранса РФ от 24.06.03 №153 "Об утверждении Инструкции по учету доходов и расходов по обычным видам деятельности на автомобильном транспорте". Нормы расхода топлива установлены Распоряжением Минтранса РФ от 14.03.08 №АМ-23-р.

Контроль за расходованием топлива следует вести в путевых листах, унифицированные формы которых установлены постановлением Госкомстата России от 28.11.97 №78 (форма №3 «Путевой лист легкового автомобиля», форма №4-С «Путевой

лист грузового автомобиля», форма №6 «Путевой лист автобуса» и т. д.). Этот же документ является основанием для списания использованного топлива в расходы. В Письме Минфина РФ от 25.08.09 №03-03-06/2/161 чиновники разрешили организациям самостоятельно разрабатывать путевые листы, являющиеся документами, подтверждающими расходы на приобретение горюче-смазочных материалов. Главное условие - наличие в документе обязательных реквизитов, утв. Приказом Минтранса России от 18.09.08 №152.

Для целей налогового учета затраты на ГСМ могут учитываться при условии, что они экономически обоснованы, документально подтверждены и направлены на получение прибыли (п. 1 ст. 252 Налогового кодекса РФ).

Для целей налогообложения налогом на прибыль затраты на приобретение ГСМ и содержание служебного автотранспорта учитываются как прочие расходы, связанные с производством и реализацией (подп. 11 п. 1 ст. 264 НК РФ).

При этом хотя Налоговым кодексом не определено нормирование указанных расходов, финансисты требуют включать состав расходов сумма затрат на топливо для служебных поездок в пределах норм расхода, установленных Распоряжением Минтранса РФ от 14.03.08 №АМ-23-р.

Начисление компенсаций за использование личных легковых автомобилей для служебных поездок отражается в учете по дебету счета 26 «Общехозяйственные расходы» и кредиту счета 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям».

Список используемых источников информации

1. Бухгалтерский учет и анализ: учебное пособие / под ред. Е. И. Костюкова. - Москва: Кнорус, 2014. – 405 с.
2. Бухгалтерский учет и анализ: учебное пособие / под ред. Л. И. Ерохиной. - Москва: Форум: ИНФРА-М, 2014. – 495 с.
3. Бухгалтерский учет: учебник / под ред. В.Г. Гетьмана. - Москва: ИНФРА-М, 2013. – 715 с.

Акбашева Д. М., Хубиева М.Н.

Особенности сельскохозяйственного производства

*Северо-Кавказская Государственная Гуманитарно-Технологическая Академия
(Россия, Черкесск)*

doi: 10.18411/lj-25-12-2016-3-06

idsp: 000001:lj-25-12-2016-3-06

Аннотация

Сельское хозяйство, отрасль материального производства, призванная удовлетворить потребности населения в продовольствии, а пищевую, перерабатывающую промышленность – в сырье. Основные отрасли сельского хозяйства – растениеводство и животноводство.

Сельское хозяйство как центральное звено агропромышленного комплекса имеет ряд специфических особенностей. Важнейшей из них является то, что ведение производства органично связано с использованием земли и природной среды; при этом земля служит главным средством производства.

Ключевые слова: сельское хозяйство, отрасль, производство.

Сельскохозяйственное производство характеризуется целым рядом особенностей, отличающих его от других отраслей материального производства. Основные из них следующие:

1) в сельском хозяйстве в качестве основного средства производства выступает земля. В других отраслях земля является только местом размещения, а в сельском хозяйстве – объектом приложения труда, постоянным и ничем не заменимым;

2) в сельском хозяйстве в качестве средств, производства используются живые организмы (растения, животные) и процесс производства тесно связан с их ростом и развитием. Поэтому для успешного развития сельскохозяйственного производства нужно хорошо знать не только технику и экономику, но и технологию производства, биологические закономерности роста и развития растений и животных;

3) рабочий период в сельском хозяйстве не совпадает по продолжительности с периодом производства (он всегда короче периода производства), особенно в земледелии, что ведет к сезонности сельскохозяйственного производства и создает неравномерность в использовании рабочей силы, земли, техники по месяцам и сезонам года;

4) эффективность сельскохозяйственного производства в различных районах страны зависит от агрометеорологических условий;

5) большая территориальная сосредоточенность сельскохозяйственного производства;

6) сельскохозяйственная деятельность пространственно рассредоточена, в земледелии носит мобильный характер, что предъявляет особые требования к охране труда.

7) значительные различия в природно-экономических условиях ведения сельского хозяйства по зонам страны вызывают дифференцированный подход к правовому регулированию отдельных аграрных отношений и активное региональное правотворчество.

При осуществлении экономической и хозяйственной деятельности в сельском хозяйстве следует учитывать особенности, обусловленные технологией производства, размещением трудовых, производственных и земельных ресурсов.

Специфика сельского хозяйства обуславливает изучение аграрных экономических отношений в условиях перехода отрасли к рынку, взаимодействия сельского хозяйства с другими сферами материального производства на основе агропромышленной интеграции и кооперации.

Сельское хозяйство как отрасль национальной экономики обладает существенными особенностями, учитываемыми аграрной политикой и аграрным правом. «Есть особенности земледелия, которые абсолютно неустранимы. Вследствие этих особенностей крупная машинная индустрия в земледелии никогда не будет отличаться всеми теми чертами, которые она имеет в промышленности».

Созданный в сельском хозяйстве готовый продукт принимает непосредственное участие в дальнейшем процессе производства (на семена, на корм).

В России сельское хозяйство исторически было первой отраслью общественного производства.

Список используемых источников информации

1. Бабаев Ю.А. Бухгалтерский учет: Учебник для вузов / Ю.А.Бабаев: - М.: ЮНИТИ- ДАНА, 2009 г.
2. Говдя В.В. Финансовый учет материально-производственных запасов в сельскохозяйственных организациях / Ж.В. Дегальцева, З.И.Кругляк, М.И. Ленкова, А.Ф.Кузина, Л.В. Купреев; под ред. д-ра экон. наук, проф. В.В. Говдя. – Краснодар: КубГАУ, 2004 г.
3. Пизенгольц М.З. Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве В 2 тт: Учебник Т.1.
4. Методические рекомендации по бухгалтерскому учету затрат на производство и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) в сельскохозяйственных организациях: утв. приказом Минсельхоза РФ от 6 июня 2003г. № 792.

Бляблина Д.А.

Контроль расходов в организации с целью их снижения на пути к эффективной деятельности

*Государственный университет управления
(Россия, Москва)*

doi: 10.18411/lj-25-12-2016-3-07

idsp: 000001:lj-25-12-2016-3-07

Аннотация

Расходы являются одним из важнейших факторов, влияющих на финансовые результаты организации, текущее финансовое состояние и долгосрочные планы развития в новых экономических условиях. Поэтому на пути к повышению эффективности производства в любой организации управление, контроль и снижение расходов занимает особое место в структуре управления предприятием.

Ключевые слова: контроль, планирование, оптимизация, анализ расходов; нормативный стандарт; эффективная деятельность; управление организацией.

Blyablina D.A.

**Cost control in the organization with the aim
of reducing them on the way to efficient operation**

*State University of management
Moscow*

Abstract

Costs are one of the most important factors affecting the financial results of the organization, current financial condition and long-term development plans in the new economic environment. So on the way to improving production efficiency in any organization, the management, control and cost reduction has a special place in the structure of enterprise management.

Key words: control, planning, optimization, cost analysis; normative standard; efficient operation; management of the organization.

Еще в начале прошлого века предприятиям удавалось управлять расходами за счет минимизации расходов, внедряя новые технологии, снижая накладные расходы и сокращая персонал. В связи с тем, что данные методы со временем перестали останавливать падение прибыли, предприятия стали использовать оптимизацию расходов, для этого была усилена роль контроля расходов в процессе управления организацией.

Контроль, как важнейшая функция управления расходами, распространяется не только на результат деятельности организации, но и на всю управленческую деятельность. Кроме того, в соответствии с п. 1 ст. 19 Федерального закона от 06.12.2011г. №402-ФЗ «О бухгалтерском учете» экономический субъект обязан организовать и осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни. [2]

Осуществление внутреннего контроля позволяет организациям выявить и оценить отклонения, постоянно осуществлять мониторинг работы в целях обоснованности и эффективности принятия управленческих решений, снижать риски деятельности организации.

Рассматривая контроль расходов, как процесс можно выделить 3 стадии:

- разработка нормативного стандарта расходов на единицу продукта (период времени);
- оценка фактических результатов в сопоставлении их со стандартами на предмет выявления отклонений;
- разработка мер в целях устранения негативных результатов или закрепления положительных.[1]

Нормативные стандарты расходов – это то сформированное количество расходов для конкретной деятельности, которое рассматривается, как ожидаемый результат и которое стремятся достичь.

Для этого стандарты должны быть подтверждены расчетами, поддаваться количественной оценке, учитывать специфику условий и их изменений, быть достижимыми (реалистичными) и сопоставимыми.

При формировании норм расходов на предприятии необходимо определение реальных стандартов, которые отражали бы ту величину расходов, которые позволили бы предприятию сохранить имеющееся положение на рынке, которые базировались бына фактически существующих условиях производства, а не на теоретически идеальной производственной деятельности. Также необходимо определение идеальных стандартов, выступающих в качестве ориентира, которые могли бы быть достигнуты в оптимальных условиях производства и наиболее благоприятных ценах.

Далее оценка фактических результатов осуществляется путем сопоставления планируемых и фактических расходов. Эффективный контроль должен быть основан в первую очередь на прогнозируемых результатах, а не на фактических. Необходимо

предсказывать вероятные события, на основе этих прогнозов заранее разрабатывать корректирующие действия и осуществлять те из них, которые будут необходимы. Это поможет привести фактические результаты к запланированным.[1]

Когда отклонения между фактическими расходами и нормами выявлены, руководитель принимает решение о проведении анализа отклонений и их причин.

С целью эффективного управления организацией руководитель должен иметь на руках объективную, а не приукрашенную, информацию о своем предприятии. С этой целью сотрудниками проводится ряд следующих мероприятий:

- изучают факторы, влияющие на затраты;
- проверяют соответствие технологических процессов нормам, которые закладывались еще в период проектирования предприятия;
- рассчитывают оптимальную нагрузку производственных цехов;
- выясняют причины перерывов в работе;
- контролируют наличие сбоев при отгрузке или приемке товаров;
- выявляют затаривание склада и т.п.

Затем происходит анализ и оптимизация расходов, то есть сотрудниками намечают программу сокращения выявленных затрат, а руководитель рассматривает ее и утверждает, предварительно оценив риски, альтернативные решения и последствия изменений через год, два, пять лет.

В рамках анализа выявляются расходы важные, необходимые для развития и роста компании, нехватка финансирования которых может обернуться крахом предприятия, и те расходы, которые стоит пересмотреть.

Все стратегии снижения затрат утверждаются руководителем, они находят свое отражение в бюджете предприятия. Нарушать принятые решения можно только в исключительных случаях. За соблюдением этого правила должны отвечать финансовые службы. В их обязанность входит следить за обоснованностью расходов и отсекал ненужные траты.[3]

В рамках контроля, анализ и оптимизация затрат – это работа, которая не имеет даты окончания, она является ежедневной, планомерной и рутинной.

В заключении хотелось бы обратить внимание на то, что негативные тенденции мирового финансового кризиса, перешедшие уже в разряд экономического кризиса, привели к обострению финансово-экономического положения на предприятиях. В связи с чем, не разобравшись в источниках снижения прибыли и не уделив должного внимания изучению постоянных расходов организации, некоторые представители предприятий начинали панически снижать их. Данные действия, в свою очередь, привели к негативным стратегическим последствиям и тактическим потерям. Поэтому крайне важен грамотный подход. Необходимо сохранять бдительность и трезвость рассудка, изучив досконально каждый пункт расходов, оценивать необходимость их совершения, возможные альтернативы, источники возникновения расходов, принимая во внимание все возможные риски. Главное — хорошо все анализировать, продумывать и составлять четкий план действий. Так как при правильном подходе, практически все затраты можно «безболезненно» сократить так, что не пострадает ни производительность, ни качество.

Список используемых источников информации

1. Кондраткова В.С., Прохоренко Ю.Б., Веретина Т.С. Контроль расходов организации как важнейший фактор повышения их эффективности // Социально-экономические явления и процессы. – 2015.- Т10, №12. – С.23-27;
2. Ланцова А. Д. Организация системы внутреннего контроля расходов на оплату труда организации как необходимая составляющая эффективного управления // Молодой ученый. — 2014. — №4.2. — С. 99-101;
3. http://kupi-franshizu.ru/stati/1363-puti-optimizacii-i-snizhenie-rashodov-na-predpriyatii_jeffektivnost-snizhenija-zatrat.html

Винокуров Г.М., Мамаева А.И.

Рентабельность сельскохозяйственного производства в коллективных хозяйствах Иркутской области

*Иркутский государственный аграрный университет имени А.А. Ежевского
(Россия, Иркутск)*

doi: 10.18411/lj-25-12-2016-3-08

idsp: 000001:lj-25-12-2016-3-08

Аннотация

В статье рассматривается финансовое состояние коллективных хозяйств области, уровень выручки, прибыли, рентабельности, цены и себестоимость отдельных видов продукции, запас финансовой прочности, колебание рентабельности. Особое внимание уделено на уровень урожайности, продуктивности: фактической, производственной и коммерческой. Показана производственная и коммерческая себестоимость основных видов производимой продукции, связь между ценой и коммерческой себестоимостью. Рентабельность произведенной продукции и основные направления для увеличения производства продукции.

Ключевые слова: выручка, себестоимость, цена, маржа производственная и коммерческая, рентабельность.

Успешная деятельность предприятия зависит в первую очередь от количества получаемой выручки от реализации продукции и от продажи услуг, которые в сумме представляют валовой доход предприятия. Предприятие за счет этого платит налоги, начисляет заработную плату и получает чистую прибыль. Прибыль основной источник социальных выплат и ведения расширенного воспроизводства [2].

При распределении прибыли необходимо сочетание интересов собственника, интересов коллектива предприятия и конкретного работника. Прибыль – основной источник расширения производства и других потребностей предприятия. При распределении прибыли учитывают все потребности предприятия. В сельскохозяйственном производстве у большинства участников потребностей намного больше, чем имеется в наличии источников. При недостатке средств используют кредиты, но их необходимо возвращать и оплатить за них определенную сумму процентов.

Показателем эффективности работы предприятия является рентабельность. В ходе анализа увеличения прибыли рассчитывают рентабельность по разным видам продукции для определения наиболее выгодных видов, либо после расчета рентабельности рассматривают другие пути роста прибыли.

В Иркутской области в период с 2011 по 2014 год экономическая ситуация по основным видам сельскохозяйственной деятельности следующая: около 81% товарной продукции производится в животноводстве (таблица 1), 12% приходится на растениеводство, остальное занимает прочая продукция сельского хозяйства. Наиболее прибыльными отраслями животноводства являются птицеводство и свиноводство, к тому же рентабельность свиноводства среди всех отраслей сельского хозяйства области самая высокая – 29,4%. Разведение крупного рогатого скота в Иркутской области на протяжении значительного периода является убыточным.

*Таблица 1**Структура, прибыль и рентабельность товарной продукции по сельхозорганизациям Иркутской области*

Показатели	2006-2010 годы			2011-2014 годы		
	структура, %	прибыль, млн. руб.	рентабельн ость, %	структура, %	прибыль, млн. руб.	рентабельн ость, %
Растениеводство	15,5	183	12,7	12	102	5,6
зерновые	7	114	16,5	6,5	126	13,8
картофель	2,1	46	27,7	1,4	13	6,2
овощи	3,5	-4	-1	2,3	-64	-15,2
Животноводство	79,9	1070	14,7	81,2	1753	15,6
крупный рогатый скот	5,5	-196	-25,3	4,9	-194	-19,9
молоко	17,6	256	15,1	17,5	352	14,4

скотоводство	23,1	60	2,5	22,4	158	4,6
свиноводство	17,8	414	25,4	20,6	750	29,4
яйцо	18,6	380	24,2	15,2	270	12,5
мясо птицы	12,3	213	11,4	22,1	538	17,9
птицеводство	37,9	539	15,5	37,3	808	15,6
Прочее	4,6	-20	-3,7	6,8	-176	-19,8
Всего реализации	100/88,2	1233	13,3	100/88,1	1679	11,6
Прочие доходы и расходы (переработка)	11,8	598	75	11,3	832	64,8
Итого	100	1831	18,2	100	2511	16,1
Чистая прибыль	-	1831	16,8	-	2511	16,4
Дотации	-	1206	-	-	1531	
Дотации на рубль выручки, коп.	-	11,5	-	-	9,6	

**Разработано автором на основе данных Министерства сельского хозяйства Иркутской области*

Что касается отраслей растениеводства, то рост наблюдается только по производству зерновых, по картофелю и овощам происходит спад, кроме того в овощеводстве идет нарастание убыточности. Это связано с тем, что снижается их урожайность, становится мало тех предприятий, которые были задействованы в этой отрасли. Те же причины влияют на производство картофеля. Основными производителями картофеля в области являются личные подсобные хозяйства, их широкая география, как правило, обеспечивают устойчивую урожайность и заполняют рынок сбыта, к сожалению рынок для них не организован, что дает возможность отдельным продавцам продавать его по относительно повышенным ценам. Необходимо отметить, что удельный вес производства продукции растениеводства имеет тенденцию к снижению. Вызвано это, как правило, низкой рентабельностью и недостаточным спросом на продукцию и конкурентами, здесь выступают китайские производители, занятые в Китае и России.

С точки зрения политики импортозамещения перспективными отраслями являются свиноводство и мясное птицеводство, так как рентабельность данных отраслей возрастает. Увеличение производства продукции этих отраслей связано с привлечением инвестиций, а для инвесторов рост рентабельности производства – один из мотивов для вложения средств. Ситуация с увеличением производства продукции в свиноводстве складывается таким образом, что самый оптимальный вариант роста производства связан с модернизацией существующих предприятий для повышения производства свинины, а также привлечения большего количества крестьянских фермерских хозяйств в свиноводство.

Таблица 2

Маржа, запас финансовой прочности по сельскохозяйственным организациям Иркутской области за 2012-2014 годы

Показатели	Годы											
	2012				2013				2014			
Зерно	956	29,8	40,8	13,8	1007	35	43,8	18	1267	29,9	40,9	13,9
Картофель	202	8,2	-	-8,5	181	17	-	-	218	16	-	-2,2
Овощи открытого грунта	68	-	-	-18,8	82	-	-	-	83	8,4	-	-6,7
Овощи закрытого грунта	243	-	-	-17	352	2,6	-	-	261	9,6	-	-7,4
Растениеводство	1702	14,1	-	-3,4	1908	24,4	19,7	5	2140	24,8	28,4	7,5
Молоко	1145	29,4	40,2	13,5	1318	29,2	32,7	10,6	1379	29,4	40	13,9
Привес КРС	426	6,2	-	-10,5	362	-	-	-	35,3	-	-	-20
Свинина	64	18,7	-	-4	7,8	16,7	-	-	42	-	-	-22,2
Птица	61	21	15,6	3,4	75	21,3	-	25	83	12	-	-3,5
Яйцо	2315	30,2	41,6	14,3	3549	30,8	36,2	12,6	2693	28	36,4	11,4
Мед	4,2	22,3	17,3	4	5,6	61,5	62,2	67,7	5,8	41,4	164	31,8
Переработка												
Молоко	1402	33,5	36,3	13,9	1584	34,2	42,8	17,2	1901	29,5	39,7	13,2

Привес КРС	360	-	-	-25,7	330	-	-	-	284	-	-	-25,3
Свинина	3107	42,1	58	24,4	3353	43,6	54,8	31,5	3789	40,4	56	29,2
Птица	3365	40,2	56,2	25,2	3395	35,8	45,2	19,2	4460	30,6	42	14,7
Итогоживотноводства	12422	33,5	47,3	18,8	13210	33,2	40,8	15,6	15258	30	40,9	14,1
Прочая продукция	1290	10,5	-	-6,8	1155	-	-	-	1215	15	-	-2,6
Всего	15415	29,4	40	13,3	16283	28,6	31,3	9,8	18613	24,5	27,6	12

При делении затрат на постоянные и переменные важное место занимает маржа, точка безубыточности и запас финансовой прочности [1]. Для любого производства затраты можно разделить на постоянные и переменные, при этом в разных производствах удельный вес постоянных расходов не одинаковый. К постоянным расходам относят расходы, которые в определенном объеме не изменяются с изменением объема производства. Точка безубыточности показывает минимальный размер продажи для получения нужного результата от реализации продукции. Запас финансовой прочности - разница между суммой продажи и фактической реализацией, данный показатель можно рассчитать в натуральном выражении, денежном и в процентах. Любое производственное предприятия стремится получить больше маржи, т.е. разницы между выручкой и переменными затратами. В целом по сельхозорганизациям в области за три анализируемых года маржа составила 29,4% в 2012 году, в 2013 году – 28,6 % и 24,5 % в 2014 году. В растениеводстве финансовые результаты более низкие, чем в животноводстве, в целом предпочтение можно отдать производству зерна, молока, яйца, меда и продажи переработанной продукции мяса свиней и птицы. В целом финансовое положение в мелких предприятиях не стабильное, более устойчивыми являются специализированные агрокомплексы. Остальные хозяйства, как правило, заняты производством зерна, крупного рогатого скота в виде молока и привеса. В свиноводстве и птицеводстве прибыльно работают промышленные предприятия, но для дальнейшего развития всех отраслей нужны опорные точки для увеличения производства продукции в области [3,4].

Важным фактором получения прибыли является уровень урожайности и продуктивности, так этот уровень определяет производственную себестоимость продукции.

Таблица 3

Урожайность, продуктивность в сельскохозяйственных организациях Иркутской области

Продукция	Годы									
	2012			2013			2014			
	Урожайность, ц/га (продуктивность, кг)			Урожайность, ц/га (продуктивность, кг)			Урожайность, ц/га (продуктивность, кг)			
	ич	ес	Безубыточность, руб	ич	ес	Безубыточность, руб	ич	ес	Безубыточность, руб	
Зерно	16,9		14,0	14,9	20,3	15,1	17,9	21,3	17,0	18,7
Картофель	216		141	236	139	93	141	175	117	179
Овощи открытого грунта	260		183	321	165	141	207	248	124	268
Овощи закрытого грунта	0,16		0,18	0,19	0,22	0,24	0,25	0,21	0,25	0,26
Ягоды	1,5		4,8	3,6	1,5	0,72	1,4	1,6	1,25	1,08
Живой вес КРС	1,74		2,5	2,0	2,0	3,67	2,53	2,19	3,03	2,74
Свиней	1,92		1,7	2,0	2,05	1,42	1,92	2,05	1,79	2,65
Птицы	0,12		0,06	0,12	0,13	0,1	0,11	0,14	0,08	14,3
Молоко	42,0		31,0	37,0	46,1	27,3	40,4	49,4	36,9	43,4
Мед	0,29		0,29	0,28	0,39	0,24	0,23	0,44	0,28	0,33
Переработано:										
Молоко	42,0		-	37,0	46,1	-	39,4	49,4	-	43,6
КРС	1,77		-	2,38	2,0	-	2,8	2,2	-	2,9
Свиней	1,9		-	1,5	2,1	-	1,2	2,1	-	1,6
Птицы	0,13		-	0,1	0,13	-	0,1	0,14	-	0,12

В основном за исследуемый период наблюдается увеличение урожайности и продуктивности по представленным видам продукции. Сокращение урожайности наблюдается только по картофелю и овощам открытого грунта. Данная ситуация складывается по причине того, что выращиванием картофеля кроме сельхозпредприятий занимается частный сектор, а также большие объемы импорта. Зачастую продукция местных товаропроизводителей несколько выше, чем продукция, завезенная из Китая. Для населения в кризисной ситуации на первый план выходит цена продукта, а его качество встает на второй план. Снижение спроса на продукцию толкает местные сельхозпредприятия снижать производство картофеля. Такая же ситуация обстоит и по овощам закрытого грунта. Рост безубыточности как производственной, так и коммерческой, данных видов продукции прослеживается за весь рассматриваемый период.

Таблица 4
Себестоимость и цена по сельскохозяйственным организациям Иркутской области в рублях

Вид продукции	Годы								
	2012			2013			2014		
	Себестоимость		Ц _н	Себестоимость		Ц _н	Себестоимость		Ц _н
Зерно	555	591	672	566	577	681	538	593	675
Картофель	535	894	818	768	1168	1147	764	1167	1166
Овощи открытого грунта	473	829	673	799	1177	939	657	1426	1318
Овощи закрытого грунта	6486	6974	5790	7467	7966	6745	8865	8405	7781
Ягоды	18832	11731	5739	7737	6053	6579	8406	7290	10774
Живой вес КРС	12785	10225	9155	14560	10252	7971	14625	12144	9708
Свиней	9448	11070	10632	10548	12817	15173	10302	15253	11785
Птицы	4457	9546	9866	5371	5789	6912	5740	11231	10827
Молоко	1578	1890	2145	1747	2582	2945	1764	2074	2360
Яйцо	2014	2597	2969	2341	2824	3182	2393	2963	3300
Мед	31562	30022	31228	20780	20038	32892	15675	21200	27971
Переработка:									
Молоко	-	2689	3055	-	3018	3533	-	3172	3594
КРС	-	11778	8744	-	12413	8847	-	12977	9711
Свиней	-	12205	16139	-	12743	16752	-	13854	17898
Птицы	-	5351	6913	-	5338	6848	-	7096	8142

За три года, представленных в таблице 4, себестоимость и цена продукции росли за счет инфляции. Цена зерна почти не изменилась, также медленно росла цена на говядину и мед, значительный рост цен наблюдается по картофелю, овощам открытого и закрытого грунта, ягодам. Продажа молока, яйца, меда, переработанной птицы и свинины приносят прибыль, выше сумма маржи, выше запас финансовой прочности и рентабельности. При этом изменение по годам не сильно заметно, но в последние годы ясно повышает интерес производство мяса птицы, свинины и снижается эффективность производства яйца. Особое место занимает производство говядины, которая убыточна при продаже в живом весе и переработанном, надежды на развитие данной отрасли в ближайшее время сомнительны. Производство продукции пчеловодства незначительно, но имеет смысл обратить внимание на эту отрасль, тем более что возможности для увеличения продукции есть, и рынок местной продукцией не заполнен.

Основные направления увеличения производства продукции в регионе следующие: при производстве зерна необходимо по возможности разрабатывать как можно больше земель для обеспечения возросших возможностей развития животноводства с учётом роста урожайности не менее 20 центнеров с гектара.

В производстве картофеля необходимо ограничить привоз картофеля из Китая, Израиля, за счёт повышения таможенной оплаты, дальнейшее проектирование переработки картофеля в области; в производстве свинины строительство –

свинокомплекса и поддержка мелких производителей доступными способами; в скотоводстве – поддержка отрасли за счёт дотации всех участников производственного процесса, укрепление материально-технической базы отрасли и повышение оплаты труда.

Центральное место занимает увеличение поддержки отраслей сельского хозяйства за счёт дотации на уровне до 20 процентов от суммы выручки с распределением её с учётом выравнивания рентабельности отраслей.

При нормальных условиях уровень рентабельности активов должен стремиться примерно к одинаковой величине, поэтому уровень наценки в разных участках движения товаров (производство, переработка, реализация) должен быть разным. Наценка на продукцию сельскохозяйственных производителей должна составлять 52% от общей суммы наценки на конечный продукт, переработчики должны получать около 11%, а магазины, которые непосредственно реализуют продукцию населению – только 2%. В таком случае производители будут получать наибольшую выгоду и развивать производство, наращивая объёмы, а спекулятивные доходы снизятся.

Список используемых источников информации

1. Винокуров Г.М. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия // Г.М. Винокуров: Иркутск. – ИрГСХА. – 2008. – 360с.
2. Винокуров Г.М. Современное состояние и перспективы развития сельскохозяйственного производства в Иркутской области // Г.М. Винокуров: Иркутск. – ИрГСХА. – 2010. – 164 с.
3. Винокуров Г.М. Состояние основных фондов и источники их обновления в сельском хозяйстве // Винокуров Г.М., Винокуров С.И., Леус Т.В.: Иркутск. – ИрГСХА. – 2015. – 114 с.
4. Губанов С. Неиндустриализация России и нищета её собственной критики / Экономист. – 2014, №4. – С. 3-32.
5. Тяпкина М.Ф. Инвестиционная привлекательность предприятия: теоретический аспект // М.Ф. Тяпкина, Е.А. Ильина: Иркутск. –ИрГСХА. – 2013. – 80с.

Жаркова К.С., Абрамова Д.Д., Григорьева Н.С.

Статистический очерк региональных факторов экономического развития на примере Самарской области

*Самарский государственный университет путей сообщения
(Россия, Самара)*

doi: 10.18411/lj-25-12-2016-3-09

idsp: 000001:lj-25-12-2016-3-09

Аннотация

В данной статье рассмотрены факторы, влияющие на современное состояние и уровень становления регионов, определяющие историю становления страны и существующие тенденции ее развития.

Ключевые слова: региональная экономика, факторы, статистика, анализ, Самарская область

В условиях глобализации национальной экономики необходимо интенсивно работать над поддержанием собственной конкурентоспособности. Опасности становления имеют все шансы формироваться как внутри державы, так и приходить извне. Это событие выдвигает на главное по значимости место проблему поиска новой политики экономического становления.

В минувшие годы выросла независимость регионов, которые несли большую ответственность за итоги регионально-экономического развития. Социально-экономическое становление региона – это центральная функция органов власти региона, которая становится важной во время структурных изменений. Анализ и прогнозирование социально-экономического развития является отправной точкой мероприятий, сосредоточенных на управлении региональным развитием. На основе аргументированного прогноза определяются цели социально-экономического развития региона, устанавливаются программные мероприятия и ценности в развитии регионального хозяйственного комплекса. Управление развитием региона может осуществляться с помощью обширного спектра определенных действий, посредством которых районная администрация мотивирует развитие экономики региона, создает

новые рабочие места, увеличивает налоговую базу, расширяет возможности для тех видов экономической активности, в которых заинтересовано районное общество.

На сегодняшний день ВВП является основным фактором, описывающим экономическое положение государств. Его уровень считается базой формирования бюджета государства; его динамика показывает качество принятых управленческих решений, направленных на экономический рост.

Таблица 1.

Группы факторов уровня развития региональной экономики

Факторы		
Экономические	Социальные	Технологические
<ul style="list-style-type: none"> • Природный потенциал • Промышленность <ul style="list-style-type: none"> • Транспорт и коммуникации • Инвестиции • Энергетика • Сельское хозяйство • Рынок труда • Финансово-кредитный сектор • Внешне экономические связи 	<ul style="list-style-type: none"> • Демография и миграция <ul style="list-style-type: none"> • Образование • Здоровоохранение • Уровень безработицы • Благополучие населения • Платежеспособность населения <ul style="list-style-type: none"> • Экология 	<ul style="list-style-type: none"> • Инновационная деятельность предприятий • Развитие науки технологий и инноваций

В условиях развития рыночных взаимоотношений появляется объективная потребность в изучении специфики воспроизводственных действий определенного региона способом исследования концепции экономической безопасности и реализации основ устойчивого становления. На воспроизводственный процесс воздействуют объективные и субъективные причины.

К объективным факторам можно отнести: уровень становления региона, структуру хозяйства, природно-экономическое положение, введение новых форм хозяйствования и так далее. Так же важны и субъективные факторы такие как: политика властей всех уровней по отношению к региону, предпринимательская активность населения, инвестиционная привлекательность, поддержка или противодействие к реформированию. Можно отметить, что направленность действия субъективных факторов в значимой мере определяет скорость и направленность развития объективных факторов. Одной из важных специфических отличительных черт региона, оказывающих большое воздействие на структуру экономики, является природно-ресурсный потенциал. По мнению научных работников РБ, несмотря на колоссальное обилие ресурсов, только маленькая часть из них может быть эффективно применена в промышленных целях, так как месторождения являются с малыми запасами и ограничением научно-технической и автотранспортной доступность. В решении этих проблем невозможно обойтись без статистических данных. В наше время статистика должна обеспечивать органы муниципального управления всех уровней, коммерческие структуры и общественность объективной, значимой и абсолютной информацией, связанной с вопросами о социально-экономическом развитии регионов и отраслей экономики.

Статистическая информация используется для исследования экономической и социальной политики, формирования проектов бюджетов, получения прогнозов становления. Теперь мы можем сделать вывод, что статистика играет важную роль в формировании информационной инфраструктуры экономики, социальной сферы и общества в целом.

Чтобы процесс социально-экономического становления региона проходил удачно и приводил к нужному итогу, он должен быть контролируемым. Поэтому важное значение для социально-экономического становления региона имеет организационный момент (территориальное управление).

Для удачного решения регионом социально-экономических проблем потребуется активное воздействие организационного фактора. Территориальное и единое управление делает следующие главные функции: планирование, оперативное регулирование, координация, учет и контроль. В роли организующего инструмента управления выступает

административно-территориальное деление государства, которое играет весомую роль в регулировке хозяйственного становления, в осуществлении правоохранительной, оборонной и прочих функций страны. Административно-территориальная система способствует комплексному развитию регионов, координированию и контролю работы находящихся в них компаний и учреждений, организации территориального планирования и управления.

Абсолютно любой регион не в силах иметь преимущество по всем факторам. У каждого района есть свой собственный набор преимуществ, делающий его как экономически, так и общественно развитым. Для того чтобы сберечь и увеличить уровень социально-экономического становления региона, нужно каждый раз улучшать группу факторов, оказывающих воздействие на данное становление.

Таким образом, на региональное становление влияет тот или иной набор факторов. Именно факторы регионального становления используются для разьяснения, моделирования и оценки социально-экономической ситуации в регионе.

Список используемых источников информации

1. Первов П.А., Звездин В.В. Разработка программы динамического ценообразования для пассажирского железнодорожного транспорта // Вестник СамГУПС. 2015. № 1 (27). – С. 28-32.
2. Первов П.А., Звездин В.В. Формирование программного комплекса для расчета влияния применения аутсорсинга на итоговые финансовые показатели предприятий железнодорожного транспорта // Наука и образование транспорту. 2013. Т. 1. № 1. С. 147-150.
3. Карышев М.Ю. Проблемы и перспективы развития статистики сферы информационно-коммуникационных технологий в направлении международных стандартов качества // Вопросы статистики, 2011. № 11. – С. 27-31
4. Дворникова Ю.В., Гизатуллина О.М. Формирование адаптивной системы оценки финансовой устойчивости предприятия // Наука и образование транспорту. 2014. № 1. С. 124-126.
5. Дворникова Ю.В. Экономическая оценка инновационной деятельности на российских железных дорогах. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Самара, 2006
6. Синяева Л.П., Герасимова Е.А., Додорина И.В. Опыт оценки структуры потребностей сотрудников для формирования системы их мотивации // Вестник СамГУПС. 2015. № 3 (29). – С. 142-147.

Жаркова К.С., Волик Е.С. Татаринцев С.Д.

Краткий статистический анализ инвестиционной привлекательности Самарского региона

*Самарский государственный университет путей сообщения
(Россия, Самара)*

doi: 10.18411/lj-25-12-2016-3-10

idsp: 000001:lj-25-12-2016-3-10

Аннотация

Статья посвящена анализу текущих тенденций инвестиционной деятельности в Самарской области, инвестиционной привлекательности региона.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, статистика, анализ, Самарская область

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что инвестирование средств в экономику страны, в целом, и конкретного региона, в частности, является ключевым путем обеспечения стабильности ее экономического и социального развития. Залогом успешного привлечения инвестиционных средств в экономику региона является создание в нём благоприятного инвестиционного климата, который обеспечивает также высокий уровень инвестиционной привлекательности этого региона [1,2].

В то же время привлекательность отдельных отраслей экономики или регионов для инвесторов может быть неодинаковой, что необходимо учитывать при осуществлении структурной и региональной политики, а также при определении приоритетов инвестирования [3]. Исходя из сказанного выше, целью данной статьи является исследование инвестиционной активности в Самарской области и инвестиционных преимуществ региона.

Для достижения цели были использованы статистические данные и рейтинговые оценки инвестиционной привлекательности Самарского региона. Сначала рассмотрим

результаты рейтинга инвестиционной привлекательности субъектов РФ Национального рейтингового агентства (НРА). НРА – авторитетное независимое рейтинговое агентство России, разрабатывающее рейтинги в различных сферах деятельности, включая институциональные аспекты [4, 5]. Одним из разрабатываемых рейтингов является «Рейтинг инвестиционной привлекательности субъектов РФ», формирующийся на основе многих факторов. Согласно значению этого рейтинга (табл. 1.) Самарская область входит в число регионов с наиболее высоким уровнем инвестиционной привлекательности.

Таблица 1.

Распределение регионов России внутри группы с наиболее высоким рейтингом инвестиционной привлекательности

Уровень рейтинга	2015	2016
IC1 (высокая инвестиционная привлекательность – первый уровень)	г. Москва г. Санкт-Петербург	г. Москва г. Санкт-Петербург
IC2(высокая инвестиционная привлекательность – второй уровень)	Белгородская обл., Краснодарский край, Ленинградская обл., Московская обл., Республика Татарстан, Самарская обл., Сахалинская обл., Тюменская обл.	Белгородская обл., Московская обл., Республика Татарстан, Сахалинская обл., Тюменская обл.
IC3(высокая инвестиционная привлекательность – третий уровень)	Калининградская обл., Калужская обл., Магаданская обл., Нижегородская обл., Республика Башкортостан, Республика Коми, Свердловская обл., Томская обл., Хабаровский край	Калининградская обл., Калужская обл., Краснодарский край, Ленинградская обл., Липецкая обл., Магаданская обл., Республика Башкортостан, Самарская обл., Хабаровский край

И это неудивительно. В Самарской области функционируют свыше 800 крупных и средних промышленных предприятий и свыше 5 тыс. малых предприятий. В структуре ВРП доля промышленности составляет более 45%.

Промышленный комплекс включает в себя добывающие, обрабатывающие отрасли и энергетику. По итогам 2015 года область занимает 5 место в ПФО по объему отгруженных товаров «обрабатывающих производств», 4 место – по «добыче полезных ископаемых», 2 место – по «производству и распределению электроэнергии, газа и воды». В отраслевой структуре ведущие позиции занимают производство транспортных средств и оборудования (24 %), добыча полезных ископаемых (20,1%), химическое производство (12%). Без учета автомобилестроения индекс промышленного производства в Самарской области составил 101,8% относительно 2014 года.

Предприятия Самарской области занимают лидирующие позиции в России по производству синтетических каучуков, аммиака, линолеума. В регионе производится более 32% новых легковых автомобилей, выпускаемых в России, более 13% российских азотных удобрений, поставляемых отечественным сельхозпроизводителям, 10% топочного мазута, по 8% автомобильного бензина, дизельного топлива, пластмасс в первичных формах, более 7% пива, около 6% полимерных пленок, 4% кондитерских изделий.

К системообразующим отраслям промышленности Самарской области относятся автомобилестроение и производство автокомпонентов, авиакосмическое машиностроение, химия и нефтехимия.

В настоящее время на территории области реализуются две государственные программы, направленные на развитие машиностроительного комплекса и расширение использования природного газа в качестве моторного топлива. В 2015 году на реализацию программ направлено 563,7 млн. рублей, в том числе из федерального бюджета – 303,9 млн. рублей. В социальном аспекте анализа следует отметить, что Самарский регион по показателю «Денежные доходы в среднем на душу населения в месяц, рублей» занимает 28 место в России, а по показателю «Среднемесячная заработная плата в целом по региону, рублей» - только 34 место по стране.

В целом, Самарская область занимает 10 место среди российских регионов по инвестиционному потенциалу и 16 место в РФ - по уровню инвестиционного риска и 5-6 место по уровню конкурентоспособности.

Таким образом, за анализируемый нами период 2015-2016 гг., Самарская область занимает в РФ:

- 3 уровень высокой инвестиционной привлекательности;
- 5-6 место - по уровню конкурентоспособности;
- 10 место - по инвестиционному потенциалу;
- 16 место – по уровню инвестиционного риска.

В завершение статьи хотелось бы отметить следующее, как нам кажется, большинство существующих рейтингов, при получении показателей, не достаточно учитывают существующие отраслевые возможности региона (например, долю отрасли в добавленной стоимости региона, долю инвестиционно-активных предприятий отрасли и др.) [6].

А все это приводит к односторонней оценке инвестиционной привлекательности субъектов РФ, а ведь отраслевая специфика также явно определяет общую инвестиционную привлекательность региона. Также, необходимо отметить, что для эффективного проведения процедуры сравнения необходимы определенные, количественно выраженные критерии, унифицированные для всех отраслей [7, 8]. При этом следует выбрать такой круг показателей, которые в силу своей специфики будут отличаться либо достаточным постоянством. Либо постоянной тенденцией к изменению.

Список используемых источников информации

1. Герасимова Е.А., Гизатуллина О.М., Коренькова Ж.О. Факторы, оказывающие влияние на приток прямых иностранных инвестиций в Российский регионы // Вестник СамГУПС. 2015. № 1 (27). – С. 82-87.
2. Маляров А.Н., Герасимова Е.А. Портфель малой капитализации, имитирующий рыночный индекс // Вестник СамГУПС. 2015. Т. 2. № 2 (28). – С. 60-64.
3. Первов П.А. Разработка методов принятия управленческих решений по применению аутсорсинга на предприятиях. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Нижегородский институт менеджмента и бизнеса. Нижний Новгород, 2005.
4. Дворникова Ю.В. Разработка методического подхода к оценке экономической эффективности совместного финансирования инновационного проекта // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2010. № 11 (73). – С. 28-31.
5. Карышев М.Ю. Проблемы и перспективы развития статистики сферы информационно-коммуникационных технологий в направлении международных стандартов качества // Вопросы статистики, 2011. № 11. – С. 27-31
6. Карышев М.Ю. Экономико-статистический анализ телекоммуникационной отрасли в контексте информатизации российского общества // Вопросы статистики. 2006. № 5. – С. 87-93.
7. Карышев М.Ю. Система учетно-аналитических стандартов управления экономическими и производственными процессами в сфере информационно-коммуникационных технологий // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2011. № 2. – С. 165-169.
8. Тарасова Т.М. Значение управленческого учета в современных условиях хозяйствования // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2009. № 7 (10). – С. 194-197.

Жаркова К.С., Никифорова Е.В., Сулейманова К.Р.

Экономико-статистический подход к анализу рынка труда в Самарской области

*Самарский государственный университет путей сообщения
(Россия, Самара)*

doi: 10.18411/lj-25-12-2016-3-11

idsp: 000001:lj-25-12-2016-3-11

Аннотация

В данной статье проанализированы особенности регионального рынка труда на примере одного из самых динамично развивающихся регионов Российской Федерации - Самарской области.

Ключевые слова: труд, занятость, безработица, экономика, статистика, анализ, Самарская область

Рынок труда представляет собой базовый элемент рыночной экономики. В его рамках реализуются процессы купли – продажи важнейшего фактора производства – рабочей силы. В современной Российской экономической науке в целом сформировался

взгляд на рынок труда как на систему социально – экономических (общественных) отношений между его субъектами.

Самарская область - один из 85 субъектов Российской Федерации, который входит в состав Поволжского экономического района. Самарская область - наиболее густо заселенный и высокоурбанизированный регион России. Областным центром Самарской области является город-миллионер Самара. На территории области находится третья по численности населения в России (после Московской и Санкт-Петербургской) Самарско-Тольяттинская городская агломерация, позволяющая мультиплицировать преимущества концентрации мест приложения труда, увеличивать разнообразие доходных видов экономической деятельности, ускорять распространение инноваций за ее пределы. Более двух третей населения сосредоточено в четырех крупнейших городах области - Самаре, Тольятти, Сызрани, Новокуйбышевске.

Наибольшая часть населения области занята следующими видами экономической деятельности: обрабатывающие производства; производство транспортных средств и оборудования; оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования; транспорт и связь; операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг; образование; здравоохранение и предоставление социальных услуг. В Самарской области активно развивается малый бизнес, в котором занята пятая часть общей численности лиц, работающих в экономике.

По данным за 2015 г., трудовые ресурсы области составляют 66% от численности населения. Преобладающая часть трудовых ресурсов - это трудоспособные граждане трудоспособного возраста (порядка 95%). Трудовые ресурсы Самарской области отличает высокая экономическая активность, уровень которой (в возрасте: 15 - 72 года) составляет 70,4%, что выше средних показателей по России и Приволжскому федеральному округу (67,7 и 67,1% соответственно). Территориально трудовые ресурсы концентрируются в двух самых крупных мегаполисах области, находящихся в непосредственной близости друг от друга - г. г. Самаре и Тольятти, что соответствует территориальным пропорциям расселения населения.

Доля Самарской области в численности занятых в экономике Российской Федерации составляет 2,4%. Область устойчиво занимает 11 - 12-е места среди Российских регионов по абсолютной численности работающего населения и имеет высокий уровень занятости - 67,7%, что также превышает аналогичный показатель по России (63,4%) и Приволжскому федеральному округу (62,8%). По этому показателю Самарская область занимает 2-е место среди регионов ПФО. На рынке труда области наблюдается высокий уровень напряженности, вызванный ростом безработицы, которая обусловлена в основном сложностями отраслевых рынков труда, а не тотальным сокращением занятости населения.

На 1 января 2014 г. органами статистики зафиксирована общая численность безработных в области в размере 190,0 тыс. чел. Из них 65,7 тыс. официально зарегистрированы в органах государственной службы занятости. Относительно 2013г. численность зарегистрированных безработных увеличилась на 3%, а к уровню 2008 г. - в 2 раза. Среди зарегистрированных безработных 9,0% никогда не приступали к трудовой деятельности, 3,1% - лица, не имеющие профессии, специальности, т. е. этот контингент требует определенных инвестиций для приобретения ими соответствующего профессионального образования, дающего возможность конкурировать в огромной резервной армии труда.

Таблица 1.

Структура оттока рабочей силы с рынка труда Самарской области

Главные причины увольнения, в процентах от общего числа	Годы						
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Уволенные по собственному желанию	60,0	46,6	47,8	44,6	42,9	46,2	46,0
Уволенные за нарушение трудовой дисциплины	0,73	0,6	1,0	1,0	0,9	1,1	0,9
Высвобожденные работники	15,9	23,1	20,4	24,9	25,5	20,4	18,4
Уволенные из вооруженных сил	0,4	0,3	0,2	0,2	0,1	0,2	0,2

Среди перечисленных причин увольнения с работы наибольший удельный вес занимает увольнение по собственному желанию. Причем удельный вес этой причины возрос с 34,8% в 2008 г. до 54,1% в 2014 г.

Наибольший удельный вес уволившихся по собственному желанию отмечается в г. Самаре, Тольятти, Новокуйбышевске, Отрадном. При этом в 2 раза сократился удельный вес высвобожденных работников - с 50,5 до 25,8%.

Указанные тенденции подводят нас к рассмотрению еще одной особенности рынка труда Самарской области - несоответствию востребованного рынком труда и воспроизводимого системой профессионального образования контингента. В количественном отношении дисбаланс представлен несоответствием численности выпускников учреждений профессионального образования реальным запросам экономики. В 2013 г. численность выпускников учреждений НПО и СПО составила 16,5 тыс. человек. В то же время в I полугодии текущего года потребность в работниках составляла более 66,5 тыс. человек, из них 75% - по рабочим профессиям. В качественном отношении дисбаланс характерен тем, что квалифицированные рабочие или специалисты, получившие профессиональное образование, не отвечают требованиям работодателей.

Развитие регионального рынка труда на краткосрочную и долгосрочную перспективу будет определяться переходом экономики области на путь инновационного развития, реструктуризацией организаций в хозяйственной и социальной сферах, диверсификацией производства, внедрением новых технологий, новых форм организации работы и необходимостью сертификации по международным стандартам серии ISO-9000. Однако работодатели по-прежнему предъявляют спрос на специалистов узкой квалификации, которым в условиях инновационного процесса постоянно будет нужна переподготовка.

Таким образом, можно сделать вывод, что региональный рынок труда Самарской области сегодня находится в сложной ситуации. Для преодоления негативных тенденций необходимо формировать целостное понимание закономерностей развития трудового потенциала области, анализировать и прогнозировать основные тенденции и активно осуществлять меры по формированию в перспективе сбалансированного рынка труда.

Список используемых источников информации

1. Герасимова Е.А., Додорина И.В., Синяева Л.П. Текучесть кадров как индикатор адекватности управления предприятием // Научно-методический электронный журнал Концепт. 2013. № S4. – С. 31-35.
2. Синяева Л.П., Герасимова Е.А. Компетентностный подход в подборе персонала // Научно-методический электронный журнал Концепт. 2013. № S4. – С. 6-10.
3. Маслов В.П., Синяева Л.П., Герасимова Е.А. Компетенции и ценностный подход в управлении персоналом (этапы реализации) // Вестник СамГУПС. 2015. Т. 2. № 2 (28). С. 40-47.
4. Дворникова Ю.В. Разработка методического подхода к оценке экономической эффективности совместного финансирования инновационного проекта // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2010. № 11 (73). – С. 28-31.
5. Карышев М.Ю. Проблемы и перспективы развития статистики сферы информационно-коммуникационных технологий в направлении международных стандартов качества // Вопросы статистики, 2011. № 11. – С. 27-31
6. Карышев М.Ю. Экономико-статистический анализ телекоммуникационной отрасли в контексте информатизации российского общества // Вопросы статистики. 2006. № 5. – С. 87-93.
7. Карышев М.Ю. Экономико-статистический анализ рейтинговой позиции Самарской области на рынке строительства жилой недвижимости Приволжского федерального округа (ПФО) // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 2 (112). С. 99-103.
8. Тарасова Т.М. Организация управленческого учета на предприятии в современных условиях // Экономический анализ: теория и практика. 2012. № 24. – С. 50-58.
9. Первов П.А., Звездин В.В. Методика динамического ценообразования пассажирского железнодорожного транспорта // Научно-методический электронный журнал Концепт. 2014. № S14. С. 41-45.

Костыкова М.Ю.

**Перспективы краудфандинга как инструмента венчурного финансирования
малого бизнеса в РФ**

*Воронежский институт ГПС МЧС
(Россия, Воронеж)*

doi: 10.18411/lj-25-12-2016-3-12

idsp: 000001:lj-25-12-2016-3-12

Аннотация

Раскрывается суть краудфандинга как одного из способов венчурного финансирования. Проведен обзор существующих препятствий роста спроса на краудфандинг. Выявлены основные пути развития краудфандинга для субъектов малого бизнеса в РФ.

Ключевые слова: краудфандинг, венчурное финансирование, малый бизнес, предпринимательство, риск.

За последние 10-15 лет экономика России претерпела значительные структурные изменения, большая часть которых коснулась вопросов положения малого бизнеса в стране и его вклада в валовой внутренний продукт страны.

В связи с сокращением количества предприятий с государственным участием в РФ постепенно развивается тенденция к samozанятости населения, а, следовательно, и растет малый бизнес.

Однако остается ключевая проблема финансирования малых организаций - поиск доступных источников привлеченных средств. В условиях ограниченности предложений для малого бизнеса со стороны банковских и других кредитных организаций, субъекты предпринимательства пытаются найти альтернативные источники кредитных ресурсов, среди которых фигурируют разнообразные кооперативные инвестиционные сообщества, получившие импульс к развитию в последние несколько лет благодаря расширению сети Интернет. Среди них особенно ярко выглядят проекты, предлагающие P2P-финансирование и краудфандинг. Он, как правило, предполагает возвратность инвестиций (полную или частичную), а также прибыльность вложений. В качестве компенсации вложенных средств инвестор может получить бонус, например, образец продукции, выпускаемой новым предприятием, долговые обязательства стартапа или его акции.

Помимо использования Интернета, у краудфандинга есть ряд преимуществ — об этом свидетельствует исследование Департамента социологии Финансового университета, проведенное в декабре 2014 года [1].

Среди преимуществ и перспектив развития краудфандинга в РФ выделим несколько положений:

- четкая целевая направленность инвестиций: участники знают, на какой проект и цель будут направлены средства (в отличие от вкладчиков в банках), что повышает прозрачность и привлекательность процесса краудфандинга;
- благодаря знакомству инвестора и организатора проекта возникает эмоциональная реакция и чувство сопричастности инвестора к проекту, который кажется значимым, интересным и социально важным;
- привлекательность краудфандинга за счет отсутствия посредников позволяет получить более высокую рентабельность вложений. Заемщик, со своей стороны, по той же причине рассчитывает на снижение стоимости привлекаемых средств;
- поддерживаемая и поощряемая обществом форма финансирования инвестора, мотивация к участию состоит в желании помочь людям;
- краудфандинг выступает как социальная сеть, новый способ приобрести новых друзей, как своего рода ролевая игра, «окно» для участие в активной социальной жизни;

- к краудфандингу в первую очередь готовы обратиться предприниматели, испытывающие затруднения с получением банковского кредита, так как инвестиции через интернет-площадки оказываются более доступными малому бизнесу, не имеют жестких требований к заемщикам;
- краудфандинговый проект может рассматриваться как реклама нового проекта или маркетинговое исследование, нацеленное на оценку спроса на продукт, которое гораздо дешевле обычной рекламы;
- облегчение процесса поддержки искусства и культуры, генерирование дополнительного дохода для индустрии развлечений [3];
- поддержка инновационных решений и стартапов, что позволит традиционным посредникам находить новые таланты.

Однако на современном этапе становления краудфандинга есть масса барьеров развития. В первую очередь, это сложность привлечения финансирования, так как источником средств служат взносы участников, размер которых, не велик. Кроме того, незначительная прибыль проектов не предоставляет стимула для развития краудфандинга. Недостаточная нормативная база инвестирования в РФ, отсутствие методик оценки финансового состояния заемщиков осложняют процесс инвестирования. Основой его служат расчеты самого предпринимателя, мнение инвесторов. Необходимо внедрение рейтингов заемщиков (как в P2P-финансировании).

Отметим, что, несмотря на планы краудфандинговых площадок занять 5% всего рынка финансов в РФ в среднесрочной перспективе, слабая информационная поддержка венчурной индустрии [2], низкий уровень инвестиционной культуры, а также отсутствие экономических стимулов и гибкой системы налогообложения для привлечения финансов в венчурные проекты могут повлиять на развитие сегмента отечественного краудфандинга.

Список используемых источников информации

1. Зубец А.В. Социальная привлекательность альтернативных источников инвестиций в современной России (по материалам социологического исследования) // Вестник Финансового университета.-2015.- №3, С. 51-56.
2. Ларионов Н.А. Развитие новых моделей венчурного финансирования // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2013.-№3, С. 129-132.
3. Юрченко А.А., Кузнецова В.А. Краудфандинг – новый способ финансирования // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. Том 2. – 2015.- №11, С.830-832.

Расторопнова Ю.С.

Методические подходы к управлению текучестью кадров

*Уфимский государственный авиационный технический университет
(Россия, Уфа)*

doi: 10.18411/lj-25-12-2016-3-13

idsp: 000001:lj-25-12-2016-3-13

Аннотация

В данной статье рассматривается внешнее движение кадров. Каковы положительные и отрицательные стороны текучести кадров и как они влияют на производительность труда и какие экономические потери для предприятия несёт в себе данное понятие.

Ключевые слова: движение кадров, текучесть, управление персоналом, аутплейсмент, потеря кадров.

Анализируя текучесть рабочей силы, нужно начинать с изучения понятия «движение кадров». В прошлые годы и в настоящее время эта проблема привлекает экономистов, потому что текучесть кадров наносит несомненный вред предприятиям и стране в целом. Но, также, есть несомненные плюсы данной тенденции.

Целью данного исследования является определение минусов и плюсов текучести кадров.

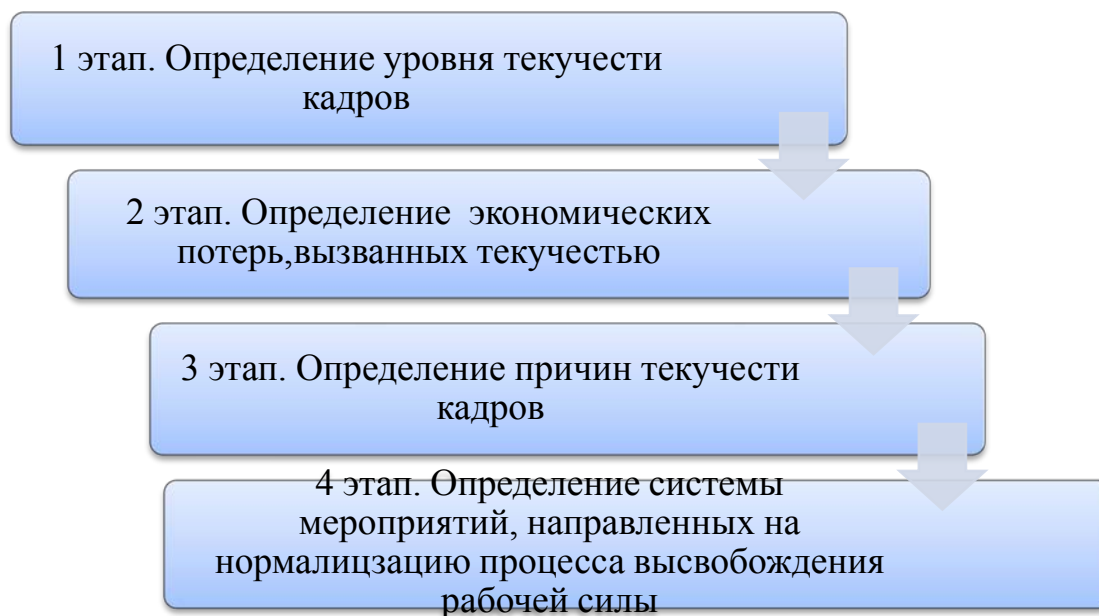
Для начала раскроем понятие "текучесть кадров". Текучесть – добровольный официальный уход наемного работника из одной организации (фирмы) в другую на основании самостоятельно принятого им решения.

Текучесть кадров в пределах 3–5% от численности персонала считается естественным. Такое процентное соотношение не требует каких-либо чрезвычайных мер со стороны кадровых служб и руководства предприятия. В основном этот небольшой процент работников покидает рабочее место в связи с выходом на пенсию, беременностью, либо другим личным причинам. На их место приходят новые сотрудники. Это нормальный процесс каждого предприятия.

Но, чаще всего, к сожалению для предприятий, текучесть превышает допустимый порог. В связи с оттоком кадров увеличиваются издержки. Как правило, такие процессы связаны с экономико-политической ситуацией в стране. Бывают и совсем краховые ситуации, когда на предприятиях увольнялись сотрудники целыми отделами из-за ряда недовольств. Пока идет подбор новых сотрудников и проходит адаптация, производство практически приостанавливает работу.

Как правило, высокая текучесть кадров указывает на недостатки в управлении персоналом и на серьезные проблемы предприятия в целом.

Необходимо исходить из конкретной ситуации на предприятии. Представленная ниже методика предполагает упорядоченную поэтапную деятельность, осуществлять которую будет непосредственно кадровая служба предприятия. Можно представить в виде поэтапных стадий деятельность по управлению текучестью кадров.



Этапы управления текучестью кадров

Рассмотрим подробно каждый из представленных этапов.

На первом этапе нужно ответить на вопрос: уровень текучести кадров настолько ли высок, что приводит к экономическим потерям? Нужно провести анализ динамики трудовых показателей предприятия за последние годы.

Одним из самых трудоемких является второй этап, потому что для его проведения необходимы специальные данные. Следует не пренебрегать нормирование труда, призванное выявить резервы производительности труда.

Следующие показатели дадут нам общую картину о величине потерь кадров:

- потеря рабочего времени. Незаполненное рабочее место не производит продукцию, пока происходит увольнение и принятие нового сотрудника;
- потери, вызванные проведением процедуры увольнения. Выплаты пособий увольняющимся сотрудникам. Нужно учесть, что суммы выплат будут разными, так как и статьи увольнений разные;
- потери, вызванные проведением процедуры найма работников на вакантное рабочее место;

- затраты на поиск кандидатов (объявления в средствах массовой информации, рекламные щиты с объявлением о приеме на работу и др.);
- затраты на отбор кандидатов (затраты рабочего времени кадровой службы, осуществляющей процедуры отбора — тестирование, собеседование, просмотр анкет и др., и финансовые затраты на те же процедуры);
- затраты на обучение принятого на работу сотрудника;
- затраты на проведение трудовой адаптации работника, обучение на рабочем месте (наставничество, самообучение, помощь коллег по работе и др.);
- затраты на обучение с отрывом от производства.







Как правило, текучесть кадров связана с несовершенством систем управления предприятием либо « по собственному желанию», скрывающий в себе подтекст данных подпунктов:

- 1) низкая заработная плата,
- 2) задержки заработной платы,
- 3) тяжелые и опасные условия труда,
- 4) неприемлемый режим работы.

Представим «личные причины» в таблице 1.

Таблица 1.

Пример простейшего исследования мотивов выбытия работников с предприятия (результат)

По какой причине Вы меняли работу?	
Низкая заработная плата	 43%
Отсутствие перспектив роста	 24%
Не сложившиеся отношения с руководством	 11%
Неудобный график работы	 6%
Неудобное расположение работы	 5%
Другое	 11%

Таким образом, мы провели три этапа исследований.

4 этап: определение системы мероприятий, направленных на нормализацию процесса высвобождения рабочей силы, совершенствования процедуры увольнения, преодоление излишнего уровня текучести.

В качестве эффективной меры можно принять во внимание аутплейсмент, что означает помощь увольняемым сотрудникам – психологические, консультационные и информационные беседы с увольняемыми. Эти меры позволят снизить обращения с претензиями от уволенных, в том числе и судебных исков, а также остаться в доброжелательных отношениях с увольняемым сотрудником.

В заключении необходимо отметить, что многие предприятия, особенно в крупных городах, переключаются данные вопросы на специализированные кадровые агентства. Однако, стоит заметить, верным искоренением проблемы кадровой утечки является не обращение в какие-либо агентства, а решение вопросов собственными силами предприятия, так как опытный руководитель должен знать, по каким причинам произошла данная проблема.

Список используемых источников информации

1. Аверин А.Н. Управление персоналом, кадровая и социальная политика в организации / А.Н. Аверин. – М.: Издательство РАГС, 2005. – 224с.
2. Агашкова, А.П. Есть такое явление - текучесть / А.П. Агашкова // Секреты управления персоналом. - 2007. - № 7. □ 180 с
3. Голубков, Е. П. Анализ текучести кадров на предприятии /Е.П. Голубков // Менеджмент в России. - 2011. - №4. □230 с
4. Управление человеческими ресурсами: Учебник для вузов /М.И. Соколова, А.Г. Дементьева. – М.: Изд-во Проспект, 2005. – 240с.

Тверитнева В.А.

Свободный денежный поток — как показатель "реальных" денег компании

*Национальный исследовательский университет "МЭИ"
(Россия, Москва)*

doi: 10.18411/lj-25-12-2016-3-14

idsp: 000001:lj-25-12-2016-3-14

Аннотация

"Бумажная" прибыль, которая показана в Отчете о финансовых результатах не является показателем "реальных" денег, находящихся в распоряжении компании. Дело в том, что показатель чистой прибыли включает такие показатели как амортизация, переоценка активов за счет курсовых разниц, которые не приносят реальных денег в компанию. Оценить, сколько на самом деле компания зарабатывает денег, помогает денежный поток.

В данном исследовании будет представлен обобщенный алгоритм расчета свободных денежных потоков и их экономический смысл, а также выявлены проблемы, с которыми сталкиваются предприятия при расчете свободных денежных потоков. Что позволит понять, сколько реально зарабатывает компания и сколько у нее остается денежных средств для свободного распоряжения после всех необходимых расходов.

Ключевые слова: денежный поток, чистый денежный поток, свободный денежный поток

Осуществление практически всех видов финансовых и хозяйственных операций предприятия сопровождается движением денежных средств в форме их поступления или расходования. Это движение представляет собой непрерывный процесс и определяется понятием «денежный поток».

Денежный поток предприятия представляет собой совокупность распределенных во времени поступлений и выплат денежных средств, осуществляемых в процессе его хозяйственной деятельности.

Потоки денежных средств классифицируются по направлениям хозяйственной деятельности компании:

Операционная деятельность – основная приносящая доход деятельность организации.

Инвестиционная деятельность – приобретение и выбытие долгосрочных активов и других инвестиций, не относящихся к эквивалентам денежных средств.

Финансовая деятельность – деятельность, которая приводит к изменениям в размере и составе внесенного капитала и заемных средств организации.

Суммирование денежных потоков от операционной, финансовой и инвестиционной деятельности предприятия дает чистый денежный поток.

Чистый денежный поток (англ. Net Cash Flow) – разница между положительным денежным потоком (поступление денежных средств) и отрицательным денежным потоком (расходование денежных средств) по конкретному виду деятельности или по хозяйственной деятельности предприятия в целом в выбранном промежутке времени или в разрезе отдельных его интервалов (по месяцам, кварталам, годам). Данный показатель определяет финансовое состояние предприятие и способность предприятия повышать свою стоимость и инвестиционную привлекательность.

$NCF = CFO + CFF + CFI$, где:

NCF – чистый денежный поток;

CFO – денежный поток от операционной деятельности;

CFF – денежный поток от финансовой деятельности;

CFI – денежный поток от инвестиционной деятельности.

Чистый денежный поток может быть как положительным, что указывает о том, что компания "зарабатывает" деньги, так и отрицательным, напротив, теряет их.

В Отчете о движении денежных средств показатель NCF указывается как Чистое увеличение/уменьшение денежных средств и их эквивалентов(МСФО) или Сальдо денежных потоков за отчетный период(РСБУ).

Свободные денежные потоки

Для текущих и потенциальных инвесторов, вкладывающих средства в активы того или иного предприятия или бизнеса, основной интерес представляет способность генерировать положительные денежные потоки, которые не только покрывают все необходимые затраты, но и обеспечивают прирост благосостояния этого бизнеса в будущем. Поэтому в процессе принятия решений инвесторы основное внимание уделяют свободному денежному потоку предприятия, который может быть направлен в их распоряжение.

В зависимости от целей оценки можно выделить следующие виды денежных потоков:

- ✓ FCFF – свободный денежный поток фирмы (активов).
- ✓ FCFE – свободный денежный поток от капитала.

Свободный денежный поток фирмы (FCFF) используется для оценки стоимости предприятия, тогда как свободный денежный поток на капитал (FCFE) используется для оценки акционерной стоимости. Главное отличие заключается в том, что FCFF оценивает все денежные потоки как собственного, так и заемного капитала, а FCFE оценивает денежные потоки только от собственного капитала.

FCFF — свободный денежный поток фирмы

Свободный денежный поток фирмы (free cash flow to the firm – FCFF) – это посленалоговый денежный поток от ее операционной деятельности за вычетом чистых инвестиций в основной и оборотный капитал, доступный инвесторам (кредиторам и собственникам).

Расчет свободного денежного потока фирмы FCFF начинается с операционной прибыли EBIT (Earnings Before Interest and Taxes – прибыль до уплаты налогов и процентов). Из показателя EBIT вычитаются расходы по налогам. К ней прибавляется амортизация, истощение и износ (Depreciation, depletion and amortization), которая берется из отчета о финансовых результатах или из отчета о движении денежных средств, так как по сути эти расходы существуют только на бумаге, и в реальности движения денежных средств не происходит.

Далее вычитается показатель NWC. NWC (Net Working Capital – Чистый оборотный капитал), который характеризует величину оборотного капитала, свободного от краткосрочных (текущих) обязательств, то есть долю оборотных средств предприятия, которая профинансирована из долгосрочных источников и которую не надо использовать для погашения текущего долга.

$NWC = \text{Текущие активы} - \text{Текущие обязательства}$

На заключительном этапе вычитаются капитальные затраты Capex. Capex (Capital expenditure) – это капитальные затраты или инвестиции в долгосрочные активы. То есть затраты предприятия, которые создают для нее будущую выгоду. Они возникают, когда предприятие тратит деньги на приобретение новых или обновление существующих внеоборотных активов. Величина капитальных затрат рассчитывается по данным баланса и отчета о финансовых результатах как прирост чистых основных средств плюс амортизационные отчисления (в результате мы получаем капитальные затраты за вычетом балансовой стоимости выбывших активов).

Итак, формула расчета свободного денежного потока фирмы (FCFF) выглядит следующим образом:

$$FCFF = EBIT - TAX + DA - NWC - Capex$$

FCFE — свободный денежный поток на собственный капитал

Свободный денежный поток на собственный капитал (free cash flow to equity, FCFE) – это то количество денег, оставшихся из прибыли после уплаты налогов, платежей по долгам и расходов на поддержание и развитие операционной деятельности компании.

Данный показатель начинается с чистой прибыли компании (Net Income), значение берется из отчета о финансовых результатах. К ней прибавляется амортизация DA (Depreciation, depletion and amortization) вычитаются показатели NWC (Net Working Capital – чистый оборотный капитал) и Capex (Capital expenditure – это капитальные затраты).

Помимо выплаты старых долгов, компания привлекает новые, это тоже влияет на величину денежного потока, поэтому необходимо посчитать такой показатель как **ND** (net borrowings). Net borrowings – чистый долг рассчитывается как сумма заемных

обязательств, скорректированных на величину денежных средств и их эквивалентов. В сумме чистого долга не учитывается величина краткосрочных обязательств, поскольку они возникают и должны быть погашены в пределах годового периода.

Net Debt = Total Debt – Cash & Cash Equivalents, где:

Total Debt – сумма долгосрочных заемных обязательств;

Cash & Cash Equivalents – величина денежных средств и их эквивалентов.

Показатели для расчета данного показателя берутся из баланса предприятия.

Общая формула расчета свободного денежного потока на собственный капитал (FCFE) имеет вид:

$$FCFE = NI + DA - NWC - Capex + ND$$

Величина FCFE представляет значительный интерес для собственников предприятия при оценке эффективности дивидендной политики, а также может быть использован при анализе инвестиционных проектов, финансируемых за счет средств владельцев. А денежные потоки от активов являются основными объектами инвестиционного анализа и при оценке стоимости компании.

Итак, по сути свободный денежный поток — это те деньги, которые можно совершенно безболезненно изъять из бизнеса, не боясь, что он потеряет свои позиции на рынке.

Денежный поток — это те деньги, которые остаются у компании после всех необходимых расходов. Их анализ позволяет понять, сколько на самом деле зарабатывает компания, и сколько на самом деле у нее остается денежных средств для свободного распоряжения. Денежный поток может быть как положительным, так и отрицательным, если компания тратит больше, чем зарабатывает. Однако отрицательный денежный поток не обязательно говорит о плохом положении. Текущие большие капитальные расходы могут вернуться в разы большей прибылью в будущем. Положительный денежный поток говорит о прибыльности бизнеса и его инвестиционной привлекательности.

Список используемых источников информации

1. Основы финансового менеджмента Т2/ И.А.Бланк – Ника-Центр, 2011. – 512с.
2. Финансовый менеджмент: учебник / И. Я. Лукасевич. – 3-е изд. – М. : Издательство «Национальное образование», 2013. – 768 с.
3. Анализ денежных потоков предприятия : учеб. Пособие / Т.В. Тимофеева. – 3-е изд – М. : Финансы и статистика; ИНФА – М, 2010. – 368 с.

РАЗДЕЛ XII. МЕНЕДЖМЕНТ

Медяник А.В., Тарабановская С.В.

Роль менеджера в формировании и развитии корпоративной культуры туристского предприятия

*ГОУ ВПО ЛНР «Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко»
(Украина, Луганск)*

doi: 10.18411/lj-25-12-2016-3-15

idsp: 000001:lj-25-12-2016-3-15

Мастерство управлять является одним из самых сложных, поскольку касается взаимоотношений между людьми. Управление возникло вместе с людьми – при их желании совместно достигнуть поставленной цели для получения эффективных результатов необходимы планирование и координация действий участников.

Профессиональный и компетентный менеджер играет роль не только координатора и руководителя работников любого из предприятий, но и профессионалом в сфере формирования культуры его сотрудников. Именно различия и особенности этих сотрудников зачастую требуют индивидуального подхода и сопоставления их интересов между собой. Именно поэтому исследования в области формирования и развития корпоративной культуры всегда являются актуальными.

Вопросами управления персоналом, формирования корпоративной культуры, взаимоотношений сотрудников занимались многие известные ученые и специалисты как в области экономики, так и психологии, социологии и др. смежных наук [1, 3]. Однако специфика каждого конкретного предприятия не позволяет применять одни и те же рекомендации при формировании корпоративной культуры. Именно поэтому необходимо выделить основные направления и задачи, которые должен учитывать или выполнять менеджер при управлении персоналом и его взаимоотношениями.

Корпоративная культура – достаточно сложное явление. Основная сложность определяется природой человеческих отношений и самого человека как личности. Любое предприятие представляет собой группу людей, где каждый человек – личность, которая, как бы ни хотелось другим членам данной группы, является уже устойчивой системой мировоззренческих, психологических и поведенческих признаков. Сама же природа человеческих отношений построена на общении, в которое входят

три составляющие: коммуникативная сторона (обмен информацией между людьми); интерактивная сторона (организация взаимодействия между индивидами); перцептивная сторона (процесс восприятия друг друга партнёрами по общению и установлению взаимопонимания). Таким образом, можно говорить об общении как организации совместной деятельности и взаимоотношении включённых в неё людей.

Большую часть времени работающий человек проводит на работе, поэтому так важно руководителю (менеджеру) любого уровня поддерживать гармонию внутри предприятия. В связи с этим менеджеру необходимо выполнить ряд непростых задач, главными из которых являются следующие [2]:

1. сделать коллектив сплочённым и эффективным, т.е. таким, где каждый человек, независимо от его должности, положения и социального статуса, осознаёт, что его работа важна для всего коллектива, и от того как он её выполняет – насколько быстро и качественно, будет зависеть, в конечном итоге, «выживет» ли предприятие на рынке. По мнению одного из основоположников американского менеджмента Питера Друкера «Критерием гармонии внутри организации не может быть лишь сплочённость её членов; таким критерием является эффективность, а не конформизм. «Хорошие отношения между людьми», которые не основаны на удовлетворённости людей своей высокой производительностью и гармонией эффективного делового сотрудничества, на самом деле плохие отношения, а в результате появляется неудовлетворительный общий дух организации.

Такие отношения не заставляют людей самосовершенствоваться. Скорее они заставляют их приспособляться и подстраиваться под других;

2. создать фактор семьи по средствам коммуникации и домашней обстановки. Необходимо дать понять любому сотруднику (личности) на предприятии, что работа – это его «второй дом». Коллеги, с которыми каждый сотрудник обменивается информацией, пьёт вместе чашку кофе, сидит в одном кабинете, или, в конце концов, просто работает – должны быть одними из первых людей, к которым любой из работников того или иного предприятия сможет обратиться по любому вопросу. Руководитель предприятия должен суметь создать такой коллектив. Менеджер обязан приложить все усилия, чтобы его коллектив в дальнейшем только совершенствовался;
3. обращать внимание на психологическое состояние каждого сотрудника. Менеджер должен знать, что деятельность любого человека и её результаты обусловлены не только его устойчивыми индивидуальными качествами, но и в значительной степени временными сдвигами, которые возникают в его организме и определяются как психофизиологические состояния. Поэтому когда сотрудники находятся в эмоциональном и физическом упадке, у них снижается работоспособность. Именно в этот момент менеджер должен отреагировать незамедлительно и попытаться вывести человека из этого состояния;
4. уменьшить уровень стресса и возникновения конфликтных ситуаций. Каждый человек подвержен стрессу. Стресс обуславливается, прежде всего, факторами нашей повседневной жизни. Поэтому очень часто стрессовые ситуации приводят к возникновению конфликтов. Когда мы думаем о конфликте, на ум, как правило, приходят агрессия, угрозы, споры, вражда и т.д. Зачастую конфликт рассматривается как нежелательное явление, которого по возможности следует избегать, и считается, что его надо разрешать как можно скорее. Однако современная точка зрения заключается в том, что даже на предприятиях с эффективным менеджментом конфликты не только возможны, но и желательны. Конфликты часто не позитивны. В некоторых ситуациях они мешают удовлетворению потребностей индивидуума и достижению организационных целей. Например, если конфликт возник в результате воздействия на человека стрессовой ситуации, то здесь, по всей вероятности, нельзя говорить о положительном эффекте конфликта. В этой ситуации менеджеру рекомендуется погасить или, как минимум, смягчить конфликт, выявить его причину и вывести зачинщика конфликта на откровенную беседу. Возможно, благодаря ей человек успокоится и сможет благотворно и эффективно отработать оставшееся рабочее время. Но во многих ситуациях конфликт помогает представить разные мнения, обеспечивает дополнительной информацией, позволяет найти новые альтернативы и т.д. Иногда даже процесс конфликта повышает эффективность принятия групповых решений за счёт того что позволяет людям высказаться и тем самым удовлетворить личные потребности в уважении и власти. Необходимо также отметить, что приём нового сотрудника в организацию – это уже стресс как для самого сотрудника, так и для коллектива, в котором он будет работать. Поэтому менеджер должен подбирать новых сотрудников также исходя из сложившейся корпоративной культуры на предприятии. Кроме того, он должен помочь новому сотруднику сориентироваться на предприятии и социально адаптироваться;
5. развивать и мотивировать персонал. Путь к эффективному управлению человеком лежит через понимание его мотивации. Зная, что побуждает человека к деятельности, какие мотивы лежат в основе его действий, можно разработать эффективную систему форм и методов управления человеком. Доктор Р.А. Гендерсон в этой связи отмечает: «Надо помнить, что мотивация работника, прежде всего, связана с общей системой вознаграждений предприятия, которая может предложить огромный набор вознаграждений, привлекательных для работников. В то же время на нем происходит бесчисленное множество событий, совершенно непривлекательных для

персонала (одни из них контролируются предприятием, другие – нет). Чтобы предприятие работало продуктивно, первая категория должна быть более мощной, чем вторая; и одним из таких факторов, причём контролируемых предприятием, является программа оплаты труда. Каждый, кто работал с людьми, признаёт, что факторов, позволяющих воздействовать на мотивацию каждого конкретного индивидуума, существует огромное множество. Более того, фактор, отлично работающий сегодня, завтра для того же человека может полностью утратить свою привлекательность. Никто точно не знает, как действует механизм мотивации, насколько мощным должен быть мотиватор и когда он срабатывает, не говоря уже о том, почему он срабатывает. Известно лишь то, что человек трудится ради денег и пакета прочих компенсаций и льгот. Деньгами работник в определённой степени распоряжается по своему усмотрению. И деньги, и другие компоненты системы оплаты труда обеспечивают ему необходимые условия для выживания, роста и отдыха сегодня, а также для защиты, развития и обеспечения благосостояния в будущем. Данные компоненты компенсации, конечно, не могут удовлетворить все потребности сотрудника, но предприятия предлагают буквально сотни других вознаграждений, которые способны усилить программу оплаты труда и зачастую удовлетворяют потребности, не удовлетворённые этой программой» [3].

Говоря о развитии персонала, следует отметить тот факт, что развитие является важнейшим условием успешного функционирования любого предприятия. Это особенно справедливо в современных условиях, когда ускорение научно-технического прогресса значительно убыстряет процесс устаревания профессиональных знаний и навыков. Поэтому менеджерам необходимо устраивать всевозможные тренинги, проводить семинары или отправлять персонал на курсы повышения квалификации.

Следует отметить, что менеджер работает с особым ресурсом – людьми. А человек – это действительно уникальный ресурс, общение с которым требует от менеджера совершенно особых качеств.

«Работать с человеком» означает воздействовать на него, развивать его. Направление такого развития определяет, будет ли этот человек – и как личность, и как ресурс – действительно развиваться или, наоборот, деградировать, причём до такой степени, когда его вообще невозможно будет рассматривать как ресурс. Это положение применимо не только к подчинённому, но и к самому менеджеру, но в несколько меньшей степени. Если менеджер воздействует на своих подчинённых (т.е. развивает их) в нужном направлении, помогая им совершенствоваться не только в своей профессии, но и как личностям, можно не сомневаться, что рано или поздно это окажет благотворное воздействие и на их профессиональные и личные качества.

Менеджер находится в постоянном контакте с людьми, которыми он управляет: он подбирает работу для этих людей, руководит её выполнением, готовит работников к выполнению порученной работы (в том числе и обучая их), оценивает результаты их труда, – в конце концов, он зачастую определяет будущее этих людей. Однако быть менеджером – это почти, то же, что быть родителем или наставником. А в этих отношениях одной лишь честности уже недостаточно. Самое главное в них – личная порядочность.

Таким образом, при формировании и развитии корпоративной культуры менеджер должен учитывать саму природу человеческих отношений, которые являются многогранными и основаны прежде всего на общении. При выполнении всех указанных задач каждый сотрудник предприятия будет развиваться, что приведет к повышению общей эффективности его функционирования.

Список используемых источников информации

1. Балашов А.П. Основы менеджмента: [учеб. пособ.] / А.П. Балашов. – М.: Вузовский учебник, 2009. – 288 с.
2. Друкер Ф. Питер Практика менеджмента / П.В. Друкер. – М.: Вильямс, 2007. – 400 с.
3. Мескон М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М: Вильямс, 2008. – 670 с.

Рощевкина Н.Н., Сайфуллина Л.Д.
Развитие трудовых ресурсов региона
за счет повышения производительности труда

Уфимский государственный авиационный технический университет
(Россия, Уфа)

doi: 10.18411/lj-25-12-2016-3-16

idsp: 000001:lj-25-12-2016-3-16

Аннотация

Развитие экономики региона в большей степени зависит от эффективного использования всех факторов производства, а также, инновационной и инвестиционной деятельности в отрасли.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, производительность труда, трудоспособное население, рынок труда

Согласно Концепции управления трудовыми ресурсами Республики Башкортостан (далее РБ) на период до 2025 года, к трудовым ресурсам относятся население трудоспособного возраста, а также работающие лица, находящиеся за пределами трудоспособного возраста, иностранные трудовые мигранты. Трудоспособным считается возраст для мужчин 16–59 лет, женщин – 16–54 года[2].

Трудовые ресурсы включают в себя население региона, так общая численность населения РБ на начало 2015 года составила 4071987 чел., что на 0,06% больше чем в 2014 году, в 2014 году численность населения возросла по сравнению с 2013 годом на 0,21%, а по сравнению с 2011 годом уменьшилась на 0,05%[1]. За 2010–2015 годы увеличилась численность населения моложе и старше трудоспособного возраста, что связано с положительными темпами рождаемости[1]. Что касается численности населения трудоспособного возраста, то наблюдается уменьшение данного показателя. Так в 2014 г. в РБ лица трудоспособного возраста составили 59,2% от общего числа населения (рисунок 1)[1].

В результате складывающихся тенденций в естественном движении в перспективе будет продолжаться формирование населения с высокой долей старших возрастных групп. Если не будет обеспечена эффективная занятость населения, то такой половозрастной состав населения в будущем приведёт к значительным затратам на содержание иждивенцев.

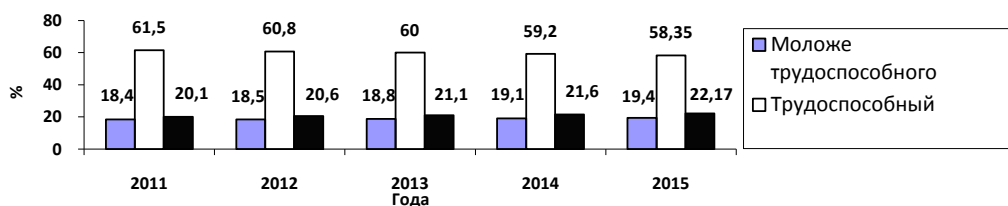


Рисунок 1 – Доля показателей возрастной структуры населения РБ с 2010 по 2015 гг.

Нехватка численности населения в трудоспособном возрасте повышает актуальность задач по использованию трудового потенциала региона, увеличения качественного состава трудовых ресурсов.

Одним из основных критериев эффективного функционирования рынка труда в целом и управления трудовыми ресурсами в частности является индекс производительности труда, который отражает темпы роста производительности. К. Маркс отмечал, что «производительность труда это минимум затрат живого труда при максимуме производства продукта»[3].

Если рассматривать производительность труда на уровне региона, то данный показатель характеризуется как один из базовых, отражающих реальную результативность функционирования занятого населения.

Являясь относительным показателем, т.е. выраженным в виде результата деления одного абсолютного показателя на другой, производительность труда позволяет

сравнивать эффективность различных групп занятых в производственном процессе региона и планировать численные значения на последующие периоды за счет сокращения или дополнительного найма.

Согласно данным, представленным в Концепции управления трудовыми ресурсами РБ на период до 2025 года, индекс производительности труда за последние два года опережал среднероссийские темпы роста. В 2013–2014 годы индекс роста в среднегодовом исчислении составил–103,2%, в 2014 году–101,8%, в РФ, соответственно, 101,2% и 100,5%(рисунок 2)[2].

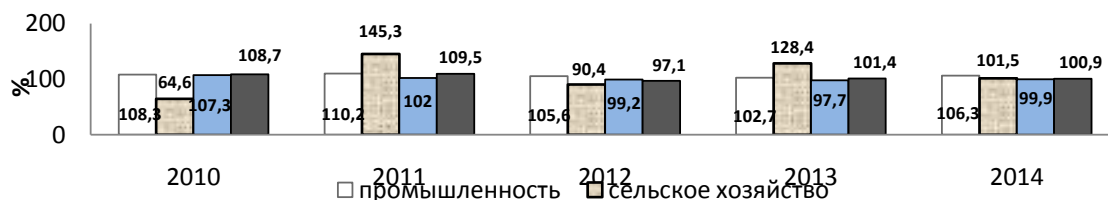


Рисунок 2 – Динамика изменения индекса производительности труда по сферам деятельности в РБ с 2010 по 2014 гг.

Замедление темпов роста производительности труда негативно сказывается практически на всех сторонах производственно-хозяйственной деятельности предприятий и организаций. Сложившиеся индексы производительности труда в последние годы невысокие, т.к., во-первых, сопряжены с замедляющимися темпами роста экономики, во-вторых, с наличием высокого уровня износа основных промышленно производственных фондов, в-третьих, с неэффективными совокупными затратами труда. Основной причиной снижения индекса производительности труда является снижение темпов роста валового регионального продукта, наблюдаемое с 2011 года[2].

Нормативно-правовыми документами регулирующие показатели производительности труда на уровне государства, региона на сегодняшний день являются:

- распоряжение Правительства Российской Федерации от 09.07.2014 г. № 1250-р «О плане мероприятий по обеспечению повышения производительности труда, создания и модернизации высокопроизводительных рабочих мест»;
- распоряжение Правительства Российской Федерации от 03.07.2014 № 1217-р «Об утверждении плана мероприятий («дорожной карты») «Внедрение инновационных технологий и современных материалов в отраслях топливно-энергетического комплекса» на период до 2018 года»;
- федеральный закон Российской Федерации от 31.12.2014 г. № 488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации»;
- приказ Росстата от 14.11.2013 г. № 449;
- приказ Федеральной службы государственной статистики от 20.12.2013г № 492 «Об утверждении методики расчета показателя «Индекс производительности труда»;
- постановление от 31 марта 2016 года № 105 о программе «дополнительные мероприятия по снижению напряженности на рынке труда РБ в 2016 году»;
- программа федерации профсоюзов РБ, объединений работодателей РБ, правительства РБ «достойный труд в РБ» на период до 2025 года.

Значительный вклад в решение повышения производительности труда помимо органов власти вносят компании, которые специализируются на разработках и внедрении собственных программ. Например, российская консалтинговая компания ООО «Формула труда» предлагает повысить производительность труда и мотивацию персонала. Компания считает, что изменение численности, норм труда и систем мотивации часто вызывает сопротивление и может привести к социальной напряженности. Поэтому важен системный подход и обоснованность всех предложений[5].

Другое общественное объединение по повышению производительности труда создано по инициативе представителей науки, собственников предприятий и генеральных директоров, имеющих опыт повышения производительности труда на российских предприятиях. Организаторы объединения разработали Программу повышения производительности труда и роста ВВП для РФ, и это включает в себя две стратегии: при повышении производительности труда предприятие может сократить количество персонала и произвести прежний объем продукции (услуг) меньшим числом работников. За счет сокращения фонда оплаты труда сократятся издержки и повысится прибыль, а также произвести больший объем продукции тем же числом персонала, т.е. повышая производительность труда, предприятие может производить тем же числом персонала больше продукции, а значит, снизить себестоимость. Появляется возможность безболезненно снизить цену и получить больше клиентов и большую долю рынка. На фоне удорожания импортных товаров у отечественных производителей есть уникальный шанс нарастить производство и занять освободившиеся ниши[4].

Так или иначе, все предприятия и организации разрабатывают и внедряют целостную систему управления, от которой в дальнейшем будет зависеть повышение качества продукции, конкурентоспособности и повышение производительности труда.

Возвращаясь к Концепции, основной целью выступает обеспечение сохранения, формирования и увеличения численности трудовых ресурсов, а также обеспечение устойчивого социально-экономического развития республики на основе эффективного использования трудовых ресурсов.

Для достижения поставленной цели, одной из множества задач, может выступать создание высокопроизводительных рабочих мест. Согласно Указу Президента РФ от 7 мая 2012 г. № 596 «О долгосрочной государственной экономической политике» в целях повышения темпов и обеспечения устойчивости экономического роста, увеличения реальных доходов граждан РФ, достижения технологического лидерства российской экономики было постановлено создание 25 млн. высокопроизводительных рабочих мест к 2020 году.

В Приказе Федеральной службы государственной статистики от 14 ноября 2013 г. № 449 «Об утверждении методик расчета показателей «Прирост высокопроизводительных рабочих мест, в процентах к предыдущему году», «Доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в валовом внутреннем продукте» и «Доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в валовом региональном продукте субъекта РФ» к высокопроизводительным рабочим местам (далее - ВПРМ) относятся все замещенные рабочие места предприятия (организации), на котором среднемесячная заработная плата работников (для индивидуальных предпринимателей - средняя выручка) равна или превышает установленную величину критерия (пороговое значение).

Таким образом, производительность труда является одним из важнейших качественных показателей как работы предприятия, так и развития государства в целом, а также выражением эффективного использования трудовых ресурсов. Поэтому если говорить о развитии трудовых ресурсов за счет производительности труда, то со стороны государства решение поставленной задачи будет выступать в виде принятия нормативно-правовых документов.

Список используемых источников информации

1. Рошевкина Н.Н. Кадровый потенциал региона как основа социально-экономического развития // Проблемы функционирования и развития территориальных социально - экономических систем: Материалы X Международной научно-практической internet-конференции. – Уфа: ИСЭИ УНЦ РАН, 2016. – 500 с. – с.371-376.
2. Концепция управления трудовыми ресурсами Республики Башкортостан на период до 2025 года / Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/432994809> (дата обращения: 14.12.2016)
3. Маркс, К. Капитал. Книга 1. Процесс производства капитала / К.Маркс, Ф. Энгельс. Сочинения, Т. 23. / Режим доступа: <https://www.marxists.org/russkij/marx/cw/t23.pdf> (дата обращения: 14.12.2016)
4. Общественное объединение по повышению производительности труда / Режим доступа: <http://www.xn---dtba9bibii.xn--p1ai/main> (дата обращения: 14.12.2016)
5. Российская консалтинговая компания ООО «Формула труда» / Режим доступа: <http://www.formula-truda.ru/index.php#uslugi> (дата обращения: 14.12.2016)

Научное издание

Тенденции развития науки и образования

Сборник научных трудов, по материалам
XXI международной научно-практической конференции
25 декабря 2016 г.
Часть 3



SPLN 001-000001-0083-BP

Подписано в печать 05.01.2017. Тираж 400 экз.
Формат 60x84 1/16. Объем уч.-изд. л.2.3
Бумага офсетная. Печать оперативная.
Отпечатано в типографии НИЦ «Л-Журнал»
Главный редактор: Иванов Владислав Вячеславович