

**МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ
«УРАЛЬСКАЯ ГОРНАЯ ШКОЛА – РЕГИОНАМ»**

24-25 апреля 2017 года

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ В НЕДРОПОЛЬЗОВАНИИ

УДК 371.213

**ПРОБЛЕМЫ ПРОФИЛАКТИКИ СИНДРОМА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО
ВЫГОРАНИЯ**

Жолудев Д. С.

Научный руководитель: Моор И. А., канд. экон. наук, доцент
Уральский государственный горный университет

На сегодняшний день актуальность приобретает проблема психологического здоровья личности, живущей в современном меняющемся мире с нестабильными экономическими, политическими условиями. Внимание исследователей обращено на процессы, которые происходят с личностью во время выполнения профессиональной деятельности. Последнее время много говорят и пишут о таком явлении, как профессиональное выгорание. В отечественной литературе понятие «профессиональное выгорание» появилось сравнительно недавно, хотя за рубежом данный феномен выявлен и активно исследуется уже четверть века (С. Maslach, P. Rothlin, P. Werder и др.). Явление выгорания проявляется в виде целого ряда симптомов, которые образуют так называемый синдром профессионального выгорания. Профессиональное выгорание – это синдром, развивающийся на фоне хронического стресса и ведущий к истощению эмоционально-энергетических и творческих ресурсов работающего человека. Синдром профессионального выгорания – самая опасная профессиональная болезнь тех, кто работает с людьми: учителей, социальных работников, психологов, менеджеров. Врачей, журналистов, бизнесменов и политиков, – всех, чья деятельность невозможна без общения.

Ведущий научный сотрудник Психологического института Русской академии образования Наталия Самоукина [2] и некоторые другие авторы высказывают обоснованную мысль, что профессиональное выгорание является одной из основных причин снижения продолжительности жизни людей в Российской Федерации, особенно среди мужчин. За последние 5 лет среди умерших в этой стране мужчин свыше 80% составляли лица трудоспособного возраста (от 15 до 59 лет). Синдром профессионального выгорания формируется на фоне постоянного стресса. Он ведет к истощению личностных и эмоционально-энергетических ресурсов организма работника. Такая проблема возникает из-за того, что накопившиеся отрицательные эмоции не находят выхода. Такому человеку просто необходима некоторая разрядка, которая позволит «выпустить пар».

Существуют 3 стадии синдрома профессионального выгорания:

Первая стадия данного синдрома характеризуется забываниями каких-либо деталей и мелочей. В зависимости от рода деятельности, интенсивности нагрузок и психологических особенностей первый этап профессионального выгорания может длиться от 3 до 5 лет.

Второй этап синдрома профессионального выгорания характеризуется значительной потерей интереса к работе и к общению, как с коллегами, так и с членами семьи. Особенно

работник не желает каким-либо образом контактировать с теми, с кем приходится сталкиваться по роду своей деятельности. К концу рабочей недели у такого человека наступает апатия, и проявляются соматические симптомы, такие как отсутствие сил, недостаток энергии, головные боли по вечерам и «мертвый» сон без сновидений. Такие люди склонны к простудным заболеваниям и проявляют повышенную раздражительность. Эта стадия профессионального выгорания в зависимости от множества факторов может длиться от 5 до 15 лет.

Третий этап характеризуется полнейшим личностным выгоранием, сопровождаемым потерей всякого интереса к работе и жизни. Человеку свойственно эмоциональное безразличие, ощущение непрерывного упадка сил и потеря остроты мышления. Такие люди стремятся к уединению. Длительность данной стадии может затянуться на 20 лет.

Среди причин, которые наиболее отрицательно влияют на работу работников и приводят к профессиональному выгоранию, можно назвать следующие:

- монотонность деятельности, особенно в случаях, когда ее необходимость может субъективно считаться сомнительной;
- вкладывание в работу значительных личностных ресурсов при отсутствии (недостаточности) признания и положительной оценки со стороны руководства, коллег, общества;
- жесткая регламентация времени работы, особенно при нереальных сроках ее выполнения;
- совместная работа и привлечение к ней «немотивированных» к такой деятельности лиц, определенные неудачи на этой почве или отсутствие заметных результатов в течение продолжительного периода;
- напряженность и конфликтность в профессиональной среде, отсутствие поддержки со стороны коллег и наличие постоянной критики;
- недостаточность условий для самовыражения личности на работе, особенно в случаях, когда такие попытки не поощряются, а завуалированно или открыто ограничиваются;
- недопущение проведения экспериментов и инновационной деятельности;
- отсутствие возможности дальнейшего обучения и профессионального совершенствования;
- наличие нерешенных конфликтов в личной жизни.

Для предотвращения развития синдрома профессионального выгорания необходимы, прежде всего, профилактические меры на рабочих местах сотрудников. В России есть примеры удачных мер по борьбе с данным состоянием. Так в г. Астрахани создана программа профилактических мероприятий, осуществляющихся на Телефоне Доверия по трем направлениям: информирование, эмоциональная поддержка, повышение значимости профессии [1]. Тем не менее, проблема остается не решенной полностью. Требуются дальнейшие исследования в плане лечения данного синдрома, а также активная пропаганда на рабочих местах информации по данной тематике.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации. [Электронный ресурс]: Федеральный закон №323 от 21.11.2011 (ред. от 25.11.2013). [Интернет]. Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
2. Шияев Д.Р. Некоторые итоги применения новых методов управления здравоохранением и его финансирования на территориальном уровне [Текст] / Шияев Д.Р. // Здравоохранение - 2010-№5-С. 10-15.

ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Бусыгина Я. С.

Научный руководитель Игнатьева М.Н., д-р эконом. наук, профессор
Уральский государственный горный университет»

Эффективность любой деятельности показывает совокупную характеристику развития, связывающую результат деятельности с другими ее компонентами – потребностями, средствами, целями, затратами и т.д. Эффективность деятельности выражает ее нацеленность на получение результатов, максимально удовлетворяющих потребности, реализующих цели деятельности при минимальной затрате общественного труда (средств, ресурсов и т.д.). Наряду с различными понятиями эффективности, уместно введение понятия экологической эффективности, которая определяла бы степень рациональности экодеятельности, ее ориентированность на достижение наиболее полезных экологических результатов при минимальных затратах человеческого труда.

Экологическая эффективность в общем смысле показывает соответствие реализуемой производственной деятельности объективно соизмеримым стандартам экологических воздействий. Под экологической эффективностью организации предполагаются результаты управления экологическими аспектами деятельности, они могут быть определены по отношению к политике предприятия, его задачам и целям в сфере охраны окружающей среды.

Экологическая эффективность современного производства может определяться по отношению предотвращенного ущерба (снижению отрицательных последствий), к затратам на это предотвращение, создание, установку и эксплуатацию экологической техники.

Оценка экологической эффективности (ОЭЭ) – это постоянный внутренне присущий процесс сбора и оценки информации, а так же данных для обеспечения нынешней оценки экологической эффективности и ориентаций ее изменения со временем.

Данный процесс позволяет оценить, какие аспекты оказываются наиболее важными для изменяющихся положений хозяйствования; раскрыть экологические аспекты деятельности организации; указать критерии экологической эффективности; выявить соответствие деятельности организации, в том числе и экологического управления этими параметрами. В таком случаи можно дать такое определение: ОЭЭ – это постоянный процесс сбора и оценки данных, информации для обеспечения нынешней оценки экологической эффективности и тенденций ее улучшения со временем.

Показатели оценки экологической эффективности делятся на два вида:

- показатели экологической эффективности (ПЭЭ);
- показатели состояния окружающей среды.

ПЭЭ разделяются на два типа:

- показатели эффективности управления (ПЭУ);
- показатели эффективности функционирования (ПЭФ).

С помощью этих показателей содержится реальная возможность оценки экологической эффективности деятельности промышленных предприятий, экологической эффективности производства отдельных видов продукции, а также экологической эффективности получения прибыли.

Повышение экологической эффективности предприятия может быть обеспечено высокоэффективным управлением теми компонентами деятельности организации, которые оказывают наибольшее влияние на окружающую среду.

ПРОБЛЕМЫ, ПРЕПЯТСТВУЮЩИЕ РАСПРОСТРАНЕНИЮ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА В РОССИИ

Бабченко Е. А.

Научный руководитель: Игнатъева М. Н., профессор, доктор эконом. Наук
Уральский государственный горный университет

Реализации перехода предприятий на модель устойчивого развития во многом способствует экологический менеджмент, ориентированный на снижение негативного воздействия на окружающую среду, реализацию политики ресурсосбережения. Экологический менеджмент, по мнению исследователей, представляет собой инициативную и результативную деятельность, базирующуюся на принципе экоэффективности и экосправедливости.

Экоэффективность, проявляется в снижении различных выбросов, сбросов, массе различных отходов, в конечном итоге обеспечивающем получение прибыли. Экосправедливость проявляется в справедливом распределении дохода, ответственном отношении к экологической деятельности, сознательном использовании принципов экологической культуры.

В России практический опыт, накопленный в последние 5-6 лет, позволяет указать на основные проблемы, которые замедляют распространение подходов системы экологического менеджмента на российских предприятиях. Следует отметить, что существуют как отраслевые, так и региональные особенности проявления этих проблем, но в целом их можно отнести к трем категориям:

1. Низкий уровень общего менеджмента на предприятиях. Система экологического менеджмента тесно связана с системой менеджмента организации в целом и должна быть ее составной частью. Российской промышленности в целом характерен низкий уровень менеджмента, что проявляется, в первую очередь, в недостаточном использовании современных подходов к планированию и анализу результативности, невнимании к мотивации персонала, формальном подходе к его обучению.

2. Неоправданно узкое понимание экологической деятельности предприятия и системы экологического менеджмента. В большинстве случаев экологическая (природоохранная) деятельность российских предприятий рассматривается исключительно как деятельность, осуществляемая по принципу "конца трубы".

3. Недопонимание характера стандартов в области системы экологического менеджмента. Определенные трудности представляет понимание самой природы добровольных стандартов и их соотношения с методами государственного регулирования.

Из всего вышесказанного можно сделать определенные выводы, касающиеся внедрения систем экологического менеджмента на предприятии:

- система экологического менеджмента эффективна в том случае, когда ее внедрение происходит по инициативе самого предприятия. При этом государство может и должно внести свой вклад в этот процесс путем стимулирования и поддержки предприятий, вводящих систему экологического менеджмента.

- в современных условиях в России внедрение систем экологического менеджмента на предприятиях приводит к существенным результатам в отношении улучшения экологических показателей деятельности и снижения отрицательного воздействия на окружающую среду, это требует расширения системы экологического обучения.

- процесс внедрения экологического менеджмента может быть ускорен путем создания интегрированной системы, объединяющей систему менеджмента качества и систему экологического менеджмента в единое целое.

ОСОБО ОХРАНЯЕМЫЕ ПРИРОДНЫЕ ТЕРРИТОРИИ - УСЛОВИЕ СОХРАНЕНИЯ МЕХАНИЗМА БИОТИЧЕСКОЙ РЕГУЛЯЦИИ

Коротеев Г. Д.

Научный руководитель Игнатьева М. Н., д-р эк. наук, профессор
Институт экономики УрОАН

В современных условиях научным сообществом признается определенная роль особо охраняемых природных территорий (ООПТ) в стабилизации биосферы, ее способности поддерживать баланс на планете Земля.

ООПТ помимо того, что поддерживают экологическую стабильность территории; способствуют поставке потока экосистемных услуг; смягчают негативные последствия, обусловленных антропогенными воздействиями на окружающую среду; выступают в роли экологических резерватов и т.д. На этом значимость ООПТ не заканчивается, не следует забывать и о научных и социально-культурных функциях, выполняемых ими. ООПТ способствуют экологическому образованию и воспитанию, формированию экологического сознания и экологической этики, позволяет осуществлять оздоровление населения и организацию его отдыха.

Согласно [1] формирование сети ООПТ базируется на результатах комплексной оценки территории, в границах которой прогнозируется создание национального парка, заказника, заповедника или другого вида ООПТ. В состав комплексной оценки включается природная оценка (выделение экологически ценных территорий по растительности, оценке и районировании почв, выделение ценных территорий в отношении животного мира и оценке, дифференциации водных экосистем).

Второй вид оценки – социально-природная, имеет место в условиях северных территорий, где возникает проблем сохранения традиционного природопользования, под которым современными последователями понимается система эксплуатации природных ресурсов, созданные местным населением, эволюционно адаптированные к местным ресурсным условиям и передающимся из поколения в поколение традиционные приемы, формы ведения хозяйства [2., С140]. Основу традиционного природопользования в условиях Севера до сих пор составляют: рыболовство, оленеводство, которое дополняется охотничьим промыслом и заготовкой дикоросов. В целях сохранения традиционного природопользования – основы жизнедеятельности коренного многочисленного населения Севера (КМНС), предложено создание этноприродных парков (территорий с высокой долей компактно проживающих КМНС).

И, наконец, третий вид оценки – историко-культурное, благодаря которой сохраняется объекты этнического населения Севера: городище, стоянки, многочисленные культовые места, творения человека и природы и другое. Чаще всего выявление этнокультурных объектов осуществляется в ходе археологических полевых работ [3].

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Развитие системности в освоении природного потенциала северных, малоизученных территорий/под ред. А.И.Татаркина - Екатеринбург: ИЭУрОРАН, 2015-317с.
2. Климов Д.С., Беляева Л.Н. Этническое и традиционное природопользование в эпоху глобализации // проблемы региональной экологии, 2010-№1-с.137-143
3. Положение о порядке археологических полевых работ (археологических раскопок и разведок) и составлении научной отчетной документации – М.: Институт археологии РАН, 2013-32с.

СИСТЕМНОЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНОВ В РЫНОЧНОМ ПРОСТРАНСТВЕ СТРАНЫ

Гущина О.

Научный руководитель Дроздова И. В, к.э.н., доцент
Уральский государственный горный университет

Современное региональное социально-экономическое развитие проходит в условиях усиливающейся конкуренции территорий за создание благоприятных условий ведения бизнеса и повышения качества жизни населения. Одной из важных проблем современной России является значительная дифференциация темпов экономического развития российских регионов. В условиях нестабильного экономического развития, которое осложняется последствиями мирового финансового кризиса, именно конкурентоспособность становится решающим фактором, который способен обеспечить инновационное развитие России в целом и стратегическое развитие регионов.

Приобретение регионами Российской Федерации экономической самостоятельности вызвало необходимость переоценки их положения и функций в экономическом пространстве, привело к стремлению каждого субъекта к самоутверждению, к выбору экономической структуры, способной обеспечить его надежное положение в рыночном пространстве Федерации. Предметом конкурентной борьбы между регионами являются государственные программы и проекты, связанные с размещением инвестиций и территориальной организацией хозяйства, а также с решением социальных проблем. В рыночном пространстве страны сталкиваются интересы всех субъектов Федерации, и преимущества получает лишь тот регион, у которого сильнее конкурентные позиции. В связи с этим важно не только обозначить факторы, влияющие на уровень конкурентоспособности экономики регионов, но и определить возможности использования механизмов, воздействующих на эти факторы.

Конкурентоспособность региона (территории) – это обусловленное экономическими, социальными, политическими и другими факторами положение региона и его отдельных товаропроизводителей на внутреннем и внешнем рынках, отражаемое через показатели (индикаторы), адекватно характеризующие такое состояние и его динамику.

В системе понятий конкурентоспособности региона различают понятия общей, экономической и стратегической конкурентоспособности.[1]

Общая конкурентоспособность региона характеризуется наличием ресурсного потенциала, а также совокупностью самых разнообразных условий территориального развития, реализация которых обеспечивает лидирующие позиции региона в мировых обменах и высокое качество жизни людей на данной территории.

Экономическая конкурентоспособность региона – его способность эффективно использовать имеющиеся в регионе ресурсы развития экономики и производить товары (услуги), отвечающие высшим требованиям спроса национального и международных рынков, создавать условия для обеспечения устойчивого роста потенциала конкурентоспособности субъектов хозяйствования путем системных инноваций, эффективного воспроизводства и капитализации региональных ресурсов, а также обеспечивать сравнительно высокий уровень жизни населения.

Стратегическая конкурентоспособность региона – цель достижения общей конкурентоспособности региона в стратегической перспективе путем реализации всех доступных факторов регионального развития и эффективной адаптации региона к постоянным изменениям внешней среды.

Интегральная оценка конкурентоспособности складывается на основе трех частных систем показателей: *экономического потенциала региона, региональной эффективности, конкурентных преимуществ.*

Система показателей экономического потенциала региона включает в себя: численность экономически активного населения, тыс. чел.; среднесписочную численность

работников, занятых на малых предприятиях, тыс. чел.; стоимость основных фондов отраслей экономики, млн. руб.; степень износа основных фондов; степень обновления основных фондов; площадь сельскохозяйственных угодий и пашни, тыс. га; сальдированный финансовый результат региона, млн. руб.; инвестиции в основной капитал, млн. руб.; валовой региональный продукт, млн. руб.

Система показателей региональной эффективности включает соответственно: производство ВРП на 1 занятого в экономике региона, тыс. руб./чел.; производство ВДС, созданной в промышленности, на 1 занятого в промышленности, тыс. руб./чел.; производство ВРП (ВДС) на 1 рубль стоимости основных фондов региона, руб.; производительность труда на малых предприятиях, руб.; производство ВДС промышленности, на 1 рубль ПП, руб.; уровень рентабельности реализованной продукции (работ, услуг) организаций промышленности, %.

Система показателей конкурентных преимуществ включает: стоимость основных фондов, на 1 занятого в экономике, тыс. руб.; уровень годности основных фондов региона, %; объем инвестиций в основной капитал, приходящийся на 1 жителя региона, тыс. руб.; удельный вес занятых на малых предприятиях в общей численности занятых региона, %; удельный вес занятых на предприятиях частной формы собственности в общей численности занятых, %; густота ж/д путей, км путей на 10000 км² территории; густота автомобильных дорог, км на 1000 км² территории; среднегодовая урожайность зерновых культур за последние 5 лет, ц/га.[1]

Конкурентоспособность региона необходимо отличать от конкурентных преимуществ, хотя последние в некоторой степени определяют конкурентный потенциал, но не тождественны понятию конкурентоспособности региона. При этом конкурентные преимущества рассматриваются как географические, климатические, природные особенности определенного региона, как его закрепленная многолетними процессами роль в естественном и технологическом разделении труда страны.[2]

На примере отдельных рейтинговых показателей Свердловской области (по данным Росстата) можно говорить о целом ряде конкурентных преимуществ региона, но не о его конкурентоспособности в целом. Так за период с 2012 по 2015 год прирост высокопроизводительных рабочих мест составил в регионе 64,9 тыс. ед.- это 6 место среди субъектов РФ. По итогам 2015 года Свердловская область заняла 9 место среди субъектов РФ по объему инвестиций в основной капитал (19,3% в ВРП). В 2014 году увеличение доли продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей экономики ВРП относительно уровня 2011 года в Свердловской области составило 104% - это 3 место среди субъектов РФ; индекс производительности труда составил в Свердловской области 113,3% - это 1 место среди субъектов УФО и 13 место среди субъектов РФ. По результатам Национального рейтинга по условиям ведения бизнеса в 2016 года регион занял 35 место, поднявшись на 12 позиций относительно 2015 года (с 47 места) [3]. Если по отдельным системным показателям экономического потенциала региона, региональной эффективности, конкурентных преимуществ Свердловская область демонстрирует достаточно высокий уровень, то противовесом этого выступает одно из «лидирующих» мест региона по неудовлетворительному экологическому состоянию (среди субъектов РФ), что существенно сказывается на конкурентоспособности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Брагин Н. Н. Конкурентоспособность региона: содержание понятия и методы оценки / Н. Н. Брагин // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, апрель 2012 г.). СПб.: Реноме, 2012. С. 196–197.
2. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года//Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р
3. Министерство экономики Свердловской области/официальный сайт/ <http://economy.midural.ru> / Информация о ходе исполнения Свердловской обл. указов Президента РФ от 07.05.2012, январь-май 2016

СОВРЕМЕННЫЕ ТИПЫ ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ

Ивонина О. В.

Научный руководитель Вольхин Е. Г., к.э.н., доцент
Уральский государственный горный университет

Современные условия развития экономических процессов настоятельно требуют создания условий по объединению промышленных, коммерческих предприятий и предприятий инфраструктуры рынка в интегрированные логистические цепочки. Именно они способны быстро, своевременно и с минимальными затратами осуществлять поставки продукции потребителю. В данных условиях образуются логистические системы, которые представляют собой адаптивную систему с обратной связью, выполняющую те или иные логистические функции. Цель данной системы является доставка товаров в заданное место, в нужном количестве и ассортименте в максимально возможной степени подготовленных к производственному или личному потреблению при заданном уровне издержек.

Логистические системы имеют горизонтальное и вертикальное измерения. В горизонтальном измерении рассматривается управление по функциональному принципу – транспорт, материально-техническое обеспечение, коммуникации и т. д. В вертикальном измерении осуществляется структурирование по управляемой системе и рассматриваются микрологистическая (предприятие), мезологистическая (ФПГ, ТНК), макрологистическая (страна, отрасль) и мегалогистическая (агрегат или интеграл стран, например - ЕС) системы.

Микрологистические системы относятся, как правило, к определенной организации, например к производителю товара (ассортимента товаров). Задачей производственной логистики является управление материальными потоками внутри организации, создающей материальные блага или оказывающей материальные услуги, такие как: хранение, фасовка, укладка, упаковка.

Мезологистическая система формируется на основе структуризации больших групп предприятий в конгломераты, связанные единой логистической системой. Такие конгломераты получили название корпораций или финансово-промышленных групп, так как в конгломерат обычно входит крупный банк и имеет место объединение финансового и промышленного капиталов.

Макрологистическая система – это крупная система управления материальными потоками, охватывающая предприятия промышленности, посреднические, торговые и транспортные организации различных ведомств, расположенных в разных регионах страны или в разных странах. Формирование макрологистических систем в межгосударственных программах требует создания единого экономического пространства, единого рынка без внутренних границ, таможенных препятствий транспортировке товаров, капиталов, информации, трудовых ресурсов.

Мегалогистические системы еще только зарождаются, исходя из понимания глобальной экономики как хозяйственной системы, создающей элементы добавленной стоимости распределено в различных странах. Распределение осуществляется в соответствии с выбранными критериями оптимизации (рабочая сила, сырье, вода, удобные институты и т. д.). Глобальная логистика, в качестве управляющей подсистемы, призвана обеспечивать “многострановые” бизнес-структуры. Широкое развитие такая логистика получила в двух реальных мировых интегратах: ЕС и США–Канада–Мексика. При этом интеграция в ЕС уже более глубокая и базируется на единой институциональной базе. Западные специалисты по глобальной логистике (Д. Клосс, Д. Бауэрсокс) выдвигают четыре концептуальных фактора ее построения: позиционирование, интеграция, гибкость, измеримость.

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К МОДЕЛИРОВАНИЮ КАК ИНСТРУМЕНТУ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КОРПОРАТИВНЫМИ ФИНАНСАМИ

Трифонова П. С.

Научный руководитель Логвиненко О. А., ст. преп.
Уральский государственный горный университет

Увеличивающаяся сложность и большое разнообразие финансовых отношений, возникающих в современном мире, требуют использования новых и совершенствования традиционных механизмов управления финансами предприятий и корпораций. К наиболее известным аналитическим методам управления относится моделирование финансовых процессов на основе факторного анализа ключевых показателей экономической эффективности. Развитие современных компьютерных технологий расширило возможности и границы использования этих инструментов управления сложными экономическими системами.

На смену математическому аналитическому, построенному на основе детерминированных и стохастических зависимостей приходит имитационное моделирование финансово-экономических систем на основе современного факторного анализа. Это моделирование в основе которого изучение процесса функционирования системы в виде компьютерной программы, алгоритма последовательно выполняемых действий с сохранением логической структуры исследуемой системы и ее поведенческих свойств. При этом математическая модель является лишь частью создаваемой имитации реальной системы. При наличии профессионалов высокого уровня и соответствующей технической оснащенности имитационное моделирование способно стать мощным инструментом принятия эффективных управленческих решений в области корпоративных финансов.

Однако вместе с развитием новых подходов и традиционные аналитические процедуры продолжают совершенствоваться. Благодаря прикладным и специальным компьютерным программам, из сложного, рутинного процесса они превратились в сравнительно простой и удобный инструмент анализа и диагностики в арсенале современных экономистов и управленцев. При этом следует отметить, что совершенствование касается как вопросов методологии, так и практики их использования в повседневной работе специалистов. Разработка детерминированных и стохастических моделей с использованием программных приложений повышает их качество и сокращает время аналитической работы. Процесс моделирования на основе факторного анализа состоит из следующих основных этапов:

1. Постановка задачи и подбор факторов на основе причинно-следственных связей;
2. Оценка их достоверности, однородности и соответствия параметрам распределения (для стохастических моделей);
3. Построение математической модели и ее расчет;
4. Оценка адекватности модели на основе статистических критериев;
5. Использование результатов моделирования.

Наиболее ответственным и сложным в логическом смысле является первый этап, так как он требует от специалистов знаний как в области математического анализа и моделирования, так и представлений о сущности и причинно-следственных связях финансово-экономических процессов, протекающих в системе. Все остальные этапы достаточно трудоемки по исполнению. Прикладные программы значительно облегчают их выполнение.

Одной из актуальных и наиболее противоречивых проблем управления корпоративными финансами являются вопросы оптимизации структуры капитала, его стоимости и оценки финансовой устойчивости в целом. Финансовая устойчивость - это сложное многокритериальное понятие, поэтому для ее изучения приходится сопоставлять и измерять множество факторов. Использование современных подходов к моделированию многофакторных финансово-экономических систем позволяет упростить решение этих задач и повысить эффективность управления корпоративными финансами в целом.

ПРИМЕНЕНИЕ ЭКСПЕРТНЫХ ОЦЕНОК В ЭКОНОМИКЕ

Баутин С. О.

Научный руководитель: Власова Л. В., доцент, кандидат физ.-мат. наук
Уральский государственный горный университет

Важнейшим методом оценки экономических факторов в условиях полной или частичной неопределенности являются экспертные оценки.

Оценивание как основная процедура экспертизы - это количественное выражение предпочтений эксперта при определении степени проявления какого-либо признака исследуемого экономического объекта (экономического фактора). Существует несколько форм оценивания факторов, основной из которых является ранжирование (другие процедуры, например, парные или множественные сравнения, используются гораздо реже из-за их громоздкости и возможных нарушений транзитивности, что препятствует упорядочению по значимости оцениваемых признаков).

Ранжирование представляет собой упорядочивание объектов в ряд предпочтений, т.е. присвоение каждому члену ряда ранга, определяющего его место в данном ряду. Ранг обычно определяется порядковыми числительными от 1 до N , где N – количество факторов: самому значимому присваивается номер 1, следующему по важности – 2 и т.д. В этом случае весомость факторов определяется по правилу Фишберна [1]:

$$r_i = \frac{2 \cdot (N - i + 1)}{(N + 1) \cdot N}, \quad (1)$$

где r_i – значимость i -го фактора,

i – порядковый номер оцениваемого фактора,

N – количество факторов.

Другим типом ранжирования является выставление балльных оценок каждому фактору по произвольной шкале (чаще всего 5-балльной); наиболее значимым факторам присваиваются высшие баллы. При этом оценки некоторых факторов могут совпадать, а весомость факторов определяется по формуле:

$$r_i = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N n_i, \quad (2)$$

где n_i - оценка, присвоенная i -му фактору.

Отметим, что при любом способе ранжирования факторов должно выполняться условие нормировки:

$$\sum_{i=1}^N r_i = 1. \quad (3)$$

Полученные данным методом оценки отдельных экспертов можно затем обрабатывать статистическими методами (в т.ч. с помощью компьютеров). Во-первых, путем усреднения оценок различного числа экспертов, с учетом среднеквадратичных отклонений по каждому признаку, определяется оптимальное число учитываемых факторов (малозначимые отбрасываются). С другой стороны, оценивается согласованность оценок экспертов между собой путем нахождения средних абсолютных отклонений оценок каждого эксперта от средних по всем участникам экспертной группы. Как показывают расчеты, оптимальное число экспертов составляет 10–15 человек и должно быть примерно равно оптимальному числу наиболее значимых факторов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Фишберн П. Теория полезности для принятия решений. – М.: Наука, 1978. – 352 с.

ФОРМИРОВАНИЕ УСТОЙЧИВОЙ МИНЕРАЛЬНО-СЫРЬЕВОЙ БАЗЫ ТЕРРИТОРИИ

Коротеев Н. Д.

Научный руководитель Игнатьева М. Н., д-р эк. наук, профессор
Институт экономики УрО РАН

Экономическое благополучие России и ее национальной безопасности во многом определяется минерально – сырьевой безопасностью, состоянием и условиями минерально – сырьевого обеспечения потребностей. В свою очередь минерально – сырьевая безопасность во многом определяется устойчивостью минерально – сырьевой базы, которая характеризует собой совокупность месторождений с разведанными и предварительно оцененными запасами. Минерально – сырьевая база (МСБ) является составной частью минерально – сырьевого потенциала, что по сравнению с минерально – сырьевой базой (МСБ) предполагает включение прогнозных ресурсов.

Основополагающие условия формирования устойчивости МСБ – это, во – первых, размер разведанных и оцененных запасов, которые дают возможность удовлетворять в полной мере имеющиеся потребности, возникающие у потребителей; во - вторых, наличие резерва, позволяющего удовлетворять изменяющиеся потребности в сырье за счет новых месторождений; в – третьих, разнообразие видов полезных ископаемых, в том числе стратегических видов сырья, по которым утверждены запасы разведанных и оцененных запасов, а также имеет место резерв в виде прогнозных ресурсов. Естественным условием невозобновляемых запасов, к числу которых относятся минеральные ресурсы, является то, что истощение ресурсов должно восполняться воспроизводством (проведением геолого - разведочных работ). При этом обязательным условием устойчивости МСБ является количественное отражение количественное опережение прироста запасов, полученного в результате проведения геолого- разведанных работ над их погашением.

Существующая МСБ России достаточно комплексна и масштабна, и определяется исследователями, как устойчивая, но существует ряд проблемных ситуаций, которые снижают ее устойчивость. В числе причин перечисляются многие, но к числу наиболее значимых относятся следующие:

- Снижение прироста запасов, полезных ископаемых в связи со снижением объемов геолого - разведывательных работ, причина которого кроется в первую очередь в недофинансирование этих работ, ужесточение кондиций, введение дополнительных ограничений (экологических, социальных)
- Уменьшение поискового задела, т.к. именно за счет его осуществляется прирост разведанных запасов.
- Недостаточное расширение МСБ в силу низкой степени использования отходов (техногенных минеральных образований)
- Острый дефицит отдельных видов минерального сырья, в том числе стратегического сырья (уран, высококачественные бокситы, титан, марганцевые руды, каолин, хромовые руды и некоторые другие), обусловленные нарушением целостности МСБ из-за распада СССР, а также снижение доли активных разведанных запасов в результате переоценки запасов.

ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Бушуева Я. В.

Научный руководитель Комарова О. Г., ст. преподаватель
Уральский государственный горный университет

Одним из показателей, характеризующих финансовое положение предприятия, является его платежеспособность, т.е. возможность своевременно погашать свои платежные обязательства наличными денежными ресурсами.

Оценка платежеспособности по балансу осуществляется на основе характеристики ликвидности оборотных активов, которая определяется временем, необходимым для превращения их в денежные средства. Чем меньше требуется времени для инкассации данного актива, тем выше его ликвидность. Ликвидность баланса - возможность субъекта хозяйствования обратить активы в наличность и погасить свои платежные обязательства, а точнее - это степень покрытия долговых обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную наличность соответствует сроку погашения платежных обязательств. Она зависит от степени соответствия величины имеющихся платежных средств величине краткосрочных долговых обязательств.

Ликвидность предприятия - это более общее понятие, чем ликвидность баланса. Ликвидность баланса предполагает изыскание платежных средств только за счет внутренних источников (реализации активов). Но предприятие может привлечь заемные средства со стороны, если у него имеется соответствующий имидж в деловом мире и достаточно высокий уровень инвестиционной привлекательности. Понятия платежеспособности и ликвидности очень близки, но второе более емкое. От степени ликвидности баланса и предприятия зависит платежеспособность. В то же время ликвидность характеризует как текущее состояние расчетов, так и перспективу. Предприятие может быть платежеспособным на отчетную дату, но при этом иметь неблагоприятные возможности в будущем, и наоборот.

Улучшение платежеспособности достигается за счет реализации следующих мероприятий:

- снижение затрат на основе оценки их целесообразности, оптимизации, а также нормирования всех статей затрат и последующего жесткого контроля за исполнением установленных нормативов;

- активизация реализации продукции (продаж): поиск новых клиентов, развитие отношений с существующими клиентами, расширение спектра оказываемых предприятием платных услуг, расширение ассортимента продукции, реализация отходов и неликвидов производства, а также пересмотр действующей на предприятии системы скидок и льгот для покупателей;

- оптимизация денежных потоков: определение приоритетов текущих платежей, введение практики ежедневной сверки баланса средств на расчетном счете предприятия и наличных денежных средств, благодаря чему управленческий персонал предприятия получит объективную достоверную информацию о движении средств и о текущем остатке средств на счетах и в кассе предприятия.

- активизация работы с дебиторской задолженностью и реформирование политики предоставления коммерческого кредита: повышение эффективности и тщательности оценки платежеспособности будущих дебиторов, инвентаризация дебиторской задолженности и активизация работы с просроченной задолженностью;

- реструктуризация кредиторской задолженности: заключение соглашения с поставщиками о том, что данное предприятие будет погашать задолженность перед поставщиками по мере приобретения новых партий товаров.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени убывающей ликвидности, с краткосрочными обязательствами по пассиву, которые группируются по степени срочности их погашения.

Об ухудшении ликвидности активов свидетельствует увеличение доли неликвидных запасов, просроченной дебиторской задолженности, просроченных векселей и др.

Рассматривая показатели ликвидности, следует иметь в виду, что их величина является довольно условной, так как ликвидность активов и срочность обязательств по бухгалтерскому балансу можно определить весьма приблизительно. Так, ликвидность запасов зависит от их качества (оборачиваемости, доли дефицитных, залежалых материалов и готовой продукции). Ликвидность дебиторской задолженности также зависит от скорости ее оборачиваемости, доли просроченных платежей и нереальных для взыскания. Поэтому радикальное повышение точности оценки ликвидности достигается в ходе внутреннего анализа на основе данных аналитического бухгалтерского учета.

Наряду с абсолютными показателями для оценки ликвидности и платежеспособности предприятия рассчитывают относительные показатели: коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент быстрой ликвидности и коэффициент текущей ликвидности.

Коэффициент абсолютной ликвидности (норма денежных резервов) определяется отношением денежных средств и краткосрочных финансовых вложений ко всей сумме краткосрочных долгов предприятия. Он показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена за счет имеющейся денежной наличности.

Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности - отношение совокупности денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и краткосрочной дебиторской задолженности, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты, к сумме краткосрочных финансовых обязательств.

Коэффициент текущей ликвидности (общий коэффициент покрытия долгов) - отношение всей суммы оборотных активов, включая запасы, к общей сумме краткосрочных обязательств; он показывает степень покрытия оборотными активами краткосрочных обязательств.

В качестве примера возьмем ОАО АК «Уральские авиалинии», основные виды деятельности авиакомпании: пассажирские и грузовые авиаперевозки, продажа и бронирование авиабилетов, ремонт и техническое обслуживание воздушных судов.

Показатели коэффициентов ликвидности на данном предприятии:

Абсолютная ликвидность предприятия находится ниже нормативного значения 0,01 в 2014 году и 0,02 в 2015, это означает, что предприятие испытывает проблемы с краткосрочной платежеспособностью.

За последние два года выявляется тенденция к повышению коэффициента срочной ликвидности с 0,82 до 0,95, что означает, что предприятие способно в краткосрочном периоде расплатиться по своим обязательствам (долгам).

Коэффициент текущей ликвидности равен 1,09 в 2014 г. и 1,19 в 2015 г., это говорит о том, что у предприятия существуют некоторые трудности в покрытии текущих обязательств.

Эти показатели представляют интерес не только для руководства предприятия, но и для внешних субъектов анализа: коэффициент абсолютной ликвидности — для поставщиков сырья и материалов, коэффициент быстрой ликвидности — для банков, коэффициент текущей ликвидности — для инвесторов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб./Г.В. Савицкая. М.: ИНФРА-М, 2010.

2. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческой организации – 2-е изд, перераб. И доп. – М.: ИНФРА-М, 2012.

МЕТОДИКА ОПРЕДЕЛЕНИЯ РАЗМЕРА ЗАКАЗА ДЛЯ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРИ ОДНОНОМЕНКЛАТУРНОЙ СТРУКТУРЕ ПРОДАЖ

Костромина Т. В.

Научный руководитель: Иванов А. Н., ст. преп.
Уральский государственный горный университет

В случае, когда компания, занимается реализацией товаров, и имеет всего одну товарную позицию, то подсчет необходимого размера заказа не является сложным. В случае, когда товарных позиций несколько, данная методика определения размера заказа производственного запаса для торговых предприятий при однономенклатурной структуре продаж либо не применима, либо применима с условием, что стоимость транспортировки заказанной партии товара и стоимость хранения могут быть определены по отдельности для каждого товарного наименования.

Для того чтобы определить оптимальный размер требуемого торговому предприятию заказа, необходимо определиться с двумя категориальными параметрами: дневной необходимый запас (обозначим его ДЗ) и средние продажи за последний краткосрочный период, например, квартал (обозначим его СП). Также необходимо, учитывать время, которое заказанный товар, будет находиться в пути с момента заказа до доставки на торговое предприятие (обозначим ВТП). Тогда для определения целесообразности заказа и его размера необходимо сравнивать общее количество товара на торговом предприятии (обозначим ОКТ) и необходимый товарный запас (обозначим ТЗ).

Размер товарного запаса (ТЗ), необходимого для работы предприятия, можно рассчитать, как произведение дневного необходимого запаса по объему средних продаж (СП) на время доставки данного товара (ВТП), то есть по формуле (1):

$$ТЗ = СП * ВТП \quad (1)$$

Далее нам необходимо сравнивать общее количество товара на торговом предприятии (ОКТ) и необходимый товарный запас (ТЗ). Если общее количество товаров превышает ТЗ, то необходимость в заказе отсутствует. В противоположном случае необходимо делать запас. Что демонстрируется системой неравенств:

$$ОКТ \geq ТЗ \rightarrow \text{Заказ не требуется} \quad (2)$$

$$ОКТ \leq ТЗ \rightarrow \text{Заказ необходим} \quad (3)$$

Размер заказа (обозначим З) определяется как разница между ТЗ и ОКТ, умноженное на время доставки заказа на торговое предприятие, деленное на средние продажи (СП), то есть по формуле (4):

$$З = (ТЗ - ОКТ) * ВТП \quad (4)$$

Периодичность проверки уровня товара должна быть не реже того времени, на которое заказанный товар, будет находиться в пути с момента заказа до доставки на торговое предприятие.

Апробация данной методики на предприятии ООО «УралАсбестСвет», занимающейся продажей ртутных ламп, привела к выявлению 2 особенностей, которые нужно учитывать при применении методики на других предприятиях. Так фирма столкнулась с избытком складского запаса, который не был подвержен движению, в январе, и недостатком товара в феврале.

При расчете СП обязательно необходимо выкинуть из учёта дни, когда позиция не могла продаваться (выходные, праздники; дни, когда позиция не присутствовала на остатке, для некоторых позиций - дни, когда на складе не было сопутствующих позиций, без которых не покупают эти). В результате должны считаться не просто дни, а дни продаж (они могут быть нулевые, главное, что они были возможны принципиально).

При неравномерности дневного спроса целесообразно в качестве дневной потребности в товарном запасе учитывать не средние продажи, а максимальное значение продаж за 1 рабочий день.

МИРОВОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО С ПОЗИЦИИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ВЫЖИВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСТВА

Заманов Р. И.

Научный руководитель: Кубарев М. С., доцент каф. ЭМ
Уральский государственный горный университет

Исследователи выделяют 4 этапа в формировании мирового сотрудничества [1]:

1913-1948 гг.;

1948-1968 гг.;

1968-1992 гг.;

1992 – настоящее время.

К первому этапу относят проведение конференции в городе Берн (1913 год) по защите природы и I Международный конгресс по охране природы в городе Париже (1923 год). Однако данные мероприятия правительствами поддержаны не были.

Для второго этапа характерно создание особо охраняемых природных территорий и Международного союза защиты природы в 1948 году, который в 1956 году был переименован в Международный союз охраны природы и природных ресурсов.

На третьем этапе происходит активизация международного сотрудничества. В 1968 году создается неправительственная организация «Римский клуб» и через три года разработана модель глобального развития, которая показала неизбежность кризиса. Этот же вывод подтвердила модель «Мир-3» (1972 год). Позднее по глобальному моделированию выполнялись работы Месаровича-Пестеля, Эрреры, Кайя-Судзуки, Линнемана и других [1]. В 1972 году состоялась первая конференция ООГ в городе Стокгольме для выработки совместных действий в целях обеспечения условий для выживания мировой цивилизации. В 1974 году был подготовлен второй доклад Римскому клубу, посвященный обоснованию необходимости экономического роста.

В 1980 году была принята Всемирная стратегия охраны природы (ВСОП), в которой упоминалось устойчивое развитие. Вторая редакция ВСОП была принята в 1981 году под названием «Забота о планете Земля – стратегия устойчивой жизни». Она предусматривает сохранность биоразнообразия, устойчивое использование природных ресурсов и другое.

В 1983 году на 37 сессии Генеральной ассамблеи ООН была принята Всемирная хартия природы и начала функционировать Международная комиссия по охране окружающей среды и развитию. В 1987 году был подготовлен доклад «Наше общее будущее», который требовал новой модели взаимодействия общества и природы. Идеи, сформированные в концепции легли в основу стратегии развития мирового сообщества, которая была принята на Всемирной конференции ООН по окружающей среде и развитию (город Рио-де-Жанейро, 1992 год).

Несомненно достоинством явилось принятие на вышеназванной конференции ряда важных документов, в том числе Повестки дня на XXI век [2,3]. Все представители стран одобрили концепцию перехода к устойчивому развитию: применялись специальные законы, создавались управленческие организации, активизировались международные контакты, которые не ослабевают по настоящее время.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Шимова О.С., Соколовский Н.К. Экономика природопользования. – М.: Инфра –М, 2009 – 377 с.
2. Данилов-Данильян В.И., Лосев К.С. Исходные положения устойчивого развития // Устойчивое развитие: информационный сборник. – М.: ВИНТИ, 1999. - №4. С.3-9
3. Маркин Б.М., Наумова Л. Г. Курс лекций по устойчивому развитию – М.: ТайдексКо, 2005. – 248 с.

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ПОДХОДЫ К БЮДЖЕТИРОВАНИЮ

Соколов А. С.

Уральский государственный горный университет

Главный смысл бюджетирования сводится к повышению финансово-экономической эффективности и финансовой устойчивости предприятия путем координации усилий всех подразделений на достижение конечного, количественно определенного результата. Внедрение системы бюджетирования может позволить предприятию:

- Составлять реальные прогнозы финансово-хозяйственной деятельности;
- Вовремя обнаруживать наиболее узкие места в управлении предприятием, используя инструменты многовариативного анализа;
- Быстро подсчитать экономические последствия при возможных отклонениях от намеченного плана при помощи финансовых моделей и принять эффективное управленческое решение;
- Скоординировать работу структурных подразделений и служб на достижение поставленной цели;
- Повысить управляемость компании за счет оперативного отслеживания отклонений факта от плана и своевременного принятия решений.

Перспективными подходами к бюджетированию являются процессно - ориентированное бюджетирование, бюджетирование по заданным параметрам и кайдзен-бюджетирование.

1. При процессно - ориентированном бюджетировании - activity-based budgeting (ABB) объектами планирования являются операции и работы. При постановке пооперационного бюджетирования формы и статьи бюджетов проецируются не на организационную структуру управления предприятия, а на бизнес-процесс. Метод АBB позволяет предприятию с высокой степенью достоверности определять стоимость и производительность операций, оценивать эффективность использования ресурсов и вычислять себестоимость продукции (работ, услуг). Часто данные, полученные таким методом, радикально отличаются от результатов традиционных методов бюджетирования. Таким образом, метод АBB позволяет принимать обоснованные решения в отношении:

- снижения издержек. Реальная картина издержек дает возможность точнее определять виды затрат, которые необходимо оптимизировать;
- ценовой политики. Точное отнесение издержек на объекты калькуляции позволяет определить нижнюю границу цен, дальнейшее снижение которых относительно такой границы ведет к убыточности продукта;
- товарно-ассортиментной политики. Реальная себестоимость позволяет разработать программу действий по отношению к тому или иному продукту – снять с производства, оптимизировать издержки или поддерживать на текущем уровне;
- оценки стоимости операций. Можно решить, целесообразно ли передавать те или иные операции подрядчикам или необходимо проводить организационные преобразования.

2. Бюджетирование по заданным параметрам. Дж. Шим и Дж. Сигел описывают бюджет по заданным параметрам (целевой бюджет, target budget) как план, который устанавливает главные направления расходования средств в соответствии с задачами подразделений. Значительные статьи расходов тщательно анализируются и утверждаются.

С помощью целевых показателей собственники предприятия определяют свои ожидания от бюджета предприятия на предстоящий период, устанавливают в количественном и стоимостном выражении цели перед исполнительным руководством предприятия. В соответствии с целевыми показателями планируются доходы и расходы предприятия и принимаются необходимые управленческие решения. Разработка бюджета в соответствии с установленными целевыми показателями помогает экономистам действовать целенаправленно, ориентируясь на ожидания собственников и руководства. Конечно, можно составить бюджет и

без всяких целей, в результате предприятие получит финансово-экономический прогноз того, что будет, если продолжить плыть по течению.

3. Кайдзен - бюджет - японский термин, означающий подход к бюджетированию, который включает постоянные усовершенствования за период бюджетирования. Цель кайдзен в деятельности организации - производство без потерь. Применительно к бюджетированию кайдзен подразумевает постоянное снижение затрат и достижение лучших финансовых показателей, чем были заложены в бюджет в начале периода. Данная концепция дает очень важное понимание планирования как инструмента управления деятельностью организации, если в классическом понимании - это постановка целей и описание ресурсов, за счет которых они могут быть достигнуты, то кайдзен рассматривает бюджетирование как процесс, позволяющий совершенствовать компанию, а не выполнять отдельные задачи.

Одной из ключевых концепций кайдзен является система 5S. Эти пять шагов для поддержания порядка были разработаны в ходе напряженной работы на производстве. Иначе говоря — это система рационализации рабочего места. Однако не стоит воспринимать систему 5S как инструкцию по содержанию в чистоте рабочего места. Это целая философия, как достигать совершенства в совместной деятельности через простоту и бережливость. Каждый может взять на вооружение эти пять простых правил для любой деятельности.

1. Сейри (Seiri): «сортировка» — четкое разделение вещей на нужные и ненужные и избавление от последних. Для бюджетного управления это означает, что элементами модели являются только те структурные единицы, которые работают. Процессы только те, которые происходят в реальности, а не гипотетически.

2. Сейтон (Seiton): «соблюдение порядка» — организация хранения необходимых вещей, которая позволяет быстро и просто их найти и использовать. После того как убрали ненужные элементы системы, нужно привести в идеальный порядок все оставшиеся и используемые элементы.

3. Сейсо (Seiso): «содержание в чистоте» — соблюдение рабочего места в чистоте и опрятности. Содержать в чистоте — значит убрать информационный мусор из элементов системы.

4. Сейкецу (Seiketsu): «стандартизация» — поддержание порядка. Этот шаг подразумевает поддержание состояния после выполнения первых трех шагов.

5. Ситсуке (Sitsuke): «совершенствование» — воспитание привычки точного выполнения установленных правил, процедур и технологических операций.

Следует отметить, что процесс бюджетирования должен быть стандартизирован с помощью бюджетных форм, инструкций и процедур, которые систематизируются в положении о бюджетировании и положениях о конкретных бюджетах. Составным элементом регламентов по бюджетированию является бюджетная политика или сопутствующий раздел в управленческой учетной политике.

Учитывая, все возможные риски внедрения и осознавая, что плюсы эффективно функционирующей, правильно выстроенной, желательно автоматизированной системы бюджетирования перекрывают все недостатки данной системы. Так сегодня каждая уважающая себя компания понимает, что эффективное планирование ресурсов и грамотное управление финансовыми потоками являются залогом успешного существования в условиях современной российской экономики. Все больше руководителей сталкивается с необходимостью постановки бюджетирования на собственном предприятии, Однако, стоит помнить, что ответственность за эффективность системы бюджетирования лежит на руководителях компании, но участвовать в процессе бюджетирования должна вся команда, профессионализм которой и обеспечит успех развития организации.

ВИДЫ РИСКОВ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Владимиров В. В.

Научный руководитель Моор И. А., канд. экон. наук
Уральский государственный горный университет

Инновационный проект – это сложная система, которая связана взаимообусловленными ресурсами, сроками и исполнителями, направленная на создание новых или модификацией имеющихся товаров или услуг в приоритетных направлениях развития науки и техники. Реализация инновационного проекта связана с рядом рисков. Риск представляет собой вероятность происхождения отрицательного явления, вследствие чего не достигается ожидаемый эффект от инновационного процесса. Две величины, характеризующие риск: степень риска (возможность происхождения такого события) и мера или цена риска (вероятные потери при таком событии). Степень риска количественно выражает уровень неопределенности, то есть неточности и (или) неполноты информации об обстоятельствах осуществления проекта, в том числе о связанных с ним расходах и результатах. Главная задача в управлении инновационными рисками заключается в минимизировании убытков, относящихся к возникающим несоответствиям.

Инновационный риск может возникнуть в результате:

- ввода на рынок более дешевого товара или услуги по сравнению с уже имеющимися.
- В этом случае инвестиции приносят временную максимальную прибыль до тех пор, пока компания, внедряющая инновацию, является единственной обладательницей подобной технологии. Так существует риск ошибочной оценки спроса на товар или услугу;
- создания нового товара/услуги по старым технологиям и на основе старых ресурсов.
- Несоответствие заявленного качества нового товара/услуги;
- производства нового товара/услуги по новой технологии, и с использованием новых ресурсов.
- В этой ситуации инновационный риск делится на несколько подвидов рисков:
- новый товар/услуга может не найти потребителя; несоответствие новых технологий и ресурсов требованиям для создания нового товара/услуги; нереальность продаж созданных технологий и ресурсов, так как они не подходят для производства другой продукции в случае провала.

Наиболее характерные риски для инновационной деятельности:

1. Риски неверного выбора инновационного проекта. Причиной может послужить:
 - недостаточно обоснованная расстановка приоритетов экономической и рыночной стратегии компании. Данная ситуация возможна, если краткосрочные интересы преобладают над долгосрочными;
 - ошибочно оцененные перспективы положения компании на рынке, ее финансовая устойчивость;
 - создатель инновационного проекта часто преувеличивает его значимость для потребителя, поэтому причиной появления риска является неверная оценка рынка потребления.
2. Риск недостаточного финансирования инновационного проекта (компания не смогла привлечь достаточное количество инвестиций). Кроме того риск неправильного выбора источников финансирования (невозможна реализация проекта при помощи своих средств, дефицит доступных заемных средств и др.).
3. Риск невыполнения хозяйственных соглашений. Несколько видов:
 - риск отклонения подписания соглашения партнером после проведения переговоров;
 - риск подписания соглашений на не очень выгодных условиях;
 - риск подписания соглашений с неплатежеспособными партнерами;
 - риск неосуществления партнером договорных обязательств вовремя.
4. Маркетинговые риски, которые связаны с обеспечением потребителей товарами и услугами.
5. Риск, который связан с обеспечением прав собственности (патента, авторских прав). Риски могут возникнуть на различных этапах инновационного процесса:

- на стадии зарождения;
- на стадии разработки;
- на стадии коммерциализации.

На стадии зарождения инновации риск может быть связан с неверным выбором направленности процесса нововведений, так как были недооценены рыночные тенденции, а также возможности предприятия. На стадии разработки инновационные риски могут появляться в случае недостатка финансирования, нарушения сроков осуществления работ по проекту, возможного отклонения фактических от плановых норм разработки. На стадии коммерциализации риски могут быть связаны с защитой патентных прав участников инновационного проекта; неверным подсчетом объемов реализации продукта; отсутствием достаточного количества акций по продвижению новшества, например, таких как СМИ; неправильным подбором каналов и форм сбыта.

Анализ рисков проводится для определения причин рисков и предсказания их проявления. Риски инновационной сферы зависят от таких факторов, как: фундаментальные; конъюнктурные; внутренние. Фундаментальные факторы связаны с экономическими и политическими сторонами деятельности мирового сообщества и отдельно взятых государств. Конъюнктурные факторы определяется динамикой рыночного состояния в разрезе национального и международного рынка. Внутренние факторы обусловлены отличительными чертами организационной структуры и потенциалом компании. Уровень риска инновационного проекта зависит от степени завершенности инновации: чем ниже степень завершенности инновации, тем выше риск.

Для анализа рисков и предсказания развития событий используют следующие инструменты: метод аналогий; метод «дерева решений»; метод Монте-Карло; методы экспертных оценок.

Наиболее вероятные риски при осуществлении инновационной деятельности: риски отторжения нововведений потребителями; риски неполучения запланированных доходов от внедрённого нововведения; риски различия фактических показателей инновации плановым параметрам; риски неполучения результатов инновационной деятельности к определенному в договоре сроку; риски нарушения авторских прав авторов других проектов; риски утраты ноу-хау компании.

Для уменьшения влияния отрицательных факторов, определяющих риски, используются различные методы их управления. В систему управления рисками входят следующие элементы: стратегическое планирование; внутренний управленческий учет и аудит; мониторинг рынка; исследование других проектов; ценообразование на инновации; система нормативов для финансирования инновационного проекта. Система необходима для того, чтобы определить допустимые уровни риска, которые руководство готово принять в соответствии со своим стратегическим планированием.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Грачева М. В. Анализ и управление рисками инновационной деятельности : учеб. пособие / М. В. Грачева, С. Ю. Ляпина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 351 с.
2. Ильенкова С. Д. Управление инновационным проектом: учебно-методический комплекс / С. Д. Ильенкова, С. Ю. Ягудин, В. В. Гужов; под ред. С. Ю. Ягудина. – М. : ЕАОИ, 2009 – 182 с.
3. Коптяева К. Б. Классификационные признаки инновационных рисков и риск-менеджмент рисков инновационных проектов / К. Б. Коптяева, А. Н. Король, Е. В. Смольников // Вестн. Владивосток. гос. ун-та экономики и сервиса. – 2011. – № 2. – С. 44–52.
4. Рыжикова О. Н. Управление рисками инновационных проектов / О. Н. Рыжикова // Аудит и фин. анализ. – 2009. – № 1. – С. 368–371.
5. URL: http://www.fpp.spb.ru/iRating_2011.pdf.

ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Гогенко Б. Ю.

Научный руководитель Комарова О. Г., ст. преподаватель
Уральский государственный горный университет

В современных рыночных условиях прибыль отражает эффективность функционирования предприятия. Данная проблема приобрела актуальность с развитием рыночной экономики.

Прибыль - важнейший показатель, характеризующий финансовый результат деятельности предприятия. По прибыли определяются доля доходов учредителей и собственников, размеры дивидендов и других доходов. Прибыль является показателем для определения рентабельности собственных и заемных средств предприятия, основных производственных фондов, авансированного капитала и каждой акции. Характеризуя целесообразность вложений средств в активы данного предприятия и степень умелости его хозяйствования, прибыль является наилучшим измерителем его финансового здоровья.

В условиях рыночных отношений, как свидетельствует мировая практика, имеются три основных источника получения прибыли:

первый источник образуется за счет монопольного положения предприятия по выпуску той или иной продукции или уникальности продукта. Поддержание этого источника на относительно высоком уровне предполагает постоянное обновление продукта. Здесь следует учитывать такие противодействующие силы, как антимонопольная политика государства и растущая конкуренция со стороны других предприятий;

второй источник связан непосредственно с производственной и предпринимательской деятельностью. Практически он касается всех предприятий. Эффективность его использования зависит от знания конъюнктуры рынка и умения адаптировать развитие производства под эту постоянно меняющуюся конъюнктуру. Здесь все сводится к проведению соответствующего маркетинга. Величина прибыли в данном случае зависит:

во-первых, от правильности выбора производственной направленности предприятия по выпуску продукции (выбор продуктов, пользующихся стабильным и высоким спросом);

- во-вторых, от создания конкурентоспособных условий продажи своих товаров и оказания услуг (цена, сроки поставки, обслуживание покупателей, послепродажное обслуживание и т.д.);

- в-третьих, от объемов производства (чем больше объем производства, тем больше масса прибыли);

- в-четвертых от структуры снижения издержек производства;

третий источник проистекает из инновационной деятельности предприятия. Его использование предполагает постоянное обновление выпускаемой продукции, обеспечение ее конкурентоспособности, рост объемов реализации и увеличение массы прибыли. Конечным финансовым результатом хозяйственной деятельности предприятия является балансовая прибыль.

Как количественный показатель прибыль представляет собой разницу между ценой и стоимостью товаров, между объемом продаж и себестоимостью (в сфере обращения – между валовой прибылью и расходами на реализацию), являясь конечным результатом деятельности организации, создает условия для ее расширения, развития, самофинансирования и повышения конкурентоспособности.

Основными функциями прибыли являются:

- воспроизводственная: прибыль является источником формирования финансовых ресурсов предприятия и государства, источником расширенного воспроизводства не только в рамках предприятия, но и в масштабах всего общества;

- стимулирующая: прибыль является основным источником прироста собственного капитала предприятия, источником социальных благ для членов трудового коллектива, за ней закрепляется статус цели, от ее величины зависит благополучие хозяйствующих субъектов;

- контрольная: прибыль является обобщающим итоговым показателем деятельности предприятия, призванным наиболее полно отражать эффективность производства, качество производимой продукции, уровень производительности труда, рациональное использование всех видов ресурсов.

Среди факторов, влияющих на прирост прибыли, ведущая роль принадлежит снижению стоимости продукции. Выбор путей сокращения текущих издержек производства основывается на анализе структуры себестоимости. Для материальных отраслей промышленности наиболее характерным путем является экономия материальных ресурсов, для трудоемких – улучшение использования основного капитала, для энергоемких – экономия топлива и электроэнергии. При производстве продукции повышенного качества текущие издержки чаще всего возрастают. Однако в результате реализации этой продукции по повышенным ценам прибыль также возрастает.

Планирование прибыли – путь к ее увеличению.

Важнейшим вопросом управления процессом планирования прибыли является планирование прибыли и других финансовых результатов. Главной целью при планировании является максимизация доходов, что позволяет обеспечивать финансирование большего объема потребностей предприятия в его развитии. При этом важно исходить из величины чистой прибыли. Задача максимизации чистой прибыли предприятия тесно связана с оптимизацией величины уплачиваемых налогов в рамках действующего законодательства, предотвращением непроизводительных выплат.

Объектом планирования являются планируемые элементы балансовой прибыли, главным образом прибыль от реализации продукции выполнения работ, оказания услуг. Основой для расчета является объем производственной программы, который базируется на заказах потребителей и хозяйственных договорах. Планирование прибыли – составная часть финансового планирования и важный участок финансово-экономической работы на предприятии. Планирование прибыли производится отдельно по всем видам деятельности предприятия. Это не только облегчает планирование, но и имеет значение для предполагаемой величины налога на прибыль, так как некоторые виды деятельности не облагаются налогом на прибыль, а другие облагаются по повышенным ставкам.

Существует много разнообразных налоговых льгот, среди которых следует отметить выведение из под налогообложения затрат предприятий на финансирование капитальных вложений производственного и непроизводственного назначения; затрат на погашение кредитов банков, полученных и использованных на эти цели, а также суммы взносов на благотворительные цели.

В процессе разработки планов по прибыли важно не только учесть все факторы, влияющие на величину прибыли, но и, рассмотрев варианты производственной программы, выбрать обеспечивающий максимальную прибыль.

СОВРЕМЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА УПРАВЛЕНИЯ

Кочнева С. Е.

Научный руководитель Моор И. А., канд. экон. наук
Уральский государственный горный университет

Важной функцией управления является функция организации, которая заключается в установлении постоянных и временных взаимоотношений между всеми подразделениями фирмы, определении порядка и условий её функционирования. Функция организации реализуется двумя путями: через административно-организационное управление и через оперативное управление. Организация фирмы из отдельных подразделений с их взаимосвязями, которые определяются поставленными перед фирмой и ее подразделениями целями и распределением между ними функций, представляется собой организационную структуру.

Организационная структура фирмы предусматривает распределение функций и полномочий на принятие решений между руководящими работниками фирмы, ответственными за деятельность структурных подразделений, составляющих организацию фирмы. Проблема совершенствования организационной структуры управления предполагает уточнение функций подразделений, определение прав и обязанностей руководителя и сотрудника, устранение многоступенчатости, дублирования функций и информационных потоков. Основной задачей здесь является повышение эффективности управления. [2]

Организационная структура направлена, прежде всего, на установление четких взаимосвязей между отдельными подразделениями фирмы, распределения между ними прав и ответственности. В ней реализуются различные требования к совершенствованию систем управления, выражающиеся в тех или иных принципах.

Организационная структура аппарата управления – форма разделения труда по управлению производством. Каждое подразделение и должность создаются для выполнения определенного набора функций управления или работ. Для выполнения функций подразделения их должностные лица наделяются определенными правами на распоряжения ресурсами и несут ответственность за выполнение закрепленных за подразделением функций.

Схема организационной структуры управления отражает статическое положение подразделений и должностей и характер связи между ними. Различают связи: линейные (административное подчинение); функциональные (по сфере деятельности без прямого административного подчинения); межфункциональные, или кооперационные (между подразделениями одного и того же уровня). [3]

В зависимости от характера связей выделяются несколько основных типов организационных структур управления: линейная; функциональная; линейно-функциональная; матричная; дивизиональная; множественная.

Наиболее молодой тип организационных структур – адаптивная организационная структура, гибкая структура, способная изменяться (адаптироваться) в соответствии с требованиями внешней среды. Также эти гибкие структуры еще называются в учебной и научной литературе органическими структурами. Адаптивные структуры в свою очередь подразделяются на проектную организационную (временную) структуру, создаваемую для решения конкретной задачи, и матричную – функционально-временно-целевую структуру. Смысл проектной структуры состоит в том, чтобы собрать в одну команду самых квалифицированных сотрудников организации для осуществления сложного проекта в установленные сроки с заданным уровнем качества, не выходя за пределы утвержденной сметы. Когда проект завершен, команда распускается. В матричной организации члены проектной группы подчиняются как руководителю проекта, так и руководителям тех функциональных отделов, в которых они работают постоянно. Основной же недостаток матричной структуры – ее сложность. Очень много вопросов возникает из-за наложения вертикальных и горизонтальных полномочий, что подрывает принцип единоначалия.

Органическая и механистическая структуры представляют собой лишь две крайние точки в континууме таких форм. Реальные же структуры функционирующих на рыночном пространстве организаций лежат между ними, обладая признаками как механистических, так и органических структур, причем в разных соотношениях. В крупных организациях у одних подразделений может быть механистическая структура, у других – органическая.[4]

К современным типам организационных структур относятся: горизонтальные, многомерные, сетевые, оболочечные, виртуальные, фрактальные структуры. По особенностям построения можно выделить также кольцевую структуру, «колесо», звездную, многосвязанную, сотовую, смешанную структуры.

В зависимости от степени развития и особенностей организации структурное местоположение службы управления персоналом может быть различным. В отечественной практике используются следующие варианты:

- 1) служба структурно подчинена руководителю по администрированию;
- 2) служба в качестве штабного отдела структурно подчинена общему руководству организации;
- 3) служба в качестве штабного органа структурно подчинена высшему руководству;
- 4) служба организационно включена в руководство организации;
- 5) служба попадает в сферу деятельности «контроллинга».

Таким образом, роль и организационный статус службы управления персоналом в западных и российских фирмах во многом определяются уровнем организационного и финансового состояния, возможностями развития организации, стадией жизненного цикла организации, ее размерами, направлениями деятельности, а также позицией ее руководства по отношению к службе управления персоналом.

Очевидным является то, что каждая организация представляет собой достаточно сложную технико-экономическую и социальную систему, отражающую ее индивидуальность и специфику. Описать эту систему возможно, если определить характер взаимодействия подразделений.[1]

Способы взаимодействия сторон характеризуют рассматриваемую систему определенным образом и позволяют судить, насколько эффективно она справляется со своей главной задачей – организацией гармонического взаимодействия между индивидом и внешней средой. Немаловажное место в этом занимает структура организации, посредством которой или через которую это взаимодействие осуществляется.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Виханский О. С., Наумов А. И. Менеджмент. 5-е изд. М.: 2014. 576 с.
2. Герчикова И. Н. Менеджмент. 4-е изд., перераб. и доп. М.: 2010. 512 с.
3. Гольдштейн Г. Я. Основы менеджмента. 2-е изд., перераб. и доп. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2003. 230 с.
4. Доскова Л. С. Управление персоналом. М.: Эксмо, 2008. 32 с.

ПУТИ СНИЖЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ РАБОТ ПО ОБСЛУЖИВАНИЮ И РЕМОНТУ ПРОМЫШЛЕННОГО ОБОРУДОВАНИЯ

Медведева А. Н.

Научный руководитель - Перегон И. В., доцент
Уральский государственный горный университет

Выпуск любого товара или предоставление услуги связаны с предварительными производственными вложениями. В современной экономической теории совокупность соответствующих типов затрат принято считать себестоимостью.

При этом под себестоимостью принято понимать стоимостную оценку используемых в процессе производства продукции (работ, услуг) природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат на ее производство и реализацию.

Таким образом, себестоимость – важнейший показатель экономической эффективности производства продукции (работ, услуг), включающий все затраты предприятия, связанные с производством и реализацией продукции.

Как известно, прибыль есть разница между выручкой от реализации продукции и её полной себестоимостью. Следовательно, если себестоимость ниже, то прибыль выше, и наоборот.

Поэтому каждое предприятие, в том числе предприятия по ремонту промышленного оборудования должны всячески стремиться к снижению данного показателя.

Анализ себестоимости работ по ремонту промышленного оборудования позволяет проанализировать изменение данного показателя, выполнение плана по изменению его уровня, влияние факторов на изменение себестоимости, а также дать оценку работы предприятий по использованию возможностей снижения себестоимости работ.

Под планированием себестоимости ремонта промышленного оборудования понимается расчет величины затрат, необходимых для ремонта планируемого в соответствии с портфелем заказов объема работ, услуг, при принятых в расчетах организационных, технологических и экономических условиях. Планирование затрат служит исходной основой контроля за рациональным использованием ресурсов.

Снижение себестоимости на ремонт оборудования является основным направлением увеличения прибыли и повышения уровня рентабельности. Важным критерием является соблюдение должного уровня качества производимых услуг. Если он не будет соответствовать актуальным запросам клиентов, то спрос упадет, а также возникнут проблемы с выручкой. Производство данного вида деятельности подразумевает восстановление работоспособности промышленного оборудования, его прочности и долговечности.

Таким образом, исключительно важными критериями эффективности бизнеса являются применяемые компанией методы калькулирования себестоимости.

Затраты на себестоимость работ по ремонту промышленного оборудования при её калькулировании группируются на прямые, непосредственно связанные с ремонтом оборудования и относимые на её отдельные заказы, и косвенные, связанные с работой предприятия в целом.

Основная доля затрат на ремонт промышленного оборудования приходится на основные и вспомогательные материалы, которые в свою очередь используются при починке оборудования.

Источниками анализа себестоимости по ремонту промышленного оборудования служат: плановые и отчетные калькуляции себестоимости, данные первичного бухгалтерского учета затрат, сметы затрат на производство, а также сметы на содержание и эксплуатацию оборудования общезаводских и внутрипроизводственных расходов.

Значение себестоимости продукции в условиях рыночной экономики возрастает. Она продолжает оставаться основным результативным показателем эффективности производства.

Проводимый предприятиями анализ себестоимости обычно сводится к тому, чтобы впоследствии принять меры по снижению издержек, повышению эффективности бизнеса.

К таким мерам можно отнести:

- Внедрение методов экономии ресурсов (бережливое использование сырья);
- Оптимизация труда (снижение простоев);
- Освоение новых технологий производства;
- Меры, призванные снизить себестоимость реализации (поиск новых, более эффективных каналов сбыта);
- Сокращение, если необходимо, управленческого аппарата.

Выявление резервов снижения себестоимости должно опираться на комплексный технико-экономический анализ работы предприятия.

Одним из факторов снижения себестоимости по ремонту промышленного оборудования и металлоконструкций является снижение расходов при производстве работ, а также времени производства работ.

Снизить себестоимость ремонта оборудования можно за счет улучшения качества проводимого ремонта и удлинения межремонтных циклов: применение автоматизации при проведении ремонтов (внедрение плазмотрона, гидравлического гайковёрта, сварочного аппарата точечной сварки и т.д.), увеличение срока службы ремонтного инструмента путем профилактических работ и бережного использования, проведение эффективной кадровой политики для принятия ответственных специалистов, а также повышение квалификации работников ремонтной службы, сокращение сроков ремонта, снижение за счет рационального использования всех видов материальных затрат используемых при проведении ремонта и т.д.

Также снижение себестоимости обеспечивается за счёт повышения производительности труда, что ведёт к сокращению затрат труда в расчёте на единицу продукции, а, следовательно, уменьшению удельного веса заработной платы в структуре себестоимости.

Значительные резервы снижения себестоимости заключены в сокращении потерь от брака и других непроизводственных расходов. Изучение причин брака и выявление его виновника дают возможность осуществить мероприятия по ликвидации потерь от брака, сокращению и наиболее рациональному использованию отходов производства.

Расчет себестоимости производимой продукции или услуг является важной и неотъемлемой частью производственного процесса. Выделение затрат по отдельным статьям позволяет определить долю всех затрат как на определенной вид продукции либо услуги, так и определить затраты по отдельным цехам и структурным подразделениям.

Чем эффективнее используются в хозяйственных процессах экономические ресурсы, рабочая сила, научные достижения, тем ниже себестоимость и выше прибыль, а отсюда и большая устойчивость организации в конкуренции.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Бехтерева Е.В. Себестоимость: рациональный и эффективный учёт расходов, 2011 г.;
2. Гарифуллин К. М., Мусаллямова М. Ф. – Теоретические основы учёта себестоимости продукции;
3. Савицкая Г. В. - Анализ хозяйственной деятельности предприятия, 2012 г.;
4. Юркова Т. И., Юрков С. В. – Экономика предприятия.

ПРОГРЕССИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ РЕМОНТНОГО ХОЗЯЙСТВА

Ашрапов А. В.

Научный руководитель: Соколов А. С.

Уральский государственный горный университет

Прогрессивным направлением организации ремонтного хозяйства является создание ремонтных баз на предприятиях — изготовителях оборудования. При такой организации предприятия-изготовители становятся более заинтересованными в совершенствовании конструкций изделий, повышении их ремонтпригодности и равноизносостойкости отдельных их частей. Особо важное значение имеет развитие фирменного ремонта такого оборудования, как станки с ЧПУ, автоматизированные и роботизированные комплексы.

Важнейшая задача — добиться, чтобы все предприятия, эксплуатирующие оборудование, а также специализированные ремонтные предприятия были обеспечены запасными деталями. Все виды ремонтов выполняются за счет ремонтного фонда.

Основными направлениями совершенствования ремонтного хозяйства и повышения эффективности его функционирования могут быть:

- в области организации производства — развитие специализации и кооперирования в выпуске основной продукции, в организации ремонтного хозяйства;
- в области планирования воспроизводства ОПФ - применение научных подходов и методов менеджмента;
- в области проектирования и изготовления запасных частей — унификация и стандартизация элементов запасных частей, применение систем автоматизированного проектирования на основе классификации и кодирования, сокращение продолжительности проектных работ и повышение их качества;
- в области организации работ — соблюдение принципов рациональной организации производства (пропорциональности, параллельности и др.), применение сетевых методов и ЭВМ;
- в области технического надзора, обслуживания и ремонта ОПФ — развитие предметной и функциональной специализации работ, повышение технического уровня ремонтно-механического цеха, усиление мотивации повышения качества труда и др.

Эффективность работы ремонтного хозяйства во многом предопределяет себестоимость выпускаемой продукции, её качество и производительность труда на предприятии, так как удельный вес затрат на содержание и ремонт оборудования в себестоимости продукции достигает 10%. Главной причиной значительных затрат на ремонт и техническое обслуживание технологического оборудования является его низкое качество, вследствие чего затраты в сфере эксплуатации продукции машиностроения за нормативный срок использования в 25 раз больше её цены. По сравнению с лучшими зарубежными образцами аналогичного класса отечественное технологическое оборудование и транспортные средства требуют в 3—5 раз больше средств на техническое обслуживание, использование и ремонт. В свою очередь, низкое качество отечественной продукции машиностроения объясняется низким качеством маркетинговых исследований. Отсюда следует, что эффективность ремонтного хозяйства зависит как от качества технологического оборудования, закладываемого на стадиях стратегического маркетинга и реализуемого на стадии производства, так и от уровня организации работы ремонтного хозяйства в сфере потребления оборудования. Усовершенствовать организацию и планирование ремонтного хозяйства, можно за счет следующих мероприятий:

- сокращения времени простоя оборудования в ремонте;
- снижения себестоимости ремонта одной ремонтной единицы;
- увеличения обрачиваемости парка запасных частей;
- сокращения числа аварий, поломок и внеплановых ремонтов;

- внедрения прогрессивных технологических процессов, средств технологического оснащения, методов организации и планирования работ по техническому обслуживанию и ремонту оборудования;
- применения современных средств технической диагностики состояния оборудования (в том числе активного контроля);
- комплексной механизации и автоматизации работ по техническому обслуживанию и ремонту оборудования;
- паспортизации оборудования, аттестации работ и рабочих мест, автоматизированного учета и планирования ремонта, управления запасами запасных частей;
- совершенствования нормативной базы, планирования и учета в ремонтном хозяйстве на основе современных информационных технологий.

Экономической основой существования ремонта является неравнопрочность деталей и узлов техники. Действительно, экономически необоснованно и технологически невозможно изготовить машину, механизмы, агрегат с деталями и узлами с одинаковой прочностью, равномерностью износа, с примерно равными сроками службы. Поэтому и возникает потребность в ремонте техники, чтобы обеспечить её нормальное функционирование на весь период службы.

Весь комплекс работ, связанных с надлежащим и своевременным обслуживанием, как правило, на больших производственных предприятиях осуществляет ремонтное хозяйство. На крупномасштабных предприятиях оно является одной из структурных, а иногда и самостоятельных единиц, которое имеет свою иерархию связей. К примеру на предприятиях таких отраслей как: машиностроение, металлургия, пищевая, легкая промышленности – т.е. всех видов деятельности. где в производственном процессе используются агрегаты, станки, приспособления, которые при поломке могут нарушить весь цикл производства, где необходима оперативная реакция на такую ситуацию.

Известно, что производственное оборудование в основных фондах предприятия занимает большую половину, если сравнить их с балансовой стоимостью земли (если она принадлежит предприятию), зданий и сооружений. А значит, оно является наиболее дорогостоящей частью основных фондов. Соответственно руководство предприятия должно уделять надлежащее внимание поддержанию целостности и работоспособности оборудования, взаимозаменяемости деталей, возможности оперативной переориентации в условиях сложившейся быстроизменяющейся окружающей среды. Если возникнет поломка, но она будет выявлена к примеру, позднее, чем нужно было, то предприятие вынуждено будет воспроизвести затраты в десятки, а то и сотни раз больше, чем оно могло бы, выявив её своевременно. Возникают простои оборудования как следствие простои работников, что приводит к нарушению ритмичности и срыва графика работы предприятия. Внеплановые простои оборудования требуют организации дополнительных смен и сверхурочных работ, росту трудовых и стоимостных затрат. Либо если предприятие попытается осуществлять ремонт такого оборудования с использованием недостаточно квалифицированных кадров, в целях возможной экономии средств (что достаточно часто встречается), которые смогут еще и навредить всей налаженной системе.

Таким образом, можно с уверенностью сказать, что грамотное осуществление ремонта и организация ремонтного хозяйства на производственном предприятии занимает весомую часть на пути к достижению поставленных целей предприятия, так, как эта система предназначена для поддержания надлежащего состояния активной или производящей части фондов, от которых зависит производительность, рентабельность и как следствие прибыльность деятельности хозяйствующего субъекта. Это особенно важно для металлургических предприятий, которые имеют в своем составе мощное и разнообразное оборудование, работающее в сложных и тяжелых условиях, непрерывно.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. <http://www.km.ru/referats/49EC7F79CF0B45D1A7108D5C33030DA9>
2. <http://mirznanii.com/a/191201/organizatsiya-remontnogo-khozyaystva-metallurgicheskogo-predpriyatiya>

МОДЕЛИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ НА ОСНОВЕ ФАКТОРНОГО АНАЛИЗА

Трифорова П. С.

Научный руководитель: Логвиненко О. А., ст. пр.
Уральский государственный горный университет

Важнейшей характеристикой Корпорации в целом является ее финансовая устойчивость. Результаты анализа и прогнозирования финансовой устойчивости любого хозяйствующего субъекта показывают уровень эффективности его деятельности и отражают перспективы текущего, инвестиционного и финансового развития, содержат необходимую информацию для учредителей, работников, поставщиков, покупателей, кредиторов, инвесторов, государства, банков и других контрагентов внутренней и внешней среды деятельности предприятия.

В качестве основного приема анализа финансовой устойчивости следует выделить моделирование. Моделирование является универсальным методом научного познания объекта исследования, так же оно служит предпосылкой и средством анализа экономики и протекающих в ней явлений, обоснования принимаемых решений, прогнозирования, планирования, управления экономическими процессами и объектами. Модель экономического объекта обычно поддерживается реальными статистическими, эмпирическими данными, а результаты расчетов, выполненных в рамках построенной модели, позволяют строить прогнозы, проводить объективные оценки. [1]

Эффективным методом исследования сложных экономических систем является имитационное моделирование. Это экспериментальный метод исследования реальной системы по ее имитационной модели, которая сочетает особенности экспериментального подхода и специфические условия использования вычислительной техники (ЭВМ). Для оценки финансовой устойчивости используются финансовое моделирование, абстрактное представление реальной или предлагаемой финансовой системы. В сущности, любое обоснование является финансовой моделью, а его подготовка - финансовым моделированием.

Цель моделирования финансовой устойчивости заключается в разработке вариаций развития деятельности компании на основе данных анализа его финансового положения. Процесс моделирования финансовой устойчивости во многом будет зависеть от результатов финансового положения предприятия, проведенного на основе данных бухгалтерской и финансовой отчетности. Оценка финансовой устойчивости основывается на определенных критериях, к критериям можно отнести: качество активов и пассивов, ликвидность, рентабельность собственного капитала.

Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы организации в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, предпринимательской, инвестиционной), окупаемость затрат и т.д. Их используют для оценки динамики развития в сравнительном анализе с показателями других предприятий. Рентабельность более полно, чем прибыль, характеризует окончательные результаты хозяйствования, потому что ее величина показывает соотношение эффекта с наличными или используемыми ресурсами. Данная оценка основывается на факторном анализе. [2]

Моделирование является основой факторного анализа и представляет собой выявление степени влияния каждого из факторных показателей на изменение результативного показателя посредством представления взаимосвязи различных показателей в виде математической зависимости. Совокупность факторных и результативных признаков, связанных одной причинно-следственной связью образуют математическую формулу, так называемую факторную модель. Методы и приемы детерминированного (функциональные методы) и стохастического (эконометрические методы) факторного анализа позволяют выявить различного рода зависимости и закономерности анализа финансовой устойчивости

К наиболее известным методам использования факторного анализа относится пирамидальная структура финансовых коэффициентов, позволяющая в рамках одной схемы или таблицы сжато, но вместе с тем наглядно показать сразу несколько аспектов деятельности предприятия и помогающая понять взаимосвязь между ликвидностью, финансовой структурой и рентабельностью компании. Один из способов системной передачи информации посредством относительных показателей – использование «диаграммы-Du Pont». [3]

Специалистами фирмы Дюпон была предложена схема факторного анализа. В факторной модели корпорации Дюпона впервые несколько показателей увязываются вместе и приводятся в виде треугольной структуры, в вершине которой находится коэффициент рентабельности совокупного капитала как основной показатель, характеризующий эффективность средств, вложенных в деятельность фирмы, а в основании два факторных показателя - рентабельность продаж и ресурсоотдача. В дальнейшем данная модель была развернута, она устанавливает взаимосвязь между рентабельностью собственного капитала и основными финансовыми показателями предприятия: рентабельностью продаж, оборачиваемостью активов и финансовым рычагом (формула)

$$R_{СК} = \frac{П_ч}{В} * \frac{В}{А} * \frac{А}{СК} = R_{прод} * K_{об}^A * K_{фз}$$

где: $R_{СК}$ - рентабельность собственного капитала; $П_ч$ - прибыль чистая; $А$ - активы; $В$ - выручка; $СК$ - собственный капитал; $R_{прод}$ - рентабельность продаж; $K_{об}^A$ - коэффициент оборачиваемости активов; $K_{фз}$ - коэффициент финансовой зависимости.

Для каждого конкретного случая модель позволяет определить факторы, оказывающие наибольшее влияние на величину рентабельности собственного капитала. Из представленной модели видно, что рентабельность собственного капитала зависит от трех факторов: рентабельности продаж, оборачиваемости активов и структуры авансированного капитала. Значимость выделенных факторов объясняется тем, что они в определенном смысле обобщают все стороны финансово-хозяйственной деятельности предприятия, его статику и динамику.

Для сложных объектов, состоящих из большого числа элементов, обладающих большим числом свойств, может потребоваться формирование обширной базы данных по балансу предприятия, используемой в расчетах по регрессионным и оптимизационным моделям в среде Excel/Анализ данных/Поиск решения.

Технология компьютерного моделирования финансовой устойчивости предполагает выполнение следующих этапов:

- 1) постановка цели и определение задачи исследования, качественное описание объекта в виде экономической модели;
- 2) формирование математической модели изучаемого объекта, осуществление выбора методов исследования (запись в виде математических терминов, взаимосвязей между объектами модели);
- 3) расчет математической модели изучаемого объекта;
- 4) анализ математической модели и обработка полученных данных.

Моделирование финансовой устойчивости позволяет объективно и всесторонне оценить возможные варианты дальнейшего развития Корпорации. Посредством моделирования возможно своевременно вносить изменения в программу развития компании и эффективно управлять ресурсами для достижения максимального финансового результата.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Математическое моделирование систем связи : учебное пособие / К. К. Васильев, М. Н. Служивый. – Ульяновск : УлГТУ, 2014. – 170 с.;
2. Финансовые коэффициенты [Электронный ресурс]// Режим доступа: http://finoboz.com/index.php?option=com_content&task=view&id=273 Дата обращения: 04.03.17;
3. Формула Дюпона: экономический смысл, значение [Электронный ресурс]// Режим доступа:http://afdanalyse.ru/publ/method_fin_analiza/metod_djupon/9-1-0-45. Дата обращения: 04.03.17.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Родина Ю. Е.

Научный руководитель - Перегон И. В., доцент
Уральский государственный горный университет

На современном этапе развития экономики проблема повышения эффективности использования основных средств и мощностей предприятий занимает центральное место. Любой хозяйствующий субъект должен постоянно анализировать и оценивать движение основных производственных средств:

- их состав и структуру;
- состояние и эффективность использования, так как эффективное использование основных средств приводит к уменьшению потребностей во вводе новых производственных мощностей (ввод новых мощностей сопряжен с финансовыми затратами), при изменении объема производства, а, следовательно, к повышению прибыли предприятия.

Эффективное использования основных средств отражается на ускорении их оборачиваемости, что в существенной мере содействует решению проблемы сокращения разрыва в сроках физического и морального износа, ускорения темпов обновления основных средств. Каждое предприятие, располагая собственностью, старается ее приумножить.

Эффективное использование собственности потенциала предприятия подразумевает результат его использования. Проводя анализ состава, структуры и состояния основных средств необходимо четко и конкретно обозначить роли основных средств в производственном процессе, факторах, влияющих на использование основных средств.

Из многообразия методов анализа эффективности использования основных средств, следует выделить методы экономического анализа, которые способствуют повышению эффективности использования основных средств предприятия, а также сконцентрированы на снижении издержек производства и росте производительности труда. Этот подход основан на том, что эффективная оценка и управление основными средствами близко связаны и с другой центральной задачей современного периода развития общества — повышением качества выпускаемой продукции, поскольку в условиях рыночной конкуренции быстрее реализуется и пользуется спросом высококачественная продукция.

Предоставленная информация позволяет предприятию выявить пути и резервы повышения эффективности использования основных средств, а кроме того, вовремя обнаружить и скорректировать негативные отклонения, которые в дальнейшем могут повлечь серьезные последствия для успешной деятельности предприятия

Для того чтобы определить, насколько эффективно то или иное предприятие распоряжается основными средствами, а так же выявить имеющиеся проблемы, необходимо проводить анализ основных средств, который обусловит, по каким конкретно направлениям надо вести работу. В соответствии с этим итоги анализа дают ответ на вопрос, каковы самые существенные способы улучшения управления основными средствами предприятия в конкретный период его деятельности.

Проблема эффективности использования основных средств актуальна и на современном этапе развития экономики, поскольку истинная оценка использования основных средств предприятия позволит наиболее эффективно ими управлять и влиять на результат деятельности в целом.

Вопросы данной проблемы изложены в трудах российских ученых экономистов и финансистов, таких как: Ладутько Н.И., Грузинов В.П., Григорьев В.В., Луговой В.А., Шийч О.И., Латыпов В.Р., Чернов А.С. и т.д.

Любое предприятие, вне зависимости от его принадлежности к той или иной организационно-правовой форме, владеет основными средствами, которые характеризуют его материальную базу и определяют технический уровень производства.

Металлургия является важнейшей отраслью российской промышленности, так как металлургический комплекс является одним из наиболее прибыльных в России.

Из этого следует, что основные фонды в этой отрасли используются более интенсивно, чем в остальных. Поэтому нужно уделять больше внимания на повышение эффективности использования основных фондов путём совершенствования технологических процессов, выбора сырья, его подготовки к производству в соответствии с требованиями заданной технологии и качества выпускаемой продукции, а так же техническим перевооружением и повышением темпов обновления основных фондов

Инвестиции в основной капитал металлургических предприятий в основном осуществляется за счет собственных средств предприятий: прибыли, амортизации.

Минпромторг РФ отмечает, что увеличение инвестиций обусловлено тем, что в перспективе черная и цветная металлургия останутся доминирующим поставщиком конструкционных материалов для экономики России, поскольку более 90% всей массы конструкционных материалов, используемых предприятиями различных отраслей промышленности и строительства будут изделия из металлов.

В результате проводимых анализов динамики развития металлургической промышленности РФ было выявлено, что на деятельность предприятий металлургического комплекса наибольшее положительное воздействие оказывают такие факторы, как положительная динамика роста производства, стабильная макроэкономическая среда, большая ёмкость внешнего и внутреннего рынков, внедрение новых технологий и обновление оборудования, наличие наработанного опыта в производстве металлургической продукции. Отрицательное воздействие оказывают такие факторы, как высокий уровень морального и технического износа производственного оборудования, ограниченность разведанных запасов минерального и рудного сырья, низкая загруженность производственных мощностей, низкое качество добываемого минерального сырья по большинству металлов, дефицит квалифицированных кадров на всех уровнях производства, недостаточный рост объемов производства металлопотребляющих отраслей в России.

К основным направлениям развития и совершенствования металлургии можно отнести:

- Нарращивание эффективности производства на основе увеличения мощности отдельных агрегатов, повышение качества металлопродукции и оптимизации производительности агрегатов на основе встраивания дополнительных подсистем в действующее производство (микролегирование, вакуумирование, прецизионное литье, непрерывная разливка стали, контролируемая прокатка).

- Осуществление технологической модернизация, ориентированной на реструктуризацию производства, а также на мобилизацию ресурсов повышения эффективности металлургии.

- Формирование технологических кластеров, реализующих производственный потенциал металлургии. Повышение технологической однородности производств, занятых в производстве и потреблении металлопродукции.

Кроме того необходимо отметить, что рост эффективности металлургического комплекса возможен в случае переориентации стратегии её развития, как на внешний, так и на внутренний спрос. В рамках данной стратегии от металлургии во многом зависит формирование и удовлетворение спроса на конечные виды металлопродукции, что в свою очередь, напрямую связано с использованием новейших технологий и современного высокотехнического оборудования для производства металлургической продукции.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово- хозяйственной деятельности предприятия. — М.: ИНФРА-М, 2002, и Карасева И.М., Ревякина М.А. Финансовый менеджмент: уч. пособие/ под ред. Ю.П. Анискина.- М.: Омега-Л, 2007.

2. Ладутько Н.И. Учет основных средств и нематериальных активов. - М.: Финансы и статистика, 2008.

3. Буданов И.А., Металлургия в процессе экономического роста в России//Проблемы прогнозирования. 2005.

ОБРАЩЕНИЕ С ТВЁРДЫМИ КОММУНАЛЬНЫМИ ОТХОДАМИ В ГОРОДАХ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Смольников А. А.

Научный руководитель Мочалова Л. А., д-р экон. наук, доцент
Уральский государственный горный университет

В последнее время всё чаще поднимаются вопросы обеспечения экологической безопасности городов нашей страны. Одним из вопросов, требующих, по мнению специалистов, первоочередного решения, выступает проблема образования и размещения городских отходов. В первую очередь речь идет о твёрдых коммунальных отходах (ТКО), которые являются отходами, образующимися в жилых помещениях в процессе потребления физическими лицами, а также товарами, утратившими свои потребительские свойства в процессе их использования физическими лицами в жилых помещениях в целях удовлетворения личных и бытовых нужд [1].

ТКО оказывают негативное воздействие на окружающую среду и состояние здоровье населения города: выступают источниками физического, химического и биологического загрязнения, являются носителями многих инфекционных заболеваний, приводят к ухудшению количественных и качественных балансов в природной среде. В состав городских ТКО входит: бумага и картон (упаковка) – 41 %, пищевые отходы 21 %, стекло – 12 %, железо и его сплавы – 10 %, пластмасса и пленка – 5 % и др. В случае применения самого дешевого способа устранения отходов – полигонного депонирования – наблюдаются следующие сроки их разложения: газеты – 1 месяц, шерсть – 1 год, бумажный одноразовый стаканчик – 5 лет, доска окрашенная – 13 лет, консервная банка – 100 лет, алюминиевая банка – 500 лет, одноразовая посуда – 500 лет, пластиковая бутылка – 500 лет, стекло – никогда не разлагается [2].

Сокращению образования и размещения отходов способствует система управления отходами. В законодательстве России используется термин «обращение с отходами». В Свердловской области нормативными правовыми документами в области обращения с отходами являются:

постановление Правительства Свердловской области от 28.07.2009 г. № 865-ПП «О Концепции экологической безопасности Свердловской области на период до 2020 года»;

распоряжение Правительства Российской Федерации от 06.10.2011 г. № 1757-р (ред. от 26.12.2014 г.) «Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Уральского федерального округа до 2020 года»;

постановление Правительства Свердловской области от 21.10.2013 г. № 1259-ПП (ред. от 07.05.2015 г.) «О Комплексной стратегии по обращению с твердыми коммунальными отходами на территории Свердловской области до 2030 года»;

постановление Правительства Свердловской области от 09.09.2014 г. № 774-ПП «О Стратегии по обращению с отходами производства на территории Свердловской области до 2030 года»; и др.

В целом на территории Свердловской области сложилась сложная ситуация в сфере обращения с ТКО. Реформирование сферы обращения с ТКО и выбор оптимального способа их утилизации основываются на следующих внешних и внутренних ограничениях: слабое развитие инфраструктуры по обращению с ТКО и вторичной переработке ВМР; низкий уровень экологической культуры населения; недостаток материально-технического обеспечения процесса сбора и утилизации ТКО; недостаток полигонов ТКО, отвечающих требованиям природоохранного и санитарного законодательства; отсутствие цивилизованного рынка по сбору и утилизации ТКО; несоблюдение природоохранного и санитарного законодательства при обращении с ТКО; отсутствие точных сведений о морфологическом составе ТКО; отсутствие централизованного органа управления ТКО в регионе; неэффективная система учета образования, использования, утилизации ТКО; несовершенство системы распределения полномочий [3].

Как и в большинстве регионов России, инфраструктура сортировки и вторичной переработки ТКО в городах Свердловской области развита слабо. Данный технологический процесс предусматривает разделение ТКО вручную или с помощью автоматизированных конвейеров на фракции различных веществ (металлов, пластмасс, стекла, костей, бумаги и других материалов) с целью дальнейшей их отдельной переработки на мусороперерабатывающих заводах. В последние годы организации, занимающиеся переработкой вторичных материальных ресурсов (ВМР), реконструируются за счет собственных средств. Мало реализуется крупных проектов по переработке ВМР, т. к. бизнес в сфере рециклинга сложен и низкорентабелен. В основном в регионе строятся новые мощности по переработке полиэтиленовых бутылок, упаковки.

Таким образом, необходимо реформирование сферы обращения с ТКО в городах Свердловской области. Целесообразно развивать инфраструктуру переработки ТКО. Для этого требуется: увеличение выделения бюджетных средств в данную сферу, увеличение штрафов за неправильное обращение с отходами, увеличение тарифов за размещение ТКО на полигонах. Необходимым условием решения поставленных задач является формирование по поручению губернатора Свердловской области территориальной схемы обращения с отходами – основы формирующейся на Среднем Урале системы сбора, обработки, утилизации, обезвреживания и захоронения ТКО [4]. На базе территориальной схемы правительством Свердловской области должна быть разработана долгосрочная программа, в которой отражены приоритетные направления областной политики в сфере обращения с ТКО, а также правовые, организационные, технологические и финансовые механизмы ее реализации. Одной из первоочередных задач в данном направлении деятельности является вывод из технологического оборота всех несоответствующих требованиям природоохранного и санитарного законодательства свалок и сокращение полигонного захоронения отходов за счет создания индустриальной базы их переработки и утилизации.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Федеральный закон от 24.06.1998 г. № 89-ФЗ (ред. от 28.12.2016) «Об отходах производства и потребления».
2. Власова Е. Я., Яндыганов Я. Я. Управление отходами муниципальных образований (организационно-экономический аспект): учебное пособие: Изд-во АМБ, 2014. 322 с.
3. Постановление Правительства Свердловской области от 21.10.2013 г. № 1259-ПП (ред. от 07.05.2015 г.) «О Комплексной стратегии по обращению с твердыми коммунальными отходами на территории Свердловской области до 2030 года».
4. В Свердловской области сформирована территориальная схема обращения с ТКО. Новости Правительства Свердловской области. Режим доступа: <http://www.midural.ru/news/list/document88964/> (дата обращения 31.12.2016)

АУТСОРСИНГ – КАК СПОСОБ УПРАВЛЕНИЯ ОТНОШЕНИЯМИ МЕЖДУ КОМПАНИЯМИ

Ивонина О. В.

Научный руководитель Моор И. А., к. э. н
Уральский государственный горный университет

«Аутсорсинг часто называют «феноменом XX в.», а также «величайшим открытием бизнеса последних десятилетий». Исторически он возник в коммерческих структурах и превратился в одну из форм организации бизнеса, помогающую решать проблемы функционирования и развития, путем сокращения издержек, увеличения адаптивной способности к условиям внешней среды, улучшения качества продукции и услуг, эффективного распределения рисков. Термин *outsourcing* происходит от английских слов «outsider» и «resource» — использование внешних ресурсов, был введен в 1989г. для определения новой концепции управления, когда компания EastmanKodak наняла сторонние организации для приобретения, запуска и сопровождения своих систем обработки информации».[1] Актуальным вопросом для предприятий при передаче функций сторонней организации выступает анализ преимуществ и недостатков, а также рисков, определение их видов с учетом специфики данного процесса.

Преследуя цели повышения эффективности и конкурентоспособности экономической системы, аутсорсинг как методология управления опирается на использовании ресурсов внешней организации-партнера вместо развития внутренних ресурсов и компетенций в тех видах деятельности, которые не являются ключевыми и стратегически важными. Данный концептуально-методологический подход открывает доступ к любым технологическим, интеллектуальным, информационным ресурсам, существующим на современном рынке. Аутсорсинг ориентирован на преодоление ресурсных ограничений за счет расширения внешних связей, установления взаимовыгодных отношений с другими организациями, обладающими наиболее важными в современном мире ресурсами – знаниями.

«Аутсорсинг можно рассматривать как процесс изменения конфигурации (реконфигурации) экономической системы, последовательность управленческих решений, от стратегического обоснования и выбора источника ресурсов до заключения контракта и управления его реализацией, осуществляемой в отношении каждого из выделенных элементов экономической системы» [2]. В качестве элементов экономической системы могут быть выделены виды деятельности организации, функции или отдельные процессы, связанные с разработкой, производством, реализацией конечного продукта, а также элементы инфраструктуры. Наиболее распространенными считаются следующие виды аутсорсинга: бухгалтерский, юридический, кадровый, IT аутсорсинг, аутсорсинг эксплуатации объектов недвижимости, логистический или транспортный аутсорсинг, аутсорсинг персонала. Процесс аутсорсинга носит инновационный характер благодаря определяющему значению экономических факторов в выборе источника ресурсов. Результатом процесса аутсорсинга является новая конфигурация экономической системы, включая систему взаимоотношений хозяйствующих субъектов: заказчика и исполнителей (аутсорсеров) или систему внешних организационных связей с поставщиками услуг аутсорсинга, а также систему внутриорганизационных взаимоотношений. С понятием процесса аутсорсинга связано понятие технологии аутсорсинга – управленческой технологии планирования, организации, реализации и контроля (сопровождения) процесса аутсорсинга.

Цели и задачи аутсорсинга и сама концепция должны соответствовать общей стратегии предприятия учреждения и для того чтобы принять решение о необходимости применения аутсорсинга, компании необходимо выполнить следующие этапы:

Этап 1: выявление причин перехода на использование аутсорсинга, присущих именно этой компании в существующих на настоящий момент финансово-экономических условиях.

Этап 2: оценка работы собственной бизнес-единицы, чьи функции планируется передать аутсорсеру.

Этап 3: оценка перспективы использования аутсорсинга именно в этой компании и при присущих именно ей финансово-экономических особенностях (плюсы и минусы, а также риски инсорсинга).

Этап 4: подбор компании-аутсорсера.

Этап 5: принятие окончательного решения о переходе на использование аутсорсинга при учете информации, полученной в процессе реализации предыдущих четырех этапов.

«Передача процессов в аутсорсинг осуществляется посредством заключения договора между заинтересованной стороной (заказчиком) и аутсорсером (организацией, специализирующейся на определенном виде услуг, работ) о выполнении работ или оказании услуг, необходимых для эффективного поддержания производственных процессов заказчика, работниками, состоящими в штате аутсорсера»[3].

Основными преимуществами использования компанией аутсорсинга являются:

1. Сокращение накладных расходов (эксплуатационные, транспортные расходы, аренда, аудиторская, бухгалтерская отчетность и тому подобное).
2. Ответственность за оказываемые услуги ложится на аутсорсинговую компанию
3. Снимается необходимость отслеживания изменений в законодательстве в отношении переданных внешней организации функций.
4. Не нужно заботиться об обучении персонала, затратах, связанных с подбором кадров, необходимости сохранения преемственности и тому подобного.
5. Сокращение затрат, направленных на получение налоговых, бухгалтерских и юридических консультаций.

Основными недостатками являются:

1. рост издержек контроля оказания услуг аутсорсером;
2. рост транзакционных издержек;
3. необходимость адаптации структуры к работе с аутсорсером.

Также необходимо отметить, что использование аутсорсинга связано с некоторыми рисками. А именно:

1. риск ненадлежащего оказания услуг аутсорсером;
2. риск превышения затрат, связанных с внедрением и поддержанием аутсорсинга, над экономией от аутсорсинга;
3. риск налоговых претензий.

Сегодня аутсорсинг получает своё распространение в наиболее конкурентных и «прозрачных» секторах экономики – финансовом, розничной торговле, производств товаров повседневного спроса. Появление новых конкурентных рынков будет неизбежно приводить к его развитию.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. – 2-е изд., доп. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 464 с.
2. Леденева И. Ю. Нормативно-правовое регулирование отношений аутсорсинга // Молодой ученый. — 2013. — №1. — С. 146-150.
3. Коротун А. С., Булатова А. И. Использование аутсорсинга в современном бизнесе [Текст] // Актуальные вопросы экономических наук: материалы III Междунар. науч. конф. (г. Уфа, июнь 2014 г.). — Уфа: Лето, 2014. — С. 129-131.

ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ УРОВЕНЬ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА

Кириллова Д. Д.

Научный руководитель: Стровский В. Е., д-р эконом. наук, профессор
Уральский государственный горный университет

Повышение эффективности производства немыслимо без совершенствования организаций труда и производства, которые приводят к формированию новых социально-экономических условий хозяйствования, позволяющих обеспечить более экономичное использование применяемых ресурсов, тех, которые уже вовлечены в процесс производства.

Для оценки организационного уровня предлагается оценивать уровень организаций труда (Уот) и уровень организаций производства (Уоп), а также общий организационный уровень (Уор), определяемых как средневзвешенная величина, складывающаяся под влиянием Уот и Уоп.

Оценка уровня организаций труда и производства выполняется на основе системы показателей – коэффициентов, каждый из которых может принимать значения от максимально возможного (определяемого теоретически) равного единицы, до минимального значения, равного нулю. Отбор наиболее влиятельных факторов, используемых в расчетах, рекомендуется осуществлять на основе результатов экспертного опроса, который должен использоваться и для обоснования важности факторов. При этом сумма коэффициентов весомости учетом всех осуществляемых факторов должна соответствовать единице.

При отборе факторов учитывается наличие отчетно-статистической информации, позволяющей осуществлять оценку факторов и формировать выборку, для расчета корреляционных уравнений при определении Уот в число наиболее значимых факторов включаются:

- уровень разделения и коопераций труда;
- уровень рационализаций приемов и методов;
- уровень организаций обслуживания и нормирования труда.

Для определения Уоп наиболее значимые следующие факторы:

- уровень ритмичности производства;
- уровень централизаций производства;
- уровень синхронности производственных подразделений.

Для повышения эффективности использования трудовых ресурсов в первую очередь необходимо повышение количественно-квалифицированного уровня рабочих, с которыми опосредованно связана рационализация приемов и методов работы.

Второе по важности направление касается улучшения обслуживания рабочих мест. Что касается организаций производства, то результаты анализа подтверждают негативное влияние на показатели эффективности ритмичности производства и возрастающего размаха отклонений от плановых значений.

Как показывает анализ, существует надежная корреляционная зависимость между организационным уровнем и эффективностью производства, что свидетельствует о необходимости внедрения системы мер, направленных на совершенствование организаций труда и производства в условиях действующих предприятий.

УПРАВЛЕНИЕ ОТХОДАМИ С ЦЕЛЬЮ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КРУПНЫХ ГОРОДОВ

Гриненко Д. А.

Научный руководитель: Мочалова Л. А., д-р экон. наук, доцент
Уральский государственный горный университет

В последнее время всё чаще поднимаются вопросы обеспечения экологической безопасности крупных городов (мегаполисов) нашей страны. В Стратегии 2020 [1] отмечается, что около 15 % территории России по экологическим показателям находятся в критическом или околोकритическом состоянии. При этом в городах с высоким и очень высоким уровнем загрязнения воздуха проживает 56 % городского населения. В данных условиях необходима новая экологическая политика, одним из направлений реализации которой является создание экологически безопасной и комфортной обстановки в местах проживания населения, его работы и отдыха. В качестве целевых показателей к 2020 году рассматриваются: сокращение числа городов с высоким и очень высоким уровнем загрязнения не менее чем в 5 раз; сокращение количества жителей, проживающих в неблагоприятных экологических условиях, не менее чем в 4 раза. Одним из вопросов, требующих, по мнению специалистов, первоочередного решения, выступает проблема формирования эффективной системы управления городскими отходами.

В соответствии с зарубежной практикой система управления отходами (англ. «Waste Management») представляет собой комплекс мероприятий по сбору, транспортировке, переработке, вторичному использованию или утилизации мусора, а также контроль за данными процессами с целью снижения влияния отходов на здоровье населения и состояние среды обитания. К сожалению, в отечественной научной литературе и нормативной документации определение термина «управление отходами» отсутствует, а на практике используется термин «обращение с отходами», определение которого дано в Федеральном законе «Об отходах производства и потребления» от 24.06.1998 г. № 89-ФЗ. Это «деятельность по сбору, накоплению, транспортированию, обработке, утилизации, обезвреживанию, размещению отходов».

В соответствии с зарубежной практикой основными принципами управления отходами являются: предотвращение или снижение образования отходов; разделение отходов у источника их образования; вторичное использование отходов путем возврата в производственный процесс; рециклинг (обработка отходов с целью получения из них новых видов сырья или продукции); обезвреживание отходов с целью снижения их опасности для природной среды; захоронение отходов. Когда речь идёт о крупных городах, в первую очередь имеются в виду твёрдые коммунальные отходы (ТКО).

Управление городскими отходами требует учёта технико-технологических аспектов. Например, в крупных городах развитых стран используется несколько прогрессивных вариантов устранения отходов.

Первый вариант – сжигание отходов с получением энергии. Тепло от сжигания отходов используется для выработки электроэнергии, с КПД от 17 до 20 %. Данный вариант является конкурентоспособным по сравнению с полигонным депонированием, а жесткий контроль выбросов позволяет повысить качество атмосферного воздуха, в связи со значительным уменьшением в выбросах от сжигания тяжелых металлов. Главный недостаток сжигания ТКО является большое количество машино-рейсов мусоровозов, необходимых для поставки отходов на объекты, находящиеся за пределами города. В настоящее время уровень сжигания ТКО в отдельных странах различен. Так, из общих объемов бытового мусора доля сжигания колеблется в таких странах, как Австрия, Италия, Франция, Германия в пределах 20–40%; Бельгия, Швеция – 48–50%; Япония – 70 %; Дания, Швейцария – 80 %; Англия, США – 10 %.

Второй вариант – анаэробное сбраживание. Данный процесс представляет собой разложение органических компонентов в анаэробных условиях. Это образование биогаза

естественным образом в условиях полигонного захоронения ТКО. За счет контролируемого разложения органического материала биогаз можно сжигать для генерации электроэнергии.

Эта технология является одним из наиболее экономически эффективных вариантов устранения отходов, т. к. отличается впечатляющим КПД преобразования энергии – около 42 %.

Третий вариант – технология термической переработки, предполагающая газификацию и пиролиз, с помощью которых происходит разложение органических отходов и образуется синтез-газ. Данная технология может быть использована для переработки больших количеств ТКО и производства количества электроэнергии, однако она является дорогой с точки зрения строительства, эксплуатации и обслуживания необходимых объектов [2].

В крупных городах нашей страны пока практикуются три основных способа управления ТКО: хранение мусора на специально отведённых свалках; сжигание; предварительная сортировка отходов и их переработка во вторичное сырьё. Как показывают исследования, свыше 90 % ТКО просто вывозится на свалки. Выбор данного способа обусловлен более низкой стоимостью. Официальных полигонов РФ, в которых захоронено порядка 82 млрд тонн отходов, около 11 тыс. Их количество постоянно увеличивается, нанося тем самым огромный ущерб природе. По оценкам Международной финансовой корпорации (IFC) действующие в России полигоны уже загружены на две трети, 30 % из них не соответствует санитарным требованиям, а площадь свалок нередко превышает 10 га. Эффективная инфраструктура переработки отходов в стране практически отсутствует. В тоже время опыт развитых стран показывает, что при рациональной организации переработки ТКО объем их утилизация может достигать 90 %.

Для исправления ситуации в нашей стране необходимы коренные изменения в самом организационно-экономическом механизме управления городскими отходами. В настоящий момент недостатками данного механизма выступают следующие. Во-первых, действуют незначительные по величине штрафы за неправильное обращение с отходами. По оценкам главного санитарного врача Свердловской области С. Кузьмина за 2012 г. количество свалок на Среднем Урале увеличилось в полтора раза, их устроителям выписаны штрафы на сумму свыше 15 млн руб. Однако для крупного бизнеса – это небольшая сумма. Не случайно свалками в нашем регионе занято уже 200 тыс. га земли. При этом ежегодно для расширения свалок дополнительно отчуждается порядка 1 тыс. га. Во-вторых, отсутствует понимание ценности отходов и их переработки со стороны частных инвесторов. Ежегодно при захоронении на полигонах безвозвратно теряется 0,8 млн т органических отходов, 0,5 млн т макулатуры, 0,3 млн т стекла, 0,2 млн т полимерных материалов, 0,1 млн т черных и цветных металлов, 0,07 млн т текстиля, 0,03 млн т дерева, 0,02 млн т резины и кожи. А ведь после соответствующей переработки многие компоненты ТКО могли бы получить «вторую жизнь» [3].

Усовершенствованный организационно-экономический механизм управления городскими отходами должен базироваться на принципах экономической заинтересованности и ответственности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р.
2. Дерек Сильван. Муниципальные твёрдые отходы в городе Нью-Йорке: экономический и экологический анализ вариантов размещения // Экономика природопользования. 2016. № 2. С. 34-37.
3. Власова Е. Я., Яндыганов Я. Я. Управление отходами муниципальных образований (организационно-экономический аспект): учебное пособие: Изд-во АМБ, 2014. 322.

ПРОБЛЕМА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

Шепель К. В.

Научный руководитель: Пустохина Н. Г., ст. преп.
Уральский государственный горный университет

Проблема экономической безопасности стала актуальна в России с начала 90-х годов в момент распада СССР. Такой переход страны на новый лад, как правило, сопровождается развалом устаревших институтов и формированием новых. Обеспечение экономической безопасности подразумевает гарантию независимости страны, правовую обеспеченность и стабильность общества, защиту от коррупционных составляющих, устойчивую способность государства обеспечить ресурсами граждан и умение реализовать имеющиеся богатства с целью дальнейшего развития не только самой экономики, но и других сфер жизни. Оценка экономической безопасности является определяющим критерием развития государства. Это значит, что экономика охватывает все стороны жизни общества, является звеном каждой функционирующей системы в государстве, поэтому, анализируя одну из этих систем, нельзя обойти ее экономические аспекты [3]. Выделим основные показатели экономической безопасности, характерные для России: достигнутый уровень ВВП (особенно удельный); ВВП; структура экономики страны, в том числе характеристика технологического уровня; структура внешней торговли; расходы государственного бюджета на образование, науку, научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР); валютную и финансовую безопасность; уровень благосостояния населения; достигнутый уровень по каждой из отраслей и многие другие. Именно эти показатели помогают понять текущее состояние экономики и выделить существующие недостатки, которые могут представлять настоящую угрозу для экономической безопасности нашей страны. Угрозы экономической безопасности — это такие явления и процессы, которые отрицательно воздействуют на экономику страны, препятствуют реализации экономических интересов личности, общества и государства, создают опасность национальным ценностям и дестабилизируют социально-экономическое положение в обществе.

В государственной стратегии экономической безопасности РФ определены наиболее вероятные угрозы, на локализацию которых должна быть направлена деятельность федеральных органов государственной власти. К ним относятся: Увеличение имущественной дифференциации населения, рост уровня бедности, которые ведут к нарушению общественного согласия и социальной сбалансированности. Относительное социальное равновесие может быть нарушено в результате существования некоторых факторов: разделение общества на богатых и бедных, неуверенных в своем положении в будущем; увеличение числа городских бедных в сравнении с проживающими в сельской местности; рост безработицы; задержка выплаты зарплаты работникам; банкротство предприятий. Деформированность структуры экономики России, вызванная следующими факторами: низкая конкурентоспособность российских предприятий; усиление топливно-сырьевого курса экономики; преобладание добычи полезных ископаемых в сравнении с поисками их новых месторождений; свертывание производства отраслей обрабатывающей промышленности; отсутствие научно-технического прогресса; захват внутреннего рынка России иностранными компаниями, покупка иностранными фирмами российских предприятий с целью вытеснения отечественной продукции с внешнего и внутреннего рынков.

Усиление неравномерности экономического развития регионов, которое препятствует межрегиональной интеграции, разрушает единое экономическое пространства. Криминализация общества и его деятельности. Таким образом, основными причинами возникновения угроз экономической безопасности России являются: Отстающий в развитии промышленный сектор страны; Низкий уровень конкурентоспособности отечественных товаров на мировом и отечественном рынках; Значительные ценовые диспропорции, обострившиеся в процессе либерализации отечественной экономики; Сложное положение

отраслей, снабжающих потребительский рынок (легкая и пищевая промышленность, машиностроение, отрасли оборонного комплекса); Развитие теневой экономики [1]. Оценивая некоторые статистические показатели, можно судить о масштабах воздействия угроз экономической безопасности страны. Так, например, по данным Росстата уровень бедности в России достиг своего максимума в 2008 г., а в 2013 г. доход ниже прожиточного минимума был у 12,5 млн. чел., то есть у 9 % населения, в 2014 г. — у 19,8 млн. чел., то есть у 14 %. В 2015 г. этот показатель достиг 16 % (без учета сведений по Крыму и Севастополю). Анализируя эти показатели, можно понять, что с 2013 г. произошел почти двукратный рост числа граждан с доходами ниже прожиточного минимума. Причины — повышение потребительских цен и, как следствие, прожиточного минимума. Если в первом квартале 2014г., по официальным данным, можно было прожить на 7688 руб., то год спустя требовалось уже 9662 руб. [2]. Нужно изучить назревшие за последние годы проблемы в экономике страны, чтобы понять причины стремительного увеличения числа бедных. Так, например, экономический рост заметно уменьшился, а потом и вовсе перешел в рецессию. В 2014 г. ВВП России увеличился всего на 0,6 %, в 2015 г. сократился на 3,7 %, а на конец 2016 г. прогнозируют спад ВВП на 0,5 %.

Стоит отметить, что в рамках государственной стратегии социально-экономического развития Российской Федерации рост ВВП является ключевым моментом, и опыт других стран это подтверждает. Препградой на пути России к выходу из экономического кризиса становится также рост теневых экономических отношений, которые превращают национальную экономику в торгово-спекулятивный сырьевой придаток мировой экономики [4]. Теневая экономика возникает из-за пренебрежения экономическими интересами населения со стороны государственных органов. А если государство не может насытить общество необходимыми благами сферы потребления за счет легально действующего производства, то неизбежно формируется подпольная экономическая деятельность, борьба с которой не может увенчаться успехом при отсутствии желания самого государства изменить сложившуюся ситуацию, с позиций формирования целесообразного и оправданного налогового режима для национальных производителей товаров и услуг. В современных условиях гарантия экономической безопасности — это главное условие для устойчивого социально-экономического развития национальной экономики. Современные угрозы экономической безопасности проявляются на различных уровнях развития социально-политической системы государства. Основная задача этой системы — обеспечить необходимый учет и контроль установленной системы угроз и своевременная их ликвидация. На наш взгляд, ввиду множества эндогенных и экзогенных факторов и угроз, способных дестабилизировать современное социально-экономическое положение в российском обществе, необходимо консолидировать весь интеллектуальный потенциал нашего общества, а именно силы органов власти, науки и предпринимательства. Развитие принципиально новых форм сотрудничества, ориентированных на конструктивный диалог и сотрудничество органов власти с национальными экономическими субъектами, в вопросах выявления и предупреждения дестабилизирующих факторов, является основой социально-экономической и политической стабильности любого общества.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Андреев С. Ю., Федянин А. А. Промышленный шпионаж в современной экономике и угрозы для отечественного бизнеса // Наука сегодня: проблемы и перспективы развития сборник научных трудов по материалам международной научно-практической конференции: в 3 частях. Научный центр «Диспут». — 2015. — С. 110–112.
2. Костин В. И., Косыгин А. Б. О некоторых факторах, влияющих на национальную безопасность России // Вестник государственного университета морского и речного флота им. адмирала С. О. Макарова. — 2012. — № 2. — С. 232.
3. Мартынов Д. И., Андреев С. Ю. Роль маркетинга в повышении эффективности работы предприятия в условиях современной рыночной экономики // Современная наука: теоретический и практический взгляд: Сборник статей Международной научно-практической конференции. — Уфа. 2015. — С. 129–132.
4. Стрельцов М., Власова Н.В. Рыночная власть и факторы ее обуславливающие // Современный научный вестник. — 2014. — № 2. — С. 13–18.

СОСТОЯНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ В РОССИИ

Турчанинова Е. А.

Научный руководитель д.э.н. Перегон И. В.

Уральский государственный горный университет

Состояние материально-технической базы российской науки характеризуется рядом острейших проблем. Среди них – высокая степень износа в сочетании с низкими темпами обновления основных фондов, усугубляющие их физическое и моральное старение; плачевное состояние опытно-экспериментальных производств; недоиспользование даже имеющихся мощностей. Несмотря на рост бюджетных расходов, материально-техническое обеспечение в секторе исследований и разработок практически не улучшилось. Большая часть основных средств продолжает находиться в государственной собственности. Пока большинство проблем материально-технического обеспечения в сфере науки и технологий преодолеть так и не удалось, что ухудшает уровень отечественных исследований и их результатов, снижает конкурентные преимущества России даже в тех областях, где в советский период лидерство страны было общепризнанным; приводит к нарастанию отставания от развитых государств, усилению оттока лучших кадров.

В настоящее время ключевой проблемой является в целом низкий спрос на инновации в российской экономике, а также его неэффективная структура - избыточный перекос в сторону закупки готового оборудования за рубежом в ущерб внедрению собственных новых разработок.

Ни частный, ни государственный сектор не проявляют достаточной заинтересованности во внедрении инноваций. Уровень инновационной активности предприятий значительно уступает показателям стран - лидеров в этой сфере.

Несмотря на то что в условиях кризиса доля инновационно активных предприятий промышленного производства и ряда отраслей сферы услуг в России почти не изменилась, в целом ситуация остается неблагоприятной. Большинство предприятий, столкнувшись с необходимостью жесткой оптимизации издержек, в первую очередь экономят на развитии, откладывая на неопределенное будущее инновационные проекты, расходы на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы и перевооружение.

Реализуются меры по привлечению к исследовательской работе в российских вузах ученых с мировым именем, а также по поддержке кооперации вузов с предприятиями и дальнейшему развитию вузовской инновационной инфраструктуры

Инновационное развитие образования как приоритета государственной политики позволит повысить конкурентоспособность российских вузов на мировом образовательном рынке; увеличить развитие и использование современных методов и технологий обучения; создать эффективную инновационную инфраструктуру, направленную на трансфер результатов исследований и разработок в российскую и глобальную экономику; обеспечить модернизацию национальной экономики на основе технологических инноваций.

Инновационное или же «опережающее» развитие отечественного образования, основываясь на своих собственных глубоких традициях в совокупности с современным мировым опытом, позволит создать высокоэффективную систему высшего образования, соответствующую всем современным требованиям. Но необходимо отметить, что всё «инновационное» со временем устаревает. Вот почему инновационное развитие образования — это непрерывный процесс, который определяется тенденциями социально-экономического развития страны.

ПРОБЛЕМЫ СНИЖЕНИЯ МАТЕРИАЛОЕМКОСТИ ПРОДУКЦИИ

Федоровских Т. Л.

Научный руководитель Дроздова И. В, к.э.н., доцент
Уральский государственный горный университет

Необходимым условием организации производства продукции хозяйствующего субъекта является обеспечение его материальными ресурсами: сырьем, материалами, топливом, энергией, полуфабрикатами и т.д. В связи с этим их рациональное и экономное использование имеет большое значение для деятельности.

Понятие материалоемкости давно завоевало признание в экономической литературе. Несмотря на активный интерес к проблемам материалоемкости, у исследователей, до сих пор нет единой трактовки его содержания и способа расчета.

Материалоемкость – это показатель, который отражает расход материалов на 1 рубль изготовленной продукции. Материальные затраты следует подразделить на две группы, включающие следующие элементы материалоемкости: первая (M_{31}) сырье, материалы (эта группа образует вещественную субстанцию создаваемых потребительских стоимостей); вторая (M_{32}) – вспомогательные материалы, топливо и энергия (эти материальные затраты непосредственно обеспечивают функционирование основных производственных фондов и технологический процесс).[1] Формула материалоемкости выглядит как, отношение величины материальных затрат к стоимости произведенной продукции.

Главным принципом, определяющим участие материалоемкости в производственном процессе и повышении эффективности производства, является то, что результат общественного производства реализуется в материальных благах, способных удовлетворить потребности общества. Полученные материальные блага должны быть сопоставлены с затраченными на их производство материальными ресурсами. Материалоемкость сама по себе вне способа производства не является экономической категорией. Она становится ею лишь в процессе труда, в процессе создания потребительной стоимости, в рамках определенной общественной системы.

Сущность материалоемкости неразрывно связана с ролью предметов труда, которые в процессе труда изменяют свою форму и образуют субстанцию продукта. Продукт не может быть произведен без материальных затрат. Более экономное использование материалов при производстве одного и того же продукта выражается в снижении удельных материальных затрат на продукт. Следовательно, критерием материалоемкости можно считать экономически целесообразную минимизацию расхода материалов на единицу продукта, или увеличение выпуска продукции из данного объема сырья и материалов.

Решение проблемы снижения материалоемкости продукции имеет и многие другие позитивные моменты, в том числе и морального аспекта. Рациональное использование материальных ресурсов - это, по сути, воспитание персонала в духе бережного и рачительного отношения ко всем ресурсам предприятия.

Значение снижения материалоемкости продукции необходимо рассматривать на макро- и микроуровне. Народнохозяйственное значение снижения материалоемкости продукции прежде всего заключается в том, что без решения этой проблемы вряд ли возможны превращение России в сильное индустриально развитое государство и обеспечение достойной жизни для ее граждан.

Государству необходимо проводить целенаправленную политику по ресурсосбережению, как это делается во многих развитых странах мира. Сущность этой политики заключается в том, что государство разрабатывает национальную программу по ресурсосбережению и механизм ее реализации. Для претворения ее в жизнь государство через целенаправленную научно-техническую, структурную, налоговую, финансово-кредитную и другую политику воздействует на все субъекты экономики, заинтересовывая их решать

проблему снижения материалоемкости продукции. К сожалению, пока такой политики у нашего государства нет.

Конкретные пути снижения материалоемкости должны определяться исходя из тщательного анализа и выявления истинных причин неудовлетворительного использования материальных ресурсов на предприятии. Наиболее ощутимые результаты в решении проблемы снижения материалоемкости продукции можно получить на основе разработки и реализации долговременной программы по ресурсосбережению на предприятии.

В качестве примера возьмем ПАО «Машиностроительный завод имени Калинина», который в свою очередь выполняет государственные оборонные заказы по производству, ремонту, обслуживанию и утилизации техники специального назначения для нужд Министерства обороны России.

На данный момент на ПАО «МЗиК» ситуация по материалоемкости складывается следующим образом:

– материальные затраты на 2015 год составляли 22 361 124 р., а выпуск продукции (работ, услуг) на 2015 год составили 4 085 635 р. Таким образом материалоемкость за 2015 год составит 5,47.

– материальные затраты на 2014 год составляли 15 823 204 р., а выпуск продукции (работ, услуг) на 2014 год составили 3 894 424 р. Таким образом материалоемкость за 2015 год составит 4,06.

Можно сказать, что за 2015 год было значительное увеличение материальных затрат, увеличение доли материалоемкой продукции, что приводит к увеличению общей материалоемкости. **Показатель материалоемкости** более аналитичен, он реально отражает уровень использования материалов в производстве; 1 % снижения материальных затрат приносит больший экономический эффект, нежели снижение других видов затрат.

Финансовое состояние предприятия в значительной степени зависит от структуры и уровня использования оборотных средств. Этот уровень характеризуют такие показатели, как: материалоемкость и материалоотдача; электроемкость и энергоемкость продукции; коэффициенты использования и расходы материальных ресурсов и др. Показателями использования оборотных средств являются: коэффициент оборачиваемости; длительность одного оборота и коэффициент загрузки. [2]

Оптимизировать материальные затраты нужно уже на стадии разработки новых продуктов: именно тогда можно еще относительно свободно и безболезненно корректировать конструкторские и дизайнерские решения, изменять технические характеристики, функциональность и материалы. Это же касается и выбора поставщиков. На этой стадии еще не существует таких ограничений, как, скажем, затраты конкретного поставщика на разработку компонентов. Однако в реальной жизни нередко конкурентная ситуация или потребительский спрос требуют быстро создать новую модель, но нет времени (или возможности), чтобы уделить достаточное внимание материальным затратам. Однако со временем, когда ухудшается экономическая конъюнктура или когда продукты с длинным жизненным циклом переходят в стадию зрелости, производителям приходится оптимизировать материальные затраты на данную модель, а изменить ее конструктивно уже практически невозможно.

Анализ, оценка и прогнозирование показателя материалоемкости служат условием эффективности работы предприятия, способствуют выявлению экономического потенциала предприятия и возможности оперативного управления им. Показатель материалоемкости отражает уровень использования прошлого (овеществленного) труда, поэтому четкость и точность его определения имеет не только методическое, но и большое практическое значения.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Семашкина Зинаида Никитовна «Материалоемкость производства: содержание и эволюция понятия». Самара, 2014г.
2. Фальков А.И. «Материалоемкость продукции и эффективность общественного производства» Л.- 2003г.

ДЕФИНИЦИЯ ОБЩЕСТВЕННОЙ ЦЕННОСТИ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ

Юрак В. В.

Научный руководитель Душин А. В., д.э.н., доц.
Уральский государственный горный университет

Необходимость государственного регулирования природопользования обусловлена высокой долей государственной собственности на природные ресурсы. Анализ институциональной среды природопользования показал значительный рост внедрения экономических методов в процесс регулирования природопользованием в противовес административным, что объясняется такими основными преимуществами экономических методов как достижение эффективности в использовании ресурсов; стимулирование внедрения инновационных технологий в процесс природопользования; а так же гибкость в применении экономических методов – их способность быстро реагировать на динамические изменения экономической, экологической, социальной и других сред жизнедеятельности человека. Среди экономических методов и инструментов государственного регулирования природопользования одним из фундаментальных является экономическая оценка природных ресурсов. Ей отводится ключевая роль в процессе реализации государственных программ при выборе наилучшего варианта освоения той или иной территории. В связи с этим оценка природных ресурсов должна отражать не только ценность и эффективность использования или не использования природных ресурсов для социума, но и основные цели и задачи государственного управления на различных уровнях, а методы оценки – соответствовать целям оценки. В свою очередь предметом экономической оценки природных ресурсов выступает их общественная ценность.

Исследование вопросов оценки общественной ценности природных ресурсов в анализируемых работах способствует определению ясной, но в то же время сложной и многогранной структуры различных видов ценностей (Рисунок 1), в которой общественная ценность природных ресурсов вписывается в рамки субъективной ценности. В результате был уточнен понятийный аппарат в отношении всех видов ценностей и выявлен ряд тенденций, присутствующих при определении общественной ценности природных ресурсов в философии и ряде других социальных и правовых наук, экономической теории и экономике природопользования:

1) Ценность – это идеал желаний, справедливости. Философская мысль и социальные науки идут на данном этапе в большей степени по субъективному пути, исследуя аксиологическую проблематику;

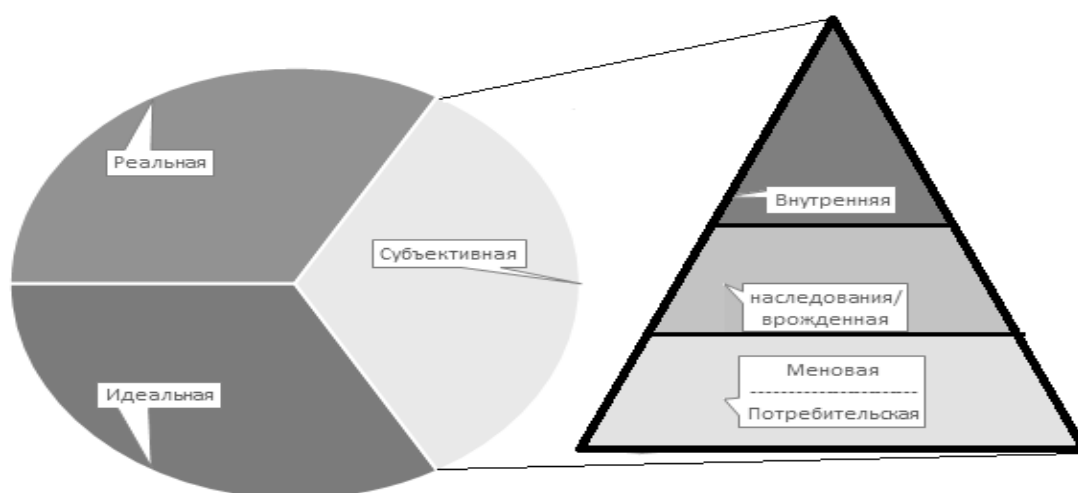


Рисунок 1 – Виды ценностей

2) Ценность представляет собой субъективную и объективную (реальную и идеальную) характеристики. В экономических исследованиях оперируют только субъективной ценностью, наряду с инструментальной признают наличие внутренней и врожденной/наследственной составляющих ценности природных ресурсов, но в связи с трудностями их оценки, они обречены на исключение из учета. Используется сугубо практический подход;

3) В современных экономических концепциях ценность сближается с ценой;

4) Природные ресурсы представляют собой общественные блага, использование которых нуждается в четкой регламентации и регулировании со стороны государства с целью избежать их скорое истощение и предотвратить проблему «зайцев»;

5) Для оценки общественной ценности природных ресурсов в настоящее время наибольшее распространение получили концепция общей экономической ценности и теория экосистемных услуг.

Впоследствии выявленные тенденции способствовали:

- осознанию необходимости введения философского критерия субъективности в определение понятия общественной ценности природных ресурсов, так как возможность справедливой и адекватной экономической оценки ценности того или иного предмета возможна лишь через призму человеческого бытия;

- синтезу концепции ОЭЦ и теории экосистемных услуг при определении общественной ценности природных ресурсов;

- объединению экономической характеристики природных ресурсов с социальной и экологической, что позволило ликвидировать терминологический плюрализм, присутствующий в отечественных и зарубежных исследованиях относительно social value и общественной ценности. В связи с этим экономические выгоды предполагают оценку прямой ценности использования всех природных ресурсов территории, включая минеральные ресурсы; экологические и социальные характеристики природных ресурсов представляют собой косвенную ценность использования, и подлежат экономической оценке посредством расчета ценности оказываемых экосистемами регулирующих и культурных экослужб (поддерживающие экослужбы олицетворяют собой врожденную ценность и обычно исключаются из учета во избежание двойного счета) (Рисунок 2). Поэтому авторское понимание общественной ценности природных ресурсов воплощается в следующем утверждении: **общественная ценность природных ресурсов** – это субъективная цена общественных благ природной среды для сообществ, отражающая их экономические, экологические и социальные (культурные) выгоды.

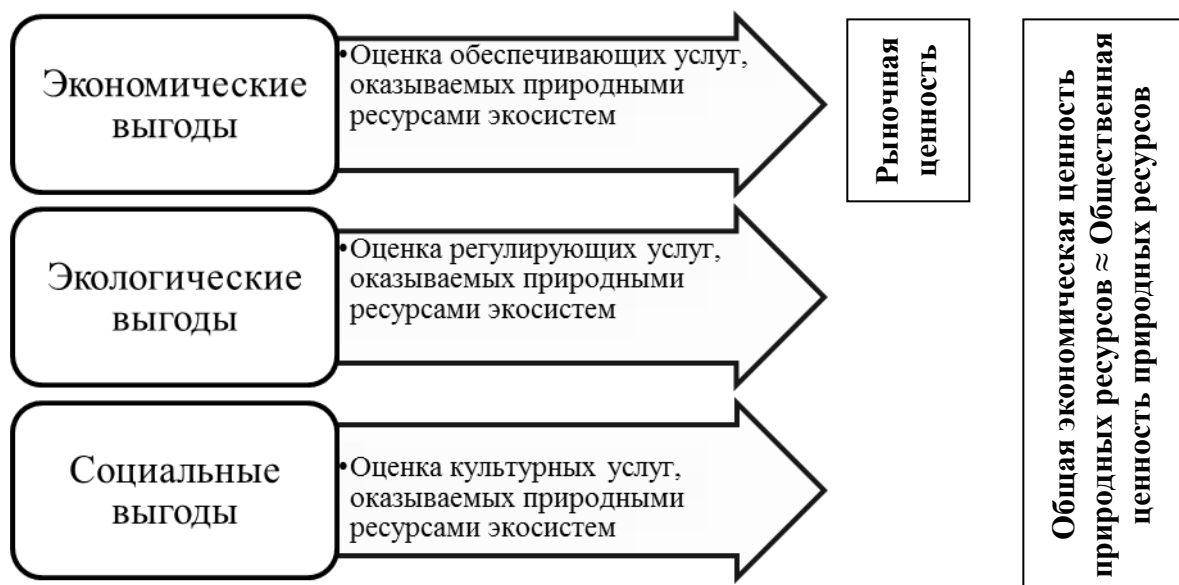


Рисунок 2 – Содержание общественной ценности природных ресурсов

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Мальцева Ю. О.

Научный руководитель Дроздова И. В., к.э.н., доцент
Уральский государственный горный университет

В организациях экономической деятельности особая роль отводится человеческому фактору. Вопрос эффективности использования трудовых ресурсов в условиях рыночной экономики является наиболее актуальным, так как от него во многом зависит экономический потенциал предприятий. Состав трудовых ресурсов и эффективность их использования оказывают большое влияние на результаты хозяйственной и финансовой деятельности.

В современных условиях отношения, связанные с формированием трудовых ресурсов предприятий, регулируются через рынок труда. В качестве товара на рынке труда выступает рабочая сила. Составные элементы рынка – спрос, предложение, цена рабочей силы. Спрос на трудовые ресурсы представлен потребностью предприятий определенной отрасли в рабочей силе соответствующей квалификации и специальности. Предложение рабочей силы характеризуется показателями численности и структуры экономически активной части населения. Цена рабочей силы характеризуется уровнем реальной заработной платы лиц, занятых трудовой деятельностью по найму.

Каждое предприятие определяет потребность в трудовых ресурсах, исходя из видов и объемов хозяйственной деятельности. Определение состава работников, необходимых для выполнения намеченных работ, происходит по следующей схеме:

- определяется вид деятельности, и рассчитываются объемы работ;
- устанавливаются требования к уровню квалификации, образования работников;
- рассчитывается необходимая численность рабочих для выполнения заданного объема работы;
- группируются родственные рабочие места, формируются отделы, секции, цеха, службы;
- рассчитывается число рабочих мест и должностей,
- составляется штатное расписание.

При формировании персонала предприятие должно учитывать имеющийся штат работников, возможности повышения квалификации, переподготовки, перемещения по должностям. Кроме того, изучаются источники привлечения персонала - найма новых работников. Формирование штата работников увязывается с финансовыми возможностями предприятий по оплате труда персонала, созданию необходимых условий труда, а также условий для повышения квалификации работников.

Для повышения эффективности использования трудовых ресурсов необходимо оценивать и анализировать производительность труда и разрабатывать меры по ее повышению, а также оценивать влияние результатов труда на издержки производства и обращения; вклад работников в показатели хозяйственной и финансовой деятельности; участие персонала в прибыли и капитале предприятия. Это обусловлено тем, что использование трудовых ресурсов связано не только с затратами на оплату труда, но и с уплатой социально-страховых взносов, затратами на подготовку, повышение квалификации кадров, на создание необходимых условий труда, охрану труда и др. Учет труда и его оплаты должен быть организован так, чтобы способствовать повышению производительности труда, улучшению организации труда, повышению заработной платы, нормированию труда, полному использованию рабочего времени, укреплению трудовой дисциплины, повышению качества продукции.

НОВАЯ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ – СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ВЕКТОР РАЗВИТИЯ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Кабанова Д. С.

Научный руководитель Новикова Н. В., к.э.н., профессор
Уральский государственный экономический университет

Свердловская область является одним из крупнейших индустриальных регионов Российской Федерации. Доля промышленного комплекса составляет около 30 % в структуре валового регионального продукта Свердловской области, поэтому темпы развития промышленности являются определяющими для темпов развития экономики региона в целом. Рассмотрим некоторые тенденции развития добывающей отрасли – одной из основных видов промышленности Свердловской области (рисунок 1).



Рисунок 1 – Динамика основных показателей развития добывающей промышленности Свердловской области

За период с 2005 года по настоящее время – в 1,7 раза увеличилось количество предприятий добывающей отрасли. Увеличение количества предприятий на фоне общей отрицательной динамики остальных показателей является неблагоприятной тенденцией. Объем отгруженных товаров в 2016 году по сравнению с 2011 годом, когда наблюдалось максимальное значение данного показателя, снизился на 24,6 %. Согласно последним статистическим данным, объем отгруженных товаров добывающим комплексом в денежном выражении составил 55,2 % к уровню соответствующего периода прошлого года. Снижение объемов выпуска произошло за счет корректировки финансовой политики ведущих управляющих компаний (УГМК, ЕВРАЗ, РУСАЛ и др.) Индекс производства достиг своего максимального значения в 2010 году, что было связано с позитивными ожиданиями выхода из кризисной ситуации. За последние годы значение индекса снижалось либо имело незначительную положительную динамику. Линия, показывающая величину сальдированного финансового результата, имеет четко просматриваемую зависимость от мировой экономической ситуации. Показатель рентабельности активов имел резкий спад в 2008-2009 гг., но сумел восстановиться к концу 2010 года до 31,1 %, что является значением выше среднеотраслевого. С 2011 года показатель рентабельности активов имеет явную тенденцию к понижению (минимальное значение 11,2 % в 2013 году – показатель снизился почти в 3 раза по

сравнению со значением 2010 года). В отрасли наблюдаются общие негативные тенденции: падение цен на выпускаемую продукцию, дополнительные санкции Евросоюза, предложения аналогов продукции странами-конкурентами на рынке, высокие тарифы на транспортировку и др.

Показатели деятельности добывающей промышленности Свердловской области имеют выраженную отрицательную динамику, что говорит о процессе деиндустриализации в отрасли. «Деиндустриализация влечет за собой разрушение производственной инфраструктуры, сокращение фондов, снижение уровня механизации и автоматизации, а также общего технологического уровня, сокращение интеллектуальной основы производства» [2].

Профессор С. Д. Бодрунов констатирует: «Необходим отказ от действующей экономической модели и переход к модернизации экономики через восстановление в качестве приоритета индустриального пути развития, т. е. необходим переход от деиндустриализации к реиндустриализации. Главный тренд предлагаемого курса – реиндустриализация на базе преимущественного развития высоких технологий» [3].

В обществе нет ненужных индустриальных производств как таковых. Есть ненужные, устаревшие технологические способы индустриального производства. Вот почему ученые и специалисты говорят о необходимости неоиндустриализации, или неоиндустриальной модернизации России. Причем это не означает, что такая модернизация должна разворачиваться во всех отраслях и комплексах народного хозяйства. Важно начинать с приоритетов, отдельных прорывных технологий, либо комплексов технологий, которыми обладает Россия, которые определяют ее реальную конкурентоспособность. Поэтому важно в первую очередь модернизировать российскую добывающую промышленность, прежде всего топливно-энергетический комплекс. Это в свою очередь стимулирует активность изыскательских и геологоразведочных работ, что является весомым стимулом развития космонавтики в мирных целях – одного из направлений перехода к инновационной экономике [4].

Ускорить зарождение нового этапа индустриализации можно путем заимствования, вернее, импорта, новых машин, оборудования, техники и их дальнейшего совершенствования, а также организации импортозамещения [1]. На данный момент на предприятиях Свердловской области (АО «Севуралбокситруда», ПАО «Корпорация ВСМПО-АВИСМА» и др.) уже реализуется несколько масштабных инвестиционных проектов, направленных на импортозамещение.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Анимица Е.Г., Анимица П.Е., Глузов А.А. Импортозамещение в промышленном производстве региона: концептуально-теоретические и прикладные аспекты // Экономика региона. 2015. №3.
2. Бодрунов С. Д. Реиндустриализация. Круглый стол в Вольном экономическом обществе России // Мир новой экономики. — 2014. — № 1.
3. Бодрунов С. Д. России необходима новая индустриализация // Экономика Северо-Запада: проблемы и перспективы развития. 2016. № 1(50).
4. Цветков В. А. Модернизация национальной экономики: теоретико - практический подход // Инновации. 2012. № 4(162).
5. Силин Я.П., Анимица Е.Г., Новикова Н.В. Перед вызовами третьей волны индустриализации: страна, регион // Известия УрГЭУ. 2016. № 3 (65).

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ – СТИМУЛ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Уржумцева О. С.

Научный руководитель Соколова О. Г., к.э.н.
Уральский государственный горный университет

Одним из важнейших факторов развития мировой экономики является глобализация, ярким проявлением которой стал рост объемов международной торговли, сопровождающийся увеличением экспортно-импортных операций. Экономика России характеризуется большой зависимостью отдельных отраслей национального хозяйства от зарубежных поставщиков. В связи с этим в экономическом развитии страны становится особенно актуальным импортозамещение.

Импортозамещение - это процесс на уровне национальной экономики, при котором обеспечивается выпуск необходимых внутреннему потребителю товаров силами производителей, ведущих деятельность внутри страны.

С 2014 года в нашей стране наблюдается ухудшение экономической обстановки вызванное падением мировых цен на энергоресурсы, продажа которых составляет значительную часть в доходах бюджета России, а также введением экономических санкций в отношении России в связи с событиями в Крыму и на востоке Украины. Это привело к значительному оттоку иностранных инвестиций с российского производственного сектора, что существенно снизило его конкурентоспособность; снижению курса рубля относительно иностранных валют, увеличению инфляции, уменьшению реальных доходов населения и значительному ухудшению ситуации в ряде отраслей российской экономики. Кроме всего прочего, из-за введения санкции со стороны США и европейских государств, под угрозой оказалась экономическая, финансовая, продовольственная, технологическая безопасность страны. Это заставило в очередной раз активизировать работу правительства в направлении разработки стратегии импортозамещения.

Как известно, экономика России имеет сырьевую направленность. Экспорт минеральных продуктов и металлов в 2015 году составил 63,8% в общем объеме экспорта, при этом объем импортных поставок за период с 2000 по 2015 год увеличился на 81,42% и составляет 182,4 млрд \$. Основную долю в импорте составляют машины, оборудование и транспортные средства. Структура экспорта и импорта РФ представлена в таблице 1.

Таблица 1 - Структура экспорта и импорта РФ, %

Год	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Товарная структура экспорта РФ								
Продовольственные товары и с/х сырье	1,6	1,9	2,2	2,6	3,2	3,1	3,8	4,7
Минеральные продукты	53,8	64,8	68,5	71,1	71,3	71,5	70,5	63,8
Продукция химической промышленности, каучук	7,2	6	6,2	6,3	6,1	5,9	5,9	7,4
Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	0,3	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	4,3	3,4	2,4	2,2	1,9	2,1	2,3	2,9
Текстиль, текстильные изделия и обувь	0,8	0,4	0,2	0,2	0,1	0,2	0,2	0,2
Металлы, драгоценные камни и изделия из них	21,7	16,8	12,7	11,4	11,1	10,5	10,5	11,9
Машины, оборудование и транспортные средства	8,8	5,6	5,4	5	5,1	5,5	5,3	7,4
Прочие	1,5	1	-	1,1	1,1	1,3	1,4	1,6

Товарная структура импорта РФ								
Продовольственные товары и с/х сырье	21,8	17,7	15,9	13,9	12,8	13,7	13,9	14,5
Минеральные продукты	6,3	3,1	2,3	3,2	2,4	2,2	2,6	2,7
Продукция химической промышленности, каучук	18	16,5	16,1	15,1	15,3	15,9	16,2	18,6
Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	0,4	0,3	0,5	0,5	0,5	0,5	0,4	0,5
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	3,8	3,3	2,6	2,2	2	2,1	2,1	2
Текстиль, текстильные изделия и обувь	5,9	3,7	6,2	5,5	5,7	5,7	5,7	5,9
Металлы, драгоценные камни и изделия из них	8,3	7,7	7,3	7,5	7,3	7,2	7,2	6,7
Машины, оборудование и транспортные средства	31,4	44	44	48,4	49,9	48,5	47,6	44,8
Прочие	4,1	3,7	-	3,7	4,1	4,3	4,4	4,2
Источник: составлено по данным Федеральной службы государственной статистики. Российский статистический ежегодник – 2014-2015 гг.								

Наиболее зависимы от внешних поставок отрасли: станкостроение – доля импорта порядка 90%, тяжелое машиностроение – около 80%, легкая промышленность – импорт в некоторых ее сегментах составляет до 90%, в фармацевтической и пищевой промышленности зависимость сопоставима. В связи с этим необходима масштабная программа импортозамещения поддерживаемая государством.

Санкции, введенные Западом в отношении РФ, стимулируют развитие местных рынков через импортозамещение, но при этом необходимо преодолеть проблемы, возможные при реализации данной программы. Например, санкции в отношении многих Российских компаний ограничивают доступ к финансовым ресурсам, а кредиты внутри России достаточно дороги. Еще одна проблема – недостаток инженерных кадров и высококвалифицированных рабочих.

Несмотря на возможные проблемы, Россия имеет хорошие шансы на замещение импорта товарами, произведенными отечественными производителями. В качестве факторов, предопределяющих успех, можно отметить следующие:

1. Наличие необходимых природно-сырьевых ресурсов;
2. Более низкие, чем за рубежом, затраты на производство, что связано с падением курса рубля;
3. Достаточно высокий технологический потенциал в военно-производственном комплексе, который возможно использовать и в гражданской сфере.

Работа в этом направлении в целом ведется. В 2015 году импортозамещение стартовало в важнейших сферах реального сектора экономики – сельское хозяйство, промышленный сектор, IT-индустрия. Правительством РФ утверждена Программа по импортозамещению до 2020 года включающая Государственную программу «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности», «Программу поддержки инвестиционных проектов, реализуемых на территории Российской Федерации на основе проектного финансирования» и ряд законодательных актов, цели которых состоят в обеспечении национальной и экономической безопасности страны; разработке и применении передовых промышленных технологий; создании индустрии, нацеленной на освоение новых рынков инновационной продукции.

Если задуманное будет успешно реализовано, то в течение ближайших лет вполне возможно, снизить показатели зависимости каждой из отраслей промышленности примерно на 30%, а может быть, и больше.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТРАКТОВКА СИСТЕМЫ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ

Нуриахметова А. Р.

Научный руководитель Комарова О. Г., старший преподаватель
Уральский государственный горный университет

Собственность, как категория рыночных отношений, является важнейшим фактором и стимулом, влияющим на поведение экономических субъектов. В любой социально-экономической системе формируется совокупность отношений прав собственности, которая регулирует отношения между агентами по поводу ограниченных благ и ресурсов.

Современная институциональная теория рассматривает систему отношений прав собственности как институт, а, именно, как множество норм, регулирующих доступ к редким ресурсам и санкционирующих отношения между людьми по поводу этих ресурсов. Права собственности можно рассматривать как с точки зрения общества в целом – «правила игры», так и с точки зрения индивидуальных агентов экономики – «пучки правомочий» на принятие решений по поводу того или иного ресурса.

Система прав собственности представляет собой институт, который возникает в условиях такого повторяющегося взаимодействия между людьми, как ситуация неравенства. При этом, институт собственности одновременно призван выполнить две важные задачи – разрешить проблему координации действий людей и сохранить существующее неравенство, то есть защитить интересы стороны, находящейся в более выгодном положении.

Как совокупность норм и правил система прав собственности может формироваться и защищаться формально и неформально, то есть, права собственности могут устанавливаться не только государством, но и другими социальными механизмами в результате самопроизвольного децентрализованного развития – обычаями, моральными установками, религиозными заповедями.

Современная система прав собственности основана на концепции исключительности. Собственность никогда не бывает абсолютным, неограниченным правом. Исключительность – это исключение других субъектов из свободного доступа к ресурсу. Такой подход к трактовке сущности прав собственности берет начало еще в феодальном праве, в рамках так называемой англосаксонской правовой традиции.

Теория прав собственности в институциональном анализе сформировалась во второй половине XX века. В настоящее время ее развитие продолжается в качестве основы таких направлений экономического анализа, как экономика права, экономическая история и теория фирмы.

Важным моментом в анализе является вопрос о возникновении прав собственности. В этой связи теории собственности, которые рассматривают этот аспект, можно разделить на группы:

- первая группа теорий не учитывает влияния существующих в обществе политических и социальных институтов на возникновение института собственности. В рамках такого подхода государство не участвует в принятии решений;

- вторая группа теорий рассматривает государственный фактор в создании той или иной системы прав собственности.

В институциональной литературе выделяют три основных теории возникновения и развития прав собственности: наивная теория прав собственности, теория рентоориентированного поведения (теория «поиска ренты») и теория групп давления («групп интересов»).

ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ

Рыбин М. С.

Научный руководитель Стровский В. Е., д-р эконом. наук, профессор
Уральский государственный горный университет

Оборотные средства – это совокупность денежных и материальных средств, авансируемых в средства производства, однократно участвующих в производственном процессе и полностью переносящих свою стоимость на готовый продукт.

Состав:

- производственные запасы (сырье, основные и вспомогательные материалы, покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия, топливо, тара, запасные части для ремонта оборудования, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы); К категории малоценных и быстроизнашивающихся предметов относят: предметы, служащие менее одного года и стоимостью на дату приобретения не более 100-кратного (для бюджетных учреждений - 50-кратного) установленного законодательством Российской Федерации минимального размера месячной оплаты труда за единицу;

- незавершенное производство и полуфабрикаты собственного производства (НЗП). Незавершенное производство представляет собой продукцию, не законченную производством и подлежащую дальнейшей обработке;

- расходы будущих периодов, т.е. затраты на освоение новой продукции, плата за подписные издания, оплата на несколько месяцев вперед арендной платы и др. Эти расходы списываются на себестоимость продукции в будущих периодах;

- фонды обращения (готовая к реализации продукция, находящаяся на складах предприятия; продукция отгруженная, но еще не оплаченная покупателем; денежные средства в кассе предприятия и на счетах в банке, а так же средства, находящиеся в незаконченных расчетах (дебиторская задолженность).

Оборотные средства постоянно совершают кругооборот, в процессе которого проходят три стадии:

- снабжение
- производство
- сбыт (реализация)

На стадии снабжения предприятие приобретает необходимые производственные запасы. А второй стадии производственные запасы пройдя технологический процесс производства превращаются в готовую продукцию. На стадии сбыта готовая продукция реализуется и принимает денежную форму.

По источникам формирования оборотные средства подразделяются на собственные и заемные оборотные средства. Собственные оборотные средства - это средства, закрепленные в уставном фонде в части, предназначенной для формирования оборотных средств, необходимых для функционирования предприятия. Собственные оборотные средства могут пополняться за счет прибыли, амортизационного фонда и др.

Заемные средства служат для покрытия временных нужд предприятия в оборотных средствах, создаются за счет ссуд банка и кредиторской задолженности поставщикам.

Мероприятия по повышению эффективности использования оборотных средств предприятия: совершенствование маркетинговой деятельности предприятия, которая включает изучение спроса на товар, управление товароснабжением и ценами;

- улучшение технологии производства;
- усовершенствование ассортимента продукции в зависимости от местонахождения предприятия;
- улучшение эффективности логистической службы: нахождение оптимальных маршрутов поставок, рациональные перевозки (поставлять товар на оптовые склады или отгружать в розничные магазины).

РЕЖИМ РАБОТЫ – СРЕДСТВО УВЯЗКИ СПРОСА И ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ

Исаев Р. Р.

Научный руководитель Киселев Н. А., к.э.н., доцент
Уральский государственный горный университет

Выбор режима работы предприятия - прерогатива предприятия. Никто не может устанавливать режим работ предприятию, организации кроме них самих. Процесс этот многовариантен. Оценка эффективности принятого варианта и принятие решения – чисто внутреннее. Процесс принятия решения можно проследить на абстрактном примере. На участке, службе установлено 10 станков производительностью 10 ед.продукции в смену. Спрос, как правило, не кратен возможной производительности. В примере он равен 180 ед. в сутки. при пятидневной рабочей неделе. Недельный спрос соответственно $180 \times 5 = 900$ ед. продукции. Аксиомой является производство продукции в соответствии со спросом. В реальной обстановке возможен учет потенциально возможного спроса, однако существенных корректировок он не предполагает. Оценка эффективности предусматривает разные подходы для действующих объектов и вновь создаваемых. Поэтому эффективность вариантов предполагается оценивать сразу по двум видам деятельности. В примере, стоимость рабочего места (объем капвложений)- 50 тыс.руб.

Стоимость здания на 20 – 11 рабочих мест - 800 тыс.руб.; на 10 – 6 рабочих мест - 400 тыс.руб.; на 5 – 1 рабочих мест - 200 тыс.руб. В табл. приведены наиболее удобные с точки зрения организации труда, варианты режимов работ. Не рассматриваются варианты с 12-ти часовой сменой при непрерывном режиме работ, т.к. их использование приводит к изменению количества рабочих мест. Штат явочный сократится, списочный - возрастет по сравнению с явочным.

Таблица - Возможные варианты режимов работ

№/п	Сутки			Кол-во рабочих мест	Явочный штат рабочих	Действующий объект			Строящийся (создаваемый) объект			Возможность удовлетворения роста спроса, ед. прод.
	I см.	II см.	III см.			Изменение(увеличение + уменьшение) основных фондов по сравнению с базовым вариантом, т.р.			Капитальные вложения, тыс.руб.			
						рабочие места	здания	всего	рабочие места	здания	всего	
1	18	-	-	18	18	+8x50 =400	+400	+800	900	800	1700	1080
2	10	8	-	10	18	-	-	-	500	400	900	720
3	9	9	-	9	18	-50	-	-50	450	400	850	630
4	6	6	6	6	18	-200	-	-200	300	400	700	360
5	5	5	5	5	18	-250	-	-250	250	200	450	150
В т.ч.субб	5	5	5									
6	4	4	4	5	18	-250	-	-250	250	200	450	150
В т.ч.субб	5	5	5									
воскр.	5	5	5									

Уменьшение потребных капвложений может быть использовано как критерий, однако последнее приведет к снижению гибкости производства в области удовлетворения возможного роста спроса.

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ НА СТАДИИ ИХ РАЗРАБОТКИ

Хохлова Я. А.

Научный руководитель, доц. Моор И. А. .
Уральский государственный горный университет

На сегодняшний день одной из главных стратегий развития экономики РФ является развитие инновационной деятельности. К числу причин, тормозящих развитие, относят:

1. Большинство проектных команд, создающих инновационные проекты технологической направленности, рассматривают свой проект только с точки зрения создания новой технологии, открытия, не учитывая потребности рынка, потребности компаний, они не обращают внимания на конкурентные преимущества своего продукта.

2. Большое количество перспективных инновационных технологических разработок не доходят до стадии реализации, так как в большинстве случаев команды хорошо представляют свою технологическую часть, но они не понимают, как сформировать ценностное предложение и как «упаковать» свои технологии в соответствии с бизнес-логикой корпораций, интересы которых, в первую очередь, направлены на минимизацию рисков и получение наибольшей выгоды.

3. Отсутствие постоянного диалога с ведущими корпорациями в отрасли. Предлагаемые разработки не рассматриваются с точки зрения соответствия приоритетным стратегиям развития для компаний.

4. В некоторых случаях у проектных команд отсутствует прозрачная бизнес-модель проекта, отражающая экономические выгоды для инвестора.

Устранение перечисленных причин возможно за счет увеличения количества специальных образовательных площадок на базе университетов и на базе крупных корпораций. Так как большое количество инновационных разработок ведется на базе университетов и лабораторий, то с помощью подобных программ у проектных команд будет возможность выстраивать диалог с потенциальными покупателями их технологий, инвесторами, а возможность найти и внедрить в свою команду специалистов, которые смогут интерпретировать и представить технологическую разработку на языке, понятном корпорациям и инвесторам, показав все ее преимущества. На акселерационных образовательных площадках происходит обучение построению бизнес-моделей проектов, осуществляются консультации от менторов. Опыт создания бизнес-моделей технологических проектов необходимо переносить и на практические занятия в университетах в виде практических кейсов. Данная практика позволит воспитать мышление студентов в данном направлении, что позволит повысить эффективность при работе с технологическими инновационными проектами в дальнейшем на практике после выпуска. Для технологических инновационных разработок уже на стадии идеи необходимо привлекать специалистов в области маркетинга, менеджмента и экономики.

ИЗЫСКАНИЕ ПУТЕЙ СНИЖЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫХ УСЛУГ

Шкирмантова А. В.

Научный руководитель: Жуков В. Г., доц., к.э.н.
Уральский государственный горный университет

Себестоимость, представляя собой затраты предприятия на производство и реализацию, служит основой соизмерения расходов и доходов, т.е. самоокупаемости - основополагающего признака рыночного хозяйственного расчета. Себестоимость услуг - один из важнейших показателей эффективности потребления ресурсов.

Получение наибольшего эффекта с наименьшими затратами, экономия трудовых, материальных и финансовых ресурсов зависят от того, как решает предприятие вопросы снижения себестоимости услуг. [1]

Выявление резервов снижения себестоимости должно опираться на комплексный технико-экономический анализ работы предприятия: изучение технического и организационного уровня производства, использование производственных мощностей и основных фондов, сырья и материалов, рабочей силы, хозяйственных связей.

Можно выделить следующие основные направления снижения себестоимости предприятия:

1. Повышение технического уровня производства. Это - внедрение новой, прогрессивной технологии, механизация и автоматизация производственных процессов; улучшение использования и применение новых видов сырья и материалов; изменение конструкции и технических характеристик изделий и прочие факторы, повышающие технический уровень производства. По данной группе также анализируется влияние на основе научно-технических достижений и передового опыта.

2. Создание автоматизированных систем управления, использование ЭВМ, компьютеризация управленческого подразделения организации.

3. Комплексное использование сырья, применение экономичных заменителей, полное использование отходов в производстве.

4. Совершенствование предоставленных услуг, снижение их материалоемкости и трудоемкости, снижение веса машин и оборудования организации, уменьшение габаритных размеров и тому подобное.

5. Изменение объема предоставляемых услуг и структуры организации, которые могут привести к относительному уменьшению условно-постоянных расходов (кроме амортизации), относительному уменьшению амортизационных отчислений, изменению номенклатуры и ассортимента, повышению качества услуг.

Условно-постоянные расходы не зависят непосредственно от количества предоставляемых услуг. С увеличением объема услуг их величина на единицу продукции уменьшается, что приводит к снижению себестоимости.

6. Отраслевые и прочие факторы. К ним относятся: ввод и освоение новых подразделений организации, производственных единиц и производств, подготовка и освоение производства в действующих объединениях и на предприятиях и др. [2]

Необходимо проанализировать резервы снижения себестоимости в результате ликвидации устаревших и ввода новых единиц производств услуг на более высокой технической основе, с лучшими экономическими показателями.

Пути снижения себестоимости рассмотрены на примере транспортных услуг предприятия ПАО «РЖД».

Себестоимость перевозок является комплексным экономическим показателем, оценивающим в сопоставимом стоимостном виде затраты всех видов ресурсов на осуществление перевозок. Поэтому при прочих равных условиях снижение себестоимости перевозок свидетельствует о сокращении затрат ресурсов. Однако при оценке изменения себе-

стоимости перевозок необходимо учитывать, что не всегда снижение себестоимости свидетельствует об улучшении работы железнодорожного транспорта. Например, снижение себестоимости перевозок меньшими темпами, чем темпы снижения цен на потребляемые ресурсы, свидетельствует об увеличении потребления ресурсов в натуральном выражении. Рост себестоимости перевозок также не всегда свидетельствует об ухудшении работы транспорта. Так, увеличение доли перевозок грузов в специализированных вагонах с высокой себестоимостью перевозок приводит к росту себестоимости грузовых перевозок, но не говорит о снижении эффективности работы транспорта. Поэтому при анализе изменения себестоимости необходимо тщательно выявлять причины изменений и производить их количественную оценку. Кроме того, при оценке изменений себестоимости перевозок нужно сопоставлять изменения себестоимости с изменениями доходов от перевозок. [3]

Основные направления снижения себестоимости перевозок заключаются в воздействии на факторы, определяющие ее величину.

К числу основных из них относятся:

- внедрение на железнодорожном транспорте прогрессивных видов техники и технологии;
- рост объема перевозок, в том числе за счет привлечения дополнительных перевозок с конкурирующих видов транспорта;
- повышение качества работы транспорта, в том числе качества эксплуатационной работы;
- повышение производительности труда;
- повышение эффективности использования основных фондов;
- снижение норм затрат ресурсов на единицу перевозок в натуральном выражении.

Себестоимость – минимальное значение цены предложения. В жизни может возникнуть такая ситуация, когда на рынке определенных услуг будет функционировать несколько фирм. Новая компания, производя такие же услуги, как у конкурентов, может в конечном итоге увидеть, что себестоимость оказалась равна цене услуг конкурента или даже выше ее. Вряд ли удастся привлечь потребителей такими услугами, за исключением, если они являются более высокого качества. В таком случае нужно проводить мероприятия по снижению себестоимости.

Уменьшение себестоимости позволит не только снизить цену на услуги и повысить конкурентоспособность организации, но и увеличить размер прибыли, остающейся в распоряжении компании; увеличить материальное стимулирование персонала; значительно улучшить финансовое положение компании; увеличить выплаты дивидендов для акционеров.

Таким образом, в современных рыночных условиях резко возрастает роль и значение снижения себестоимости товаров, работ и услуг коммерческих предприятий.

Важнейшие пути снижения себестоимости – экономия предприятием всех имеющихся ресурсов, включая трудовые и материальные. Их нужно расходовать рационально.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Волков, О.И. Экономика предприятия (фирмы) / О.И. Волков. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 601 с.
2. Савицкая Г.В. Теория анализа хозяйственной деятельности: учеб. пособие для вузов / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 288 с.
3. Себестоимость железнодорожных перевозок [Электронный ресурс]// Режим доступа: - <http://studopedia.org/4-15330.html> Дата обращения: 06.03.2017.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕОРИИ ИГР В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОМ АНАЛИЗЕ

Комарова Н. М.

Научный руководитель Карагодин В. С, доцент, канд. философ. наук
Уральский государственный горный университет

Институциональный анализ на сегодняшний день является одним из основных направлений в экономической мысли. Институциональная экономическая теория расширяет микроэкономический анализ, вовлекая в него факторы, которые не учитываются классической экономической теорией. Это факторы неполноты информации, неопределенности (ожидания), нечеткой и недостаточной спецификации прав собственности, а также факторы различных коллективных действий в ситуации коллективного выбора, которые отличаются от действий в ситуации индивидуального выбора, рассматриваемых традиционной микроэкономикой.

Для того, чтобы не только учесть влияние перечисленных факторов на поведение экономических субъектов, а также для того, чтобы сделать правильные выводы из их взаимодействия и разработать наиболее оптимальный сценарий развития появилась необходимость расширить методы исследования. Институционализм наряду с традиционным аппаратом микроэкономики использует в своем анализе теорию игр [1].

Институты являются основной составляющей структуры общества. С помощью институциональных структур устанавливаются нормы поведения и упорядочиваются отношения между людьми, регулируется их жизнь и деятельность. В зависимости от сферы общественных отношений различают экономические, политические, правовые, социальные и религиозные институты. И используемая в анализе этих институтов теория игр нашла практическое использование и в экономике, в менеджменте, политике, в военной практике, и, прежде всего, для разработки и исследования стратегических решений в этих сферах.

В экономике конфликтные ситуации встречаются очень часто. К ним относятся взаимоотношения между поставщиком и потребителем, покупателем и продавцом, банком и клиентом и т.п., то есть там, где имеется различие интересов партнеров, возникает их стремление принимать оптимальные решения для реализации цели. Грамотное решение задач в конфликтных ситуациях достигается применением методов теории игр, с помощью которых агент получает возможность предусмотреть возможные действия своих партнеров и конкурентов.

В экономике теория игр применима не только для решения общехозяйственных задач, но и для анализа стратегических проблем предприятий, разработок организационных структур и систем стимулирования. Большое значение совокупность методов теории игр имеет и в управленческой практике.

Таким образом, теория игр, как основной инструмент институционального анализа, может трактоваться как:

- теория принятия оптимальных решений в условиях конфликтов;
- теория рационального поведения субъектов с несовпадающими интересами;
- наука о стратегическом мышлении;
- метод моделирования оценки воздействия на конкурентов от принятого решения.

Игра – это такая математическая модель ситуации, которая обладает несколькими обязательными признаками. К таким признакам следует отнести: наличие нескольких участников взаимодействия, неопределенность поведения участников, так как у каждого из них есть несколько вариантов взаимодействия, различие интересов участников, взаимозависимость поведения участников. Одним из главных признаков игровой ситуации выступает наличие правил поведения, которые известны всем участникам взаимодействия в игре [2].

Игры могут отличаться по многим параметрам, например, по количеству участников, по синхронности принятия решений, по степени асимметричности информации, по количеству применяемых стратегий игроками. Но в каждой игре можно выделить однотипные элементы:

- игроки – стороны, участвующие в ситуации и влияющие на действия и результаты других участников;
- стратегии игроков – решения, принимаемые игроками в рамках правил игры, и соответствующие им последовательные или одновременные действия;
- игровая ситуация (профиль стратегии игрока) – набор стратегий, выбранный каждым из игроков;
- платеж игрока – степень удовлетворения интересов игрока при выбранной им стратегии. Платеж может быть положительным (выигрыш), отрицательным (проигрыш) и нулевым;
- платежная функция игрока – соответствие между профилем стратегии и платежом игрока;
- чистая стратегия игрока – это то, что определяется правилами игры, то есть входит в общее знание. Набор чистых стратегий игрока дает полную определенность относительно вариантов действий этого игрока и результата для каждого возможного выбора;
- смешанная стратегия игрока – вероятностная комбинация стратегий игрока, то есть полный набор вероятностей применения его чистых стратегий, или комбинация «весов» его чистых стратегий [3].

Применение математических методов теории игр в анализе экономических процессов позволяет выявить такие тенденции, которые остаются скрытыми при использовании других методов. В экономической действительности часто встречаются ситуации, когда отдельные конкуренты пытаются обойти друг друга в борьбе за первенство. Такими ситуациями и занимается такой экономический анализ, как теория игр.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Шагин В.Л. Теория игр: учебник и практикум для академического бакалавриата /В.Л. Шагин. – М.: Издательство Юрайт, 2016. – 223 с. – Серия: Авторский учебник.
2. Диксит Авинаш. Теория игр. Искусство стратегического мышления в бизнесе и жизни /Авинаш Диксит и Барри Нейлбафф; пер. с англ. Н. Яцюк. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015. – 464 с.
3. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 416 с. – (Высшее образование: бакалавриат).

УДЕЛЬНЫЙ ВЕС ЗАТРАТ НА ПРОВЕДЕНИЕ РЕМОНТОВ В СЕБЕСТОИМОСТИ ГОРНОДОБЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Устьянцев В. С., Соколов А. С.
Уральский государственный горный университет

Производительность любого предприятия напрямую зависит от работоспособности его оборудования. Бесперебойное функционирование оборудования обеспечивают механические службы предприятия или специализированные контрактные сервисные организации. Работоспособность оборудования обеспечивается за счет качественного, своевременного и безопасного проведения технического обслуживания и ремонта оборудования (ТОиР) при рациональном использовании ресурсов [3].

Научные исследования и результаты многолетней практики убедительно доказывают, что затраты на техническое обслуживание и ремонт горного оборудования обуславливаются результатами работы трех типов предприятий:

- заводов-изготовителей горного оборудования;
- ремонтно-обслуживающих предприятий;
- самих горных предприятий [1].

В отечественных горных предприятиях достаточно большой удельный вес затрат на ТОиР в структуре затрат горнодобывающего предприятия.

Проведем анализ на примере рудника «Октябрьский»:

Таблица 1 - Удельные фактические затраты на ТОиР горного оборудования рудника «Октябрьский», %

Наименования затрат	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Себестоимость продукции	100	100	100
Удельные затраты на ТОиР	22,4	23,9	25,1
В том числе:			
капитальный ремонт	6	6,9	7,1
текущий ремонт	11,2	11,7	12
техническое обслуживание	5,2	5,3	6

Удельные затраты – это отношение затрат к себестоимости.

Затраты на содержание техники на руднике «Октябрьский» составили в среднем 25%. Из таблицы 1 видно, что произошло увеличение удельных затрат. Это связано с неудовлетворительной эксплуатацией машин, низкого качества ТОиР, повышением цен на запасные части.

Производительность оборудования и затраты на его ТОиР возрастают. Это видно на примере показателей трех рудников Норильского промышленного района.

Таблица 2 - Производительность оборудования и затраты на ТОиР оборудования на рудниках

	Производительность, тыс. т.			Удельные затраты на ТОиР, руб./т.		
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
«Октябрьский»	378	423	488	5,27	12,45	19,8
«Таймырский»	215	265	293	4,16	8,93	15,25
«Комсомольский»	188	228	254	4,03	7,28	10,12

Затраты на ТОиР состоят из следующих расходов:

- 35-40% на запасные части;
- 20-25% на оплату труда;

Величина абсолютных и удельных затрат на ТОиР оборудования на рудниках зависит от производственных и природно-климатических условий зоны их эксплуатации, объема выполняемых работ и их стоимости.

Снизить затраты на ТОиР можно следующим образом:

- создать и соблюдать нормы на проведение работ. Известно, что на многих предприятиях нет нормативов в полном объеме. Нормы труда включают в себя: нормы времени, нормы выработки, нормы обслуживания. Нормы на проведение работ выполняются с целью планирования производства и определения нуждемости в персонале, подсчитать затраты на оплату труда; оценки результативности производства и изменения производительности.

- оптимизировать объем складских запасов с целью снижения затрат на складское хранение и увеличение оборотного капитала. Компании с большими объемами складских запасов несут дополнительные траты на аренду помещений. Получается, чем меньше объем складских запасов, тем больше прибыль. Небольшой остаток товаров на складе говорит о его стабильном обороте и о высоком уровне потребления.

- при сокращении бюджета на ремонты не ремонтировать низкоприоритетные узлы, чтобы важные узлы для производства всегда находились в работоспособном состоянии;

- оптимизировать технические решения. Иногда станок, узел и т.п. дешевле купить новый, чем восстанавливать. Для принятия обоснованных решений необходимо привлекать значительное количество сотрудников, что не всегда возможно и снижает оперативность и обоснованность решений.

- выявлять незапланированные затраты. Риск возникновения непредвиденных расходов в первую очередь возникает в случае увеличения рыночных цен на ресурсы (услуги), приобретаемые в процессе производственной деятельности, выше запланированного уровня. Это происходит по следующим причинам:

- а) наличие ошибок в анализе и прогнозировании конъюнктуры на рынках ресурсов;

- б) изменения политики ценообразования у поставщиков ресурсов, с которыми у производителя заключены долгосрочные договоры, предусматривающие возможность пересмотра цен;

- в) уменьшения количества поставщиков, из которого предприятие может выбирать наиболее экономичных поставщиков;

- оптимизировать парк оборудования. Несмотря на изношенные фонды, часто на складах предприятий лежат узлы и агрегаты, закупленные в разное время, но по разным причинам не введенные в эксплуатацию. Оптимизация парка оборудования влияет на экономическую эффект производства, производительность, качество продукции.

Это можно достигнуть внедрением современных информационных систем («1С: ТОиР»; «1С: Предприятие 8»; «1С: Машиностроение»).

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Лапун Д.П., Лускатова О.В. статья «Эффективность ремонтно-технического обслуживания парка горного оборудования при различных формах ее организации», 2014 г.
2. Г. В. Савицкая, «Анализ хозяйственной деятельности предприятия», 2013 г.
3. А. В. Кизим статья «Комплексный методологический подход к решению задач поддержки технического обслуживания и ремонта оборудования» 2015 г..

НЕОБХОДИМОСТЬ СОЗДАНИЯ РЕМОНТНЫХ БАЗ НА ГОРНОДОБЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Шукшин П. Р., Соколов А. С.
Уральский государственный горный университет

Основной задачей функционирования ремонтных баз предприятий является обеспечение бесперебойной эксплуатации используемого оборудования, которое в процессе работы подвергается физическому износу и требует постоянного технического обслуживания. При этом затраты на ремонт должны быть минимальны. Ремонтные базы позволяют проводить своевременный ремонт, который способен сохранить и качественно восстановить работоспособность оборудования путем регулировки механизмов, восстановления или замены изношенных деталей.

Так как от оборудования во многом зависит работа обогащающих и металлургических подразделений, то на него возлагаются и повышенные требования к надежности и безотказной работы.

При работе горно-шахтного оборудования происходит процесс износа, что влечет за собой и уменьшение производительности. Это делает актуальной проблему его эффективного использования для поддержания в надлежащем техническом состоянии.[1]

Техническое обслуживание и ремонт горнодобывающего оборудования является одним из самых сложных и дорогостоящих факторов в затратах для основного производства. В среднем по горнодобывающей отрасли этот показатель может достигать до 25% всех издержек данных производств.[1]

Чем более качественный ремонт или техническое обслуживание произведено на данном оборудовании, тем дольше и с большей работоспособностью оно сможет выполнять свои непосредственные производственные функции. [1]

Основной причиной создания ремонтных баз на горнодобывающих предприятиях является сложность транспортировки крупногабаритной карьерной техники и оборудования к месту ремонта. В связи с этим ремонтные базы создаются непосредственно на территории предприятия, либо на близком к нему расстоянии.

При условии ремонта и обслуживания на собственной ремонтной базе сокращается время на проведение этих мероприятий, так как нет затрат времени на транспортировку оборудования на стороннее ремонтное предприятие. Исходя из этого, можно сделать ряд выводов:

- Снижение простоя оборудования;
- Уменьшение стоимости ремонта за счет исключения затрат на транспортировку.

В таблице 1 приведены примерные затраты на транспортировку ковша экскаватора ЭКГ-10М массой 19,5 тонн.[3]

Таблица 1 - Сравнительная таблица цен на транспортировку.

Маршрут	Расстояние, км	Стоимость перевозки, руб.
Москва - Воронеж	530	55000
Москва - Екатеринбург	1825	175000
Москва - Новый Уренгой	3690	360000

Опираясь на данные таблицы 1 можно сделать вывод, что транспортировка на ремонтное предприятие ковша экскаватора ЭКГ-10М массой 19,5т достаточно затратное мероприятие. Ремонт оборудования на стороннем предприятии занимает до 2-х месяцев (учитывая время на транспортировку).

В таблице 2 приведены затраты на ремонт ковша экскаватора ЭКГ-10М. Стоимость нового ковша составляет 1100000 рублей.

Используя данные таблицы 2 приходим к выводу, что ремонт оборудования на собственной базе позволяет снизить стоимость ремонта за счет:

- проведения его по себестоимости;
- использования своих материалов и оборудования для ремонта;

Таблица 2 – Сравнительная таблица стоимости ремонта

Вид ремонта	Стоимость (без учета транспортировки),руб.
На ремонтной базе	120000
На стороннем ремонтном предприятии	150000

Экономически целесообразнее, по возможности, произвести ремонт на собственной ремонтной базе.

Еще одной причиной создания ремонтных баз является потребность в подземных мастерских непосредственно внутри шахт.

Шахтную подземную ремонтную мастерскую обычно располагают в околоствольном дворе. Ее снабжают небольшими токарным, вертикально-сверлильным и заточным станками, тисками, шкафом для инструментов и смазочными материалами. Рядом устраивают яму для осмотра и ремонта электровозов. В подземных мастерских могут выполняться текущие планово-предупредительные и аварийные ремонты машин с пригонкой деталей. Для этого оборудуют передвижную ремонтную мастерскую-вагонетку, которую посылают на тот или другой участок по графику или по вызову.[4]

Задачи организации ремонта оборудования становятся наиболее актуальными. Эта задача решается путем рациональной организации текущего обслуживания оборудования в процессе его эксплуатации в целях предупреждения прогрессирующего износа и аварий; своевременного планово-предупредительного ремонта оборудования; модернизации устаревшего оборудования; повышения организационно-технического уровня ремонтного хозяйства.[2]

Одним из основных показателей эффективности проведения процесса технического обслуживания и ремонта является трудоемкость данных процессов. Чем выше трудоемкость проведения сервисно-обслуживающих и ремонтных работ, тем выше и время простоя техники и тем выше себестоимость конечного продукта на предприятии.[1]

Поэтому следует обратить внимание на значимость и рациональную организацию проведения технического обслуживания и ремонта горнодобывающего оборудования и факторы, влияющие на его качественное и экономически обоснованное выполнение.[1]

От правильно организованных работ по техническому обслуживанию и ремонту технологического оборудования на горнодобывающих предприятиях, от уменьшения времени простоев оборудования в ремонте и обслуживании, от эффективности использования материальных и людских средств по проведению этих работ зависят и экономические показатели всего предприятия. [1]

На основании приведенных выводов в статье и к таблице 1 и таблице 2 делаем заключение, что необходимо создавать ремонтные базы на горнодобывающих предприятиях.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Научный журнал «Экономика и предпринимательство», 2014
2. «Организация производства и управление предприятием», учебник, под ред. О.Г. Туровца издательство: ИНФРА-М, 2004
3. <http://www.podolskat.ru/>
4. <http://samzan.ru/136067>

НЕОБХОДИМОСТЬ МИНИМАЛЬНЫХ ВНУТРЕННИХ ЦЕН НА ЭНЕРГОНОСИТЕЛИ

Панасюк А. И.

Научный руководитель ст. пред. Власов В. И.
Уральский государственный горный университет

С переходом к рыночной экономике возникла проблема, связанная с ростом цен на энергоносители. Для России эта проблема имеет особое значение, прежде всего из-за разнообразных природно-климатических условий, которые требуют повышенного расхода энергии. Кроме того, действует пространственный фактор: обширная территория нашего государства означает большие транспортные расстояния и дополнительные затраты. Поэтому увеличение внутренних цен на энергоносители до мировых делает обрабатывающую индустрию и экономику государства неконкурентоспособной, и это может обернуться крупной проблемой создания рабочих мест и ухудшением жизненного уровня населения.

Исходя из стратегических и социально-экономических интересов РФ, необходимо стремиться к тому, чтобы цены на топливо были *минимально возможными*. Такая возможность имеется: Россия богата природными энергетическими ресурсами. Наша страна не только удовлетворяет полностью свои энергетические потребности, но и в больших количествах экспортирует нефтепродукты, природный газ, уголь в другие страны.

Главная проблема заключается в том, что все энергетические компании, в том числе с государственными пакетами акций, стремятся, прежде всего, к получению максимальной прибыли путём повышения цен на свою продукцию. Государственное регулирование в электроэнергетике прекратилось в 2011 году, в нефтяной и угольной отраслях ограничения были сняты ещё в 1990-х гг.; только в газовой отрасли и теплоснабжении удалось сохранить государственное регулирование цен. И в результате внутренние цены на энергоносители сильно возросли и продолжают расти.

Рассмотрим некоторые социально-экономические факторы ценовой проблемы:

1) *Природно-климатические факторы, конкурентоспособность и инвестиции.* Несмотря на положительные факторы, такие как обилие природных ресурсов, просторов и красот, России свойственен суровый климат, приводящий к высоким экономическим затратам и издержкам. Суровый климат отражается не только на энергопотреблении, но он также влияет на сельское хозяйство, строительство зданий и сооружений и др. Снижение энергетической составляющей издержек, которая во многих отраслях является значительной или основной, возможно путём уменьшения цен на энергоносители. Но в тоже время, снижение цен допустимо лишь до определённого предела – в данном случае речь идёт о предотвращении произвольного, экономически необоснованного повышения.

2) *Причины роста внутренних цен на энергоносители.* Свободные цены на ресурсы возросли практически до уровня мировых. Внутренний рынок приобрёл олигопольный характер, когда несколько крупных компаний завышают цены, стремясь получать от продаж в России такую же прибыль, как и от экспорта. При этом, внутренние цены остаются высокими, крупные компании получают большую прибыль, нанося при этом ущерб экономике страны. Такая ситуация характерна для нефтедобывающей и угольной отраслей промышленности.

3) *Цены на тепловую энергию.* Они продолжают регулироваться в рамках локальных систем теплоснабжения городов и населённых пунктов. Их рост обусловлен в основном увеличением цен на используемое топливо. Решением данной проблемы может стать комбинированная выработка тепловой и электрической энергии на ТЭЦ: это позволит сэкономить топливо и издержки по сравнению с отдельным производством. Сейчас этот способ всё больше применяется в России. Быстрый рост цен на все энергоносители объясняется невозможностью положительного эффекта от конкуренции и неотвратимостью формирования олигополий в нефтяной, угольной, электроэнергетической отраслях; ошибочным принципом регулирования внутренних цен на природный газ; высокими экспортными ценами.

Это всё ведёт к дальнейшему упадку индустрии, экономики и жизненного уровня населения.

Определить понятие *минимально возможных цен* для условий конкурентной экономики не так-то легко. Принципы их определения следующие:

- минимальные цены на энергоносители должны покрывать все виды издержек, необходимых для их производства: сырьё, энергию, материалы;
- оплату рабочей силы;
- амортизацию основных фондов;
- транспортные и складские расходы, налоги и др.

Цены какого-либо энергоносителя должны устанавливаться для потребителей как среднеотраслевые с дифференциацией по территориям в зависимости от затрат на транспортировку от места производства. Внутренние цены должны устанавливаться на длительный срок, не менее 3 лет для того, чтобы предприятия имели стимул и время для снижения издержек и получения экономической прибыли сверх нормальной. При этом цены должны индексироваться с учётом ожидаемой инфляции.

Несомненно, в России имеются значительные возможности энергосбережения, однако, повышение цен на энергоносители не является энергосберегающим мероприятием: для него нужны высокие технологии. Энергосбережение – экономическое понятие, оно не может быть самоцелью. Эффективность энергосберегающих технологий должна определяться для экономически обоснованных цен.

Очень важно также, за счёт каких средств проводится энергосбережение и кто получает от него эффект. В конкурентной экономике прибыль от повышения цен получают производители, а затраты на энергосбережение понесут потребители. В ценах не должна содержаться монопольная прибыль, и, исходя уже из таких минимальных цен потребители будут оценивать эффективность для них тех или иных энергосберегающих мероприятий.

Практическая реализация мер по обеспечению минимально возможных цен требует принятия широкого комплекса мер, притом различных для отраслей ТЭК. Некоторые из них связаны с корректировкой экономической политики государства, некоторые затронут интересы производителей энергоносителей, необходимо участие правительственных органов, научно-исследовательских организаций, региональных администраций и др. Однако, несмотря на трудности и сложности, обеспечение минимально возможных внутренних цен на энергоносители жизненно важно для будущего России.

Если на мировые цены отдельная страна влиять не может, то внутренние цены могут и должны регулироваться государством в интересах своей обрабатывающей индустрии, населения и экономики.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ БАНКА

Шарова К. А.

Научный руководитель Логвиненко О. А., ст. преп.
Уральский государственный горный университет

Проблема конкуренции, прежде всего, в рыночной экономике, выступает в качестве одного из глобальных вопросов экономической теории. Конкуренция – это экономическое соревнование между субъектами хозяйственной деятельности за возможность получения максимума прибыли и упрочения положения на рынке. Остро стоит проблема формирования конкурентной среды в банковском деле.

Для современной России острой конкурентная среда в банковском бизнесе является уже объективной реальностью, которая с каждым годом по мере развития сети кредитных учреждений и других различных институтов постоянно возрастает. Банковская конкуренция представляет собой динамичный процесс состязательности коммерческих банков и прочих кредитных институтов, в рамках которого они стремятся обеспечить себе прочное положение на рынке банковских услуг. Конкурентоспособность коммерческих банков становится актуальной целью банковского менеджмента в условиях прогнозируемого усиления масштабов межбанковской конкуренции.

Необходимым условием совершенствования конкурентной борьбы между коммерческими банками является создание эффективного рыночного механизма развития банковского сектора российской экономики, так как конкуренция в банковском секторе гораздо более сложный процесс, чем в любом другом сегменте экономики. Конкурентная борьба между банками напрямую зависит от эффективности их деятельности и существенно образом влияет на стабильность национального хозяйства.

Конкуренция заставляет коммерческие банки проводить активную политику по продвижению и закреплению на рынке и работу с клиентами - постоянно расширять и дополнять ассортимент банковских продуктов, совершенствовать качество оказываемых услуг, что повышает эффективность производства и перераспределяет экономические ресурсы.

Таким образом, конкурентную борьбу можно считать движущей силой качественного улучшения банковского сектора, нацеленного на максимальную доступность банковских услуг и операций, повышение устойчивости банковских структур и наиболее полное удовлетворение интересов клиентов.[1]

Под конкуренцией в банковской сфере следует понимать экономический процесс взаимодействия, взаимосвязи и соперничества кредитных организаций, стремящихся создать лучшую возможность реализации своих банковских продуктов и услуг, получения максимальной прибыли и наиболее полного удовлетворения потребностей клиентов.[2]

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Бодров А. А., Сенкус В. В. Конкуренция банков и определение конкурентных преимуществ на современном рынке банковских услуг // Вестник КемГУ. 2013. № 2 (54). Т. 1. С. 263-266.
2. Полунин Л. В. Исследование системы оценки конкурентоспособности предприятий в инновационной региональной экономике // Социально-экономические явления и процессы. Тамбов, 2012. № 9(43). С. 131-137.

КОМПЬЮТЕРНО-ИНТЕГРИРОВАННЫЙ ПОДХОД В ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА РЕМОНТНОГО ХОЗЯЙСТВА

Анпилогов А. А., Соколов А. С.
Уральский государственный горный университет

Современное ремонтное предприятие, как и другие хозяйствующие субъекты, представляет собой сложную производственную систему, в которой переплетены многочисленные экономические, социальные и технические прямые и обратные связи. Для того чтобы ремонтное предприятие стабильно производило продукцию и услуги, необходима *организация производства*, главной задачей которой является повышение эффективности деятельности предприятия на основе личных и вещественных факторов производства.

Для повышения эффективности производства к его организации необходимо подходить с точки зрения системности и комплексности. Новые принципы организации производства следует искать в системе единства организационной и технологической среды предприятия, необходимости интеграции всех этапов производства на основе единой информационной базы и единого механизма управления данными [1]. При этом необходимо учитывать, что традиционные приемы автоматизации производства не могут обеспечить должную гибкость производства.

Сегодня наибольшее развитие получает организация компьютерно-интегрированного производства для предприятий, работающих по замкнутому производственному циклу в комплексе с новыми информационными технологиями [3]. Производственное оборудование такого предприятия различного технического назначения: обработки, сборки, контроля и т. д. связано в единый производственно-информационный комплекс материальными и информационными потоками. Информационное объединение служб предприятия обеспечивают следующие информационные системы: АСУП (автоматизированная система управлением предприятия), ИАСУ (интегрированная система управлением производства), СALS/ИПИ (технологии непрерывной информационной поддержки продукции в ходе жизненного цикла изделия). Применительно к ремонтным предприятиям КИП может обеспечить решение задач на стадиях планирования и разработки технологического процесса, материального обеспечения и подготовки производства, включающей экономическую, управленческую и финансово-бытовую деятельность.

Автоматизация процессов управления для КИП – важная задача, призванная отойти от традиционного подхода календарного планирования производства, сопровождающегося сложными расчетами, нормированием, и недостаток которого – большая погрешность укрупненной нормативной базы, неточной по объективным причинам. Программные компоненты современных АСУП позволяют в короткие сроки с помощью ЭВМ согласно спецификации определить количество материалов и узлов, необходимых для производства, разрабатывают технологические маршруты в виде логических связей и количественных пропорций между компонентами изделий. В свою очередь, технологические маршруты привязываются к определенным средствам производства: рабочим центрам, единицам оборудования или производственным линиям. В конечном итоге эти данные позволяют визуализировать весь производственный процесс, представить его в виде модели, что помогает предвидеть возможные последствия управленческих решений.

Согласно результатам исследований, проведенным агентством А. Т. Kearney [4], использование на предприятии ЕАМ-систем (Enterprise Asset Management, управления основными фондами предприятия), позволяющих управлять процессами технического обслуживания и ремонта оборудования, материально-технического снабжения и т. д., приводит к увеличению прибыли предприятия на 10-30%, снижению издержек на обслуживание и владение оборудованием на 25-30%, а его готовность к работе – повышению на 15-17%, при том, что сам программный продукт окупается за срок менее 2 лет, а иногда и за 3-4 месяца. Такие показатели достигаются за счет автоматизации документооборота, его хранения и

удобозримом представлении в форме отчетов (план-фактный анализ затрат на проведение ремонтов станочного парка, плановая потребность в материалах для выполнения ремонтных работ и др.) за данный период.

По оценкам агентства SMRP [4], от внедрения систем управления техническим обслуживанием и ремонтом можно ожидать следующие выгоды:

- повышение безопасности на 20–50 %;
- повышение производительности работ по техническому обслуживанию и ремонту оборудования на 40–55 %;
- сокращение длительности ремонта на 20–50 %;
- уменьшение капитальных затрат на 50–90 %;
- сокращение страховых запасов товарно-материальных ценностей (ТМЦ) на 50–90 %;
- сокращение затрат на эксплуатацию на 10–40 %;
- сокращение неплановых простоев оборудования на 30–40 %.

В качестве примера успешного внедрения и адаптации на ремонтном предприятии систем оперативного управления производством можно привести опыт работы филиала «35 СРЗ» (г. Мурманск) ОАО «ЦС «Звездочка» с системой DATACore класса MES (Manufacturing Execution System, система управления производственным процессом) компании SeaData, приобретенной предприятием в 2013. В источнике [5] по результатам внедрения ПО на 2015 год руководство отметило успехи в обеспечении контроля и мониторинга работ, прогнозе и моделировании производственных процессов, детальном учете производственных и логистических операций и запланировало увеличение работающего в системе персонала.

Для малых ремонтных предприятий с непоточным производством зачастую переход на высокотехнологический уровень сложно осуществить, тогда вопрос о повышении эффективности производства, как правило, решается не техническими преобразованиями, рассмотренными выше, а структурными. В целях увеличения технических возможностей таких предприятий можно предложить метод реконфигурации технологического процесса, при котором рабочие места (оборудование) следует располагать не по ходу технологической цепочки, а объединять в функциональные группы, например, шлифовальных, строгальных, протяжных станков без каких-либо определенных связей, создавая матричную структуру. При такой организации производственного процесса переход на новую технологическую цепочку ограничивается лишь переналадкой оборудования [4].

Как видно из выше сказанного, современные подходы организации производства предприятия, в том числе и ремонтного, направлены на его техническое совершенствование или структурное преобразование, применение интеллектуальных форм организации управления производством. Эти подходы призваны повысить эффективность производства, рентабельность основной деятельности промышленного ремонтного предприятия.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Губенко А. В., Гусева Ж. И., Зенкова Т. Ю. Современные подходы к организации планирования производства на самолетостроительном предприятии // Экономика и управление. 2013. N 3. С. 56 – 58;
2. Кизим А. В. Обоснование необходимости автоматизации работ по ремонту и техническому обслуживанию оборудования // Известия ВолгГТУ. 2009. N 6. С. 118-121.
3. Никифоров А. Д. Современные проблемы науки в области технологии машиностроения: Учеб. пособие для вузов. – М.: Высш. шк., 2006. – 392 с.: ил;
4. Мюзин В. А. Современные подходы к организации управления высокотехнологичным производством [Электронный ресурс] // Финансы и аудит. 2010. N 5. URL: http://www.auditfin.com/fin/2010/5/09_03.pdf (дата обращения: 30.03.2017);
5. Автоматизация предприятия – проблемы и решения [Электронный ресурс] // Freight.ru. 2015. N 1 (70). URL: <http://www.seadata.ru/upload/iblock/6bb/6bb8a60b3f20f5c0c0af8f5739831ffd.pdf> (дата обращения: 31.03.2017).

ИНТЕГРАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Гензель О. В.

Уральский государственный горный университет

Основная задача, стоящая перед современным предприятием, заключается в создании необходимых и благоприятных условий для интенсификации экономического роста и повышения стоимости бизнеса. Достижение поставленной задачи возможно в случае достаточности привлеченных инвестиций и самого факта их привлечения. Объем и темп роста инвестиций являются индикаторами инвестиционной привлекательности предприятия, а также показателями экономической состоятельности самого бизнеса. Повышение инвестиционной привлекательности способствует дополнительному притоку капитала и экономическому развитию. Инвестор, выбирая предприятие для вложения своих средств, руководствуется определенными характеристиками, такими как инвестиционный потенциал и уровень инвестиционного риска, взаимосвязь которых и определяет инвестиционную привлекательность.

Задачами оценки инвестиционной привлекательности предприятия являются:

- определение производственно-экономического развития,
- установление влияния наличия и стоимости активов на приток инвестиций,
- выявление негативных тенденций в развитии предприятия,
- определение резервов повышения инвестиционной привлекательности предприятия.

Принято считать, что инвестиционная привлекательность определяется через уровень прибыли от вложения капиталов. Использование такого подхода отличается узкой сферой применения, так как для получения адекватных результатов необходимо, чтобы инвестиции осуществлялись с одинаковой степенью риска, что практически не возможно. Поэтому необходимо использование более гибкого подхода. Такой подход, может быть основан на определении инвестиционной привлекательности посредством комплексных характеристик деятельности предприятия, таких как: трудовой потенциал (текучесть кадров, квалификационный уровень работников, способ организации труда и т.д.); производственно-экономические и финансовые ресурсы (объемы производства и резервы его увеличения, технико-технологическая оснащенность производства, себестоимость производства продукции, стоимость активов); наличие (отсутствие) государственной поддержки. В данном направлении методика оценки должна осуществляться с использованием интегрального показателя, для оценки которого формируется определенная совокупность частных показателей.

Интегральный показатель (ИП) оценки инвестиционной привлекательности рассчитывается как средневзвешенная арифметическая величина значений частных показателей:

$$ИП = \frac{ИП_1 \cdot l_1 + ИП_2 \cdot l_2 + \dots + ИП_n \cdot l_n}{\sum_{i=1}^n ИП_i} \quad (1)$$

где $ИП_1, ИП_2, \dots, ИП_n$ - частные показатели, а именно: финансовые, экономические, политические, инновационный потенциал и т. д.;

l_1, l_2, \dots, l_n – вес частного показателя.

Значение ИП должно стремиться к максимуму. Чем выше значение интегрального показателя, тем более высока инвестиционная привлекательность. Основной задачей инвестора становится корректное и точное определение показателей формирующих основные переменные данной методики.

В первую очередь, необходимо определить в какой мере исследуемое предприятие находится в зависимости от государства, т.е. является ли оно дотационным, присутствуют ли в капитале предприятия государственные средства, пользуется ли предприятие какими-либо формами государственной поддержки. В современном отечественном бизнесе этот фактор, при определении инвестиционной привлекательности предприятия, является весьма весомым. Предприятие, в капитале которого находится определенная доля государственных средств, обладает меньшими инвестиционными рисками, т.к. участие государства в деятельности предприятия предполагает наличие достаточного уровня экономической надежности и стабильности развития. Однако, наличие этого же фактора может понизить инвестиционный интерес к предприятию.

С другой стороны, предприятия, не имеющие государственной поддержки, обладают большим динамизмом и гибкостью. В условиях рынка они выживают за счет постоянного совершенствования своей продукции и способов ее производства. Безусловно, такие предприятия более интересны для современных инвесторов, несмотря на более высокие инвестиционные риски. Таким образом, на первых этапах оценки инвестиционной привлекательности предприятия, инвестору необходимо определить, что ему интересней: работать с традиционным предприятием (продуктом) и получать средний, но стабильный доход с минимальными рисками или отдать предпочтение более рисковому предприятию (продуктам), в расчете на максимум прибыли.

Вместе с тем, вне зависимости от выбранного способа реализации инвестиционного проекта, (с государственным участием или без), и источников финансирования, необходимо в первую очередь определить процессы, протекающие в организации и так или иначе влияющие на его целесообразность и коммерческую эффективность. Качественные и количественные характеристики определенных процессов должны быть увязанными с результирующими показателями оцениваемого инвестиционного проекта.

Инвестиционная привлекательность предприятия определяется совокупностью предельных показателей эффективности отдельных процессов, образующих комплекс хозяйственной деятельности предприятия. Изучение этих процессов и установление веса каждого в общей их совокупности позволит выявить положительные тенденции в деятельности организации, с целью их сохранения и развития, и отрицательные тенденции, с целью их устранения. При обосновании инвестиционной привлекательности предприятия использование интегрального показателя позволит с большей точностью отразить ключевые показатели эффективности и придать им большую прозрачность и понятность. Кроме того, порядок формирования и изучения представленных процессов легко укладывается в традиционные формы составления бизнес-планов и технико-экономического обоснования инвестиционных проектов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Асват Дамодаран Инвестиционная оценка. Инструменты и методы оценки любых активов // Альпина Паблишер – 2017. – 1307 с.
2. Ендовицкий Д. А. Анализ инвестиционной привлекательности организации. – М.: Издательский дом «КноРус», 2010. – 177 с.
3. Ляндау Ю.В. Моделирование инвестиционной деятельности многофункциональных экономических комплексов // LAP Lambert Academic Publishing – 2012. – 144 с.
4. Максимова В.Ф., Аскинадзи В.М. Инвестиционное дело // Универсальная книга – 2012 – 764 с.
5. Николаев М.А. Инвестиционная деятельность // Инфра-М, Финансы и статистика - 2014. – 336 с.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЛЕСНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В РОССИИ

Кремилина А. С.

Научный руководитель Дроздова И. В., к.э.н., доцент

Уральский государственный горный университет

В экономике России большую роль играет лесная промышленность, что обусловлено соответствующим ресурсным потенциалом. Лесопромышленный комплекс - группа производств, ориентированных на заготовку, механическую обработку и химическую переработку древесины. Данный комплекс обеспечивает своей продукцией практически все отрасли экономики. Лесные ресурсы представляют собой запасы древесных и недревесных продуктов, а также полезностей леса, имеют важное экологическое и социально-экономическое значение для страны. Деятельность лесопромышленного комплекса России базируется на крупнейшей в мире лесосырьевой базе. Запасы древесины насчитывают 82,8 млрд куб.м, что составляет примерно 25% всех лесосырьевых запасов планеты. Лесные ресурсы и показатели по ним представлены в таблице 1. Согласно прогнозу развития лесного сектора РФ до 2030 г., подготовленному продовольственной и сельскохозяйственной организаций ООН, потенциал российского лесного сектора далеко не исчерпан. В 2015 г. выручка 50 крупнейших компаний российского ЛПК выросла на рекордные 46,1% до 410,86 млрд.руб. и в целом в таблице 2 представлена положительная динамика работы компаний.

Таблица 1 - Лесные ресурсы (на конец года)

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Площадь земель лесного фонда и земель иных категорий, на которых расположены леса, млн. га	1183,2	1183,4	1183,5	1183,7	1184,1	1184,1
в том числе лесная	891,8	891,8	891,2	891,4	891,6	890,9
из нее покрытая лесом	797,1	796,8	795,5	795,3	795,2	795,0
Общий запас древесины, млрд. м ³	83,4	83,1	83,0	83,0	82,8	82,8

Таблица 2 – Основные экономические показатели работы организаций "лесозаготовки"

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Число организаций (на конец года), тыс.	15,6	13,6	12,2	11,4	10,6	10,2
Среднегодовая численность работников организаций, тыс.чел.	156,6	144,4	134,3	119,2	107,1	103,4
Рентабельность проданных товаров, продукции (работ,услуг), процентов	-0,9	-0,6	-2,8	-3,6	-0,8	4,2
Производство древесины необработанной, млн. плотных м ³	117,3	122,7	121,8	119,8	123,4	126,7

Основной задачей государственной политики в лесопромышленном комплексе должно стать решение серьезных проблем, препятствующих развитию отрасли, а также полноценному развитию и эффективному привлечению инвестиций.

Одна из самых серьезных проблем лесопромышленного комплекса - отсутствие развитой специализированной машиностроительной базы. В настоящее время даже сравнительно благополучные предприятия, имеющие достаточно средств на проведение технического перевооружения производств, вынуждены нести издержки, связанные с закупкой оборудования. Одной из системных проблем является применение устаревших технологий, машин и оборудования с высокой долей ручного труда и низкой производительностью. На

предприятиях лесного комплекса эксплуатируется физически и морально устаревшая техника, 70-80% которой требуют замены, а ежегодное обновление лишь 3%. Важная роль отводится развитию отечественного лесного машиностроения в «Стратегии развития лесного комплекса РФ на период до 2020г.». Однако для занятия ведущего положения на рынке отечественным производителям необходимо решить задачи расширения номенклатуры, повышения технического уровня машин и создать систему их фирменного сервиса.

Существенной проблемой для экономики России является незаконные вырубки лесов. В настоящее время браконьерство достигло масштабов, вполне сопоставимых с деятельностью крупных лесозаготовительных компаний. По оценкам, объем хищничества составляет не менее 20% от официально регистрируемой лесозаготовки. контрабанда древесины, составляет около 30% сверх объемов легального российского экспорта необработанных лесоматериалов. С 2016 года заработала единая государственная автоматизированная информационная система учета древесины (ЕГАИС). Она создана для пресечения нелегальных рубок и связанной с ними торговлей древесиной неизвестного происхождения, которая наносит ощутимый ущерб бюджету и окружающей среде.

Другой серьезной проблемой является низкая доходность бизнеса из-за неэффективной структуры производства и экспорта. В мировой практике рентабельность компаний, работающих в лесном бизнесе, достигается за счет максимально глубокой переработки сырья и производства полного ассортимента продукции на основе древесины. В России до сих пор доступ к лесным ресурсам получают компании или вовсе не имеющие собственных перерабатывающих мощностей, или располагающие заводами, расположенными на значительном расстоянии от мест вырубки. В этих случаях переработка леса для заготовителей нецелесообразна даже при наличии собственных мощностей: слишком велики транспортные тарифы. Легче экспортировать необработанную древесину. Тем более, что ее вывоз пока не облагается таможенными платежами. Переломить эту ситуацию можно, введя, с одной стороны, высокие экспортные пошлины при вывозе необработанного леса, а с другой - используя практику предоставления лицензии на лесопользование лишь тем компаниям, которые обладают собственными лесоперерабатывающими мощностями в радиусе до 1000 км от места лесозаготовки.

Также следует отметить проблему, что вывоз сравнительно технологичной продукции ЛПК сдерживается довольно значительными экспортными тарифами. Так, при вывозе целлюлозы, бумаги и картона российский экспортер должен уплатить в виде таможенного тарифа 10% таможенной стоимости. Действующая тарифная политика приводит к снижению ценовой конкурентоспособности российских полуфабрикатов и конечных продуктов переработки древесины на мировом рынке, на практике стимулируя экспортеров к вывозу сырья. Например, стоимость 1 тонны лесных товаров, импортируемых из Финляндии в Россию, составляет 488 долларов США при стоимости 1 тонны российских товаров в Финляндию 39 долларов США. По мнению представителей крупного лесопромышленного бизнеса, стимулированию глубокой переработки лесных ресурсов способствовала бы отмена пошлин на экспорт из России технологичной продукции при одновременном введении запретительных таможенных тарифов на ввоз высокотехнологичной продукции, аналоги которой могут быть произведены отечественными компаниями.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Федеральная служба государственной статистики. Россия в цифрах, Москва 2016;
2. Григорьев И.А. Состояние и перспективы развития лесного машиностроения в России/ Леспроинформ.– 2015.–№2.– 34 с.;
3. Стратегия развития лесного комплекса РФ на период до 2020 года [электронный ресурс]: информационный сайт.– Москва, 1997-2016.

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ РОСТА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Поздняков О. В.¹

Научный руководитель Позднякова О. Б.², к.э.н., доцент

¹Консалтинговая фирма «Горизонт»

²Уральский государственный горный университет

Современная ситуация в экономике характеризуется следующими положениями: 1) инвестирование нового строительства осуществляется чаще всего с участием фондов поддержки предпринимательства; 2) формируются средства поддержки в виде индустриальных парков, кластеров, ЦЭП; 3) все большую актуальность приобретают связи предприятий, партнерские отношения, интернет, а основными показателями успешной деятельности предприятий являются конкурентоспособность и производительность труда. Производительность труда возрастает при внедрении новых технологий и при связности всех бизнес – процессов. К новым технологиям относятся платформы, которые объединяют различные типы услуг и сегменты бизнеса с аппаратными решениями и цепочками производства [1, с.20].

Успешное развитие предприятий выражается в росте производительности труда, показатели которого – экономия рабочей силы (численности работников или числа годовых фондов рабочего времени одного работника) и рост необходимых компетенций. Одним из следствий экономии численности является высвобождение работников и рост безработицы. В этом случае возникает необходимость трудоустройства временно свободных кадров, средства на эти цели должны быть учтены при обосновании расходов на мероприятия по росту производительности труда. Обозначим экономию численности персонала $\mathcal{E}_ч$, затраты на внедрение мероприятий по росту производительности труда $\mathcal{Z}_м$. Мероприятие считается эффективным, если $\mathcal{E}_ч \geq \mathcal{Z}_м$, а для трудоустройства новые создаваться новые рабочие места на предприятии, в промцентре или кластере. По данным [1, с.22] одно новое рабочее место в промышленности создает в среднем 4,6 рабочих мест в других секторах экономики, а в высокотехнологичной промышленности – до 16 рабочих мест. Основываясь на этой закономерности на своем предприятии желательно вводить хотя бы одно новое рабочее место взамен экономии четырех годовых фондов рабочего времени.

Экономия численности определяется по формулам, отражающим физическую сущность мероприятий, таких как структурные сдвиги в производстве, улучшение использования рабочего времени, внедрение новой техники, установление прогрессивных норм труда [2]. На основе экономии численности рассчитывается прирост (Π) производительности труда в процентах по формуле

$$\Pi = \frac{\sum \mathcal{E}_ч i \times 100\%}{\mathcal{C}_{рб} - \sum \mathcal{E}_ч i}, \quad (1)$$

где $\mathcal{C}_{рб}$ – численность работников, необходимая для выполнения планового объема работ при базисной производительности труда. Если для реализации мероприятия требуются капитальные вложения, то в приведенную формулу их включают следующим образом

$$\Pi = \frac{(\sum \mathcal{E}_ч i - \mathcal{Z}_м) \times 100\%}{\mathcal{C}_{рб} - \sum \mathcal{E}_ч i + \mathcal{Z}_м} \quad (2)$$

где $\mathcal{Z}_м$ – затраты на осуществление мероприятий, деленные на стоимость одного рабочего места, выраженные в единицах количества рабочих мест. Если учесть расходы по трудоустройству высвобождаемых в ходе мероприятий работников, то формула принимает следующий вид

$$\Pi = \frac{(\sum \mathcal{E}_ч i - \mathcal{Z}_м - \mathcal{Z}_у) \times 100}{\mathcal{C}_{рб} - \sum \mathcal{E}_ч i + \mathcal{Z}_м + \mathcal{Z}_у}, \quad (3)$$

где $\mathcal{Z}_у$ – капитальные вложения, деленные на стоимость одного нового рабочего места. Таким образом, все слагаемые в приведенных формулах выражают численность работников или число рабочих мест. Из второй формулы можно определить предельные затраты на проведение мероприятий, задавая предельный срок службы вводимого оборудования и нормативный коэффициент эффективности

капитальных вложений. Из третьей формулы, задавая процент роста производительности труда, найдем Z_y

$$Z_y = \sum \Delta \text{чи} - Z_m - \frac{\Pi \cdot \text{Чрб}}{\Pi + 100} \quad (4)$$

Последнее слагаемое, определяется как $\frac{\Pi \cdot \text{Чрб}}{100 + \Pi}$, представляет собой долю уменьшения плановой численности персонала при росте производительности труда на Π процентов. Для наглядного представления введем показатель результативности затрат на мероприятия по экономии рабочей силы P , определяемый отношением суммарной экономии численности $\sum \Delta \text{чи}$ к затратам Z_m :

$$P = \frac{\sum \Delta \text{чи}}{Z_m} \quad (5)$$

Рассмотрим это на условном примере. На предприятии с $\text{Чрб} = 500$ человек, $\sum \Delta \text{чи} = 10$ чел., $Z_m = 2$, а процент роста производительности труда составил 1 %.

$$Z_{y1} = \sum \Delta \text{чи} - Z_m - 0,01 \cdot \text{Чрб}.$$

Если изменить условия, задав прирост производительности труда на уровне 5 %, то получим величину необходимых затрат, равную

$$Z_{y2} = \sum \Delta \text{чи} - Z_m - 0,045 \cdot \text{Чрб}.$$

Значения результативности и затрат на создание новых рабочих мест приведены в таблице.

Показатели экономии численности и затрат на создание новых рабочих мест

№ п.п.	Суммарная экономия численности	Затраты на мероприятия, отн. единиц	Результативность P , безразмерный показатель	Затраты на создание новых раб. мест, отн. ед.
1	10	2	5	3
2	10	3	3,3	2

Взаимосвязь между затратами на создание новых рабочих мест и результативностью мероприятий носит экспоненциальный характер и служит ориентиром для установления коридора допустимых мероприятий.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. М. Шеховцев Что сулит миру мир интернет – вещей // Эксперт № 48, 2016 г., с. 15 – 24.
2. Экономика горного предприятия: учебное пособие. Под ред. В.Е. Стровского, С.В. Макаровой, В.Г. Жукова.- 2-е изд. Екатеринбург: Изд-во УГГУ, 2007.- 407 с.