

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

**СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ**

**МАТЕРИАЛЫ ВСЕРОССИЙСКОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ  
КОНФЕРЕНЦИИ**

**ЧАСТЬ IV**

**(24 – 25 НОЯБРЯ 2016 г.)**

**Ухта  
УГТУ  
2017**

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

Материалы всероссийской научно-практической конференции  
(24–25 ноября 2016 г.)  
Часть 4

УДК [001+13](061.6)

ББК 72 я5+60 я5

К 65

**Наука, образование и духовность в контексте концепции устойчивого  
К 65 развития** [Текст] : материалы всероссийской научно-практической конференции  
(24–25 ноября 2016 г.). В 4 ч. Ч. 4 / под общ. ред. М. К. Петрова. – Ухта : УГТУ, 2017. –  
241 с. : ил.

ISBN 978-5-906991-30-0

В сборнике представлены научные труды учёных России. Излагается теория, методология и практика научных исследований в области науки, производства, инноваций, экономики, управления, природопользования, права и других направлений. Часть 4 содержит статьи и доклады ученых, магистрантов и студентов.

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

Статьи публикуются в авторской редакции.

**УДК [001+13](061.6)  
ББК 72 я5+60 я5**

Редакционная коллегия: М. К. Петров, к.э.н.; И. Г. Назарова, д.э.н., доцент; В. В. Каюков, д.э.н., профессор; А. В. Павловская, к.э.н., профессор; Т. С. Крестовских, к.э.н., доцент; И. В. Попов, к.ф.н., доцент; О. Н. Подорова-Аникина, к.полит.н.

Техническое редактирование и компьютерная вёрстка: А. В. Трухин.

© Ухтинский государственный технический университет, 2017

ISBN 978-5-906991-30-0

План 2016 г., позиция 1.4(н). Подписано в печать 29.09.2017.

Компьютерный набор. Гарнитура Times New Roman. Формат 60x84 1/16. Бумага офсетная. Печать трафаретная.  
Усл. печ. л. 26,3. Уч.-изд. л. 23,8. Тираж 250 экз. Заказ № 316.

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

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ</b> .....	5
Алешачкина В. С. Анализ рынка алкогольной продукции.....	5
Алешачкина В. С. Исследование рынка аренды жилой недвижимости России и Республики Коми.....	8
Амаглобели Э. Г., Павлють О. С. Особенности проявления оппортунизма на российских производственных предприятиях.....	13
Ануфриева А. И. Анализ коммуникационной политики: опыт российских нефтегазовых предприятий.....	16
Антипина Н. М. Расширение инвестиционных возможностей субъектов естественных монополий методами тарифного регулирования.....	20
Астафьева В. А. Оптимизация управления затратами предприятия.....	25
Афлейтонова Н. Н. Количественные показатели развития малого и среднего предпринимательства в Республике Коми.....	29
Ахмедьярова Е. Н. Методы стимулирования труда.....	33
Бабурина Н.О. Оценка стратегического потенциала нефтегазового предприятия на основе SWOT-анализа.....	35
Баранова И. Ю. Факторы, влияющие на формирование цен на нефтяном предприятии.....	40
Блинова О. В, Есакова Е. И. Инфляция: сущность, причины, социально-экономические последствия, механизм регулирования.....	49
Вялкова Ю. А., Шельгина Л. Н. Оценка коммерческой эффективности автоматизации приготовления бурового раствора.....	52
Глазкова А. С. Государственно-частное партнерство в России: основные тенденции и практика развития на региональном уровне.....	58
Григорьева К. М. Налогообложение прибыли в Российской Федерации в современных условиях.....	62
Дегтев Л.А. Исследование зарубежного опыта финансирования и поддержки малого и среднего предпринимательства.....	66
Еремина Ю. В. Управление задолженностью организации.....	69
Жевнеренко Я. С. Преимущество системы КРІ для нефтегазовых предприятий.....	72
Желнов Д. М. Анализ эффективности налоговых проверок ИФНС России №4 по РК.....	76
Жеребцова Д. Н. PR в нефтегазовой отрасли.....	79
Защепина В. В. Совершенствование оценки эффективности функций управления предприятием на основе ресурсного подхода.....	84
Приходько А. Д., Третьякова Е. А. «Зеленая» экономика как возможность перехода к устойчивому развитию.....	89
Золотухина Е. В. Миссия и цели нефтегазовых компаний России.....	93
Ипатова Д. А. Об эффективности импортозамещения в ООО «Газпром трансгаз Ухта».....	96
Кахриманова С. А Современная система кредитования юридических лиц на примере АО Газпромбанк.....	102
Кириленко А. А. Методы затратного подхода в управлении организацией.....	105
Колина В., Яранская М. Теневая экономика: характеристика, проблемы, решения.....	109
Корешкова Е. С. Газпром: проблемы сбытовой политики на мировом рынке.....	113
Королькова Е. Н., Чигарева Ю. Д. Инновационная логистика, как основа развития отрасли.....	117
Кахриманова С. А Современные тенденции налогообложения имущества организации.....	121
Логачева П. С. Конкуренция и ее роль в современном хозяйственном механизме.....	124
Максарова К. Д. Кредиторская задолженность ДООУ: состояние и способы ее погашения.....	128
Мартюшева Э. Э. Управление дебиторской задолженностью АО «Транснефть-Север».....	131
Михеев Д.В. «Перспективы развития газопереработки в условиях истощения ресурсной базы» на примере Сосногорского ГПЗ.....	136
Москина Н. Н. Развитие ипотечного страхования в России.....	141

Мушинский В. Л., Горностаев А. М. Оценка коммерческой эффективности оптимизации работы периодического фонда скважин ТПП "ЛУКОЙЛ-Ухтанефтегаз" .....	144
Наговицина Я. А., Шигапов Р. О. Развитие малого бизнеса в Республике Коми: тенденции и место в экономике.....	149
Назарова Ю. Р. Направления финансовой поддержки субъектов малого предпринимательства в рамках реализации целевых программ .....	154
Овчиникова О. С. Интегральная оценка финансового состояния предприятий системы магистральных нефтепроводов ПАО «Транснефть».....	158
Панасова А. Е. Проблемы и направления совершенствования системы государственных закупок на примере Республики Коми .....	163
Подольская Е. В. Гостиничный бизнес.....	165
Подорова С. А. Анализ трудовых ресурсов и основных направлений социальной политики ООО «Газпром трансгаз Ухта» .....	168
Полухина А. В. Понятие и признаки предпринимательской деятельности .....	172
Польная А. Т. Оценка эффективности развития и употребление финансовых ресурсов организации на примере ООО Севергазлогистика .....	174
Резванова Е. Л. Изменение благосостояния населения России при пользовании потребительским кредитом .....	178
Самедова С. Б., Золотухина Е. В. Безработица и налог на тунеядство: социально-экономические аспекты .....	182
Семенова В. В. Исследование рынка автомоечных услуг города Ухты .....	187
Середнок О. А. Методы управления затратами как необходимый элемент сбалансированной экономической модели концепции устойчивого развития.....	190
Соколова А. В. Совершенствование системы премирования работников нефтеперекачивающего предприятия .....	193
Терехова Д. Ю. Страхование предпринимательских рисков в России .....	198
Торлопова Ю. О. Теоретические подходы к определению устойчивого развития.....	201
Третьякова Е. А. Прожиточный минимум в России: жить или выживать? .....	204
Трофимченкова Д. С, Овчиникова О. С Оценка резервов повышения эффективности добычи нефти в Республике Коми .....	207
Трофимченкова Д. С, Овчиникова О. С Эффективность функционирования нефтяных компаний России в условиях санкций и падения мировых цен на нефть .....	213
Трусова В. И., Лукьянцева Т. А. Эколого-экономическая устойчивость предприятия в контексте идей устойчивого развития .....	218
Цынгина Е. С. Анализ финансовой устойчивости на основе оценки оборотных активов организации.....	220
Шакирова Г. Р., Титова Н. А. Оценка и анализ экономической эффективности методов повышения нефтеотдачи пластов в ООО «Лукойл-Коми».....	224
Шигапов Р. О. Перспективы развития малого предпринимательства в структуре региональной Экономики.....	229
Щербатюк Я. В. Экономическая эффективность использования контейнеров-цистерн для транспортировки и промежуточного хранения горюче-смазочных материалов.....	233
Яранская М. А., Колина В. А. Оценка логистических провайдеров нефтегазовой отрасли Республики Коми по международной классификации .....	236

## ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 331

### Анализ рынка алкогольной продукции

Алёшачкина В.С. [verka-209@mail.ru](mailto:verka-209@mail.ru)

Научный руководитель – Плюснина О.В.

*Ухтинский государственный технический университет, Ухта, Россия*

Одной из ведущих отраслей экономики России по уровню привлекательности для предпринимателей и объемам является рынок алкоголя в России. Данный рынок занимает лидирующие позиции среди других рынков пищевой промышленности. Также является важным источником поступления денег в госбюджет, поскольку большая часть отечественного и зарубежного, ввозимого в Россию алкоголя акцизная. Как показано в таблице 1 акцизная продукция обеспечивает получение дополнительных доходов от любых видов продукции, реализуемой на территории Российской Федерации.

**Таблица 1 – Соотношение акциза на 1 л безводного спирта и поступлений в бюджет РФ от акцизов на продукцию крепостью свыше 9%.**

Годы	Акциз на 1 литр безводного спирта		Доход консолидированного бюджета РФ и субъектов от поступлений акцизов на продукцию крепостью свыше 9%	
	Ставка, руб.	Темп прироста, %	Доход, млрд.руб.	Темп прироста, %
2010	210		72,2	
2011	231	10	85	10
2012	300	30	124	45
2013	400	34	158	28
2014	500	25	169	7
2015	500	0	146,2	-13,5

По прогнозам экспертов, при снижении в 2016 году ставки акциза на алкогольную продукцию с объемной долей спирта этилового свыше 9 процентов (за исключением вин) до 300 руб. производство легального крепкого алкоголя увеличится примерно на 200 млн. литров по сравнению с уровнем 2016 года, что приведет к увеличению поступлений в федеральный бюджет по данной статье на 8% (10,12 млрд. руб.) относительно прогнозируемого уровня 2016 года и составят в 2017 году 136,583 млрд. руб.

Но несмотря на большой вклад в экономику, алкогольный рынок наносит колоссальный урон здоровью населения, и тем самым портят демографическую ситуацию в Российской Федерации. Алкогольные напитки являются востребованным и рентабельным товаром среди народа, что делает его производство экономически выгодным. Но алкогольная ситуация в России в последние 20 лет характеризуется высоким уровнем потребления спиртных напитков в частности среди женской и молодежью, которая в итоге сказывается на демографические последствия.

По данным Росстата Россия входит в десятку стран, в которых население больше всего пьет, и занимает 6 место. Данные можно увидеть в таблице 2.

**Таблица 2 – Страны, население которых больше всего употребляет алкоголь на 2015 год**

Место	Страна	Данные, литр на душу населения
10	Словения / Дания	10,6
9	Венгрия	10,8
8	Испания / Португалия	11,4
7	Ирландия	11,6
6	Россия	15
5	Литва	16,3
4	Чешская республика	16,47
3	Эстония	17,24
2	Украина	17,47
1	Беларусь	17,5

Как Россия дошла до такой цифры? Можно рассмотреть историю алкоголизма в России. Пьянство в России началось с 17 века, когда начали привозить вино и водку в очень большом количестве из-за границы. Есть версия, что именно Менделеев рассказал нашему народу, что такое спирт. Однако историки утверждают, что горячий напиток появился намного раньше. Заслугу можно приписать арабскому врачу Паресу, который придумал водку еще в далеком 860 году. И наши предки, как и почти весь народ варили хреновуху и медовуху, готовили различные настойки для медицинских целей. На протяжении многих веков русский народ пил много и часто, не только по праздникам, но и от тяжелой жизни. Бедный крестьянин находил радость в водке, забывая о своих проблемах и бедах. Пьянство и алкоголизм в России поощрялись, чтобы народ закрывал глаза на действия верховной власти.

В начале 20 века производство и распитие алкогольных напитков в России было запрещено, так как намечались большие перемены в государстве. В 1914 году был принят «Сухой закон» и действовал до 1925 года. Данный период характеризовался некоторым снижением уровня алкоголизма в России.

В середине 20-х годов Иосиф Сталин отменили действие данного закона на территории всего Советского Союза. Это объяснялось, что стране необходимо было восстановиться после Первой мировой войны, временно была введена монополия на водку с целью развития экономики.

Во времена Великой Отечественной войны алкоголь употребляли все, так как испытывали ежедневный стресс и страх за свою жизнь. После долгожданной победы пьянство и алкоголизм в России снова начали возрастать, так как люди пили, чтобы забыть страшные времена войны и начали новую жизнь. В дальнейшем уровень алкоголя то падал, то возрастал.

На сегодняшний день согласно ежегодной статистике алкоголизм в России стал более масштабной проблемой, особенно среди подростков.

Данные статистики алкоголизма в России 2015 года предоставляют следующие показатели:

- согласно утверждениям наркологов, более 3 миллионов населения России страдают от алкогольной зависимости;
- на 2,5 миллиона российских граждан приходится 100 000 алкоголиков;
- на каждую 1000 подростков приходится более 25 детей, страдающих от алкоголизма;
- 76% населения России употребляет спиртные напитки каждый день;
- 20% девушек и 30% парней не отказываются от алкоголя во время праздников или других мероприятий;

- коэффициент смертности после отравления алкогольными напитками равен количеству смертей, произошедших в дорожно-транспортных авариях;
- потребление спиртных напитков составляет в среднем 10 литров в год на душу населения, при том, что опасная доза алкоголя составляет 8 литров в год;
- алкоголики часто умирают от травм, полученных в состоянии сильного алкогольного опьянения;
- более половины миллиона россиян умирает от отравления спиртными напитками каждый год.

Но по данным исследовательского агентства «Цифра», в октябре 2016 года спрос на алкоголь в России упал на 15%. Одной из причин является кризис в стране. Глобальный финансовый кризис стал настолько тяжелым, что жители России стали меньше употреблять алкоголь. Людям приходится экономить деньги, включая деньги на алкоголь. По данным Росстата, продажи в абсолютном алкоголе снизились почти на миллион декалитров – с 65,5 миллиона до 64,7 миллиона. Падение коснулось практически всех горячительных напитков – водки, ликера, коньяка, бренди, вина, шампанского и пива. Однако радоваться тут нечему – эксперты считают, что снижение продаж алкоголя не связано с его потреблением. Исследование, проведенное ассоциацией, показало, что количество смертей от алкогольного отравления в сентябре увеличилось до 1458, что стало результатом употребления вместо качественной водки ее дешевых и опасных заменителей. Рост уровня смертности от отравления спиртным в 2015 году отмечался в Вуктыле, Сосногорске, Ухте, Княжпогостском, Сыктывдинском, Троицко-Печорском, Удорском и Усть-Куломском районах. Все зарегистрированные там случаи завершились летальным исходом. Также в Республике Коми по результатам первого квартала 2016 года уже зарегистрировано 176 случаев острых отравлений алкоголем, причем 107 – у мужчин и 69- среди женщин. Даже, например, в октябре 2016 года в Санкт-Петербурге представители Росалкогольрегулирования с сотрудниками полиции обнаружили склад контрафактной алкогольной продукции в количестве 20 000 литров контрафакта. Согласно имеющейся документации, контрактная алкогольная продукция была реализована в магазинах и кафе крупных городов северо-запада России.

Анализируя употребление алкогольной продукции населением среди регионов в России, можно выделить первые 5 регионов, которые относятся к категории «непьющих»: Чечня, Ингушетия, Дагестан, Москва, Санкт-Петербург. Республика Коми расположилась на 74 месте. Это показало исследование по проекту «Трезвая Россия». Исследование включало в себя 6 показателей, по которым оценивали уровень потребления алкогольной продукции по регионам Российской Федерации. Эти показатели включали в себя: число больных алкоголизмом и алкогольными психозами, силе антиалкогольного законодательства, объемом продажи водки, объем продажи пива, смертности от алкогольного отравления и преступлений, совершенный в состоянии алкогольного опьянения.

Что касается потребления, то на каждого жителя Республики Коми, включая стариков и младенцев, пришлось по 12,3 литра алкоголя. Год назад этот показатель был 13,01 литра, в 2013 – 13,9 литра. Если при расчетах не учитывать пиво, то потребление на душу населения в Коми в 2015 году составило 7,8 литра в пересчете на чистый алкоголь, что на 7,5 процента меньше, чем в 2014 году.

Ситуация с алкоголем в России достигла такой точки, что если в дальнейшем не принимать никаких мер по ее решению, то она может перерасти в социальную катастрофу. Но с 2010 года правительство России используют различные способы для борьбы с алкоголизмом в стране:

1. В 2010 году в рамках «борьбы с пьянством и алкоголизмом» были введены новые акцизы на пиво и установлены минимальные цены на крепкие спиртные напитки. Таким образом, по итогам производство и потребление легальных водки и столовых вин выросло, а крепленых вин и ликероводочных изделий крепостью до 25 градусов сократилось.

2. Ограничение с 1 января 2013 года мест продажи пива (именно в киосках и уличных павильонах), запрет розничной продажи в местах массового скопления людей, запрет массовых мероприятий, связанных с употреблением пивных напитков, запрет любой рекламы алкогольных напитков, запрет на продажу алкогольных напитков повсеместно с 23:00 до 8:00 часов.

3. В Республике Коми запрет на продажу алкогольных напитков с 22:00 до 8:00 часов, кроме того, было установлен запрет распитие спиртных напитков в День молодежи, 1 сентября.

Этими способами правительство предполагало, что к 2015 году число употребляемых литров на человека упадет до 15, а к 2020 до 8.

В 2016 году в планах по борьбе с пьянством:

1. Минфин готовит проект приказа о повышении минимальной розничной цены на водку. Минимальная цена за полулитровую бутылку возрастет с 190 рублей до 220.

2. Увеличение акциза на крепкий алкоголь с 500 до 523 рубля за литр чистого спирта.

3. В Республике Коми планируют сократить продажи алкогольной продукции в 2 раза, увеличить временной период запрета продажи алкоголя с 21:00 до 11:00 часов, также установить запрет розничной продажи алкогольной продукции на вынос, и установить дополнительный запрет розничной продажи алкогольной продукции во Всемирный день здоровья (7 апреля).

## **УДК 330.837.2**

### **Исследование рынка аренды жилой недвижимости России и Республики Коми**

Алёшачкина В.С. [verka-209@mail.ru](mailto:verka-209@mail.ru)

Научный руководитель – Соколовская Е.Н.

*Ухтинский государственный технический университет, Ухта*

В России на конец 2015 год очень вырос спрос на жилье. По данным Федеральной службы государственной статистики число семей (включая одиноких), состоявших на учете в качестве нуждающихся в жилых помещениях (на конец года) – 2612 семей по всей России. В Республике Коми в жилье нуждаются 1500 человек [5]. Согласно жилищному Кодексу Российской Федерации можно выделить несколько причин:

1) Граждане, которые сами не являются нанимателями жилых помещений или находятся на момент подачи заявления членами семьи законного нанимателя жилья по договорам социального займа, но не обеспечены нормативной площадью проживания, рассчитанной на одного члена семьи нанимателя.

2) Граждане, которые имеют на момент подачи заявлений аварийное жилье, не отвечающее нормам и требованиям, установленным законодательством РФ к жилым помещениям.

3) Граждане, которые сами являются нанимателями жилья или членами семьи нанимателя и проживают на одной жилой площади с больными людьми, страдающими от хронических заболеваний, когда совместное проживание на одной площади невозможно по санитарным нормам. Перечень таких болезней установлен исполнительными уполномоченными от Правительства РФ [1].

Всего столетие назад, в дореволюционных Москве и Петербурге, лишь около 5% горожан имели жилье в собственности. А вот на долю доходных домов, где можно было снять "угол" или квартиру приходилось 70% жилого фонда в Петербурге и 40% – в Москве. Сейчас долю жилья, находящегося в собственности у россиян в 80% по стране. А в Республике Коми 86,3%. Сейчас же, по данным Фонда РЖС, сектор арендного жилья – это всего 25-30% жилой недвижимости в России. Аренда жилья в России по-прежнему



ассоциируется с неустроенностью жизни, и в результате доля людей, которые решают свой квартирный вопрос за счет найма недвижимости, в стране в два-четыре раза меньше, чем в Европе и США, это показали нам данные «РИА Недвижимость». Хотя, как видно по таблице 1, жилье в России стоит значительно дороже чем в Европе. Источник данных в таблице: Федеральная риэлторская служба [2].

**Таблица 1 - Стоимость аренды жилья за рубежом**

Страна	Описание	Цена на аренду в месяц, евро	Цена на аренду в месяц, рубль (1 евро = 71.5 рублей)
Германия	Берлин, 1-комн.кв. на окраине	200-300	14 300 - 21 450
	Берлин, апартаменты в центре	700-1000	50 050 – 71 500
Франция	Париж, кв.25кв.м.	1200-1500	85 800 – 107 250
Чехия	Прага, квартира 50 кв.м.	450	32 175
Испания	Аренда коттеджа вблизи Барселоны	1000-1500	71 500 – 107 250
Америка	Нью-Йорк, Манхэттен	700	50 050
Австралия	Сидней	640-2600	45 760 – 185 900

На вопрос, что лучше – пожизненно арендовать жилье на выгодных условиях или же купить свое собственное, подавляющее большинство россиян ответит однозначно: купить. Но многие не решаются брать ипотеку, что заставляет людей арендовать квартиры всю жизнь. В январе Russian Realty Research (R3) опубликовала результаты исследования, проведенного совместно с Всероссийским центром изучения общественного мнения (ВЦИОМ). По его данным, в 2015 году только 24 процента россиян, планировавших покупку жилья, осуществили свои планы. Оставшиеся 76 процентов отложили покупку недвижимости на различные сроки [2]. Проанализировав рынок аренды жилой недвижимости и сравнения, что выгоднее для человека аренда жилья или ипотека, можно сделать вывод.

Для начала можно сделать сравнительный анализ стоимости аренды и стоимости покупки жилья в крупных городах Республики Коми. Данные можно будет увидеть в таблице 2 и 3.

Крупные города Республики Коми:

1. Сыктывкар;
2. Ухта;
3. Воркута;
4. Печора;
5. Усинск [3].

Рынок недвижимости любого населенного пункта зависит от следующих факторов:

- Численность работающих;
- перспективы роста численности;
- количество денег, которые люди могут направить на покупку недвижимости.

Как можно увидеть по аренде квартиры лидирует город Усинск, Ухта занимает 2 место по дороговизне. Можно сделать вывод, что город Усинск является наиболее «рабочим» городом. Самыми дешевыми ценами на аренду жилья можно увидеть в городе Воркута.

**Таблица 2 - Анализ рынка жилья, снимаемые в аренду в крупнейших городах Республики Коми**

Город	Стоимость аренды квартир с 1 комнатой	Стоимость аренды квартир с 2 комнатами	Стоимость аренды квартир с 3 комнатами
Усинск	19 937	29 574	43 861
Ухта	15 292	21 405	30 118
Сыктывкар	13 231	18 490	25 079
Печора	12 547	-	-
Воркута	10 380	14 394	-

**Таблица 3 - Анализ цен на жилье, покупаемые в крупнейших городах Республики Коми**

Город	Стоимость покупки квартир с 1 комнатой	Стоимость покупки квартир с 2 комнатами	Стоимость покупки квартир с 3 комнатами
Сыктывкар	2 123 634	2 844 310	3 915 999
Усинск	1 909 794	2 549 416	3 407 773
Ухта	1 831 554	2 733 293	3 923 942
Печора	1 003 064	1 562 367	1 954 382
Воркута	451 801	655 689	885 705

Из таблицы 3 видно, что самые дорогие квартиры находятся в городе Сыктывкар, город Ухта расположена на третьем месте по уровню цен. Самые дешевые квартиры с отличительным отличием цен находятся в Воркуте.

Так как город Ухта является «нефтяным» городом, можно цены этого города сравнить с ценами других городов, которые называют также «нефтяными»: Самара, Тюмень, Томск, Ханты-Мансийск [4].

**Таблица 4 - Анализ рынка жилья, снимаемые в аренду в ведущих нефтяных городах**

Город	Стоимость аренды квартир с 1 комнатой	Стоимость аренды квартир с 2 комнатами	Стоимость аренды квартир с 3 комнатами
Ханты-Мансийск	20 458	27 977	34 086
Ухта	15 292	21 405	30 118
Самара	14 374	20 883	33 064
Тюмень	13 837	18 672	27 297
Томск	11 309	15 774	22 227

Из перечисленных нефтяных городов в России самая дорогая аренда приходится в городе Ханты-Мансийск, Ухта расположена на втором месте, а самая недорогая аренда квартир в Томске.

Как видно из исследования по уровню цен на покупку жилья, самые дорогие квартиры располагаются в городе Ханты-Мансийск, в данном исследовании Ухта расположилась на 4 месте, а также в Томске самые минимальные цены из всех перечисленных городов.

**Таблица 5 - Анализ рынка жилья, покупаемые в ведущих нефтяных городах**

Город	Стоимость покупки квартир с 1 комнатой	Стоимость покупки квартир с 2 комнатами	Стоимость покупки квартир с 3 комнатами
Ханты-Мансийск	2 923 204	4 190 911	5 624 418
Тюмень	2 164 404	3 227 258	4 685 879
Самара	2 173 236	3 068 516	4 430 843
Ухта	1 831 554	2 733 293	3 923 942
Томск	1 633 971	2 597 049	3 777 727

Что лучше, купить квартиру в ипотеку или снимать, - один из вечных вопросов. Ведь ежемесячные платежи по ипотеке выше средних арендных ставок почти в два раза. Можно рассмотреть все аргументы за и против. Данные по ипотеке можно увидеть в таблице 6 и 7.

Ипотека – начальные данные для расчета:

- доход семьи 40 000 руб./ мес.
- стоимость однокомнатной квартиры с отделкой под ключ – 2 000 000 руб.
- первоначальный взнос 20% - 400 000 руб.

**Таблица 6 - Расчет ежемесячного платежа по ипотеке, если взять квартиру с 1 комнатой за 2 000 000 рублей в Банк-Югра**

Показатели	Ипотека для покупки еще строящего и уже готового жилья		
	До 5 лет	От 5 до 10 лет	От 10 до 20 лет
Срок кредита, лет	5	10	20
Ставка кредита, %	13	13	13
Размер кредита	1 600 000	1 600 000	1 600 000
Ежемесячный платеж по кредиту, руб	36 405	23 890	18 745
Ежемесячный платеж по аренде, руб	10 000 – 20 000		

Самым оптимальным вариантом для молодой семьи с доходом в 40 000 рублей в месяц, это взять ипотеку на квартиру на вторичном рынке на 10 лет по программе «Ипотека молодым семьям» под 12% годовых.

Как видно из расчетов месячный максимальный платеж составит почти 22 500 рубля. На жизнь остается 17 500 рублей (это питание, жкх, отдых, проезд, одежда). Первый год придется очень экономить, но в следующем году появляется возможность досрочного погашения ипотеки с помощью имущественного вычета, а можно оставить эти деньги про запас на «черный день».

Что нам это даст:

1. Уменьшатся ежемесячные платежи, либо гасим дальше ипотеку досрочно, либо больше денег тратим на себя;
2. уменьшится итоговая переплата по ипотеке;
3. уменьшится срок кредита.

**Таблица 7 - Расчет ежемесячного платежа по ипотеке, если взять квартиру с 1 комнатой за 2 000 000 рублей в Сбербанке**

Показатели	Ипотека с государственной поддержкой			Ипотека готового жилья для молодых семей		
	До 5 лет	От 5 до 10 лет	От 10 до 20 лет	До 5 лет	От 5 до 10 лет	От 10 до 20 лет
Срок кредита, лет	5	10	20	5	10	20
Ставка кредита, %	11,4	11,4	11,4	12	12	12
Размер кредита, руб	1 600 000	1 600 000	1 600 000	1 600 000	1 600 000	1 600 000
Ежемесячный платеж по кредиту, руб	35 107,9	22 403,8	16 952,8	35 591, 1	22 955,4	17 897,1
Ежемесячный платеж по аренде	10 000 – 20 000					

Что в итоге получаем при использовании ипотечного кредита:

1. Максимум через 10 лет квартиру за которую заплатим порядка 2 800 000 рублей + 400 000 первоначальный взнос = 3 200 000 рублей.

2. Через 10 лет квартира благодаря инфляции будет стоить дороже, чем покупалась

3. После всех выплат квартиру можно использовать для улучшения жилищных условий.

Аренда-начальные данные для расчета:

- доход семьи 40 000 руб./ мес.

- плата за аренду квартиры с 1 комнатой составляет в среднем 18 000 рублей с коммунальными услугами

- на руках есть первоначальный взнос за ипотеку – 400 000 руб.

После оплаты аренды квартиры остается 32 000 рублей. На различные нужды расходуется 16 000 (как и при ипотеке). Получается, что свободных денег будет 16 000 рублей.

Как минимум нужно сохранить эти деньги от инфляции, поэтому воспользуемся услугами банков, то есть вложим остатки денежных средств во вклад. Также воспользуемся услугами вклада «Накопительной счет» в Тинькофф Банк. За 10 лет с помощью вклада 7,23% годовых с учетом ежемесячного пополнения на 16 000 рублей и капитализации сумму 2 318 800 рублей.

За 10 лет сумма 400 000 (первоначальный взнос) с помощью вклада 7,23% годовых с учетом капитализации будет равна 747 110 рублей.

Итоговые накопления будут составлять 3 065 910 рублей.

Но в данном случае не учтены несколько моментов:

1. Стоимость аренды будет расти;
2. стоимость квартир будет расти;
3. рост зарплаты и многие другие факторы, которые способны повлиять на размер возможных накоплений.

Итог сравнения:

У аренды и откладывании денег безусловно есть свои плюсы:

1. нет практически ни каких обязательств
2. нет привязки к месту жительства
3. при финансовых трудностях

4. есть как денежный запас, так и возможность временно прекратить откладывать деньги если попались плохие соседи, то можно всегда съехать

С другой стороны, минусы

1. тяжело представить, что на протяжении 10 лет кто-то будет только откладывать деньги, поэтому накопленная сумма скорее всего будет меньше

2. периодические переезды и связанные с этим заботы

3. может быть тяжело психологически каждый месяц платить и осознавать, что деньги не вернуться

Библиографические ссылки:

Жилищный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 N 188-ФЗ (ред. от 06.07.2016).

1. Ипотека или аренда: что выгоднее [Электронный ресурс] – URL: [www.gazeta.ru](http://www.gazeta.ru) (дата обращения 20.10.2016).

2. Недвижимость на продажу [Электронный ресурс] – URL: <http://www.domofond.ru/> (дата обращения 20.10.2016).

3. Цены на жилье в городах России [Электронный ресурс] – URL: <http://www.irn.ru/> (дата обращения 20.10.2016).

4. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] – URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения 20.10.2016).

#### УДК 339.13

#### **Особенности проявления оппортунизма на российских производственных предприятиях.**

Амаглобели Э.Г., Павлють О.С., [foxdaaga@gmail.com](mailto:foxdaaga@gmail.com)

Научный руководитель – Каюков В.В.

*Ухтинский государственный технический университет, Ухта, Россия*

Оппортунизм в поведении экономических агентов, представленный многообразием его форм, оказывает негативное влияние на эволюцию современного общества и проявляется через использование прав собственности в противоречии с общественными интересами. В рыночных транзакциях оппортунизм проявляется как следование своим интересам, в том числе обманом путём, включая сюда такие явные формы обмана, как ложь, воровство и мошенничество, но едва ли ограничиваясь ими. Намного чаще оппортунизм подразумевает более тонкие формы обмана, которые могут принимать активную и пассивную форму в ущерб партнерам с нарушением принятых договоренностей.

Изучение природы возникновения и форм проявления оппортунизма в российских корпорациях позволяет выработать наиболее эффективные методы его преодоления, т.к. оппортунистическое поведение на производственных предприятиях является одной из наибольших проблем в российской экономике.

Актуальность изучения проблемы оппортунизма на производственных предприятиях, во-первых, заключается в том, что трудовые отношения – это всегда контрактные отношения и они влекут за собой возможность проявления оппортунизма как со стороны работника, так и со стороны работодателя. А во-вторых, оппортунистическое поведение порождает высокие транзакционные издержки, связанные с его предотвращением и ограничением, а также снижает уровень производительности труда на производственных предприятиях.

Однако до настоящего времени анализ всех форм оппортунизма на предприятиях остается сложной и не до конца исследованной задачей.

Термин «оппортунизм» возник в последней трети XX века и связан в первую очередь с развитием теории транзакционных издержек. Оливер Уильямсон, впервые обративший внимание на данное явление, считал, что понятие оппортунизма включает в себя

«преследование личной выгоды с использованием коварства»[5]. Он выделил следующие признаки оппортунистического поведения:

- стремление угодить всем и каждому;
- надменность по отношению к тем, кто ниже по рангу;
- стремление привлечь внимание;
- хвастовство и уклонение в ответах;
- заискивание перед другими;
- использование слабости людей в своих целях;
- обдумывание каждого действия;
- пустые общения, выполняемые только тогда, когда человеку это выгодно;
- учтливое отношение к тем, кто выше по рангу, но притеснение тех, кто ниже.

Степень оппортунистического поведения зависит от внутренних и внешних факторов.

Внутренними или личностно-психологическими факторами являются: ценностные ориентации работника, его психологическая зрелость, потребности, склонность к риску. Внешние факторы - это факторы социально-институциональные и технологические. К социально-институциональным факторам относят корпоративную культуру, характеристику групп, систему стимулирования и наказания, структуру организации. Технологическими факторами являются: размер организации, характер выполняемых работ и сложность технологического процесса. [3]

Оппортунизм в сфере трудовых отношений является частным случаем проявления оппортунистического поведения при взаимодействии экономических агентов. При этом в качестве агентов, вступающих во взаимодействие, выступают наемный работник и работодатель (менеджер или собственник).

В качестве причин оппортунизма в корпорациях выделяют три: неполнота контрактов между субъектами корпорации, трансакционные издержки и информационная асимметрия.

Неполнота контрактов в корпорациях — это их органическое свойство: ни один договор не может предусмотреть всех обстоятельств, всех необходимых действий агента и адекватного этим действиям вознаграждения. В связи с этим многие пункты контрактов трактуются агентом и принципалом по-разному, и это создаёт предпосылки для оппортунизма, когда трактовка «спорных» пунктов контракта в свою пользу приобретает умышленный характер.

Говоря о влиянии трансакционных издержек на оппортунизм, следует отметить затратность контроля поведения агентов в корпорации и высокие издержки защиты своих прав агентами в суде.

Суть обоюдной информационной асимметрии заключается в том, что большей информацией о некоторых параметрах и характеристиках сделки обладает одна сторона, а об иных – другая. Например, наемный работник больше информирован о характеристиках своей рабочей силы, а работодатель об условиях работы, предлагаемой соискателю вакансии. Таким образом, неблагоприятные последствия асимметрии информации могут возникать как для одной, так и для другой стороны трудовых отношений.

Например, работники часто вводят управляющих в заблуждение относительно необходимого времени, затрачиваемого на выполнение той или иной «нестандартной» работы.

До сих пор в экономической теории нет единого мнения по вопросу ограничения оппортунистического поведения. При этом всегда следствием оппортунистического поведения одной из сторон трудовых отношений является ущерб контрагента.

Оппортунизм возникает в результате нарушения равновесия в трудовых отношениях и направлен на повышение уровня экономической свободы каждой из сторон. В результате это приводит к общему снижению экономической свободы фирмы.

Ю.В. Безобразова, автор статьи «Сущность оппортунизма работников и его причины», дает следующее определение оппортунизма в сфере трудовых отношений:

«Оппортунизм как экономическая категория отражает отношения между работником и работодателем по поводу затрат, возникающих вследствие недобросовестного отношения к выполнению трудовой деятельности». При этом подчеркивает, что «...главной причиной возникновения оппортунизма в трудовых отношениях является отчуждение труда работников. Отсутствие взаимосвязи между продуктом труда, произведенным работником, и вознаграждением за труд подталкивает работника на оппортунистическое поведение»[2].

Однако данное определение нельзя считать полным, поскольку оно отражает возможность и стремление к оппортунистическому поведению только одной из сторон трудовых отношений – наемного работника. При этом возможность проявления оппортунизма со стороны работодателя исключается, что не совсем верно. Исходя из этого предлагается под оппортунизмом в сфере трудовых отношений принято понимать преднамеренные действия работника и/или работодателя, явно или скрыто нарушающие условия договора, направленные на достижение дополнительной выгоды, не предусмотренной договором, и наносящие ущерб другой стороне. Таким образом, объективные корни оппортунизма в трудовых отношениях заключаются в разделении и отчуждении труда, ограниченной рациональности экономических агентов и их склонности к оппортунизму, неполноте трудовых контрактов.

Также основное внимание исследователей сосредоточено на изучении форм оппортунистического поведения работников, что вполне объяснимо. Зачастую вклад работника в развитие предприятия, его способность выполнять качественно свои обязанности ставятся в прямую зависимость от эффективности работы предприятия в целом. Поэтому именно отдельный работник является винтиком в большой системе движения развития деятельности компании, при бездействии которого может произойти нарушение работы всего предприятия. Таким образом, наиболее изученными формами оппортунизма на производственных предприятиях являются отлынивание, небрежность и использование служебного положения работниками. Исходя из опыта работы российских и зарубежных организаций было выявлено, что для производственных предприятий кроме уже названных форм оппортунизма характерны также:

- предоставление менеджерами неполной или недостоверной информации об условиях работы;
- проявление личных симпатий и антипатий при распределении работ, премий, назначении на вышестоящие должности и т.д.;
- сокрытие работниками резервов рабочих мест.

Снижение уровня оппортунизма по данным формам недобросовестного поведения работников возможно при воздействии следующих факторов:

- системы материального и нематериального стимулирования;
- корпоративной культуры;
- системы наказания;
- структуры организации.

Исходя из этого может быть сформулирована исследовательская проблема о влиянии факторов управления на снижение уровня оппортунизма работников производственных предприятий.

Таким образом, для снижения потерь, связанных с оппортунистическим поведением, необходимо определить формы недобросовестного поведения, характерные для конкретного предприятия или отрасли в целом, и выявить факторы, оказывающие влияние на уровень проявления оппортунизма на производственном предприятии.

Библиографические ссылки:

1. Бархатов В.И., Плетнев Д.А. Особенности проявления оппортунизма в российских машиностроительных корпорациях // Организатор производства. – 2013. – № 2. – С. 15–20

2. Безобразова Ю.В. Сущность оппортунизма работников и его причины//Челябинский гуманитарий. – 2011. – № 10. – С. 10–14
3. Гиренко Л.А. Трудовой оппортунизм на предприятии: проблемы и решения // Социально-экономические проблемы общества. – 2012. – № 10. – С. 144–145
4. Попов Е.В., Ерш Е.В. Оппортунизм на производственных предприятиях// Управленец. – 2015. – № 2. – С. 60–64
5. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. Формы, рынки, «отношенческая» контрактация/ О.И.Уильямсон. – СПб.:Лениздат, – 1996.

**УДК 339.138**

**Анализ коммуникационной политики: опыт российских нефтегазовых предприятий**

Ануфриева А. А. [anufrieva-alina@mail.ru](mailto:anufrieva-alina@mail.ru)

Научный руководитель – Берловская Е. В.

*Ухтинский государственный технический университет, Ухта*

Одно из самых главных направлений решения социальных и экономических проблем на федеральном, региональном и местном уровнях – развитие сферы услуг.

В настоящее время существует множество определений маркетинговых коммуникаций. Практически все определения трактуют коммуникации как «процесс взаимодействия» или обобщают в рамках понятия коммуникации все процессы, посредством которых люди или предприятия влияют друг на друга. Среди средств маркетинговых коммуникаций можно выделить рекламу, стимулирование сбыта, связи с общественностью (PR). Кроме того, к числу средств маркетинговых коммуникаций можно отнести также брендинг, спонсорство и фирменный стиль. [1].

В настоящее время реклама занимает все больше места в жизни общества и является основным средством продвижения товаров. Получению большей прибыли поможет правильно спланированная рекламная компания, нежели вложение огромных средств в не рекламируемый товар. Место и роль рекламы в условиях переходного этапа экономики еще не полностью определены: нет исследований, которые позволили бы изучить и творчески адаптировать к отечественным условиям опыт западных стран в этой области. Не раскрыты полностью вопросы формирования структуры организации рекламного бизнеса. Проблема выбора каналов для распространения рекламной информации, разработка рекламной кампании и оценка ее эффективности до сих пор является актуальной темой для дискуссии.

Постоянно возрастающее внимание к формированию коммуникационной политики предприятия и недостаточность разработки этой темы в научной литературе, особенно в нефтегазовой сфере определяет актуальность данной работы.

Цель данной работы – проанализировать коммуникационную деятельность российских нефтегазовых предприятий.

Реклама – это одна из форм массовой коммуникации. Она передает различные типы маркетинговой информации, направленной на достижение понимания между продавцами и покупателями на рынке. Реклама не только информирует о продукции, но и преобразует ее в некий образ, который становится в сознании покупателя неотделимым от фактических сведений о качествах рекламируемого товара.

Рекламная кампания – это сложная программа коммуникаций, тесно переплетающаяся со всеми маркетинговыми усилиями организации. Она вовлекает всех заинтересованных лиц, все аудитории и всю общественность в продвижение товара [2].

При разработке рекламной кампании большое внимание необходимо уделять постановке рекламных целей, планированию рекламного бюджета, созданию рекламных обращений, выбору средств рекламы и оценке рекламной стратегии.



Если речь идет о серьезных, конкурентоспособных компаниях топливно-энергетического комплекса (ТЭК), то возникает острая необходимость в деятельности PR-департамента, т. к. крупные ТЭК – это больше, чем просто субъекты экономических отношений. Это ещё и лицо конкретной нации, и не только за рубежом, но и внутри страны. Поэтому работа таких крупных компаний, как ПАО «Газпром», ПАО НК «Роснефть» или ПАО «Лукойл» воспринимается в российском обществе, как самая важная переменная экономического и социального развития страны, а это значит, что эффективность работы этих компаний в общественном сознании неотделима от степени доверия к правительству, к президенту. Кроме этого, сегодня, в условиях жесткой конкуренции, компании ТЭК вынуждены особенно активно работать над своей репутацией и имиджем.

На сегодняшний день отличительной чертой крупнейших российских компаний топливно-энергетического комплекса является то, что они до сих пор в большинстве своем находятся под контролем государства. Это накладывает отпечаток на стратегию и тактику их коммуникационной политики. Основой этой политики является формирование положительного общественного мнения, которая, в свою очередь, является главной задачей PR. Обычно реклама крупных корпораций ТЭК основывается на деятельности собственных PR-служб. Структура PR-служб может быть самой различной: от управления и департаментов общественных связей («Лукойл») до отделов пресс-службы с несколькими сотрудниками («Сургутнефтегаз»).

Одним из инструментов, с помощью которого формируется имидж предприятия, является брендинг. Брендинг – это деятельность по разработке марки продукта, продвижению на рынок и обеспечению ее престижности, и мониторинг на соответствие марки требованиям рынка.

Рассмотрим рейтинг самых дорогих российских брендов, который был представлен московским офисом Interbrand в ноябре 2013 года. Судя по рейтингу, в последнее время торговые марки корпораций ТЭК стремятся потеснить бренды финансовых организаций. Эксперты, подготовившие данный рейтинг, заметили усилия компаний топливно-энергетического комплекса России по созданию позитивного имиджа. «Роснефть», к примеру, по сравнению с результатом 2006 г., когда её в рейтинге «40 самых дорогих брендов» даже не было, поднялась на 13-ое место (стоимость бренда составила 5,55 млрд. долларов), войдя, тем самым, в десятку самых дорогих отечественных торговых марок. Концерн «Лукойл» с тридцать второй поднялся на восьмую строку, значительно упрочив при этом свои позиции на российском рынке. Результаты рейтинга 2013 года наглядно демонстрируют, что бренды российских топливно-энергетических компаний дорожают с каждым днем и уверенно продолжают усиливать свои позиции.

Данный рейтинг является наглядной иллюстрацией того рыночного обстоятельства, что стоимость бренда мало зависит от стоимости компании. Она определяется субъективными показателями узнаваемости компании и ее имиджа в глазах потребителя. Следует отметить также то, что топливно-энергетические компании, попавшие в рейтинг, специально рекламой своего бренда не занимались, в отличие от «Лукойла», который сознательно создавал бренд с момента своего появления.

Всего в рейтинг 40 самых сильных брендов попало всего 3 нефтяные компании, а это говорит о том, что в нефтяном бизнесе России брендинга почти нет. Сделки с торговыми марками единичны, объективных способов оценить бренд, а значит и адекватность инвестиций в него не существует. Но это также означает, что у брендинга в России большой потенциал.

Самые высокие шансы стать первым российским брендом, пробившимся в суперэлиту, есть у компании «Лукойл», при условии, что нефтяной гигант займется наращиванием стоимости своего бренда целенаправленно.

Интересным фактом является то, что в «Лукойле» не могут назвать даже примерные суммы, потраченные на развитие бренда. По словам Хавкина Е. Л., вице-президента ПАО «Лукойл», «компания имеет разветвленную сеть дочерних предприятий, работающих в

регионах РФ, странах СНГ и за рубежом, работа с брендом ведется на всех территориях, и существующие на сегодняшний день методики не позволяют оценить объем инвестиций именно в бренд».

Логотип компании «Лукойл» и ее фирменные цвета (белый и красный) были разработаны с целью создать простой и хорошо узнаваемый образ, понятный и российским, и западным партнерам и потребителям. Этот логотип был создан и запущен в 1992 году, но является актуальным и в настоящее время.

«Лукойл» является первой российской нефтегазовой компании, которая профессионально занялась брендинговой проблемой. На этом предприятии имеется управляющее звено развития бренда. Главной задачей этого звена является, в первую очередь, создание полноценных коммуникаций бренда и объединение всей маркетинговой активно, которая хоть как-то относится к бренду. Цель этой политики предприятия – создание в конечном итоге мощного международного бренда, которая бы повысила общую стоимость всех активов компании «Лукойл» на рынке.

Необходимо отметить, что в России предприятие «Лукойл» ребрендингом не занимается. Политика ребрендинга компании проходит сейчас в США (в нее включены более 2000 автозаправок). Например, на автозаправках, работавших ранее под вывесками Getty и Mobil, в настоящее время висят вывески бренда «Лукойл». Также ПАО «Лукойл» – первая вертикально интегрированная нефтяная компания РФ, оценившая свои запасы нефти по оценке, которая является более жесткой по отношению к российской, она принята в США и признается в настоящее время во всем мире. Именно поэтому «Лукойл» является компанией мирового класса. Ещё одним итогом политики ребрендинга стало то, что собственные акции «Лукойла» вышли на мировые фондовые рынки, а это, как было отмечено уже выше, являлось одной из главных целей предприятия. Хоть и экономические показатели компании уже достигли стандартов мира, но стоимость бренда еще не достигла своей вершины, её стоимость вполне ещё может быть увеличена. Чтобы ее увеличить, в первую очередь, надо изменить структуру инвестиций. Для этого, к примеру, в Санкт-Петербурге за основу приняли параллельное развитие сетей заправок «Лукойл». Эта сеть уже опробирована в Москве и имеет положительные оценки. Прежде всего она ориентирована на средний класс населения и класс «премиум». Отличие между заправками этих типов в том, что предлагается различный ассортимент топлива и различается комплекс услуг сервиса. В будущем заправки планируется внедрить еще более широкий спектр услуг. Дело должно дойти до того, что на каждой из них будет своя мини-пекарня и кафетерий. В настоящее время автозаправки предоставляют не только услуги заправки автомобилей, но на них также можно купить какую-нибудь продукцию, перекусить и отдохнуть от дороги.

Основной задачей маркетинга и РИСО на предприятии «Лукойл» является формирование структуры мероприятий, которые помогут увеличить прибыль. Этого можно достичь, если:

- 1) оптимизировать собственную сеть АЗС;
- 2) создать комплекс маркетинговых мероприятий, учитывая спрос потребителей, чтобы оптимизировать ассортимент услуг, которые предлагают на АЗС, и не только топливных (например, добавить мойки, автосервис и т. п.);
- 3) более активно продвигать бренд компании [3].

ПАО «Роснефть» тоже не собирается отставать от рейтинга.

Последний раз ребрендинг своих АЗС «Роснефть» проводила в 2008 году после приобретения части активов «ЮКОСа». Что, возможно, стало последствием такого скачка в рейтинге брендов. Новый дизайн для заправок тогда была разработана английской компанией Minale, которая ранее работала над созданием фирменного стиля АЗС «ЮКОСа» и «ЛУКОЙЛа». Благодаря англичанам, главными цветами новых АЗС стали желтый, черный и оранжевый, визуализированные в ярком образе подсолнуха. «Этот цветок – символ солнца и тепла – наилучшим образом отражает то настроение, с которым компания идет к клиентам», – поясняли тогда представители компании «Роснефть».

В 2014 году компания потратила еще порядка 170 млн рублей на разработку и реализацию рекламной кампании, направленной на продвижение своего розничного бренда. Тогда же директор департамента региональных продаж «Роснефти», Аврил Конрой, говорила, что госхолдинг нацелился на обновление имиджа своих АЗС. «На самом деле это не ребрендинг, это рефреш – освежение наших предложений. Предварительно мы провели исследования о том, как относятся наши потребители к бренду «Роснефть». Его принимают прекрасно, наши подсолнухи люди любят, но это было немного игриво. После ребрендинга потребители не увидят значительной разницы, но поймут почему это было сделано», - пояснила Конрой. По ее словам, главной целью программы обновления фирменного стиля в «Роснефти» является информирование потребителя о качестве предоставляемых услуг и, прежде всего, качестве топлива.

А вот свой главный символ «Роснефть» обновлять, судя по всему, не намерена. По официальной версии, логотип компании – это перевернутый бур: черный цвет символизирует нефть, которая превращается в золото.

В течение 2016-го года ПАО «Роснефть» планирует провести комплексное обновление своего розничного бренда. Так говорится в материалах на сайте компании. Речь идет об создании новых элементов фирменного стиля, изменении позиционирования бренда и создании новой коммуникационной стратегии. Стартовал проект в апреле 2016 года. Объем инвестиций должен составить порядка 110 млн рублей. С чем связано решение компании обновить имидж, представитель «Роснефти» не комментирует [4].

Анализируя рассмотренные выше примеры из практики российских корпораций ТЭК, можно выделить следующие особенности политики продвижения брендов на российском топливно-энергетическом рынке:

- реклама социальной ответственности в деятельности компаний ТЭК играет основную роль в сознании современного потребителя;
- современный бренд должен придерживаться определенных морально-этических и социальных принципов;
- необходима презентация новой линейки продукции;
- создание специальных инструментов влияния на информационный поток.

В этих условиях усиления конкуренции на рынке топливно-энергетических ресурсов, стратегическими целями маркетинговых и сбытовых подразделений компаний ТЭК выступает следующий комплекс системных направлений:

- формирование положительного отношения к бренду;
- развитие собственной сбытовой сети, которая непременно обеспечит увеличение доли компании на рынке нефтепродуктов;
- повышение эффективности функционирования сбытовой сети;
- внедрение дополнительных услуг на автозаправочных комплексах, которые позволят получить преимущество перед конкурентами [5].

Можно сделать вывод, что рынок ТЭК требует системного подхода при анализе рекламной деятельности и в целом, и в отдельных компаниях. Бренды, находящиеся на стадии неценовой конкуренции, все сильнее зависят от системы качества предоставляемого продукта и уровня сервиса, который потребитель, в свою очередь, воспринимает через призму системы фирменного стиля, корпоративной культуры и PR, выраженных в ценностях бренда. В настоящее время идет активное внедрение российских предприятий, особенно нефтегазовых, на международный рынок, а для этого просто необходимо иметь сильную брендинговую основу. В силу того, что у компаний ТЭК это направление мало освоено, сейчас для них очень важно целенаправленно и серьезно заняться рекламной деятельностью.

Библиографические ссылки:

1) Берловская, Е.В. Ресурсы повышения конкурентоспособности промышленного предприятия // Теория и практика современной науки: Международный научно-практический журнал – 2016. – № 9(15).

2) Спиридонова, Г. В. Системный анализ рекламной деятельности в рекламной деятельности // Всероссийский журнал научных публикаций. - 2013. - №2 (17).

3) официальный сайт ООО "Лукойл" URL: <http://www.lukoil.ru/> (дата обращения: 20.11.2016);

4) официальный сайт ПАО НК "Роснефть" URL: <https://www.rosneft.ru/> (дата обращения: 20.11.2016);

5) Рейтинг самых дорогих российских брендов 2013 года // Interbrand URL: <http://gtmarket.ru/news/2013/10/29/6374> (дата обращения: 20.11.2016).

УДК 622.692.4:346.242

### Расширение инвестиционных возможностей субъектов естественных монополий методами тарифного регулирования

Антипина Н.М. [antipina.nm@yandex.ru](mailto:antipina.nm@yandex.ru)

Научный руководитель – Крестовских Т.С.

*Ухтинский государственный технический университет, Ухта*

Субъекты естественных монополий занимают привилегированное положение на рынке, осуществляя свою деятельность в условиях отсутствия конкурентов и товаров-заменителей, одновременно играя стратегически важную роль в социальном и экономическом развитии государства. [1] Именно такое двойное положение обуславливает необходимость государственного регулирования деятельности СЕМ, целью которого является нахождение компромисса между финансовыми возможностями потребителей и необходимостью поддержания производства в рабочем состоянии, обеспечение его развития.

Основа государственного регулирования деятельности СЕМ – это тарифное регулирование. Ведущим, а до недавнего времени единственным, методом тарифного регулирования в России является метод «затраты +». Суть этого метода заключается в расчете показателя плановой тарифной выручки – доходов, обеспечивающих покрытие обоснованных расходов, связанных с оказанием услуг, уплатой налогов и формированием необходимого размера прибыли по регулируемому виду деятельности. На основе плановой тарифной выручки и планового грузооборота происходит расчет ставки тарифа. В последние годы ФАС РФ при регулировании тарифов использует адаптивный метод «затраты +», учитывающий развитие СЕМ в среднесрочной перспективе. Однако реализация такого подхода в настоящее время во многом осуществляется в режиме «ручной настройки». Так, рассматривая динамику средних тарифов на перекачку нефти и инфляции за 5-летний период (рис. 1), можно сделать вывод о том, что адаптивный метод позволил избежать скачкообразного изменения тарифов при резких скачках инфляции.

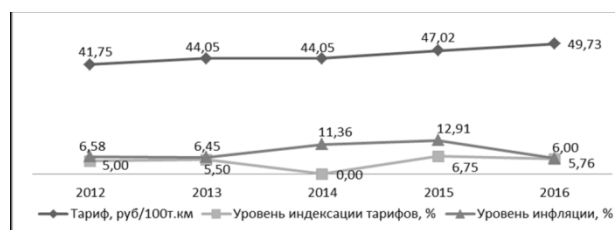
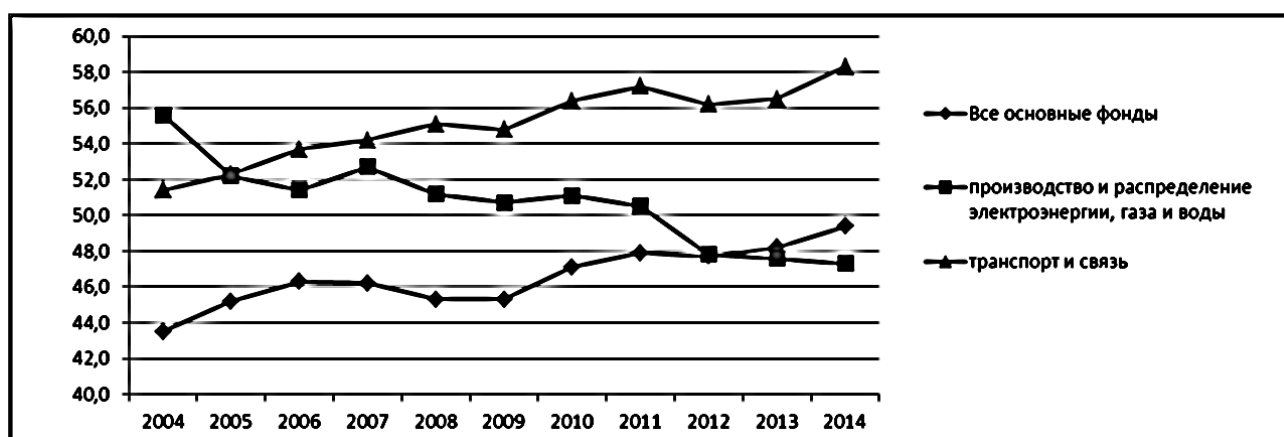


Рисунок 1 - Динамика среднего тарифа на услуги ПАО «Транснефть» по перекачке нефти уровня индексации тарифов; уровня инфляции за 2012 - 2016 гг.

В результате был выявлен ряд достоинств и недостатков применяемого метода. В том числе были выявлены такие резервы совершенствования государственного регулирования, как отсутствие долгосрочного регулирования, весомое присутствие «ручной настройки» тарифов в адаптивном методе, отсутствие стимулирования инвестиционной деятельности. Выявленные недостатки напрямую связаны с главной проблемой СЕМ, в том числе в области транспорта нефти, - это высокая изношенность основных фондов, потребность в модернизации, на что необходимы инвестиционные средства.

Возможным решением данных проблем может стать внедрение метода доходности инвестированного капитала как основного метода тарифного регулирования, главной особенностью которого является учет величин возврата инвестированного капитала и нормы доходности на него. В настоящее время в России метод RAB только-только начинает широко использоваться в сфере электроэнергетики.

Для иллюстрации проблемы сверхизношенности основных фондов (далее – ОФ) субъектов естественных монополий (далее – СЕМ) был проведен анализ динамики степени износа по всем видам экономической деятельности, а также по сфере производства и распределения электроэнергии, газа, воды; по сфере транспорта и связи, значительную долю от которых составляют СЕМ (рис. 2).



**Рисунок 2 - Степень износа ОФ в РФ на конец года по видам экономической деятельности, %**

На фоне роста степени износа по всем видам ОФ к 2014 г., наблюдается одновременное снижение данного показателя в сфере производства и распределения электроэнергии, газа, воды почти на 10 %. Что также отчасти связано с введением метода RAB в 2008 г. По транспорту и связи наблюдается рост показателя до максимального значения в 58 %..

В рамках исследования был проведен анализ возможности и целесообразности применения метода RAB в других сферах естественных монополий на примере АО «Транснефть – Север» (сфера трубопроводного транспорта нефти). Сначала был проведен анализ состояния основных производственных фондов компании по сроку эксплуатации. Было выявлено, что 70,8 % магистральных трубопроводов АО «Транснефть – Север» имеют высокую степень изношенности: срок эксплуатации равен 40-50 лет при среднем нормативном уровне в 30 лет. Также 44 % резервуаров имеет срок эксплуатации выше 20 лет.

Для более полного выявления влияния размеров тарифов на деятельность компании был проведен анализ основных технико-экономических показателей. [5] При росте грузооборота в 2015 г. на 14,3 % и объемов перекачки нефти на 9 % тарифная выручка увеличилась всего на 0,42 %, что можно связать с отсутствием индексации тарифов в 2014 г.

и их низкой индексацией в 2015 г. В то же время затраты на производство и реализацию продукции в области транспорта нефти увеличились на 17,5 %, что привело к снижению чистой прибыли АО «Транснефть – Север» в 2015 г. на 46 % (с 3,3 млрд. руб. до 1,8 млрд. руб.). Результатом послужило снижение рентабельности продаж на 12 %. Высокие темпы роста себестоимости по сравнению с остальными показателями связаны, в том числе, с увеличением грузооборота, а также с высоким уровнем инфляции по отношению к уровню индексации тарифа: так, с начала 2014 г. по конец 2015 г. инфляция составила 24,27 %, в то время как темпы роста тарифов в этот же период составили 6,75 %.

Для определения целесообразности использования данного метода был проведен сравнительный анализ изменения возможных тарифов на транспортировку нефти трубопроводным транспортом в долгосрочной перспективе, рассчитанных гипотетически по упрощенной методике метода RAB на основании Методических указаний в электроэнергетике и по методу «затраты +». [3] В рамках анализа была создана финансово-экономическая модель, описанная далее.

Основой тарифообразования по методу RAB является расчет величины необходимой валовой выручки (далее – НВВ). объем НВВ компании, определялся в модели следующим образом.

$$НВВ_i = P_i + ВК_i + ДК_i, \quad (1)$$

где НВВ<sub>i</sub> – необходимая валовая выручка по транспортировке нефти в году i;

P<sub>i</sub> – расходы, связанные с транспортировкой нефти в году i;

ВК<sub>i</sub> – возврат инвестированного капитала в году i;

ДК<sub>i</sub> – доход на инвестированный капитал в году i.

Для долгосрочного прогноза и проведения индикативных расчетов необходимой валовой выручки, были приняты следующие предположения относительно исходных данных и механизма расчета:

1. Расходы, связанные с оказанием услуг по транспортировке нефти.

$$P_i = ОР_i + НР_i, \quad (2)$$

где P<sub>i</sub> – уровень расходов в году i;

ОР<sub>i</sub> – операционные подконтрольные расходы в году i;

НР<sub>i</sub> – неподконтрольные расходы, включаемые в необходимую валовую выручку в объеме, определяемом регулирующими органами в году i.

Операционные подконтрольные расходы (ОР<sub>i</sub>) рассчитываются по формуле:

$$ОР_i = ОР_i * (1 - ИР / 100%) * (1 + ИПЦ_i / 100%) * (1 + Эл * ИКА_i / 100%), \quad (3)$$

где ОР<sub>i</sub> – подконтрольные операционные расходы в году i, в состав которых включены все текущие расходы компании за исключением (согласно Методики): амортизационных отчислений, расходов на аренду, расходов на электроэнергию, расходов на обслуживание заемных средств, налогов в составе себестоимости, расходов на страхование.

ИР – индекс эффективности операционных расходов. ИР принимается равным 1 %, как нижняя граница установленного п. 17 Методики диапазона от 1 % до 2.5 %.

ИПЦ<sub>i</sub> – индекс потребительских цен в году i, приведенный в таблице 1.

**Таблица 1 - Индекс потребительских цен, %**

Показатели	Год											
	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Макроэкономические показатели	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Индекс потребительских цен, %	5,2	5,1	5,1	4,4	3,6	3,6	3,4	3,4	3,4	3,3	3,0	2,9

Индекс потребительских цен соответствует индексу роста потребительских цен:

– 2014 г. – согласно уточнённому прогнозу социально – экономического развития РФ на 2012 год и плановый период 2013 и 2014 годов от 09.12.2011;

– после 2014 г. – согласно временно определенным показателям прогноза ценовых индексов и инфляции Минэкономразвития России от 05.10.2011.

Эл – коэффициент эластичности операционных расходов по количеству активов, устанавливается на весь период долгосрочного регулирования на уровне 0,75 согласно п. 12 Методики.

ИКА<sub>i</sub> – индекс изменения количества активов в году i (таблица 2).

Индекс изменения количества активов соответствует росту протяженности нефтепроводов в соответствующем году.

**Таблица 2 - Индекс изменения количества активов, %**

Показатели	Год											
	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Показатель	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Индекс изменения количества активов, %	0,15	0,2	0,2	1,1	1,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Возврат инвестированного капитала (ВК<sub>i</sub>) рассчитывался по формуле:

$$ВК_i = ВИК_i + ВИ_i, \quad (4)$$

где ВИК<sub>i</sub> – возврат в году i капитала, инвестированного до начала долгосрочного периода регулирования;

ВИ<sub>i</sub> – возврат в году i капитала инвестированного с начала долгосрочного периода по i-й год включительно.

Расчет ВИК осуществляется следующим образом:

$$ВИК_i = РИК_{i0} / СВК * (1 - ИИК), \quad (5)$$

где РИК<sub>i0</sub> – размер ранее инвестированного капитала на начало долгосрочного периода регулирования;

Величина РИК компании на начало долгосрочного периода оценивается в 18 761 954 тыс. руб. РИК компании включает:

- Балансовую стоимость основных средств, относящихся к активам, необходимым для осуществления транспортировки нефти, с учетом переоценки на 01.01.2014 г., минус начисленная амортизация за 2013 г.

- Стоимость планируемых к вводу основных средств в 2014 г. За вычетом амортизации за 2014 г.

СВК – срок возврата инвестированного капитала принят согласно п. 50 Методики и составляет 35 лет;

ИИК – физический износ инвестированного капитала на начало долгосрочного периода.

Расчет ВИ<sub>i</sub> рассчитывается по формуле:

$$ВИ_i = \sum_{i0}^i И / СВК, \quad (6)$$

где ВИ<sub>i</sub> - возврат в году i капитала инвестированного с начала долгосрочного периода по i-й год включительно;

$\sum_{i0}^i И$  – сумма инвестиций, предусмотренных инвестиционной программой, с начала долгосрочного периода в году i0 до года i включительно.

2. Доход на инвестированный капитал рассчитывается следующим образом:

$$ДК_i = (РИК_{i0} - \sum_{i1}^{i-1} ВИК) * (НД_i + РК_i) + (\sum_{i1}^{i-1} И - \sum_{i1}^{i-1} ВИ + ЧОК) * (НД_i + РК_i) \quad (7)$$

где параметр  $РИК_{i0}$  определен ранее;

$\sum_{i1}^{i-1} И$  – сумма инвестиций, предусмотренных инвестиционной программой с начала долгосрочного периода до года  $i - 1$  включительно;

$\sum_{i1}^{i-1} ВИ$  – возврат инвестиций, накопленный с начала долгосрочного периода в году  $i0$  до года  $i - 1$ ;

$РК_i$  – региональный коэффициент доходности в году  $i$ , который принимался на уровне 0 %;

ЧОК – величина чистого оборотного капитала, рассчитывается по формуле, приведенной ниже.

$$ЧОК = (КА_{i0-1} - КП_{i0-1}) * ИПЦ_{i0-1} \quad (8)$$

где  $КА_{i0-1}$ ,  $КП_{i0-1}$  – краткосрочные активы и пассивы по состоянию на 9 мес. 2011 г.;

$ИПЦ_{i0-1}$  – индекс потребительских цен за 2012 год согласно таблице 1.

$НД_i$  – норма доходности в году  $i$ .

$НД$  за первый пятилетний период определялась следующим образом:

– на период 2013 - 2014 гг. – в соответствии с приказом ФСТ России от 4 декабря 2009 года № 347-э/4 «Об утверждении нормы доходности инвестированного капитала для расчета тарифов на услуги по передаче электрической энергии по единой национальной электрической сети»;

– на период 2015 - 2017 гг. – на уровне 2014 года.

Исходя из прогноза Минэкономразвития России по снижению уровня инфляции, норма доходности на более отдаленную перспективу определялась следующим образом: на 2018 - 2022 годы – как  $НД$  за предыдущий период минус 0,5 %; на 2023 - 2025 годы – как  $НД$  предыдущего периода минус 0,3 %.

С учетом изложенных выше допущений, индикативный прогноз тарифа на транспортировку нефти с применением адаптивного метода «затраты +», а также методики RAB, определенный с использованием модели на период 2013 - 2025 годов, может составить величины, приведенные на рисунке 2.



Рисунок 3. Индикативный прогноз тарифа, рассчитанного по методике RAB, по методик адаптивные «затраты +», руб / 100 т.км

Таким образом, переход на использование методики RAB является возможным и целесообразным, однако требуется: разработка методически указаний применительно к определенной сфере (например, сфере трубопроводного транспорта нефти), точная настройка таких параметров как норма доходности и срок возврата инвестированного



капитала, а также апробирование метода.

Библиографические ссылки:

1. Федеральный закон «О естественных монополиях» [электронный ресурс]: от 17.08.1995 № 147 – ФЗ с изменениями от 05.10.2015 // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Режим доступа: <http://www.base.consultant.ru/cons> (дата обращения: 05.10.2016).

2. Постановление ФЭК РФ «Об утверждении «Методики определения тарифов на услуги по транспортировке нефтепродуктов по магистральным трубопроводам Российской Федерации» [электронный ресурс]: от 16.10.2002 N 70-э/5 с изменениями от 07.12.2007 // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Режим доступа: <http://www.base.consultant.ru/cons/cgi/online> (дата обращения: 06.10.2016).

3. Приказ ФСТ РФ «Об утверждении Методических указаний по регулированию тарифов организаций, оказывающих услуги по передаче электрической энергии, с применением метода доходности инвестированного капитала» [электронный ресурс]: 26.06.2008 N 231-э (ред. от 21.06.2011) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Режим доступа: <http://www.consultant.ru/document> (дата обращения: 10.10.2016).

4. Положение об определении тарифов на услуги по транспортировке нефти по магистральным трубопроводам от 17.08.2005 № 380-э/2 // Отчет ФСТ России «О государственном регулировании в нефтяной отрасли» [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 05.10.2016).

5. Годовой отчет ПАО «Транснефть» за 2015 год [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.transneft.ru>. (Дата обращения 11.10.2016).

**УДК 331.08**

### **Оптимизация управления затратами предприятия**

Астафьева В.А. [valery-08@yandex.ru](mailto:valery-08@yandex.ru)

Научный руководитель – Назарова И.Г.

*Ухтинский государственный технический университет. Ухта. Россия.*

В настоящее время вопрос качественного управления затратами компаний стоит крайне остро. Достаточно отметить, то что, миновав эволюционный этап формирования с простых ручных форм учета запасов и производственных мощностей вплоть до современных автоматизированных способов на базе применения ПК, современная система управления затрат не прекращает нуждаться в стабильной модернизации.

Для любого бизнеса главной задачей считается получить максимальную прибыль. Данную задачу возможно решить двумя методами: увеличивать объемы продаж или же уменьшать затраты. Зная жесткую конкурентную борьбу на рынке и ограниченный спрос, второй метод считается наиболее преимущественным.

Задача любой оптимизации – увеличение производительности деятельности предприятия, а не просто уменьшение затрат. Имеется неограниченное количество примеров, когда руководители неверно считают, что понижение затрат в организации случится, в случае если они начнут строго держать под контролем расходование денежных средств, которые уже есть на счету. При всем этом абсолютно не уделяется интерес тому, откуда данные средства на счете появляются. В случае если руководить только лишь платежами, спустя время в компании возникнет постоянный недостаток денежных средств, а в случае если стремительно привлекать кредиты, то никак не за горами и банкротство. Результативность понижения расходов организации в значительной степени находится в зависимости от того, как проводится учет и затрат, и прибыли. При этом эти две статьи необходимо планировать заранее. Предпочтительно, чтобы у управляющего перед глазами

постоянно существовали запланированные размеры прибыли и затрат с разбивкой в месяцы, кварталы, года. В краткосрочной перспективе на будущее, отдельные вложения могут представиться затратными, а в долгосрочной – довольно прибыльными.

Имеются три главные модели повышения эффективности затрат:

1. «Чистое» сокращение затрат – сокращение расходов за счет освобождения от непродуктивных издержек. Главная экономность происходит за счет постоянных затрат. Результативно в случае «ожирения» организации;

2. «Интенсификация» затрат – происходит даже определенное повышение издержек, однако при этом значительно вырастает и выручка. Это случается, как правило, при внедрении новейшего оборудования, технологий, которые повышают производительность оборудования и соответственно выручку. Результативно для развивающихся фирм на развивающихся рынках;

3. «Фиксация» затрат – когда при повышении выручки издержки не возрастают. Как правило, это или наращивание цены на продукцию, или равноценное наращивание производительных затрат и понижение непроизводительных. Результативно для «стойких» фирм, т. е. использующих бережное производство [1].

Преимущественнее не следовать одной модели при уменьшении издержек, а использовать их исходя из образовавшейся ситуации.

Масса трудов российских и зарубежных ученых посвящено анализу разных методов управления затратами организации. Мировая практика выработала ряд методов, которые применяются с целью оптимизации затрат. Проанализируем некоторые из наиболее часто применяемых методов:

1. «стандарт-костинг»;
2. «директ-костинг»;
3. применение закона Парето;
4. сравнение затрат, построение диаграмм, бенчмаркинг;
5. ABC-метод (Activity Based Costing);
6. таргет-костинг;
7. кайзен-костинг.

Первый известный метод – «стандарт-костинг». В его основе лежит принцип учета и контроля затрат в пределах определенных норм и нормативов и согласно отклонениям от них. Сущность этой системы состоит в том, что учитывается лишь то, что должно быть, но не то, собственно, что случилось, учитывается не реальное, а должное, и аргументировано отображаются отклонения. В основе лежит точное, жесткое внедрение норм расхода материалов, энергии, рабочего времени, труда, зарплаты и иных затрат, связанных с созданием какой-нибудь продукции. К тому же определенные нормы нельзя недовыполнить. Превышение нормы над фактом означает, что она была установлена неправильно.

Для того чтобы понять причины появления затрат и найти пути их уменьшения, необходимо ответить на два основных вопроса: собственно что производим? – конструкция, характеристики изделия; как производим и реализуем? – масштаб, исходные потери, эффективность труда, технология, местонахождение, расстояние от поставщиков и до покупателей, расходы по сбыту.

Второй метод – «директ-костинг». Это метод, который относится к видам учета сокращенной себестоимости. Содержание сокращенной себестоимости состоит в том, что проводится подсчет, сколько издержек было потрачено на определенный товар. Остальные затраты списываются в качестве издержек периода на сокращение прибыли в том периоде, когда они были произведены. Преимущества представленной системы заключаются в следующем: разрешает практически сразу исследовать связи между объемом производства, затратами и доходами; прогнозировать поведение себестоимости или же отдельных видов затрат при изменениях деловой активности; производится принцип бухгалтерского управленческого учета, при котором в калькуляцию себестоимости подключаются затраты, именно обеспечивающие выпуск продукции; разрешает проводить эффективную политику

ценообразования; разрешает существенно облегчить нормирование, учет и контроль затрат, в итоге себестоимость становится более обозримой, а отдельные статьи затрат – более контролируемыми [3].

Третий метод – использование закона Парето либо принципа 20/80. Суть этого метода: обнаружить более значимые, важные статьи затрат, так, как только лишь согласно им возможно получить значительную экономию. С целью извлечения 80 % результата достаточно обнаружить и оптимизировать статьи затрат, образующие максимальный удельный вес (20 %). То есть для получения значимой экономии нужно улучшить важные затраты. Уровень контролируемости статьи способен быть преградой в управлении затратами. В то же время с учетом значимых затрат управлению нужно сконцентрировать внимание на тех из них, которые возможно постепенно снизить, а также на тех, которые быстро вырастают и имеют все шансы добиться высоких значений в ближайшее время.

Четвертый метод – Бенчмаркинг. Это система оценки деятельности организации при помощи сопоставления с каким-либо подходящим аналогом. Согласно концепции бенчмаркинга, любой бизнес-процесс обязан быть промаркирован, т. е. структурирован подобным способом, для того чтобы возможно было установить, насколько благополучно проходит бизнес-процесс, и распланировать внедрение перемен, способных выслеживать будущие заслуги организации в области улучшения бизнес-процессов.

Анализ тенденций по диаграмме затрат – подразумевает анализ изменения затрат в прежние периоды, выявление весомых и значительных затрат, их отклонений, факторов и дальнейшую разработку мер по уничтожению причин возникновения отклонений. Трудности представленного анализа заключаются в следующем: почти все организации не знают собственной структуры затрат; нет отчетливого понимания распределения ответственности за затраты; в организациях не определены четкие цели по понижению затрат; отсутствие культуры экономии как элемента корпоративной культуры.

Пятый метод – метод калькулирования затрат согласно видам деятельности ABC. Главная концепция метода ABC состоит в распределении косвенных затрат, урезании размера накладных расходов, ориентации на экономию затрат и реинжиниринг бизнес-процессов.

Операцию расчета себестоимости с помощью ABC способа возможно поделить на два этапа: первый этап – определение расходных статей бюджета и мест возникновения затрат; второй этап – правила распределения затрат и выбор факторных показателей.

При выборе способа распределения затрат в расчете полной себестоимости продукции необходимо:

- Исследовать и анализировать статьи косвенных затрат. Для них устанавливаются правила распределения, определяются базы и факторные коэффициенты.
- Отражать в управлении отчетности всю информацию о косвенных затратах.
- Выработать правила распределения косвенных расходов с одного уровня на другой на основе хозяйственной, технологической, экономической сущности и связей мест возникновения затрат.

Этот метод позволяет оптимизировать затраты путем определения причины переноса затрат и возможности их уменьшения. Следует отметить, что метод ABC является более сложным, чем принятые методы управления затратами, но он глубже определяет причинно-следственные связи внутри организационной системы. Таким образом этот метод дает более точную информацию для принятия управленческих решений.

Шестой метод – таргет-костинг. Это формирование себестоимости новой продукции, исходя из планируемой рыночной стоимости и ожидаемой прибыльности продаж. Метод обороны от финансовых неудач, который может помочь сохранить денежные средства до того, как они будут израсходованы. Главный показатель – целевая себестоимость. Она достигается в результате поиска резервов понижения затрат, и исполняются следующие действия:

- определяются целевая цена за единицу продукции, затем целевая себестоимость и сметная себестоимость;
- сравниваются целевая себестоимость и сметная, рассчитываются отклонения по каждой статье затрат;
- разрабатываются мероприятия по устранению отклонений.

Трудности метода: противоречие заинтересованностей подразделений – не всегда снижение затрат в равной мере рентабельно абсолютно для всех подразделений; противоречие между руководителями и подчиненными – сопряжен с мотивацией персонала; пошаговая деятельность в поиске альтернатив снижения себестоимости продукта, появляется проблема понижения времени на этапе исследования [4].

Седьмой метод – кайзен-костинг. Это улучшение небольшими шагами, постепенное и непрерывное сокращение себестоимости как результат особой программы компании. Основа концепции – снижение времени, расходуемого на действия, не добавляющие «ценности» окончательному продукту. К подобным операциям относятся сохранение, накопление, передвижение и т. д. В отличие от таргет-костинга, кайзен-костинг используется на этапе изготовления продукции. Изменяются методы, технологические процессы изготовления уже существующего продукта. Применение допустимо в любой отрасли в совокупности с иными методами оптимизации затрат. Для переменных затрат мероприятия определяются для каждой единицы продукции. Постоянные затраты регулируются полностью согласно организации в рамках управления по целям.

Итак, выбор приоритетных направлений управления затратами зависит от стратегических целей компании. После того как приоритетные направления снижения затрат определены, необходимо изучить деятельность компании в разрезе направлений. Надо понять, как формируются затраты по каждому направлению, как протекают бизнес-процессы и что следует предпринять, чтобы снизить издержки. К этой работе следует привлекать руководителей подразделений, внешних экспертов и консультантов, которые на основе собранной информации способны предложить ряд альтернативных путей снижения издержек по каждому выбранному направлению. Мероприятия распределяются по признаку стоимости их реализации на беззатратные, малозатратные и высокзатратные. Беззатратное мероприятие – мероприятие, на реализацию которого не расходуются средства компании, либо расходом можно пренебречь. Критерии, по которым мероприятия делятся на высоко- и малозатратные, компания устанавливает самостоятельно.

Предложенные мероприятия оцениваются с точки зрения экономического эффекта от их внедрения. Разумеется, что на данном этапе оценка будет не очень точная, но погрешность должна быть не более 10 %. Такого рода точности на первом этапе будет достаточно. Из сформированного перечня мероприятий выбираются мероприятия, которые принесут, предварительным оценкам, максимальный финансовый результат.

Тем не менее, осуществление программы сокращения затрат на практике имеет возможность встретиться с рядом технических, финансовых и психологических трудностей. Технические трудности связаны с введением новейшего оборудования и технологии, изменением производственных и бизнес-процессов. Финансовые проблемы связаны с тем, что обычно предприятие задумывается о снижении затрат, когда финансовые ресурсы минимальны и поэтому на реализацию высокзатратных мероприятий просто не хватает средств. Психологические проблемы связаны с тем, что сокращение затрат неминуемо отражается на персонале и, соответственно, вызывает недовольство и раздражение. Если же сокращение затрат связано с оптимизацией численности персонала, то это тем более вызывает сопротивление со стороны персонала, а иногда и региональной и муниципальной администрации.

Залогом успешной реализации программы мероприятий по сокращению издержек будут:

- качественное планирование и исполнение проекта снижения издержек;

- независимая экспертиза мероприятий с привлечением внешних экспертов и консультантов;
- поддержка персонала и высокая заинтересованность руководства в реализации программы;
- привлечение надежных источников финансирования для реализации затратных мероприятий.

Успешная реализация программы сокращения издержек и создание механизма регулярной оптимизации расходов позволит компании повысить эффективность бизнеса или использовать низкие цены на продукцию как одно из ключевых преимуществ в конкурентной борьбе [2].

Оптимизация управления затратами – основной элемент системы управления затратами. Без оптимизации затрат невозможно достижение конкурентоспособности и само выживания фирмы в обстоятельствах стремительно меняющейся сферы. Обязательный элемент оптимизации – создание мероприятий, которые могут помочь оценить эффективность использования абсолютно всех ресурсов компании, обнаружить резервы уменьшения затрат на производстве, подобрать информацию для подготовки проектов и принятия оптимальных управленческих решений в области оптимизации затрат. Без роли управленцев и сотрудников этот процесс не станет продуктивным.

Библиографические ссылки:

1. Васина, А. Проекты снижения затрат: описание альтернатив и расчет экономического эффекта [Электронный ресурс] – URL: <http://www.alt-invest.ru/library/invanalysis.htm>.
2. Дектяренко, В. Н. Основы менеджмента и маркетинга [Текст] учебное пособие / В. Н. Дектяренко. – Рн/Д: Экспертное бюро, Москва: Гардарика, 2012. – 235 с.
3. Оптимизация расходов предприятия, снижение себестоимости. Бизнес-журнал [Электронный ресурс] – URL: <http://bizkiev.com/content/view/498/628>
4. Редченко, К. Корпоративный менеджмент [Электронный ресурс]: Таргет-костинг. – URL: [http://www.cfin.ru/ias/target\\_costing.shtml](http://www.cfin.ru/ias/target_costing.shtml)

**УДК 334.012**

**Количественные показатели развития малого и среднего предпринимательства в Республике Коми**

Афлейтонова Н.Н.

Научный руководитель – Назарова И.Г.

*Ухтинский государственный технический университет, Ухта, Россия,*

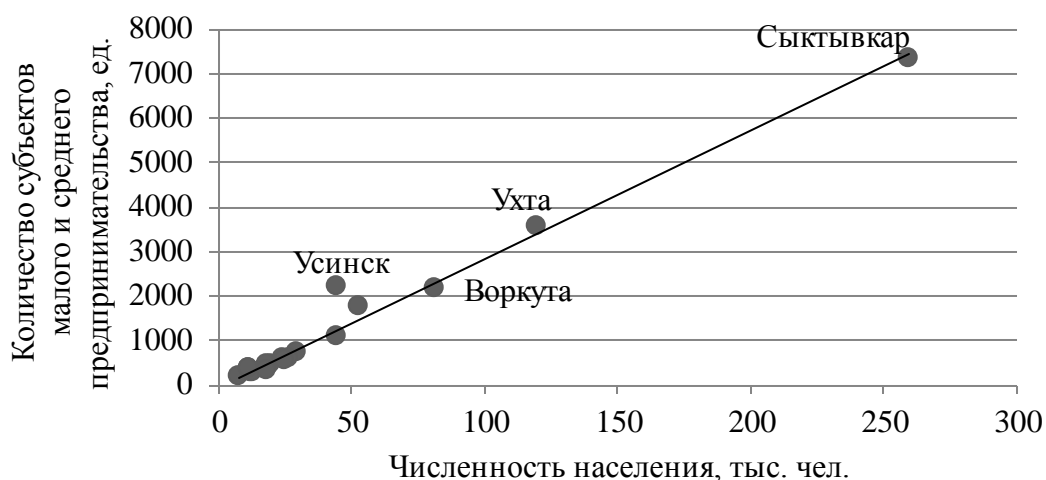
Осуществление частной предпринимательской инициативы и развитие малого и среднего предпринимательства являются обязательными условиями успешного развития региона, решения экономических и социальных задач.

Малый бизнес играет важную роль в развитии экономики региона путём создания новых рабочих мест, оперативной реакции на рыночные изменения спроса и предложения, пополнения бюджетов. Наконец, развитие малого предпринимательства – это рост количества граждан, самостоятельно обеспечивающих достойный уровень жизни для себя и своих семей.

Малые и средние предприятия Республики Коми – это около 35 тысяч субъектов малого и среднего предпринимательства, в том числе 150 средних предприятий, более 12 тысяч малых предприятий и более 22 тысяч индивидуальных предпринимателей. Наибольшее количество рассматриваемых субъектов расположено в городских округах Сыктывкар – 30,98 %, Ухта – 15,06 %, Усинск – 9,22 %, Воркута – 9,11 % и муниципальном

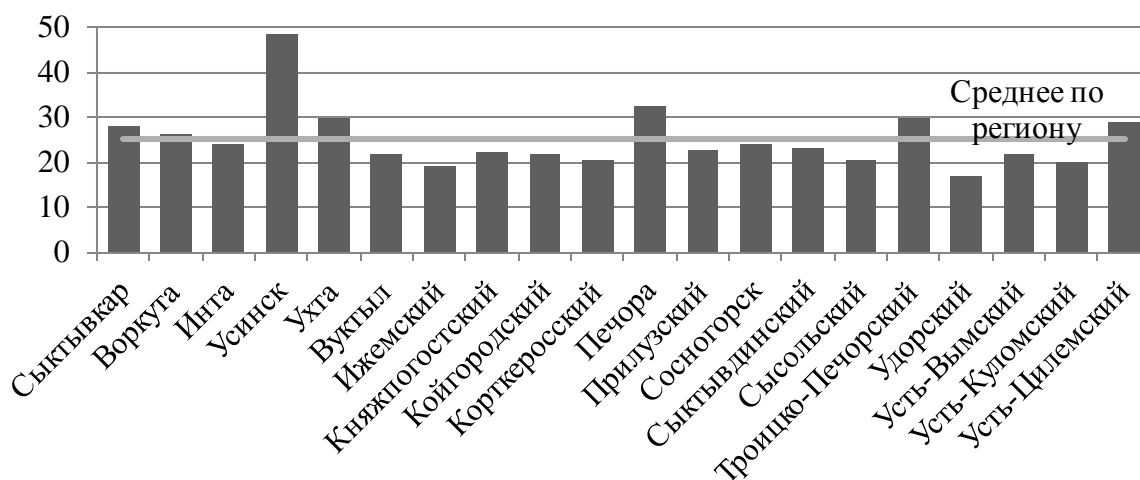
районе Печора – 7,3 %. Доля остальных муниципальных образований колеблется от 0,71 % до 4,55 %.

Распределение субъектов малого и среднего бизнеса в разрезе муниципальных образований находится в прямой зависимости от численности населения (рисунок 1).



**Рисунок 1 – Корреляционная зависимость субъектов малого и среднего бизнеса от численности населения**

Таким образом, наибольшее количество субъектов малого и среднего предпринимательства наблюдается в муниципальных образованиях с наибольшей численностью населения. Однако значения МОГО Усинск заметно отличается от большей части данных. Это объясняется тем, что в среднем по республике на 1 000 человек населения приходится 25,11 субъектов малого и среднего бизнеса, значение этого показателя в МОГО Усинск превышает среднее значение в 1,9 раз и составляет 48,5. Выше среднего имеют значения МОГО Сыктывкар, Воркута, Ухта, Печора, муниципальные районы Троицко-Печорский и Усть-Цилемский (рисунок 2).

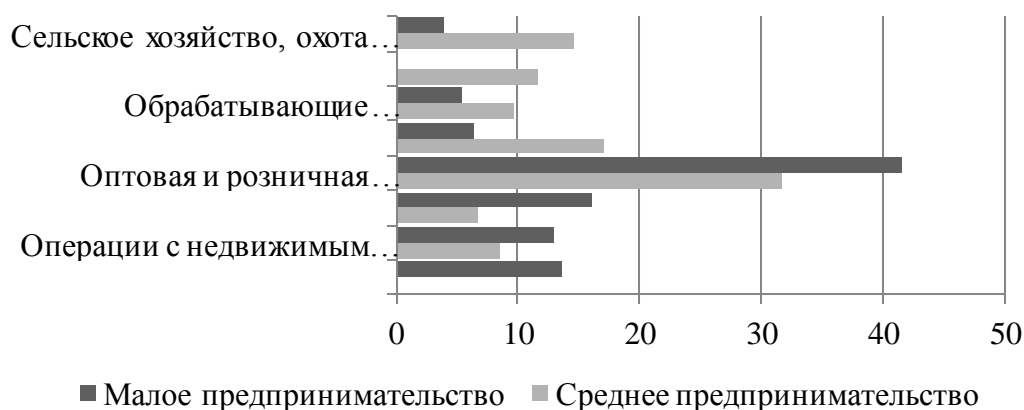


**Рисунок 2 – Сравнение количества субъектов малого и среднего предпринимательства, приходящихся на 1 000 человек населения**

Наиболее предпочтительным видом деятельности для малых и средних предприятий является «Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования» их доля от общего количества

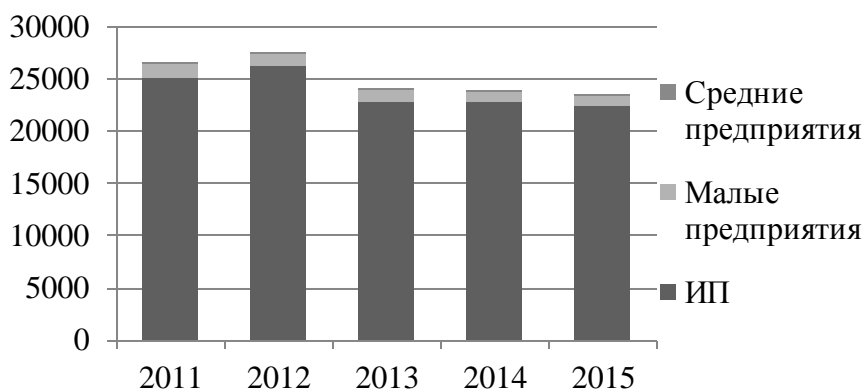
составляет 41,5 % и 31,71 %. Этот вид деятельности не требует больших стартовых затрат и обеспечивает быструю отдачу от вложений. Так же малые предприятия сосредоточены в секторе «Транспорт и связь» (16,06 %), «Операции с недвижимым имуществом» (12,92 %) и в других видах деятельности (13,64 %). Для средних предприятий предпочтительны отрасли «Строительство» (17,07 %) и «Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство, рыболовство» (14,63 %).

Наименьшую долю в общем количестве малых предприятий составляют предприниматели в секторе «Добыча полезных ископаемых; производство и распределение электроэнергии, газа и воды». Средние предприятия не привлекают такие виды деятельности как «Гостиницы и рестораны», «Финансовая деятельность», «Образование», «Здравоохранение и предоставление коммунальных услуг» (рисунок 3).



**Рисунок 3 – Сравнение среднего и малого бизнеса Республики коми в разрезе основных видов деятельности, %**

В общем количестве субъектов малого и среднего предпринимательства наблюдается тенденция к снижению, так с 2011 г. количество субъектов сократилось на 2 997 ед. или 11,27 % (рисунок 4).



**Рисунок 4 – Динамика субъектов МСП в Республике Коми, ед.**

Для 2012 г. характерен рост субъектов МСП за счёт увеличения количества индивидуальных предпринимателей и малых предприятий.

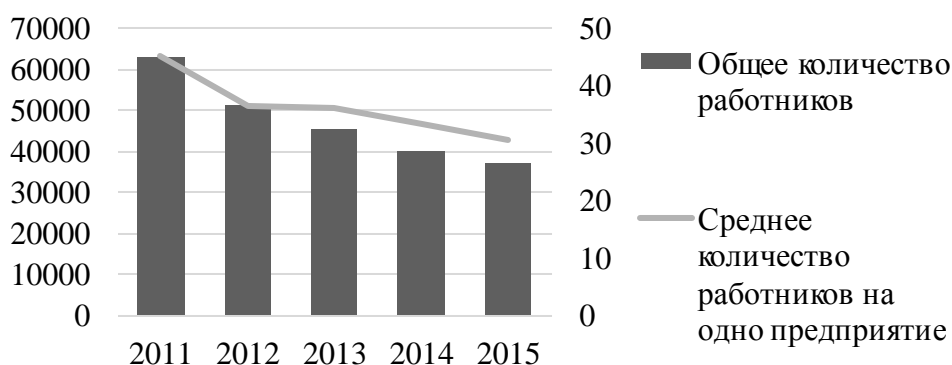
Резкое снижение количества представителей МСП на 12,47 % наблюдается в 2013 г. за счёт снижения количества индивидуальных предпринимателей на 3 294 чел. или 12,58 %

вследствие изменения федерального законодательства по страховым взносам, что привело к ухудшению условий ведения предпринимательской деятельности.

В 2014 г. наблюдается отрицательная динамика в количестве субъектов малого бизнеса за счёт сокращения количества индивидуальных предпринимателей на 0,65 % и малых предприятий на 5,02 %. Однако за 2014 г. количество средних предприятий увеличилось на 12 %.

Для 2015 г. характерно сокращение количества индивидуальных предпринимателей на 1,6 % преимущественно в оптовой и розничной торговле и сфере транспорта и связи практически во всех муниципальных образованиях (за исключением Вуктыла, Ижемского, Сыктывдинского и Усть-Вымского районов). Сокращение малых предприятий произошло на 2,13 % в основном за счет предприятий в области строительства и сельского и лесного хозяйства в Сыктывкаре, Ухте и Воркуте. Количество средних предприятий увеличилось на 14,5 % преимущественно за счёт сферы оптовой и розничной торговли и добычи полезных ископаемых.

Средняя численность работающих на малых и средних предприятиях по итогам 2015 года составила 36 939 человек, что в расчете на одно предприятие составляет 30 человек. По рассматриваемым показателям наблюдается отрицательная динамика в течение рассматриваемого периода (рисунок 5).



**Рисунок 5 – Динамика средней численности работающих на малых и средних предприятиях**

Общее снижение средней численности работающих на малых и средних предприятиях по сравнению с 2011 годом составило 25 819 человек или 41,14 %. В том числе в 2012 году на 11 653 человек или 18,57 %, в 2013 году на 5 643 человек или 11,04 %, в 2014 году – 5 375 человек или 11,82 % и в 2015 году – 3 148 человек или 7,85 %.

За анализируемый период снижение средней численности произошло по всем видам экономической деятельности. Значительное уменьшение абсолютных показателей средней численности зафиксировано в следующих видах экономической деятельности: «Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг» – на 6 510 человек или на 47,43 %, «Строительство» – на 6 411 человек или на 58,24 %, «Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования» – на 4 927 человек или на 33,73 %.

Наибольший темп сокращения средней численности на малых и средних предприятиях зафиксирован в Троицко-Печорском районе – на 66,62 % или на 521 человек и в Удорском районе – на 60,64 % или на 439 человек. В абсолютном выражении по снижению средней численности лидируют Сыктывкар – на 12 093 человека или 46,31 % и Ухта – на 4 478 человек или 42,95 %. Рост средней численности работников малых и средних предприятий наблюдается в Княжпогостском районе – на 150 человек или 56,39 % и в Вуктыле – на 45 человек или 11,28 %.



Среднее количество работников на одно предприятие в 2012 году сократилось на 19,38 %, в 2013 году – на 0,76 %, в 2014 году – на 8,54 % и в 2015 году – на 7,55 %. Таким образом, за анализируемый период рассматриваемый показатель сократился на 14 человек или 32,36 %.

Таким образом, наибольшее количество субъектов малого и среднего бизнеса наблюдается в муниципальных образованиях с наибольшей численностью населения и более развитой инфраструктурой. Наиболее предпочтительным видом деятельности для малых и средних предприятий является «Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования».

По сравнению с 2011 годом в республике уменьшилось число хозяйствующих субъектов. Уменьшение показателей количества субъектов малого бизнеса зафиксировано среди индивидуальных предпринимателей на 2 817 человек или 11,18 % и малых предпринимателей на 221 единицу или 17,31 %. Число средних предприятий увеличилось на 41 единицу или 37,61 %, что свидетельствует об укрупнении бизнеса в республике.

Отрицательная динамика наблюдается в средней численности на малых и средних предприятиях по всем видам экономической деятельности и практически по всем муниципальным образованиям Республики Коми. Так же наблюдается тенденция относительного снижения показателя «Среднее количество работников на одно предприятие» на 14 человек или 32,36 %.

Анализ количественных показателей, характеризующих состояние малого и среднего бизнеса в Республике Коми по состоянию на конец 2015 года, свидетельствует об ухудшении ситуации в данной сфере в целом.

Библиографические ссылки:

1) Доклад «Об эффективности принятых мер по развитию предпринимательства на основании мониторинга развития малого и среднего предпринимательства Республики Коми» [Электронный ресурс] / 2011-2015. – Режим доступа: <http://www.mbrk.ru/> (дата обращения 04.11.2016).

2) Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Коми статистики [Электронный ресурс] / Официальный сайт Комистата. – Режим доступа: <http://komi.gks.ru/> (дата обращения 04.11.2016).

3) Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] / Официальный сайт Росстата. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/> (дата обращения 04.11.2016).

**УДК 331**

### **Методы стимулирования труда**

Ахмедьярова Е.Н.

Научный руководитель – Ромашова Т.В.

*Филиал Ухтинского государственного университета в г. Усинске, Россия*

Вопросы стимулирования персонала являются краеугольными камнями в процессе управления людьми. Большинство работников остаются недовольными своей заработной платой, как одним из наиболее значимых стимулов, а другие методы на предприятиях используются неохотно и крайне редко. Рассмотрим основные методы стимулирования персонала, выделяемые как отечественными исследователями, так и зарубежными.

Методы стимулирования труда персонала могут быть самыми разнообразными и зависят от проработанности системы стимулирования на предприятии, общей системы управления и особенностей деятельности самого предприятия.

Классификация методов мотивации может быть осуществлена на организационно-распорядительные (организационно-административные), экономические и социально-психологические является одной из наиболее широко распространенных

Данная классификация основана, на мотивационной ориентации методов управления. В зависимости от ориентации на воздействие на те или иные потребности.

Методы управления делятся на:

1. Экономические методы управления, обусловленные экономическими стимулами. Они предполагают материальную мотивацию, то есть ориентацию на выполнение определенных показателей или заданий, и осуществление после их выполнения экономического вознаграждения за результаты работы. Использование экономических методов связано с формированием плана работы, контролем за его осуществлением, а также экономическим стимулированием труда, то есть с рациональной системой оплаты труда, предусматривающей поощрение за определенное количество и качество труда и применение санкций за несоответствующее его количество и недостаточное качество.

2. Организационно-административные методы, основанные на директивных указаниях. Эти методы базируются на властной мотивации, основанной на подчинении закону, правопорядку, старшему по должности и т.п., и опирающейся на возможность принуждения. Они охватывают организационное планирование, организационное нормирование, инструктаж, распорядительство, контроль. В управлении властная мотивация играет весьма существенную роль: она предполагает не только безусловное соблюдение законов и нормативных актов, принятых на государственном уровне, но и четкое определение прав и обязанностей руководителей и подчиненных, при которых исполнение распоряжения руководства обязательно для подчиненных. Властная мотивация создает необходимые условия для организации и взаимодействия, а сами организационно-распорядительные методы призваны обеспечить эффективную деятельность управления любого уровня на основе его научной организации.

3. Социально-психологические методы, применяемые с целью повышения социальной активности сотрудников. С помощью этих методов воздействуют преимущественно на сознание работников, на социальные, эстетические, религиозные и другие интересы людей и осуществляют социальное стимулирование трудовой деятельности. Данная группа методов включает в себя разнообразный арсенал способов и приемов, разработанных социологией, психологией и другими науками, изучающими человека. К числу этих методов относятся анкетирование, тестирование, опрос, интервью и т.п.

В практике управления, как правило, одновременно применяют различные методы и их комбинации. Для эффективного управления мотивацией необходимо использовать в управлении предприятием все три группы методов. Так, использование только властных и материальных мотиваций не позволяет мобилизовать творческую активность персонала на достижение целей организации. Для достижения максимальной эффективности необходимо применение духовной мотивации.

Отмечаемый рядом авторов, рост роли экономических методов управления в России связан, прежде всего, с формированием и совершенствованием рыночной экономической системы. В условиях рынка экономические методы управления неизбежно получают дальнейшее развитие, повысится действенность и результативность экономических стимулов, что позволит поставить каждого работника и коллектив в такие экономические условия, при которых появится возможность наиболее полно сочетать личные интересы с рабочими целями. Однако, акцентирование внимания на экономических методах стимулирования, зачастую приводит к снижению внимания к социально-психологическим аспектам мотивации, определяющим внутреннюю мотивацию персонала.

Приведенная схема классификации методов стимулирования является классической. В современном менеджменте применяются и иные группировки методов стимулирования. Укрупненно все методы стимулирования можно так же сгруппировать в следующие четыре вида:

1. Экономические стимулы всех типов (зарплата во всех ее разновидностях, включая контрактную, премии, льготы, страховки, беспроцентные кредиты и т.п.).

Успешность их воздействия определяется тем, насколько коллектив понимает принципы системы, признает их справедливыми, в какой мере соблюдается неотвратимость поощрения (наказания) и результатов работы, их тесная связь во времени.

2. Управление по целям. Эта система широко используется в США и предусматривает установление для личности или группы цепи целей, способствующих решению главной задачи организации (достижение определенных количественных или качественных уровней, повышение квалификации персонала и т.п.). Достижение каждой цели автоматически означает повышение уровня зарплаты или другую форму поощрения.

3. Обогащение труда - эта система в большей степени относится к неэкономическим методам и означает предоставление людям более содержательной, перспективной работы, значительной самостоятельности в определении режима труда, использовании ресурсов. Во многих случаях к этому добавляется и рост оплаты труда, не говоря уже о социальном статусе.

4. Система участия в настоящее время существует в многообразных формах: от широкого привлечения коллектива к принятию решений по важнейшим проблемам производства и управления (Япония) до соучастия в собственности путем приобретения акций собственного предприятия на льготных условиях (США, Англия).

В рамках этих групп методов сегодня разрабатываются отдельные методики и системы стимулирования персонала, которые могут применяться в современных предприятиях.

**УДК: 339.132.024**

#### **Оценка стратегического потенциала нефтегазового предприятия на основе SWOT-анализа**

Бабурина Н.О. [natalibo11@rambler.ru](mailto:natalibo11@rambler.ru)  
Научный руководитель – Истомина Е.В.

*Ухтинский государственный технический университет, Ухта, Россия*

Предприятия нефтегазовой отрасли характеризуются сложными процессами и масштабностью производства, обширной инфраструктурой, значительной материалоемкостью, фондоемкостью и трудоемкостью. Эти и другие особенности отрасли определяют необходимость оценки стратегического потенциала, который означает совокупность ресурсов и компетенций для разработки и реализации стратегии организации. При этом ресурсами выступают активы предприятия, а компетенциями являются действия и процессы, в которых используются эти ресурсы. Выявление уникальных ресурсов и ключевых компетенций позволит организации занять лидирующие позиции на рынке.

Оценка стратегического потенциала является непростой задачей, она требует тщательного изучения внутренней и внешней среды организации. Среди наиболее распространенных методов оценки стратегического потенциала можно выделить следующие:

- SWOT-анализ – анализ сильных и слабых сторон, возможностей и угроз организации, позволяющий получить представление о стратегическом потенциале и о возможностях по его реализации без обширных и дорогостоящих исследований [1];
- бенчмаркинг заключается в сравнении по различным параметрам эффективности компаний, предусматривает всестороннее изучение работы внутри организации и сравнение с опытом конкурентов;
- анализ цепочки создания ценности – выявление процессов, вносящих максимальный вклад в создание потребительной стоимости или ценности продукта для потребителя;

- анализ навыков (анализ суммы навыков персонала, которая определяется качеством человеческих ресурсов организации);
- анализ стейкхолдеров (ключевых акционеров, инвесторов, поставщиков, муниципальных учреждений, кредиторов, аудиторов и др.) проводится с целью выстраивания с ними долговременных отношений на основе взаимной выгоды и др. методы.

Основные задачи анализа стратегического потенциала сводятся к:

Определение соответствия ресурсов организации и ее основных компетенций для дальнейшего существования, развития и роста;

Выявление возможностей, которые позволяют организации стать лидером в своей отрасли.

В качестве объекта анализа было выбрано ООО «ЛУКОЙЛ-Коми», зарегистрированное 12 апреля 2001 года. Рассматриваемая организация работает на территории 2 субъектов Российской Федерации: Республики Коми и Ненецкого автономного округа. К основным сферам деятельности Общества относятся: геологическое изучение, разведка, поиск и добыча углеводородного сырья, а также реализация нефти, газа, продукции газопереработки и транспортировка нефти и газа.

Оценку стратегического потенциала ООО «ЛУКОЙЛ-Коми» проведем на основе анализа среды его функционирования и SWOT-анализа.

Анализ факторов внешней среды осуществляется по следующим направлениям: экономическому, политическо-правовому, технологическому.

Во-первых, экономическая компонента предполагает анализ динамики макроэкономических показателей. Основными макроэкономическими показателями, влияющими на результаты деятельности ООО «ЛУКОЙЛ-Коми», являются:

1) Изменение мировых цен на нефть и продукты нефтепереработки. Основным фактором, влияющим на размер выручки ПАО «Лукойл», является цена продажи нефти и нефтепродуктов. На рисунке 1 показана динамика цены на нефть марки Brent, из которого видно, что самая низкая цена была зафиксирована в январе 2016 года и составила 27,94 долл. США за баррель нефти.



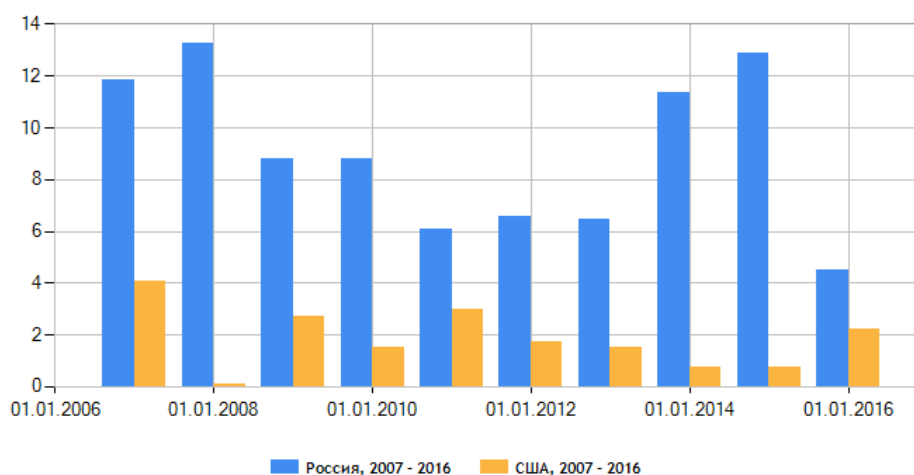
**Рисунок 1 – Динамика цены на нефть марки Brent за 2013-2016 гг.**

ООО «ЛУКОЙЛ-Коми» является частью вертикально интегрированной нефтяной компании (ВИНК), поэтому последняя принимает меры по защите своей нефтедобывающей

компании от рыночных рисков падения цен на нефть. Это позволяет Обществу сосредоточиться на своей профильной функции – разведке и добыче нефти.

2) Изменение цен на нефть и нефтепродукты на внутреннем рынке. Внутренние цены находятся в зависимости от мировых цен на нефть и нефтепродукты, но в тоже время на них влияют конкуренция и местный спрос.

3) Инфляция означает обесценение национальной валюты и общее повышение цен внутри страны. Высокие темпы инфляции обесценивают накопления и денежные поступления предприятия, уменьшая круг источников его финансирования, также инфляция ослабляет финансовое планирование. В рисунке 2 показана динамика значений инфляции в России и США.



**Рисунок 2 – Инфляция в России и США за 2006-2016 гг.**

Из рисунка 2 видно, что наиболее высокий уровень инфляции был зафиксирован в 2008 году, значение составило чуть более 13%. На 1 января 2016 года инфляция была равна 4,5%.

4) Цена транспортировки нефти и нефтепродуктов – важный макроэкономический фактор, который оказывает влияние на чистую прибыль организации. Транспортировка нефти может осуществляться по системе магистральных нефтепроводов (самый дешевый и экологически безопасный способ) и с использованием железнодорожного транспорта. Добытая с месторождений нефть ООО «ЛУКОЙЛ-Коми» транспортируется по магистральному нефтепроводу «Уса-Ухта», принадлежащему АО «Транснефть-Север».

5) С 1 января 2015 г. в России изменились методики расчета некоторых ставок налогов и пошлин, используемых в налогообложении нефтяных компаний. При этом значительно увеличивается налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ).

Во-вторых, к экономическому направлению относится анализ природных ресурсов и природно-климатических условий, которые также оказывают сильное влияние на деятельность ООО «ЛУКОЙЛ-Коми». Например, цена строительства промышленных зданий и сооружений зависит от наличия вечной мерзлоты, особенностей рельефа, заболоченности территории и прочих параметров; добыча углеводородов требует дополнительных затрат в связи с неблагоприятными условиями их залегания – высокой заболоченностью, расположением в зоне вечной мерзлоты, на шельфе северных морей и т.п.

По объему запасов и добычи горючих полезных ископаемых Республика Коми является основной топливной базой Европейского Севера России. Запасы нефти учтены в 131 месторождении, из которых 114 нефтяных, 8 нефтегазоконденсатных, 4 нефтегазовых, 5 газонефтяных. Суммарное количество извлекаемых запасов нефти категорий А+В+С1 превышает 600 млн. тонн. Более 60% остаточных извлекаемых запасов нефти сконцентрированы в трех крупных месторождениях – Ярегском и Усинском нефтяных и Возейском нефтегазоконденсатном.

Существование нефтяных предприятий находилось и находится в прямой зависимости от политической сферы. Так, в августе-сентябре 2014 г. были введены санкции в отношении российских нефтегазовых компаний, которые затрагивают ограничения на поставку специализированного оборудования и технологий, прежде всего, для разработки трудноизвлекаемых запасов. Данные санкции ставят под угрозу добычу не только на перспективных шельфовых проектах, но и на традиционных месторождениях. Так, были запрещены поставки мобильных буровых вышек, плавучих буровых платформ, морских платформ, оборудования для разработки арктического шельфа и сланцевых нефтяных и газовых запасов.

Деятельность ООО «ЛУКОЙЛ-Коми» основывается на правовых актах, принятых институтами государственной власти РФ, Государственное регулирование нефтегазовой отрасли осуществляется федеральными и региональными органами власти в соответствии с действующим законодательством. Так, организация должна следовать законам, напрямую касающихся ее деятельности: «О недрах», «О континентальном шельфе Российской Федерации», «О газоснабжении в Российской Федерации», «О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства».

Бизнес развивается благодаря новым технологиям, основанным на научных достижениях. Наука и технологии развиваются благодаря поддержке со стороны бизнеса, который ставит задачи перед наукой и обеспечивает финансирование. Технологии без бизнеса бесполезны. Современный бизнес без технологий невозможен. Успех достигается только за счет их эффективного сочетания. В глобальный рейтинг Топ-1500 (размер бюджетов на НИОКР) 2011 г. попали многие крупные международные нефтехимические компании, ПАО «Лукойл» занял в списке 641-е место с 108 млн. евро [2]. Так как крупнейшие месторождения высоковязкой нефти Компании находятся на территории Тимано-Печоры, то именно здесь сосредоточены ее основные усилия, связанные с испытанием и применением инновационных технологий.

Анализ непосредственного окружения включает в себя оценку следующих компонентов: покупателей, поставщиков, конкурентов, рынок рабочей силы.

Потребители продукции – это хозяйствующие субъекты (юридические или физические лица), испытывающие спрос на продукцию (работы, услуги), предлагаемые конкретной организацией. Основным потребителем нефти с месторождений ООО «ЛУКОЙЛ-Коми» является ООО "ЛУКОЙЛ-Ухтанефтепереработка", которое получает сырье по нефтепроводу Уса – Ухта с месторождений, которые разрабатывает «ЛУКОЙЛ-Коми». Бензин и дизельное топливо Ухтинского НПЗ поставляются кроме Республики Коми в Ленинградскую, Волгоградскую, Архангельскую и другие области.

Основными конкурентами на региональном рынке являются нефтедобывающие предприятия ООО «РН-Северная нефть», ООО «Енисей», ЗАО «Нобель Ойл» и др. Основной объем добычи нефти обеспечивают «ЛУКОЙЛ-Коми» (78,3% от общего объема в Коми по итогам 2015 года), «РН-Северная нефть» (7,6%), ЗАО «Нобель Ойл» (3,9%), ОАО «Коминедра» (3,5%), ООО «Енисей» (1,9%), ЗАО «Печоранефтегаз» (1,3%), остальные добывают в незначительных объемах.

Поставщики - хозяйствующие субъекты (юридические или физические лица), располагающие ресурсами, необходимыми организации для ее эффективной деятельности. С 1992 года существует ООО "Торговый дом "ЛУКОЙЛ", занимающееся централизованным обеспечением материально-техническими ресурсами организаций Группы "ЛУКОЙЛ", в т.ч. и филиалов в Республике Коми. В свою очередь, главным поставщиком Торгового дома является ООО «Уралнефтесервис». Это предприятие занимается производством и монтажом резервуарных конструкций, емкостей, деталей трубопроводов для нефтепродуктов.

Положение на рынке труда Республики Коми характеризуется ростом уровня безработицы. На 1 августа 2016 года уровень регистрируемой безработицы составил 1,6% от численности экономически активного населения (на 1 августа 2015 года – 1,4%) [3]. В

структуре заявленной работодателями потребности в работниках 53,6% составляют вакансии по рабочим профессиям, 46,4% – служащих.

	<p><b>Возможности</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Активная развитие инноваций в нефтегазовой отрасли.</li> <li>2. Диверсификация деятельности в другие отрасли промышленности.</li> <li>3. Открытие и ввод в эксплуатацию новых нефтяных месторождений</li> </ol>	<p><b>Угрозы</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Падение цен на нефть;</li> <li>2. Несвоевременная поставка оборудования и материалов;</li> <li>3. Страдает репутация предприятия при экологических нарушениях;</li> <li>4. Отток высококвалифицированных работников из республики в другие регионы России;</li> <li>5. Трудные климатические условия;</li> <li>6. Недостаточная пропускная способность железной дороги.</li> </ol>
<p><b>Сильные стороны</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Наличие освоенных месторождений;</li> <li>2. Наличие необходимой производственной базы;</li> <li>3. Наличие квалифицированной рабочей силы;</li> <li>4. Разработка новых технологий;</li> <li>5. Надёжная репутация предприятия.</li> <li>6. Высокий процент в добыче высоковязкой нефти.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Активная модернизация производства и использование новых технологий на предприятии</li> <li>2. Нарастивание объемов добычи нефти (применение экстенсивных и интенсивных методов)</li> <li>3. Сохранение позиций лидера на региональном рынке</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Обладая высококвалифицированной рабочей силой, предприятие должно выстраивать отношения с поставщиками для своевременной поставки оборудования и материалов;</li> <li>2. Для поддержки репутации предприятия необходимо обеспечивать строгий контроль за соблюдением экологических норм</li> </ol>
<p><b>Слабые стороны</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Удаленность от промышленно-развитых регионов;</li> <li>2. Отсутствие сети магистральных автодорог;</li> <li>3. Высокий процент в добыче высоковязкой нефти;</li> <li>4. Большая глубина нефтесодержащих пластов;</li> <li>5. Изношенность трубопроводов в регионе</li> <li>6. Сокращение запасов традиционной легкодоступной сырой нефти</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Использование новых технологий в добыче высоковязкой нефти с больших глубин нефтесодержащих пластов</li> <li>2. Расширение сферы деятельности (газ)</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Снижение высокой чувствительности (зависимости) к факторам внешней среды</li> <li>2. Замена (модернизация, ремонт) устаревших трубопроводов для избежания аварий, нарушающих экологическую обстановку в Республике Коми</li> </ol>

**Рисунок 3 – Матрица SWOT-анализа**

Анализ внутренней среды предполагает исследование кадрового, организационного, производственного, маркетингового и финансового направлений.

В ООО «ЛУКОЙЛ-Коми» проводится активная работа по мотивации, стимулированию, обучению персонала. Приоритетным направлением кадровой политики является систематическое повышение квалификации рабочих, специалистов и руководителей на основе внутреннего и внешнего обучения. Под обучением понимается процесс овладения навыками, умениями, знаниями под руководством опытных наставников, руководителей, преподавателей. Внутреннее обучение, как правило, менее затратно, чем внешнее, и учитывает особенности деятельности предприятия. Главное достоинство внешнего обучения – это то, что оно помогает отвлечься от основной работы. В ООО «ЛУКОЙЛ-Коми» существует система дистанционного обучения, которая включает в себя курсы по различным направлениям профессиональной деятельности. Большое внимание на предприятии

уделяется работе с молодыми специалистами, создаются благоприятные условия для скорейшей адаптации молодых работников.

В структуру ООО «ЛУКОЙЛ-Коми» входят нефтегазодобывающие предприятия ТПП «ЛУКОЙЛ-Ухтанефтегаз», ТПП «ЛУКОЙЛ-Усинскнефтегаз», ТПП «ЛУКОЙЛ-Севернефтегаз», Усинский ГПЗ, НШУ «Яреганефть». В настоящее время ООО «ЛУКОЙЛ-Коми» занимает второе место по объемам добычи нефти среди предприятий ПАО «Лукойл».

Путем обобщения данных анализа факторов внутренней и внешней среды составим матрицу SWOT-анализа (рис.3).

Исходя из проведенного анализа стратегического потенциала ООО «ЛУКОЙЛ-Коми» выявлено, что организация занимает лидирующее положение на региональном рынке и устойчивое положение на российском рынке.

На основе SWOT-анализа определены следующие возможные направления развития компании:

- модернизация производства и внедрение новых, экономически эффективных технологий;
- сохранение лидирующего положения на региональном рынке;
- предвидение и своевременное реагирование на изменения факторов внешней среды.

Библиографические ссылки:

1. Зайцев, Л.Г., Соколова М.И. Стратегический менеджмент: учебник / Л.Г. Зайцев, М.И. Соколова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Магистр, 2013. – 526 с.

2. Рейтинг стран мира по уровню расходов на НИОКР. Гуманитарная энциклопедия [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий, 2006-2016 (последняя редакция: 30.10.2016). URL: <http://gtmarket.ru/ratings/research-and-development-expenditure/info>

3. Положение на рынке труда Республики Коми: количество вакансий и безработных выросло [Электронный ресурс] // URL: <http://gazetakomi.ru/2016/08/24/4818/>

## **УДК 339.138**

### **Факторы, влияющие на формирование цен на нефтяном предприятии**

Баранова И. Ю.

Научный руководитель – Берловская Е.В.

Ухтинский государственный технический университет, Ухта, Россия

Российская Федерация считается одной из лидирующих стран по экспорту углеводородов (нефти, газа). Экономическое состояние нашей страны непосредственно зависит от углеводородного сырья. Потребность других стран в углеводородном сырье постоянно растет. Благодаря этому, нефтяная промышленность непрерывно развивается, что позволяет удовлетворять потребности некоторых стран. Следовательно, постоянный рост мировой цены на нефть даст огромную прибыль России. Однако с июля 2014 мировые цены на нефть со 110 долларов США за баррель опустились ниже 50 долларов. Падение нефтяных цен имеет отрицательные стороны. Длительное снижение стоимости нефти может привести к кризису задолженности и даже к финансовому кризису.

Актуальность работы обусловлена тем, что ценовая политика фирмы как средство завоевания потребителя играет большую роль. Ценообразование особенно актуально в современных российских условиях, когда вследствие снижения покупательской способности и растущей конкурентной борьбы на рынке для эффективной работы компании наибольшее значение следует уделять маркетингу, в частности правильному выбору метода ценообразования.



Основной целью работы является определение факторов, оказывающих значительное влияние на ценообразование нефти и газа на предприятиях нефтяной и газовой промышленности. Изучение этих факторов поможет разобраться в постоянной динамике цен и как результат поможет прогнозировать положение нефтяного рынка в будущем.

Ценообразование – это процесс формирования цен на услуги и товары, на который воздействуют государственные органы и сами субъекты экономической деятельности. В более узком смысле – это разработка самими фирмами ценовой стратегии, связанной с общими целями и основанной на общей политике ценообразования.

Ценообразование является одной из важных составляющей маркетинговой деятельности. Образование цен в нефтяной отрасли далеко от совершенства. На цену влияют множество факторов. Значительную роль в ценообразовании играют мировые цены на нефть, которые определены постоянно растущим спросом на энергоресурсы. Это позволяет компаниям-монополистам получать сверхприбыли от продажи энергетических ресурсов. Государственное регулирование нефтяной отрасли является достаточно жестким в отношении налоговых и иных платежей, но тем не менее допускает возможность различных договоренностей между компаниями.

Определение ценовой политики нефтегазового предприятия является одной из самых основных частей деятельности компании. Каждое предприятие не просто устанавливает цену, но и создает свою систему ценообразования. Она содержит весь ассортимент вырабатываемой продукции, учитывает различия в издержках сбыта и производства, специфику уровней спроса, категорий потребителей различных географических регионов, сезонность потребления товара и т.д.

Ценовая политика нефтегазовых фирм состоит из основных частей: формы, принципы, методы, факторы, цели. Каждое предприятие ставит перед собой цели. Главной целью любого предприятия является рост и конкурентоспособность. Для достижения этой цели решаются ряд задач: постоянный рост сбыта продукции, завоевание лидерства, получение максимальной прибыли.

Ценовая стратегия предприятия является основным инструментом удерживающим конкурентоспособность компании и дающая возможность интенсивного роста на рынке. Например: потребители, правительство, участники каналов сбыта, конкуренты, издержки способны воздействовать на цену. Все эти факторы напрямую оказывают влияние на ценообразование нефти. Так, покупатели рожают спрос на нефтепродукты, то есть они заинтересованы в постоянном снижении цен. В случае высокого роста цены на нефтепродукты, покупатель будет находить другие ресурсы-энергоносители. Это послужит снижению спроса и приведет к снижению цены на нефть. Это своеобразный круговорот, взаимодействие факторов, которое и является ценообразователем.

Главным фактором, который влияет на мировые цены, считается спрос и предложение на нефть. В 2004 году было зафиксирован подъем цены на нефть, так как произошло увеличение потребления со стороны Индии и Китая. Международное энергетическое агентство (МЭА) понизило прогнозы по росту спроса на нефть в 2017 году. Спрос останется примерно на уровне 2016 года. Также прогнозируют сохранение избытка предложения, однако оно будет гораздо ниже, чем в текущем году.

Довольно значительные изменения на цену нефти вносит валютный фактор. Цены на сырую нефть реагируют на изменение курса доллара, так как ценообразование на нефть напрямую зависит от курса доллара. Когда доллар усиливается, для иностранных покупателей нефть становится дороже, поэтому и происходит спад спроса и, как следствие, ее стоимости. Повышающийся курс доллара означает, что за то же количество сырой нефти нужно заплатить меньше долларов, из-за чего происходит снижение цены на готовый товар. Что касается РФ на валютном рынке рублю стоит беспокоиться не только по поводу дешевающей нефти, но и стабильно укрепляющегося доллара [2].

Не менее важное влияние на нефтяные котировки оказывают макроэкономические ситуации. Например, в определенные годы рынок часто реагировал на сбой поставок из

Нигерии, связанные с действиями национальной боевой группировки. В 2007 году основной проблемой рынка нефти была ядерная программа Ирана, на который неоднократно накладывались экономические санкции в связи с разработкой ядерной программы. Политическая ситуация в мире, также оказывает большое влияние на цены. С 2015 года начался и продолжается рост мировой цены на российскую нефть. Причинами таких изменений в макроэкономической ситуации является: появление на рынках энергоносителей новых конкурирующих продуктов и технологий (сланцевая нефть и сланцевый газ), а также негативные факторы санкционной политики ЕС в отношении России и ситуация на Украине[5].

Фактор сезонности в большей степени определяет спрос на производные нефти, которые в свою очередь воздействует на котировки углеводородного сырья. Летом (с конца мая по сентябрь) в США и Европе наступает автомобильный сезон. Это способствует повышению спроса на бензин, что ведет к удорожанию нефти и нефтепродуктов [4, с. 438-440].

Ранее огромное влияние на рынок нефти оказывал ОПЕК, однако сейчас он теряет свое влияние. Раньше все понимали, что нефтяной рынок – это рынок, где цена определяется поставщиком, предложением. И у ОПЕК, как у картеля, занимающего существенную долю рынка, было значительное влияние. Нынешнее поведение нефтяных котировок, показывает то, что рынок перестает считаться с решениями организации. Что касается официальной квоты, ОПЕК даже перестала ее пересматривать. Участники организации сами признают, что это понятие перестало быть актуальным [1].

Важно помнить, что, несмотря на то, что мы привыкли говорить о ценах на нефть, и о спросе на нефть потребителям нужны продукты переработки и недостаток перерабатывающих мощностей в мире также оказывает значительное влияние на цены. Эту проблему хорошо понимает ОПЕК, страны-участницы которой уже подключились к строительству НПЗ.

Рассматривая нефтяные котировки на международных рынках можно затронуть проблемы региональных цен на определенных сегментах рынка. К примеру, Северо-Западная Европа, Средиземноморье, Азиатско-Тихоокеанский регион. Здесь колебания котировок в основном зависят от запуска новых трубопроводных маршрутов, определяющих объемы поставок сырья.

В последние годы важной частью ценообразования на мировом рынке нефти стала политическая ситуация. Прежде всего, это относится к нестабильной политической ситуации на Ближнем Востоке. Скачки цен на нефть были зафиксированы после начала военной операции США против Ирака во время войны Израиля с Ливаном и в связи с ситуацией вокруг иранской ядерной программы.

Существуют ситуации, когда стоимость на «черное золото» в мире увеличивается, а в РФ опускается наоборот. Данные ситуации поясняют тем, что при формировании цен на нефть для поставок на внутренний рынок, участники торгов анализируют конъюнктуру экспортных рынков нефти и нефтепродуктов, а также ее возможные изменения в краткосрочном периоде. Это объясняется спецификой торговых операций при реализации нефти внутри России: крупные нефтяные компании определяют цену на нефть в течение торгового периода. Как правило, этот период находится в интервале между 15-м и 25-м числом каждого месяца. В этот период устанавливается цена на поставки сырья в следующем месяце. К примеру, цена на нефть, установленная 20 ноября, описывает ценовую политику декабрьских поставок.

Торговый период обладает плавающими временными границами, то есть он может длиться от полутора дней до двух недель. В данный промежуток заключаются договоры на поставку основных объемов нефти реализуемых на внутреннем рынке. Между торговыми периодами могут осуществляться лишь относительно небольшие объемы нефти в основном за счет реализации небольших партий независимыми изготовителями [3].

Цена российской нефти при поставках на внутренний рынок зависима и от других факторов – к примеру, от величины экспортной пошлины на нефть, которая также рассчитывается в зависимости от международной цены на сырье, транспортных издержек.

Если внимательно посмотреть на сегодняшнюю обстановку, то можно увидеть, что страны ОПЕК добывают нефть на пределе собственных возможностей. То же относится к Российской Федерации. Увеличение поставок нефти данными государствами не способствует улучшению ситуации. Чаще всего они поставляют на рынок нефть среднего либо низкого качества, когда рынок нуждается в "легкой" нефти, для того чтобы удовлетворить растущий спрос на высококачественное топливо. Проблема кроется не в недостатке нефти, а в нехватке перерабатывающих мощностей. Прирост мощностей переработки в несколько раз отстает от прироста добычи и спроса. Нефтеперерабатывающие заводы, чтобы удовлетворить спрос на качественное топливо, соперничают друг с другом за поставки высококачественной нефти, поднимая цены на нее. Если бы перерабатывающих мощностей было больше то, это позволило бы компаниям покупать менее качественную нефть, чем несколько охладили бы целый рынок.

Отдельным фактором воздействия на нефтяные котировки считаются прогнозы аналитических команд, крупных инвестиционных банков и независимых аналитиков. Эти данные имеют все шансы оказывать временное воздействие на цены. В последние годы многие участники рынка относятся к прогнозам инвестбанков скептически. Существует мнение, что сами банки при поддержке собственных фондов «разогнали» рынок до таких невиданных высот.

В нефтяной системе ценообразования существует ряд проблем, касающихся способов ценообразования на продукцию таких монополистов, как ПАО «Газпром», ПАО «Башнефть», ПАО «ЛУКОЙЛ», ПАО «Транснефть». На продукцию и услуги большинству из них цены устанавливаются Федеральной антимонопольной службой по согласованию с заинтересованными организациями. Во многих случаях большинство этих компаний устанавливают собственную волю, вступая в сговор при установлении монополично высоких цен. Тем самым они противоречат статье №5 и статье №6 Закона «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках», направленного на пресечение любого вида монополизма. Доказательством этого служит то, что цены на продукцию и услуги этих отраслей постоянно растут, вызывая соответственный скачок цен во всех секторах национальной экономики.

Нефтяные компании увеличение стоимости внутри рынка связывают с повышением цен на нефть во всем мире. Так же повышение зависит от повышения спроса, увеличения тарифов на транспортировку и электроэнергию. При росте мировых цен на нефть, у этих компаний появляется заинтересованность в увеличении экспорта нефти, но цены для внутренних потребителей они могут и не изменять. Тем не менее подъём цен на бензин наблюдается не только в России, но и за рубежом. За последний десять лет цены на топливо во всем мире выросли в 4 раза и продолжают расти.

Основным производителем и поставщиком газа на внешнем и внутреннем рынке является ПАО «Газпром». Он является естественным монополистом. Цены и тарифы на продукцию и услуги естественных монополий разрабатывает Федеральная Энергетическая Компания. Для ПАО «Газпром» ежегодно (или несколько раз в год) ФЭК издаёт постановление «об оптовых ценах на газ, реализуемый потребителям РФ», где утверждаются и вводятся в действие оптовые цены на газ. Они установлены на условиях франко-границы раздела газотранспортных и газораспределительных сетей. Оптовые цены на газ разрабатываются для регионов в зависимости от ценовых поясов. Цена устанавливается с акцизом, но без НДС. Вся территория России поделена на 7 ценовых поясов. Нулевой, первый и второй пояса включают территорию добычи газа – Ханты-мансийский автономный округ, Астраханскую область, Тюменскую область, Республику Коми, Ямало-Ненецкий автономный округ. Третий и четвёртый пояса включают в себя Урал и Поволжье; пятый пояс – центральные области, шестой – Краснодарский край, северный Кавказ, Ростовскую и

Калининградскую области. Также разрабатываются и внутренние расчетные цены для этой компании.

Федеральная антимонопольная служба готовится провести дерегулирование рынка газа в России до 2019 года. Переход от регулирования оптовых цен на газ к рыночным механизмам ценообразования и регулированию тарифов на транспортировку газа по магистральным газопроводам запланирован на период после 2020 года. Идея ФАС в том, чтобы уравнивать в правах «Газпром» и независимых производителей

Сейчас топливно-энергетический комплекс очень важен для экономики России. Он является одним из устойчиво работающих сегментов. На его долю приходится более 29% произведенного ВВП Российской Федерации. Образование цен в нефтяных компаниях напрямую зависит от происходящих ситуаций во всем мире. На мировые цены на нефть оказывают влияние, такие факторы как: спрос и предложение, изменения курса валюты, макроэкономические и политические ситуации. Эти факторы оказывают влияние и на цены в России. Также величина экспортной пошлины на нефть, транспортные издержки и прогнозы аналитиков воздействуют на стоимость нефти. Ситуация с ценами на газ обстоит несколько иначе. Для естественных монополистов, таких как «Газпром», цены на продукцию и услуги разрабатывает ФЭК.

Библиографические ссылки:

1) Газета.ру [Электронный ресурс]: портал новостей. – Режим доступа: <https://www.gazeta.ru/business/2016/08/11/10118525.shtml> (дата обращения: 19.11.2016).

2) ДВ-новости [Электронный ресурс]: портал новостей. – Режим доступа: <http://www.dvnovosti.ru/khab/2016/10/14/56773/> (дата обращения: 20.11.2016).

3) ИноСМИ [Электронный ресурс]: интернет-проект. – Режим доступа: <http://inosmi.ru/world/20150120/225698173.html> (дата обращения: 19.11.2016).

4) Липатов, А. А. Факторы ценообразования на рынке автомобильных топлив в Российской Федерации [Текст]: сборник статей конференции /Липатов А. А. – Новосибирск: Молодой ученый, 2015. – 440 с.

5) Центр Ситуационного Анализа и Прогнозирования ЦЭМИ РАН [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://data.cemi.rssi.ru/GRAF/center/news.htm> (дата обращения: 20.11.2016).

**УКД 005.966.5:622.32**

### **Особенности функционирования логистических систем в нефтегазовой отрасли**

Блинова О.В, Есакова Е.И., [olga.blinova8@yandex.ru](mailto:olga.blinova8@yandex.ru)

Научный руководитель – Саматова Т.Б.

*Ухтинский государственный технический университет, Ухта, Россия.*

На сегодняшний день экономические отношения складываются в условиях жесткой конкуренции, неопределенности и неустойчивости рыночной среды. Чтобы достичь успеха, предприятиям нужно применять новейшие высокоэффективные способы и методы координирования потоковыми процессами. Преобладающим и развивающимся направлением в данной области можно назвать логистику.

Логистика — наука, предмет которой состоит в формировании оптимального процесса движения товаров и услуг от поставщиков сырья к потребителям, управления товарными запасами и провиантом, формирования инфраструктуры товародвижения.

Повышение производительности корпоративного бизнеса и конкурентоспособности компании в рамках современного рынка на сегодняшний день напрямую связано с задачами рационализации системы материально-технического обеспечения, одним из решений данных задач считается эффективное построение логистической цепи.

Целью работы является определение особенностей построения логистической цепи на предприятиях нефтегазовой отрасли.

Достижение поставленной цели требует решения следующих основных задач:

- 1) определить теоретические основы логистической системы;
- 2) раскрыть принципы формирования логистической цепи;
- 3) проанализировать построение логистической цепи компаний в нефтегазовой отрасли;

Логистическая цепь – это линейно упорядоченное множество отдельных компонентов логистической системы (физических и юридических лиц, производителей, дистрибьюторов, дилеров, складов, транспорта и т.д.).

В логистической цепи решаются оптимизационные задачи такие как: поиск перевозчика и таможенного брокера, замена двух логистических посредников одним — экспедиторской компанией, перераспределение затрат на транспортировку и складирование и др.

Основной результат от использования логистических цепей состоит в уменьшении материальных запасов.

Падение цен на нефть создало тяжелые условия работы для предприятий нефтегазового сектора. С целью повышения производительности и конкурентоспособности, предприятиям следует уменьшать управленческие и технологические издержки, а также снижать себестоимость добычи и переработки нефти. В настоящее время эксплуатационные затраты на производство в данной сфере, в среднем составляют 7,5–10 долл. за баррель (примерно такими они были в 2014 году в России по данным Росстата), что при нынешней цене на нефть восходит к 25%.

Для сокращения части эксплуатационных затрат на предприятиях нефтегазодобывающей отрасли требуется оптимизация всей логистической системы, начиная от материально-технического обеспечения и добычи, заканчивая реализацией нефти.

Логистическая система является упорядоченной структурой, в которой реализуются планирование, перемещение и развитие общего ресурсного потенциала, созданного в виде логистического потока, начиная с добычи ресурсов, заканчивая реализацией конечной продукции.

Применение логистического управления в предприятиях нефтегазодобывающей отрасли имеет ряд особенностей:

1) этому комплексу характерна тесная технологическая связь с переработкой и транспортировкой продукции. Это формирует предпосылки для создания сквозного материального потока от первоначального сырья (нефти) до конечного потребления (продажа нефтепродуктов через АЗС);

2) услуги коммерческого посредничества неотъемлемо присущи производству нефтегазового комплекса, и в данном значении нефтепродукты можно рассматривать как "товары с подкреплением";

3) в сфере нефтегазового бизнеса все участники процесса нефтепродуктообеспечения имеют единые цели.

Логистика в секторе экономики нефтегазового комплекса - это управление потоками, появляющимися на всех стадиях и звеньях организационно-технологической цепи производства и поставок нефтепродуктов и газа, с целью удовлетворения спроса потребителей с минимальными затратами.

Под потоковыми процессами предприятий нефтегазового комплекса подразумевается движение материальных, финансовых и информационных потоков в ситуации оптимизации деятельности предприятий отрасли.

Входной материальный поток нефтегазодобывающей организации возникает с определения поставщиков и подрядчиков, от выбора которых зависят цена сырья и материалов.

Поставщиков оценивают по таким критериям как: оптимальность цены; качество поставляемой продукции и обслуживания; удобство поставок; присутствие ограничений по объему заказа; дороги; удаленность от потребителя; и другое.

Следующим значимым звеном логистической цепи для всех предприятий является выбор вида транспорта, доля которого в логистических издержках составляет в среднем 65-70%. Естественно, что доля дешевых видов транспорта в общих логистических издержках меньше. К примеру, в морском и речном транспорте эта доля не превышает 40%, на автомобильном - 65, железнодорожном - 50, на воздушном достигает 80%.

**Таблица 1. Сравнительный уровень издержек экономии при доставке товаров-грузов.**

Вид транспорта	Срок доставки, сут.	Издержки по доставке товара (груза) на 1 ткм и 1 т			
		руб./ткм	уровень (при 100% для морского транспорта) %	руб./ткм	уровень (при 100% для автомо-бильного транспорта) %
Морской	28,6	0,404	200	1448,8	1074
Железнодорожный	10,2	0,782	388	990	734
Внутренний водный	9,6	0,596	296	435	322
Автомобильный (общего пользования)	0,2	5,864	2902	269,8	200
Воздушный	0,42	43,24	21404	86,48 за 1 кг	641 раз

От выбора транспорта в нефтегазодобывающем предприятии, зависит срок, качество и стоимость транспортировки.

Особенность нефтегазовых компаний то, что выходной материальный поток – это готовый продукт, т.е. нефть, газ и скважины, завершённые строительством. Сооружение новых скважин считается наиболее затратным видом конечной продукции нефтегазодобывающего комплекса, но предоставляющий основную долю прироста добычи нефти. Сокращение длительности строительства скважин – является основным резервом уменьшения себестоимости, так как около 30% затрат в данном показателе составляют затраты зависящие от времени.

Традиционный процесс строительства скважин характеризуется так:

- нет единого органа управления строительством скважин;
- нет точного графика завоза материалов;
- службы, участвующие в строительстве самостоятельно определяют сроки выполнения поочередных операций.

Системный подход в процессе строительства скважин позволяет сократить цикл строительства примерно на 20 суток, что влечёт за собой повышение числа введенных в эксплуатацию скважин и, в соответствии с этим, рост добычи нефти; уменьшение числа буровых бригад (экономия затрат на оплату труда), сокращение себестоимости добычи нефти, что ведет к росту прибыли.

Для транспортирования нефти и газа используются трубопроводы, надёжность которых важна для стабильной работы промышленных объектов. Наибольшую долю в структуре расходов компаний по направлению разведка и добыча занимают издержки на приобретение и обслуживание труб. Это говорит о важности повышения эффективности трубопроводов.

Например, введение труб улучшенной надёжности в ОАО «Татнефть» позволили:

- повысить средний период эксплуатации трубопроводов с 4,2 до 25 лет в системе поддержания пластового давления, и с 9,5 до 25 лет в нефтесборных трубопроводах;
- сократить удельную аварийность в несколько десятков раз;

- сократить эксплуатационные издержки на 25% за счет снижения гидравлических потерь при транспортировке жидкости; снижения числа отложений на внутренней поверхности; сокращения числа ремонтов, расходов на сервис и диагностику трубопроводов;
- существенно улучшить экологическую ситуацию в регионе.

Таким образом, с целью оптимизации движения как входного, так и выходного материало-потока необходимо создание эффективной логистической цепи.

Эффективное использование в нефтегазовых компаниях, информационных технологий, может существенно повлиять на осуществление регулярно растущих условий рынка.

Особенность работы нефтегазовых компаний, состоит в контроле операций согласно полной логистической цепочке, начиная с добычи и завершая отпуском нефтепродуктов на АЗС. Это считается причиной трудной управляемости и замедленного реагирования на изменение внешних факторов.

Для оптимизации функционирования основных производственных и вспомогательных объектов, предназначена ERP-система (англ. Enterprise Resource Planning System - Система планирования ресурсов предприятия).

В нефтегазовой отрасли ERP-системы, оказывают положительный эффект на выручку, производительность труда, и другие параметры. Более распространёнными в этой отрасли, являются ERP-системы, такие как «Галактика», «Парус» и SAP и др.

Такая система как галактика используется для рационального функционирования материальными и связанными с ними информационными и финансовыми потоками организации, также возможности системы позволяют организовать совместную деятельность подразделений предприятия для эффективного продвижения продукции по цепи «закупка сырья – производство продукции – сбыт».

Применение системы Галактика ERP способствует успешному решению всего спектра задач логистики, управления цепями поставок и договорами:

- Управление закупками, в т.ч. учет сопутствующих услуг при получении грузов;
- Управление запасами, в т.ч. определение размера необходимого запаса, планирование и контроль фактического размера запаса, прогнозирование дефицитов с учетом динамики продаж за период;
- Оперативное управление складом, автоматизированного распределения материальных ценностей по ячейкам хранения, а также поддержка иерархической инфраструктуры склада;
- Обеспечение контроля во всех звеньях логистической цепочки, в т.ч. контроль оплат и анализ задолженности за любой период, и с разными уровнями детализации.

Данную ERP-систему использует «Транснефть – север», срок внедрения варьируется от 4 месяцев до 1,5 года и более.

Далее, перейдем к рассмотрению, системы «Парус», которая дает возможность решать определенные проблемы и улучшить работу коммерческих предприятий. Стоит отметить, что важнейшим параметром системы является надежность, масштабируемость и безопасность, а также быстрое действие при значительном количестве пользователей.

Система «Парус» для управления логистикой гарантирует автоматизацию управления закупками, сбережение на складах и реализацию продукции.

Данную систему, используют такие компании, как Оренбургнефть, Рязанский нефтеперерабатывающий завод, срок внедрения варьируется от 4 месяцев до 1 года и более. К наиболее востребованной системой является SAP, которая позволяет объединять хозяйственные процессы производства, закупки, и сбыта продукции организации.

Планирование, управление производством и закупками, материально-техническое снабжение, управление запасами, сбыт, продажа, выставление и контроль счетов, отгрузка, все это объединяет многокомпонентная система SAP.

Основные преимущества SAP ERP:

- Предлагает полный набор функциональных возможностей для создания адаптивных логистических сетей;
- Благодаря сокращению запасов в рамках логистических цепочек предприятия, повышению производительности, снижению ресурсных затрат, позволяет уменьшить затраты;
- За счет уменьшения капитальных затрат, сокращения инвестиций в запасы, повышения показателя выполнения заказов в процентах и роста рентабельности продуктов, помогает ускорить возврат инвестиций;
- В соответствии с ростом потребностей предприятия, предполагает возможности масштабирования.

Данную систему на территории Республики Коми использует компания «Газпром трансгаз Ухта» срок внедрения варьируется от 1 года до 5 лет и более.

Использование ERP-систем в нефтегазовых компаниях дает ряд экономических выгод, таких, как получение реальной экономической отдачи, от использования всего пакета приложений или отдельных функциональных блоков.

Согласно статистике, предлагаемой APICS (American Production and Inventory Control Society, Американское общество по управлению производственными запасами), рассмотрим, отдачу, которая может обеспечить внедрение современной ERP системы.

**Таблица 2 – Показатели отдачи**

Показатели	В среднем, в %
Уменьшение страховых запасов (уровня неснижаемых остатков на складах)	-40
Уменьшение складских площадей	-25
Увеличение оборачиваемости ТМЗ	+65
Увеличение поставок точно в срок	+80
Снижение задержек с отгрузкой готовой продукции	- 45
Более точный учет затрат	+30
Уменьшение сроков закрытия учетного периода	-500 (в 5 раз)
Увеличение оборачиваемости средств в расчетах	+30
Уменьшение затрат на административно-управленческий аппарат	-30
Устранение ручной подготовки и сопровождения документов	+90
Сокращение НЗП	-50
Сокращение производственного цикла	-50
Сокращение времени составления бюджета	-70
Сокращение цикла разработки новых продуктов	-50

Таким образом, основные элементы, определяющие прямой экономический эффект от внедрения современной ERP системы, а также являющиеся результатом успешного внедрения ERP-системы являются:

- увеличение ликвидности предприятия за счет изменения структуры его активов, уменьшение в доле оборотных активов дебиторской задолженности;
- более эффективное использование средств, предприятия за счет увеличения общей оборачиваемости как всего капитала в целом, так и отдельных его частей;
- снижение потребности предприятия в оборотных средствах за счет повышения ритмичности работы;
- уменьшение запасов и внедрение прогрессивных методов их планирования и контроля.

Кроме, результатов успешного внедрения ERP-системы, происходит, в том числе:

- Усовершенствование процессов принятия решений;



- Экономия времени, ушедшего, на анализ второстепенных деталей;
- Рост рыночной привлекательности компании - рынок благоприятен к тем компаниям, которые показывают интерес к деталям собственной деятельности, и к их полному анализу.
- Расширение информационной компетентности – чем больше число работников обладает доступом к корпоративным сведениям, тем мобильнее становится компания в целом.

Таким образом, внедрение ERP-системы является инвестицией, на приобретение новых конкурентных преимуществ и получение реальной экономической отдачи от вложенных в систему средств.

В заключении, можно сказать, что благодаря использованию ИТ технологий в нефтегазовой отрасли существует возможность предоставления непрерывного информационного потока с целью повышения эффективности функционирования логистической системы. Это является важной составляющей и позволяет компаниям работать в режиме бесперебойной работы корпоративной информационной инфраструктуры и мультисервисной сети предприятия. Внедрение соответствующих управленческих ERP – систем позволяет повысить результативность контроля за движением материального и финансового потоков.

В предприятиях нефтегазовой отрасли, часть эксплуатационных издержек составляет 25 процентов. Рационализация работы всей логистической системы, от материально-технического обеспечения и добычи, до реализацией нефти, позволит снизить эти расходы. Главным звеном решения этой проблемы является эффективная организация логистической цепи.12345678912343534545

Увеличить результативность бизнеса нереально без получения верной производственно-финансовой информации по всей нефтегазовой вертикали: разведка — добыча — переработка — транспортировка — сбыт — управление.

Следует, отметить одну из главных задач использования ИТ технологий - это создание единой информационной системы, связывающей их в согласованно функционирующий механизм для обеспечения оперативного получения, хранения и анализа информации и объединяющий все подразделения компании.

## **УДК336.748.12**

### **Инфляция: сущность, причины, социально-экономические последствия, механизм регулирования**

Васнева Е.Ф. [gagzik@bk.ru](mailto:gagzik@bk.ru)

Научный руководитель – Каюков В.В.

*Ухтинский государственный технический университет, Ухта*

Проблема инфляции занимает важное место в экономической науке, поскольку ее показатели и социально-экономические последствия играют серьезную роль в оценке экономической безопасности страны и всемирного хозяйства. Одной из центральных проблем для России в ходе социально-экономических преобразований стала именно инфляция, которая и сегодня остается одной из самых актуальных в российской экономике. Актуальность этого вопроса в современных условиях определяется необходимостью выяснения сущности, глубинных причин и механизмов развития инфляции, ее особенностей и основных направлений антиинфляционной политики.

Итак, что же такое инфляция? Инфляция- это обесценение денег, снижение их покупательной способности. Инфляция проявляется не только в повышении цен. Наряду с открытой, ценовой имеет место скрытая , или подавленная, инфляция, проявляющаяся, прежде всего, в дефиците товаров и услуг при неизменных ценах или невыплате заработной

платы в срок, что означает ее последующую выплату обесцененными деньгами. Инфляция была крупной проблемой для России еще с момента девяностых и вновь стала значительной с конца 2013 года вплоть до сегодняшнего дня.

Причины инфляции могут быть совершенно разными, но можно выделить 5 основных :

**1) милитаризация экономики**, ибо рост военных расходов- одна из главных причин хронических дефицитов госбюджета и увеличения государственного долга во многих странах, для покрытия которых выпускаются бумажные деньги;

**2) монополизация общества**, поскольку монополии, сокращая конкуренцию, ведут к уменьшению предложения, за счет чего устанавливаются и удерживаются монопольно высокие цены. Не желая «испортить» свой рынок снижением цен, монополисты, ограничивая приток новых производителей в отрасль, поддерживают длительное несоответствие спроса и предложения;

**3) неразумная налоговая политика** также служит толчком для роста инфляции. При повышении ставок старых налогов и/или вводе новых налогов происходит либо сокращение предложения из-за нерентабельности производства, что усиливает давление на рынок спроса, либо издержки учитываются при формировании цены выпускаемого товара, причем и первый, и второй варианты приводят к повышению цен;

**4) рост цен на мировых рынках** при так называемой открытости экономики страны и втягивании ее в мировые хозяйственные связи вызывает опасность «импортируемой» инфляции. Так, в 1999г. решение ОПЕК об ограничении добычи нефти привело к росту цен на импортируемую нефть, а далее, по технологической цепочке, на многие другие товары;

**5) одной из особых причин инфляции в странах**, где доверие общества к государству было не единожды подорвано многочисленными фискальными «обменами денег», «заменами старых купюр на новые», принудительными «облигационными займами» и размещениями государственных, ничем не обеспеченных бумаг, являются адаптивные инфляционные ожидания. Инфляционные ожидания особенно опасны тем, что обеспечивают самоподдерживающийся характер инфляции. Так, население, живущее в условиях постоянного ожидания повышения общего уровня цен, постоянно рассчитывает на дальнейший их рост и делает покупки, не делая сбережений. Население запасается товарами впрок, производители же, опасаясь, что цены на сырье, оборудование и комплектующие поднимутся, и желая обезопасить себя, переносят повышенные издержки на цену продаваемого товара, многократно завышая цену на свою продукцию.

Как отмечалось выше – это не все причины, но основные. Если рассматривать Россию, то дополнительными причинами инфляции в девяностые были: развал СССР, разрушение хозяйственных связей, утяжеленная структура экономики, неразумная политика «связанных кредитов» и сохранение неэффективного производства. Эти причины можно назвать **внутренними**. К **внешним** причинам относятся, в частности, сокращение поступлений от внешней торговли, отрицательное сальдо внешнеторгового и платежного балансов. Инфляционный процесс у нас усиливало падение цен на мировом рынке на топливо и цветные металлы, составляющие важную статью нашего экспорта, а также неблагоприятная конъюнктура на зерновом рынке в условиях значительного импорта зерна. Конечно, такое явление, как инфляция, не обходит стороной внимание экономистов. Инфляция 2016 года и ее уровень прогнозируются ЦБ РФ. На сегодняшний день все усилия ЦБ направлены на сдерживание темпов ее роста и обеспечение стабилизации положения. Специалисты ЦБ уверяют, что совместными с Правительством усилиями коэффициент инфляции на 2016 год будет существенно снижен. В процентном соотношении уровень ее не должен превысить 9% в 2016 году. И данная цифра, признаться, приятнее, чем 13% в 2015 году.

Однако не все так перспективно. Сниженная инфляция 2016 года повлечет за собой и сокращение ВВП. Однако прогноз инфляции на 2016 год в данном случае уже предполагает рост экономики. Поспособствовать нормализации обстановки должно и существенное

сокращение количества штрафных санкций в отношении России. Безусловно, прослеживается четкая взаимосвязь между предполагаемым уровнем инфляции в 2016 году и стоимостью товаров и услуг. В целом прогноз ЦБ более чем оптимистический. Всем россиянам, согласно нему, можно рассчитывать на укрепление экономики страны, национальной валюты и выход страны из кризиса. И я согласна со специалистами ЦБ. Действительно, можно заметить медленное, но верное улучшение обстановки. Конечно, не приходится говорить о каком-то взлете экономики, но и крайне сильное падение рубля и ухудшение экономической обстановки, как в 2014 году, более не кажется лично для меня чем-то, что может повториться в ближайшее время.

Также инфляция несет негативные последствия не только для экономики, но и для социальной сферы, такие как: снижение реальных доходов населения, обесценивание вкладов, обнищание населения, пропадает стабильность в экономической сфере жизни, происходит отток иностранного капитала, уменьшаются инвестиции в бизнес.

Существует множество видов и типов инфляции. Так, с точки зрения темпов роста цен, выделяют **умеренную, ползучую, галопирующую и гиперинфляцию**. **Умеренная инфляция** (рост цен не превышает 10% в год) не представляет серьезной опасности для экономики. Такую инфляцию еще называют естественной, поскольку подобный рост цен не мешает экономической системе благополучно развиваться, не создает проблем ни для производителей, ни для потребителей. **Ползучая инфляция** (рост цен от 10 до 20% в год) такую инфляцию современная экономическая теория рассматривает как благо для экономического развития. Действительно, при росте цен население больше покупает, ибо в дальнейшем покупки обойдутся еще дороже. Это стимулирует производителей увеличить предложение, и рынок быстрее насыщается. **Галопирующая инфляция** (темпы роста цен составляет от 20% до 200% в год) может наблюдаться в экономической системе достаточно длительное время. Однако чаще всего функционирование экономики в условиях такой инфляции носит депрессивный характер, отсутствуют стимулы для развития предпринимательского сектора, поскольку получаемые прибыли «съедаются» инфляцией. **Гиперинфляция** (ежегодный рост цен превышает 200%) требует принятия решений не только экономического, но и политического характера, поскольку столь высокие темпы инфляции означают вероятный экономический распад страны, в первую очередь касающийся товарно-денежных отношений. (Германия потерпела гиперинфляцию невиданных масштабов после поражения в первой мировой войне 1918 года. Гиперинфляция удваивалась каждый месяц, затем неделю и в конечном итоге день. Немецкие марки стали принимать на вес. Но самый эмоциональный инфляционный скачок произошел в Зимбабве в 2008 году. Цены удваивались каждые 1,5 часа. В следствие чего, Африканское государство вынуждено было отказаться от национальной валюты.)

Возвращаясь к прогнозу ЦБ, я хочу сказать, что есть и другое мнение насчет инфляции: Милтон Фридман считал, что инфляция есть чисто денежный феномен и развязан он неграмотным вмешательством государства в ход экономических процессов. В условиях дефицита государственного бюджета последний нельзя перегружать. Надо было искать рецепты, которые не требовали от государства дополнительных расходов. Монетаристы акцентировали внимание на антиинфляционном блоке, связанном с ростом предложения, который не требовал дополнительных инвестиций. Для этой цели они рекомендуют продавать все: ресурсы, информацию и т.д., вести решительное наступление на монополизм в экономике, поощрять мелкий и средний бизнес. Если в стране большой государственный сектор, то возможна разумная приватизация. Рынки следует либерализовать, убрать всяческие барьеры притоку капитала. Монетаристы применяют схемы, противоречащие теории Кейнса. Они предлагают ввести дорогой кредит, в этом случае для малоэффективного производства он становится недоступным, оно разорится. На рынок выйдут самые сильные производители, которых правительство поощряет более низкой ставкой налогов. Они быстро наполняют рынок, цены начинают падать. Монетаристические программы были широко использованы в США, в Великобритании и в других странах. В развитых странах борьба с

инфляцией таким методом привела к последующему довольно длительному и эффективному подъему. Деньги перестают играть свойственную им роль в экономике, своего расцвета достигает бартерный обмен, цены крайне нестабильны, разрушается благосостояние даже наиболее обеспеченных слоев населения.

Исходя из этого можно сделать вывод, что инфляция есть явление негативное как для экономики государства, так и для всего населения в целом. С ней нужно бороться. Способы борьбы и их эффективность разные и зависят они, прежде всего, от страны: так, методы Фридмана будут менее болезненными и более эффективными в США и наоборот – могут носить деструктивный характер в России.

Библиографические ссылки:

1. Бардовский В.П., Рудакова О.В., Самородова Е.М. Экономика: учебник. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2009. – 672 с. ил. – (Высшее образование).

2. Курс экономической теории: учебник – 6-е исправленное, дополненное и переработанное издание. – Киров.: «АСА», 2009. – 848 с.

3. Станковская И.К., Стрелец И.А. Экономическая теория: Учебник / И.К. Станковская, И.А. Стрелец. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во Эксмо, 2006. – 448 с. – (МВА)

4. Экономическая теория: Учебник / Под общ. Ред. А.А. Кочеткова. – 2-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2009. – 696 с.

5. Экономическая теория: Учебник.- Изд. испр. и доп. / Под общ. ред. акад. В.И. Видяпина, А.И. Добрынина, Г.П. Журавлевой, Л.С. Тарасевича. – М.: ИНФРА – М, 2007. – 672 с. – «100 лет РЭА им. Г.В. Плеханова»

6. Экономические и социальные проблемы России, №1, 2010. Россия в условиях мирового экономического кризиса: — Санкт-Петербург, ИНИОН РАН, 2010 г.- 158 с.

7. Журнал «Менеджмент в России и за рубежом», №5/2000, Кравченко П.П., «Причины инфляции в России».

## УДК 257.624

### Оценка коммерческой эффективности автоматизации приготовления бурового раствора

Вялкова Ю. А., Шельгина Л. Н. [yulusi4ka@mail.ru](mailto:yulusi4ka@mail.ru)

Научные руководители - Павловская Алла Васильевна, Вороник Алексей Михайлович.

Ухтинский государственный технический университет, Ухта

Процесс бурения скважин во многом зависит от свойств и параметров бурового раствора, его состава и реологических характеристик. В настоящее время буровой раствор воспринимается как один из главных факторов, обеспечивающих эффективность всего процесса бурения.

Растворы выполняют функции, которые влияют не только на результат и скорость бурения, но и ввод скважины в эксплуатацию с максимальной продуктивностью.

В практике бурения все еще преобладают условные методы как при оценке качества буровых растворов, так и при анализе изменения их состояния под воздействием различных факторов. Во многом это можно объяснить отсутствием специальных работ, в которых основные положения физикохимии дисперсных систем были бы изложены применительно к буровым растворам и условиям использования их на практике.

Приготовление бурового раствора - это получение промывочной жидкости с необходимыми свойствами в результате переработки исходных материалов и взаимодействия компонентов.

Организация работ и технология приготовления бурового раствора зависят от его рецептуры, состояния исходных материалов и технического оснащения.

В настоящее время в Российской Федерации процесс приготовления бурового раствора не автоматизирован. Главным фактором его приготовления служит привлечение рабочей силы буровой бригады. В настоящее время количество засыпаемых химических реагентов не соответствует заданному, а также неквалифицированный в области буровых растворов персонал может допустить ошибки при его приготовлении. Это ведет к уменьшению механической и коммерческой скорости бурения, а иногда и к аварийным ситуациям.

Рассматриваемая в данной работе установка позволит автоматизировать процесс приготовления бурового раствора и свести к минимуму привлечение буровой бригады к данному процессу. Расчет химических реагентов также будет выполняться автоматически, а скорость приготовления раствора при этом значительно возрастет.

Можно выделить следующие достоинства автоматизированной установки для приготовления бурового раствора:

- снижаются затраты времени на приготовление бурового раствора;
- автоматический учет используемых химических реагентов;
- уменьшается воздействие химических реагентов на окружающую среду;
- исключение ошибок со стороны буровой бригады в приготовлении бурового раствора;
- почти не отвлекается от основных операций рабочая сила;
- минимизируется расход материала за счет сокращения потерь;
- улучшается общая культура производства и др.

Изобретение техники и технологии сопровождается значительными дополнительными капитальными вложениями.

Внедрение новой техники и технологии, рационализаторских предложений, будет оправдано лишь тогда, когда она приведет к повышению производительности труда, улучшению условий труда, повышению качества приготовления бурового раствора.

Дополнительные капитальные вложения, направленные на внедрение техники и технологии, должны быть возмещены экономией затрат на производство. За базу сравнения должны приниматься образцы отечественной техники или зарубежной, если на нее имеется документация.

Основными показателями, которыми пользуются при определении экономической эффективности от внедрения новой техники, служат:

- 1) капитальные вложения;
- 2) изменяющиеся эксплуатационные затраты;
- 3) чистый годовой доход;
- 4) чистый дисконтированный доход;
- 5) внутренняя норма доходности;
- 6) индекс доходности;
- 7) срок окупаемости.

Помимо основных показателей при выборе экономически наиболее эффективных вариантов внедрения новой техники технологии используются вспомогательные натуральные показатели – энергии, сырья, материалов, количество высвобождаемых рабочих, коэффициент использования оборудования и т.д.

Также рассматриваются социально-экономические результаты внедрения новой техники (улучшение условий труда и т.д.).

Годовой экономический эффект представляет собой суммарную экономию всех производственных ресурсов (живого труда, материальных ресурсов, капитальных вложений), которую получит организация в результате производства и использования новой техники, которая в конечном счете выражается в увеличении дисконтированного дохода (ЧДД),

который по годам расчетного периода определяется умножением чистых доходов, полученных в t-ом году, на соответствующий коэффициент дисконтирования  $\alpha_t$ .

Чистый дисконтированный доход (интегральный эффект) представляет собой сумму дисконтированных чистых доходов за расчетный период времени. Чистый дисконтированный доход ЧДД (чистая текущая стоимость – Net Present Value, NPV) при оценке коммерческой эффективности рассчитывается по формуле:

$$\text{ЧДД} = \text{NPV} = \sum_{t=1}^T \Phi_t * \alpha_t = \sum_{t=1}^T (\Pi_{чt} + A_t - K_t) * \alpha_t = \sum_{t=1}^T (\Pi_t - O_t) * \alpha_t \quad (1)$$

где  $\Phi_t$  - чистый доход в t-ом году;

$\alpha$  - коэффициент дисконтирования, доли единицы;

$\Pi_{чt}$  - прирост прибыли, остающейся в распоряжении предприятия в t-ом году;

$A_t$  - амортизационные отчисления в t-ом году, руб;

$\Pi_t$  - величина притока денежных средств;

$O_t$  - величина оттока денежных средств.

Если ЧДД проекта положителен, проект является эффективным.

Индекс доходности (прибыльности)  $I_n$  представляет отношение чистого дисконтированного дохода к приведенным капитальным вложениям КО, увеличенное на 1.

Индекс доходности рассчитывается по формуле:

$$I_d = PI = \frac{\text{ЧДД}}{\text{КО}} + 1 = \frac{\sum_{t=1}^T (\Pi_{чt} + A_t - K_t) * \alpha_t}{\sum_{t=1}^T K_t * \alpha_t} + 1 \quad (2)$$

где  $K_t$  - дополнительные вложения в основной и оборотный капитал.

Если ЧДД положителен, то индекс доходности больше единицы ( $I_d > 1$ ), и проект эффективен.

Внутренняя норма доходности (прибыли) представляет ту норму дисконта  $E_{внд}$ , при которой величина чистого дисконтированного дохода равна 0. Внутренняя норма доходности показывает нижний гарантированный уровень прибыльности инвестиций и должна быть больше заложенной нормы дисконта.

$E_{внд}$  определяется на основе решения уравнения:

$$\sum_{t=1}^T \frac{\Pi_{чt} + A_t}{(1 + E_{внд})^{t-tp}} = \sum_{t=1}^T \frac{K_t}{(1 + E_{внд})^{t-tp}} \quad (3)$$

$E_{внд}$  определяется в процессе расчета и сравнивается с требуемой инвестором нормой дохода на вкладываемый капитал. Если  $E_{внд}$  равна или больше требуемой инвестором нормы дохода на капитал, инвестиции в данный проект оправданы, и может рассматриваться вопрос о его принятии. Если она меньше - инвестиции в данный проект не целесообразны[2].

Срок окупаемости капитальных вложений показывает число лет, в течение которых капитальные вложения окупаются за счет ежегодно получаемых доходов. Срок окупаемости - это минимальный временной интервал от начала осуществления проекта, за пределами которого чистый дисконтированный доход является положительным. Дисконтированный срок окупаемости представляет собой порядковый год, в котором ЧДД равен нулю.

Срок окупаемости  $T_{ок}$  определяется на основе решения уравнения:

$$\sum_{t=1}^{T_{ок}} (\Pi_{чt} + A_t) * \alpha_t = \sum_{t=1}^{T_{ок}} K_t * \alpha_t \quad (4)$$

Создание и внедрение данной установки позволит:

- осуществить автоматизацию приготовления буровых растворов на предприятии;
- обеспечить решение качественно новых задач (оперативное управление в реальном масштабе времени, диагностика и прогнозирование состояния оборудования);
- повысить оперативность принятия решений на основе повышения уровня информированности персонала и достоверности данных.

**Таблица 1 - Результаты расчета капитальных вложений на создание установки автоматизации приготовления бурового раствора**

Стоимость разработки проекта автоматизации	200 000 руб.
Стоимость оборудования	800 000 руб.
Стоимость насосов	560 000 руб.
Разработка эксплуатационной документации	100 000 руб.
Сопровождение системы	57 000 руб.
Сетевое оборудование, монтажные кабели	3 000 руб.
Другие затраты (транспортные расходы, монтаж и др.)	200 000 руб.
<b>Итого</b>	<b>1 920 000 руб.</b>

Годовая экономия затрат от эксплуатации этого устройства:

$$\Delta Д = \Delta З + \Delta М + \Delta Т_{р.} - А - З_{т.р.} \quad (5)$$

где  $\Delta З$  - экономия затрат на оплату труда;

$\Delta М$ - экономия затрат для приготовления бурового раствора (10% от расхода реагентов);

$\Delta Т_{р.}$  - экономия на транспортные расходы;

А- амортизационные отчисления;

$З_{т.р.}$  - затраты на текущий ремонт.

Используем линейный способ амортизации. Годовая сумма амортизационных отчислений рассчитывается по формуле:

$$А = \frac{С_б * Н_а}{100}, \quad (6)$$

где  $С_б$  – первоначальная стоимость ОС;

$Н_а$  - годовая норма амортизации.

Затраты на текущий ремонт t-ом году определяются по формуле:

$$З_{т.р.} = КВ * \mu, \quad (7)$$

где  $\mu$  - отчисления на текущий ремонт, %

Прирост прибыли равен экономии затрат от внедрения установки по автоматизации приготовления буровых растворов.

Среднегодовая остаточная стоимость оборудования рассчитывается по формуле:

$$С_{ср.} = \frac{ОС_{нг} + ОС_{кг}}{2} \quad (9)$$

где  $ОС_{нг}$  – остаточная стоимость основных фондов (в части изменяющейся стоимости ОПФ в связи с дополнительными капитальными вложениями или их экономией) на начало года;

$ОС_{кг}$  – остаточная стоимость основных фондов на конец года.

$$С_{ост. (1 год)} = \frac{1920 + (1920 - 274,286)}{2} = 1782,857 \text{ тыс. руб.}$$

$$2 \text{ год: } 1782,857 - 274,286 = 1508,571 \text{ тыс.руб.}$$

$$3 \text{ год: } 1508,571 - 274,286 = 1234,285 \text{ тыс.руб.}$$

$$4 \text{ год: } 1234,285 - 274,286 = 959,999 \text{ тыс.руб.}$$

$$5 \text{ год: } 959,999 - 274,286 = 685,713 \text{ тыс.руб.}$$

$$6 \text{ год: } 685,713 - 274,286 = 411,427 \text{ тыс.руб.}$$

$$7 \text{ год: } 411,427 - 274,286 = 137,141 \text{ тыс.руб.}$$

Налог на имущество рассчитывается по формуле:

$$Н_и = С_{ост.} * 2,2\% \quad (10)$$

Налогооблагаемая прибыль = Прирост прибыли - налог на имущество

Налог на прибыль = Налогооблагаемая прибыль \* 20%

Чистая прибыль = Налогооблагаемая прибыль - налог на прибыль.

Результаты расчета изменяющихся эксплуатационных затрат приведены в таблице.

**Таблица 2 - Изменяющиеся эксплуатационные затраты**

Изменяющиеся эксплуатационные затраты								
Показатели	Годы							Итого
	1	2	3	4	5	6	7	
1. Кап. вложения, тыс.руб.	1 920							1 920
2. Экономия заработной платы с отчислением на соц. нужды, тыс.руб.	785,4 00	785,4 00	785,4 00	785,4 00	785,4 00	785,4 00	785,4 00	5 497,8 00
3. Экономия на материалы и хим.реагентов для пригот. Бур.р-ра, тыс.руб.	783,6 51	783,6 51	783,6 51	783,6 51	783,6 51	783,6 51	783,6 51	5 485,5 57
4. Экономия транспортных расходов, тыс.руб.	38,33 5	38,33 5	38,33 5	38,33 5	38,33 5	38,33 5	38,33 5	268,3 45
5. Амортизация, тыс.руб.	274,2 857	274,2 857	274,2 857	274,2 857	274,2 857	274,2 857	274,2 857	1 920,0 00
6. Текущий ремонт, т.р.	19,20 0	19,20 0	19,20 0	19,20 0	19,20 0	19,20 0	19,20 0	134,4 00
7. Прирост прибыли, тыс.руб.	1 313,9	1 313,9	1 313,9	1 313,9	1 313,9	1 313,9	1 313,9	9 197,3 02
8. Среднегодовая остаточная сто-ть, тыс.руб.	1782, 857	1508, 571	1234, 285	959,9 99	685,7 13	411,4 27	137,1 41	6 719,9 94
9. Налог на имущество, тыс.руб.	39,22	33,19	27,15	21,12	15,09	9,05	3,02	147,8 4
10. Налогооблагаемая прибыль, тыс.руб.	1 274,6 8	1 280,7 1	1 286,7 5	1 292,7 8	1 298,8 2	1 304,8 5	1 310,8 8	9 049,4 6
11. Налог на прибыль, тыс.руб.	254,9 35	256,1 42	257,3 49	258,5 56	259,7 63	260,9 70	262,1 77	1 809,8 92

Факторы, обеспечивающие экономическую эффективность разработки:

1) экономия ФЗП за счет высвобождения одного рабочего по приготовлению бурового раствора;

2) экономия на материалах и химических реагентов при приготовлении бурового раствора;

3) экономия транспортных расходов на материалы и химические реагенты.

Дополнительные расходы - это амортизация установки и её текущий ремонт.

Результаты оценки коммерческой эффективности показывают, что чистый дисконтированный доход при ставке дисконта 15% составит 4327,801 тыс.руб., индекс доходности - 3,25 руб./1 руб. капитальных вложений, внутренняя норма доходности - 207,6%, срок окупаемости - 1,6 года.

Результаты расчета оценки коммерческой эффективности приведен в таблице 3.



**Таблица 3 - Оценка коммерческой эффективности**

Оценка коммерческой эффективности								
Показатели	Годы							Итого
	1	2	3	4	5	6	7	
Чистая прибыль, тыс.руб.	1 019,74	1 024,57	1 029,4	1 034,22	1 039,05	1 043,88	1 048,71	7239,57
Амортизация, тыс.руб.	274,285 7	274,285 7	274,285 7	274,285 7	274,285 7	274,285 7	274,285 7	1 920,00
Кап. Вложения, тыс.руб.	1 920,00							1 920,00
Чистый доход, тыс.руб.	-625,972	1 298,86	1 303,68	1 308,51	1 313,34	1 318,17	1 322,99	7 239,57
Коэффициент дисконтирования, ед.	1	0,9091	0,8264	0,7513	0,683	0,6209	0,5645	
Дисконтированный чистый доход по годам, тыс.руб.	-625,972	1180,78 9	1077,36 3	983,083	897,010	818,448	746,829	
Чистый дисконтированный доход, тыс.руб.								5077,55 1
Накопленная сумма дисконтированного чистого дохода, т.р.	-625,972	554,817	1632,18 0	2615,26 4	3512,27 3	4330,72 2	5077,55 1	
Индекс доходности, руб./руб.	3,64							
Внутренняя норма доходности (ВНД), %	207,6%							
Сроки окупаемости, год	1,5							

**Таблица 4 - Анализ чувствительности**

Анализ чувствительности								
Показатели	1	2	3	4	5	6	7	Итого
1. Коэффициент дисконтирования, доли ед.	1	0,8696	0,7561	0,6575	0,5718	0,4972	0,4323	
2. Дисконтированный чистый доход по годам, тыс.руб.	- 625,972	1129,43 9	985,771	860,352	750,908	655,347	571,957	
3. Чистый дисконтированный доход, тыс.руб.								4327,80 1
4. Накопленная сумма дисконтированного чистого дохода, тыс.руб.	- 625,972	503,467	1489,23 8	2349,59 1	3100,49 8	3755,84 5	4327,80 2	
5. Индекс доходности, руб./руб.	3,25							
6. Внутренняя норма доходности (ВНД),%	207,6%							
7. Срок окупаемости, год.	1,6							

Расчёт анализа чувствительности при ставке дисконта 15% приведен в таблице 4.

Библиографические ссылки:

1. Павловская, А.В. Организация производства на буровых и нефтегазодобывающих предприятиях [Текст]: учеб. пособие / А.В.Павловская. –Ухта: УГТУ, 2004. – 191 с.
2. Павловская, А.В. Оценка эффективности научно-технических мероприятий в строительстве нефтяных и газовых скважин [Текст]: учеб. пособие / А.В. Павловская. – Ухта: УГТУ, 2009. – 112с.

**УДК 330.322.16**

**Государственно-частное партнерство в России: основные тенденции и практика развития на региональном уровне**

Глазкова А.С. [asglazkova@rambler.ru](mailto:asglazkova@rambler.ru)

Научный руководитель – Назарова И.Г.

Ухтинский Государственный Технический Университет, Ухта

Полноценное развитие экономики страны и повышение ее конкурентоспособности на мировом уровне возможно лишь при условии эффективного развития регионов. Именно поэтому, в современных условиях экономической нестабильности и дефицита бюджетов всех уровней, государство вынуждено искать альтернативные источники финансирования проектов, направленных на развитие социально - экономической инфраструктуры в субъектах. Одним из механизмов привлечения внебюджетных инвестиций в развитие регионов выступает государственно-частное партнерство, как один из инструментов государственного регулирования при слиянии с частными инициативами и инвестициями. Взаимодействие государства и бизнеса обусловлено заинтересованностью обеих сторон в достижении поставленных задач.

Полное или частичное финансирование проектов ГЧП со стороны корпораций и частного предпринимательства позволяет государству, в первую очередь, снизить нагрузку на бюджет. Быстрый экономический рост приоритетных направлений, несомненно, влечет за собой повышение доступности и качества предоставляемых услуг, созданию более комфортных условий для жизни. Участие частного сектора экономики в развитии социально – экономической инфраструктуры позволяет государству получить ценный опыт внедрения инноваций и передовых технологий в различных сферах деятельности.

Финансовая выгода частных компаний может выражаться в виде получения налоговых льгот, гарантированных государством, возможностью получения стабильной прибыли посредством долгосрочного пользования государственными активами, а также возможностью международной интеграции посредством гарантий получения госзаказов.

На сегодняшний день приоритетными сферами развития государственно – частного партнерства в регионах выступают жилищно-коммунальная сфера, транспортная, социальная, включающая в себя отрасли образования и здравоохранения, как наиболее важные, и энергетическая. На данном этапе в России реализуются 873 проекта развития основных сфер социально-экономической и производственной инфраструктуры, на различных стадиях реализации – более 1300 проектов. Суммарный объем частных инвестиций составил 640,3 млрд. руб. Из них на федеральном уровне реализуются 12 проектов с объемом финансовых вложений со стороны инвесторов в размере 133,7 млрд. руб., на региональном уровне – 104 проекта, объем софинансирования – 408,1 млрд. руб. и на муниципальном уровне реализуются 757 проектов, объем частных капиталовложений, которых составил 98,5 млрд. руб. [1]

Анализируя итоги практики рынка ГЧП в России за прошедший год целесообразно рассмотреть уровень ее развития по регионам. Основными факторами развития выступают:

уровень нормативно-правовой; опыт реализации проектов государственно-частного партнерства и институциональная привлекательность региона [2].

**Таблица 1 - Уровень развития ГЧП по регионам**

Наименование округа	Место в рейтинге			Уровень развития, %
	Опыт реализации проектов	Нормативно-правовая база	Институциональная среда	
Центральный ФО	1	4	2	45,0
Дальневосточный ФО	6	2	3	31,1
Северо-Западный ФО	2	3	7	39,5
Уральский ФО	5	1	4	38,1
Сибирский ФО	4	6	6	33,9
Северокавказский ФО	8	7	8	17,5
Приволжский ФО	3	5	1	40,5
Южный ФО	7	8	5	30,1

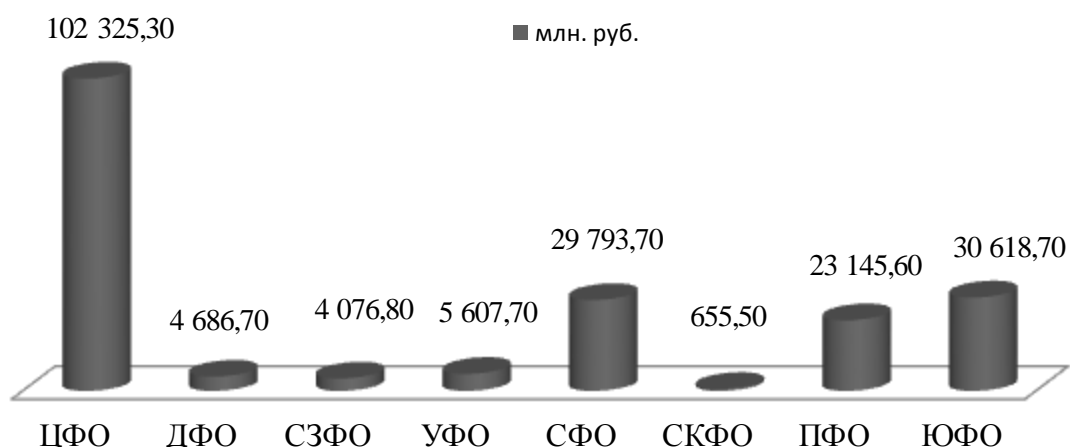
Уровень развития в регионах РФ ЧГП показал, что сотрудничество бизнеса и органов государственной власти наиболее распространено в Центральном, приволжском и Северо-Западном федеральном округах. Самый низкий показатель наблюдается в Северо-Кавказском федеральном округе. При этом стоит отметить, что не в одном из федеральных округов в целом уровень развития ЧГП не превышает 45 %, что свидетельствует о недостаточности опыта взаимодействия государственного и частного секторов экономики.

Уровень нормативно-правовой обеспеченности регионов характеризуется принятием регионального закона об участии субъекта РФ в ГЧП. Из 85 субъектов РФ 68 субъектов (80%) приняли такой закон, 18 из них (27 %) реализуют его на практике. В 4 регионах, или в 5 %: Санкт-Петербурге, Ямало – Ненецком автономном округе, Томской и Свердловской областях разработан проект регионального закона о ГЧП. В 13 субъектах РФ региональный закон о ГЧП не принят, что составляет более 15 %. Еще один показатель, позволяющий оценить уровень институциональной среды в регионе - нормативно-правовые акты субъекта РФ, устанавливающие порядок работы с проектами ГЧП. Лишь 45 регионов из 85, что составляет 53 %, руководствуются подобными актами. При этом большинство из них – 16 регионов, или 42,5 %, считаются низкокачественными. Среднее качество проработки у 19 субъектов и лишь у 10 регионов (12%) качество проработки оценено как высокое [1].

Институциональная среда в субъекте характеризуется созданием и уровнем компетентности органов власти субъекта РФ, функциональных подразделений и назначении ответственных за развитие ГЧП. По состоянию на 2015 год подобные структуры функционируют в 76 субъектах Российской Федерации из 85, что составляет 89,4 %, при этом высшей оценки экспертов заслуживают лишь 2 региона, работа 10 регионов оценивается, как оптимальная, остальных 64, или более 75 % работают в данном направлении удовлетворительно.

Данные показатели характеризуют низкую развитость государственно-частного партнерства, в том числе в построении эффективного взаимодействия с частными инвесторами на всех этапах развития проектов.

Объем капиталовложений частного сектора экономики по регионам составил 200,9 млрд. руб. и распределился следующим образом:



**Рисунок 1 - Софинансирование частного сектора экономики по регионам**

Значительный объем денежных вливаний со стороны частного бизнеса наблюдается в Центральном федеральном округе – более 102 млрд. руб., наименьший приходится на Северо – кавказский федеральный округ – менее 1 млрд. руб. Такие различия в инвестиционной привлекательности регионов связаны, в первую очередь, с неустойчивостью региональной политики в сфере государственно-частного взаимодействия, а также различным уровнем проработанности нормативно–правовой базы, регулирующей ГЧП. Прозрачность информации – один из эффективных методов стимулирования инвесторов к капиталовложениям.

При этом если рассматривать привлеченные финансовые ресурсы в разрезе отраслей социально – экономической инфраструктуры, то объемы инвестиций распределились следующим образом: коммунальная сфера – 33,1 % или 62,3 млрд. руб., социальная сфера – 28,2 % или 56,7 млрд. руб., энергетическая сфера – 27,8 % или 55,9 млрд. руб., транспортная сфера – 10,9 % или 21,9 млрд. руб. [1].

В числе первоочередных задач по развитию в регионах – решение проблем в отрасли жилищно-коммунального хозяйства. ЧПП в сфере ЖКХ заключается в передачи в концессию коммунальных объектов и введении долгосрочного тарифного регулирования. Результатом выступает повышение качества услуг населению, посредством технологической модернизации коммунальной инфраструктуры при неизменности их стоимости.

Развитие социальной сферы в современных условиях также является одной из важнейших задач в регионах. Многие годы социальная сфера находилась под прямым государственным управлением, что привело, в условиях недостаточности бюджетных средств, к резкому снижению предоставляемых услуг и износу объектов социальной инфраструктуры, особенно в области образования и здравоохранения. Срочное и эффективное решение подобных проблем невозможно лишь посредством региональных и муниципальных бюджетов, что вынуждает органы власти более активно привлекать частное предпринимательство.

Все большую популярность в последнее время набирает взаимодействие власти и бизнеса в энергетической сфере. Основные силы ГЧП в энергетической отрасли сконцентрированы на оптимизации затрат при строительстве и реконструкции объектов энергетической инфраструктуры, снижении рисков в энергетическом секторе, посредством использования опыта и ресурсов частных инвесторов.

Еще одна не менее значимая сфера реализации механизмов ГЧП – транспортная. Развитие и эксплуатация автомобильных и железных дорог, тоннелей и аэропортов – лишь небольшой перечень направлений, в которых необходима консолидация сил государства и бизнеса. Именно эта сфера капиталовложений в большей степени поддерживается государством на федеральном уровне. Особенную роль со стороны частного

предпринимательства государство уделяет внедрению инновационных технологий не только в построении эффективной транспортной системы, но и безопасности жизни населения.

Количественно-качественный обзор реализованных проектов в наиболее значимых социально-экономических сферах в разрезе форм партнерства частного и государственного секторов экономики распределится следующим образом:

**Таблица 2 - Реализованные проекты ГЧП**

Формы партнерства	Договор аренды с инвестиционными обязательствами	Контракт жизненного цикла	Концессионное соглашение	Соглашение о ЧП
<b>Социальная сфера</b>				
Количество проектов	24	-	64	71
Объем инвестиций, млрд. руб.	8,6	-	22,8	25,3
<b>Коммунальная сфера</b>				
Количество проектов	5	1	180	9
Объем инвестиций, млрд. руб.	1,6	0,3	57,5	2,9
<b>Транспортная сфера</b>				
Количество проектов	2	1	33	14
Объем инвестиций, млрд. руб.	0,9	0,4	14,5	6,1
<b>Энергетическая сфера</b>				
Количество проектов	23	-	149	9
Объем инвестиций, млрд. руб.	7,1	-	46,0	2,8

В российской Федерации в разрезе регионального внедрения государственно-частного партнерства отмечается достаточно невысокий уровень развитости. Успешные примеры ГЧП в России сегодня можно наблюдать только в нескольких регионах, в то время как большинство субъектов только начинают набирать обороты развития в этом направлении. Но стоит отметить, что значение ГЧП в регионах ежегодно растет. На данный момент именно государство заинтересовано в реализации ГЧП в регионах в большей степени, чем частные инвесторы, что является ключевым препятствием в реализации данных схем партнерства. Внедрение института ГЧП дает Правительствам регионов больше возможностей для решения таких стратегических задач как низкое качество управления госсобственностью, недостаток инвестиционных ресурсов, низкий уровень внедрения инновационных технологий и неполноценность налоговой дисциплины.

В настоящий момент существует множество проблем, препятствующих развитию рынка ГЧП в регионах начиная от недостаточности полноценной нормативно-правовой базы и заканчивая отсутствием компетентного управления над долгосрочными проектами. Все это приводит к уменьшению частных капиталовложений и, как следствие, низкому опыту применения государственно-частного партнерства в регионах и стране в целом.

Основная проблема Российского опыта реализации проектов посредством государственно-частного партнерства заключается в том, что органы власти регионов пытаются переложить на частный сектор экономики большую часть государственных задач. Единственным решением этой проблемы на данном этапе попыток модернизировать российскую экономику выступает мотивация долгосрочных инвесторов посредством более

детального отбора проектов с доходной базой, дающей частным партнерам возможность зарабатывать на их реализации. И все же, несмотря на небольшой опыт использования ГЧП в субъектах России, многие регионы активно пытаются внедрить новый метод развития социально-экономической и производственной инфраструктуры потому, как уже по итогам реализованных проектов ощутили положительный эффект.

Библиографические ссылки:

1. Единая информационная система государственно-частного партнерства Российской Федерации [Электронный ресурс]: государственно-частное партнерство в России – 2015-16 гг. Режим доступа: <http://www.pppi.ru>

2. Официальный сайт Министерства экономического развития РФ [Электронный ресурс]: Рейтинг регионов России по уровню развития государственно-частного партнерства. Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru>

**УДК 336.22**

### **Налогообложение прибыли в Российской Федерации в современных условиях**

Григорьева К. М. [svetlanapechora@mail.ru](mailto:svetlanapechora@mail.ru)

Научный руководитель – Балынина С.А.

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Владимирский филиал, Юрьев-Польский, Россия*

В настоящее время в Российской Федерации существует множество организаций, которые в соответствии с налоговым законодательством должны уплачивать налог с суммы полученной прибыли. Налог на прибыль организаций был введен в действие 1 января 1992 года. Основанием для введения стал закон «О налоге на прибыль предприятий». Налог на прибыль поступает одновременно в два бюджета - Федеральный бюджет и в региональные бюджеты в установленном налоговым законодательством соотношении. В отношении данного налога фискальная функция, означающая, что государство существует за счет наполнения казны налогами, выполняет вторичную роль, в связи с тем, что поступление этого налога в федеральный бюджет не столь значительно, в отличие от регионального бюджета. Налог на прибыль организаций входит в тройку налогов, обеспечивающих основные поступления в Федеральный бюджет и консолидированные бюджеты субъектов Российской Федерации. В современных условиях государство продолжает реформировать налоговую систему, следовательно, налог на прибыль также подвержен изменениям по отдельно взятым вопросам.

С 2016 года в соответствии с налоговым законодательством вступил в силу ряд изменений и поправок по налогу на прибыль организаций. Так, с 1 января 2016 года была увеличена стоимость имущества, подлежащего амортизации. В 2015 году лимит стоимости такого имущества был равен 40 000 рублей, а имущество, которое было введено в эксплуатацию после 31 декабря 2015 года, подлежит амортизации, если его первоначальная стоимость превышает 100 000 рублей.

Также с 2016 года была установлена нулевая налоговая ставка в отношении следующих организаций:

– Получающих прибыль по операциям с ценными бумагами высокотехнологичных секторов экономики. Порядок отнесения ценных бумаг к акциям высокотехнологичного сектора экономики установлен Постановлением Правительства РФ от 22 февраля 2012 года № 156;

– Осуществляющих уход и присмотр за детьми в сфере медицины и образования.

В 2016 году претерпели изменения параметры процентных ставок по долговым обязательствам в рублях. Установлены границы таких ставок при расчете налога на прибыль

организаций в рублях, которые находятся в пределах от 75% до 125% ключевой ставки Банка России. Если долговые обязательства оформлены в других валютах, то интервалы остались прежними и рассчитываются в соответствии с п. 1 Статьи 269 Налогового Кодекса Российской Федерации. С 2016 года для вновь созданных организаций был увеличен максимальный размер выручки для уплаты авансовых платежей: в месяц до 5 млн. руб., ранее размер этой суммы составлял 1 млн. руб., в квартал - 15 млн. руб. (ранее – 3 млн. руб.). Статьей 305 п.2 НК РФ установлены положения для определения рыночности цены финансового инструмента срочных сделок, признаваемых контролируемые [7].

Летом 2015 года Советом Федерации было одобрено изменение, устанавливающее максимальный размер выручки, при которой организациям разрешено не вносить ежемесячный аванс по налогу на прибыль. Это изменение вступило в силу с 2016 года. Сегодня необходимо, чтобы доходы организации за прошедшие четыре квартала не превышали 15 миллионов рублей ежеквартально. Если такое условие соблюдается, то организация может уплачивать авансовые платежи только по окончании отчетного периода (квартал, полугодие, 9 месяцев). В 2015 году размер этой суммы составлял 10 000 000 рублей.

Размер исчисленного налога на прибыль организаций в Федеральный бюджет зависит от следующих показателей:

1. Число налогоплательщиков. Увеличение числа организаций в конкретном регионе должно увеличивать сумму налогооблагаемой прибыли для исчисления и уплаты налога. Но создание в регионе организаций, занятых в одинаковой сфере деятельности, может привести к снижению размера прибыли как каждой из них, так и общей суммы прибыли по всему региону. Это обуславливается тем, что организации конкурируют между собой.

2. Число налогоплательщиков, применяющих специальные налоговые режимы. Увеличение числа таких налогоплательщиков в регионе отрицательно влияет на размер налоговых отчислений. Это вызвано тем, что сумма налоговой базы по налогу на прибыль снижается на объем доходов, полученных этой категорией налогоплательщиков.

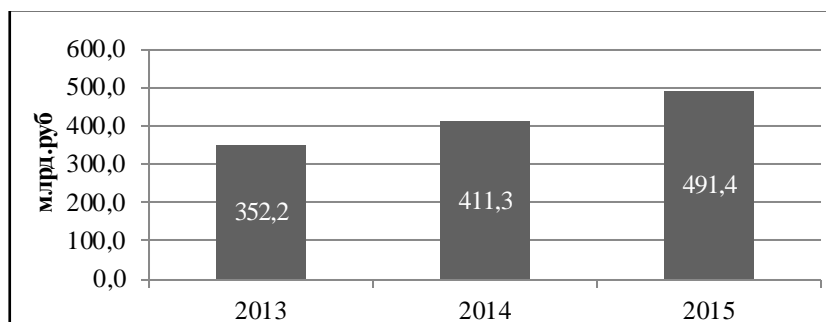
3. Число убыточных организаций. В связи с тем, что для убыточных организаций налогооблагаемая база принимается равной нулю, сумма налоговых отчислений также будет уменьшаться.

4. Размер валового регионального продукта (ВРП). ВРП - это стоимость готовой продукции, произведенной на территории соответствующего региона, как в сфере материального производства, так и в сфере услуг. Прибыль, полученная организацией, является составной частью валового регионального продукта, поэтому увеличение ВРП влечет за собой увеличение прибыли, подлежащей налогообложению.

5. Сумма уплаченных организацией косвенных налогов. Этот показатель прямо влияет на величину налогооблагаемой прибыли, т.е. чем больше величина уплаченных косвенных налогов, тем меньше сумма прибыли, подлежащей налогообложению.

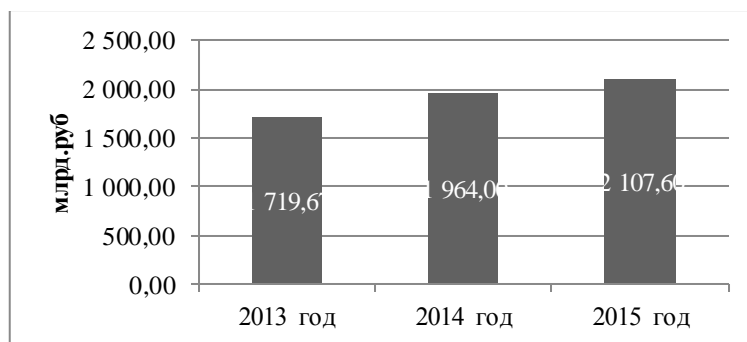
6. Выплата процентов по заемным средствам. Заемные средства в современных условиях являются одним из основных источников финансирования деятельности организаций. Это связано, прежде всего, с тем, что осуществляется снижение размера льгот и условий их предоставления организациям. Поэтому расходы организации будут увеличиваться на сумму выплаты процентов, а налогооблагаемая база будет уменьшаться.

Как показывает рисунок 1, поступление налога на прибыль организаций в Федеральный бюджет в 2015 г. превысило аналогичный показатель 2014 года более, чем на 80 млрд. рублей, что в относительном выражении составляет почти 20%. В течение анализируемого периода наблюдается ежегодное увеличение налога на прибыль организаций. Так, в 2014 году объем поступлений превысил показатель 2013 года на 59 млрд. руб., а в 2015 году сумма поступлений увеличилась на 139 млрд. руб. по сравнению с 2013 годом.



**Рисунок 1. Динамика поступлений налога на прибыль организаций в Федеральный бюджет в 2013-2015 гг.**

Проанализировав исполнение Федерального бюджета в 2014-2015 годах, можно сделать вывод, что в 2015 году в федеральный бюджет налога на прибыль поступило более чем на 80 млрд. руб. больше, чем в 2014 году. Самый значительный размер поступлений обеспечил налог на прибыль, исчисленный с доходов, полученных в виде дивидендов от российских организаций иностранными организациями – свыше 106 млрд. руб., но по сравнению с 2014 годом этот показатель увеличился лишь на 1,41 %. По налогу на прибыль организаций, взимаемому с доходов, полученных в виде дивидендов от иностранных организаций российскими организациями в 2015 году, произошел огромный скачок. В 2014 году с данного вида доходов был получен налог в размере незначительно превышающем 2 млрд. руб., что на 33 млрд. руб. меньше, чем было получено в 2015 году (35 млрд. руб.). Не менее значительное поступление налога было обеспечено за счет доходов, полученных в виде процентов по государственным и муниципальным ценным бумагам. В 2015 году в федеральный бюджет по данному показателю поступило чуть больше 36 млрд. руб., что на 28% больше аналогичного показателя 2014 года. По таким показателям как доходы, полученные в виде дивидендов от российских организаций российскими организациями и доходы, полученные при выполнении соглашений о разделе продукции до вступления в силу ФЗ «О соглашениях о разделе продукции» в федеральный бюджет поступило около 32 млрд. руб. по каждому показателю. В 2014 году эти параметры были меньше на 11 млрд. руб. и 16 млрд. руб. соответственно. Минимальное поступление по данному налогу в Федеральный бюджет в 2015 году было по доходам, взимаемым с иностранных организаций, не связанных с деятельностью в РФ через постоянное представительство. Размер этой суммы едва превышает 15 млрд. руб. По сравнению с 2014 годом данный показатель увеличился на 5 млрд. руб. В целом по показателю «Налог на прибыль организаций, зачисляемый в федеральный бюджет», в 2015 году поступило 234 млрд. руб., что по сравнению с 2014 годом больше на 4,2 млрд. руб.



**Рисунок 2. Динамика поступлений налога на прибыль организаций в консолидированные бюджеты субъектов РФ в 2013-2015 гг.**



По данным рисунка 2 поступление налога на прибыль организаций в консолидированные бюджеты субъектов РФ в течение анализируемого периода ежегодно увеличивается. Так, в 2015 году объем поступлений превысил аналогичные показатели в 2013 и 2014 году на 387,93 млрд. руб. и на 143,60 млрд. руб. соответственно. В процентном соотношении в 2015 году объем поступлений увеличился на 7% по отношению к 2014 году и почти на 23% по отношению к 2013 году.

На основании результатов анализа Консолидированных бюджетов субъектов можно сделать следующие выводы:

– В 2015 году объем поступлений по налогу на прибыль в бюджеты субъектов составил 2107 млрд. руб., что на 7 % больше, чем этот показатель в 2014 году.

– Налог, полученный при выполнении соглашений о разделе продукции до вступления в силу ФЗ "О соглашениях о разделе продукции" в 2014 году составил около 63 млрд. руб., в 2015 году – 127 млрд. руб. Таким образом, наблюдается увеличение данного показателя на 64 млрд. руб. или на 101 %.

– По налогу, поступающему в бюджеты субъектов, в 2015 году получен доход в сумме 1 981 млрд. руб., что на 4 % больше суммы, полученной в 2014 году (1901 млрд. руб.).

– По таким показателям как налог, взимаемый с доходов иностранных организаций, не связанных с деятельностью в РФ через постоянное представительство; налог, полученный с доходов, в виде дивидендов от российских организаций российскими организациями; налог, исчисленный с доходов, полученных в виде дивидендов от российских организаций иностранными организациями - в 2015 году не было поступлений, а в 2014 году размер этих поступлений был незначителен и составил 0,0006 млрд. руб., 0,0006 млрд. руб., 0,0005 млрд. руб. соответственно [5].

Налог на прибыль организаций является одним из наиболее значимых налогов в налоговой системе Российской Федерации. Данный налог имеет богатую историю своего развития на территории России. Именно с помощью этого налога государство может наиболее существенно воздействовать на экономику страны. Возникновение данного налога - это результат естественного развития налоговых правоотношений и повышения финансовой грамотности. В течение всего времени существования прибыль российских предприятий подлежала налогообложению, а суммы денежных средств, полученных в результате обложения, всегда составляли существенную часть доходов государства, несмотря на все изменения, вносимые в законодательство.

Библиографические ссылки:

1. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2016)

2. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2016)

3. Балынин И.В. Комплексная модель оценки рисков несбалансированности бюджетов субъектов Российской Федерации в контексте социально-экономического развития регионов //Аудит и финансовый анализ. 2014. № 3. С. 316-319.

4. Балынин И.В. Проблема сбалансированности бюджета в контексте социально-экономического развития страны и региона // Сборник научных работ лауреатов областных премий и стипендий Ответственные за выпуск: Викулин В.В., Хачикян Е.И., Сборник подготовила Корягина Е.Е.. Калуга, 2013. С. 303-312.

5. Официальный сайт Федерального Казначейства. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.roskazna.ru/ispolnenie-byudzheto v/konsolidirovannyj-byudzheto/>

6. Справочно-правовая система Консультант Плюс. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/search/>

7. Бухгалтерский учет. Налоги. Аудит. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.audit-it.ru/articles/account/a1/>

**Исследование зарубежного опыта финансирования и поддержки малого и среднего предпринимательства**

Дегтев Л.А. ([lans240393@yandex.ru](mailto:lans240393@yandex.ru))

Научный руководитель – Эмексузян А. Р.

*Ухтинский государственный технический университет в г. Ухта*

Опыт зарубежных стран демонстрирует, что государственная политика, нацеленная на поддержку малого и среднего предпринимательства, является важным самостоятельным системным направлением социально-экономической политики государства в целом, в соответствии с приоритетными национальными интересами. Она базируется на принципе максимизации благоприятного роста сектора малого и среднего предпринимательства, а конкретно в тех направлениях деятельности, которые дают наибольший социально-экономический эффект в регионе или в стране, либо в группе стран.

Для реализации государственной политики используются особое законодательство, объединяющее весь комплекс вопросов осуществления поддержки малого и среднего предпринимательства; осуществляется система государственных программ финансового, технологического, информационного, внешнеэкономического, консультационного, кадрового содействия малым предприятиям с применением централизованных источников и особых схем финансирования. Сглаживания положения малых предприятий на рынке по отношению к более крупным путём защитной государственной политики, возмещение (в том числе за счёт государства) неблагоприятных условий выхода на монополизированные рынки и доступа к финансово-кредитным ресурсам, ликвидация излишних административных рамок регистрации и лицензирования, принятие участия в государственных заказах, учёта и отчётности субъектов малого и среднего предпринимательства в большинстве стран с развитой рыночной экономикой расценивается как важнейшая сфера деятельности государства.

Наиболее яркий пример эффективного использования стимулирующей государственной политики в отношении средних и малых предприятий являются собой послевоенные страны Западной Европы, добившиеся значительных высот в социально-экономическом развитии за весьма короткий период благодаря тому, что в качестве основы была использована движущая сила быстроразвивающегося малого и среднего предпринимательства.

Изучая опыт зарубежных стран, а именно Западной Европы, стоит отметить точность и ясность концепции осуществления поддержки малого и среднего предпринимательства, как на уровне отдельных стран и регионов, так и в совокупности в целом. Данная концепция включает понимание национальных и общеевропейских интересов сообщества, основываясь на которые определяются цели и наиболее важные принципы политики в отношении малого и среднего предпринимательства, а также базисные механизмы и структуры по осуществлению данной политики на государственном, межгосударственном, а также региональном уровнях. У каждой западноевропейской страны наблюдаются существенные различия в целях и принципах осуществления поддержки малого и среднего предпринимательства. Однако некоторые страны считают, что для развития предпринимательства стоит развивать экономическую среду путём упрощения управления и внедрение либерализации в деятельность малого и среднего предпринимательства, увеличение приватизации, разработкой и совершенствование налоговой системы и законодательства о конкуренции. Иные страны считают, что создание целевых программ и более совершенных схем финансирования, как и прогрессивные меры поддержки малого и среднего предпринимательства путём дотаций, субсидий, налоговых льгот и займов даст возможность ускорить экономическое развитие, обеспечит конкурентоспособность и увеличит занятость [5].

Единой концепцией государственной политики осуществления поддержки малого и среднего предпринимательства в западноевропейских странах является создание для него благоприятной среды, которая подразумевает развитие рыночной инфраструктуры, стабильность проводимой экономической политики государства, эффективную систему защиты интеллектуальной собственности, упрощённые административные процедуры и т.д. Эффективно функционирующий рыночный механизм может сам расставить приоритеты, стоит лишь проводить точечные корректировки в рамках политики и развития малого и среднего предпринимательства.

В целом, основные направления государственной политики в отношении малого и среднего предпринимательства в рамках Западной Европы можно охарактеризовать так:

- создание благоприятного рыночного климата для функционирования малого и среднего предпринимательства;
- обеспечение справедливой конкурентоспособности и динамики деловой активности;
- осуществление поддержки всех сторон в рыночных отношениях;
- создание новых рабочих мест, в частности в местах с внушительной безработицей;
- сокращение социальных затрат в связи обострением конкуренции.

Исходя из приведённых выше целей, в западноевропейских странах составляются и главные принципы проводимой политики в отношении малого и среднего предпринимательства, а именно:

- преобладающая ориентация на второстепенные формы осуществления поддержки малого и среднего предпринимательства;
- целенаправленность государственной политики осуществления поддержки потенциально жизнеспособных предприятий;
- внедрение мероприятий, облегчающих доступ к ресурсам и направленных выравниванию шансов для вновь созданных организаций, имеющих оригинальные рыночные идеи;
- важнейшая реализация принципа «трёх партийности» при решении главных социальных и экономических задач страны;
- социальная безопасность работников и предпринимателей малого бизнеса;
- снятие рамок (полномочий) в области осуществления поддержки малого и среднего предпринимательства между общественными организациями и государством;
- осуществление постоянного анализа состояния сектора малого и среднего предпринимательства для выявления его количественных и качественных перемен.

Осуществление государственной политики, обеспечивающей благоприятные условия для роста малого и среднего предпринимательства, нуждается в создании финансовой, правовой и институциональной системы, эффективное функционирование которой подразумевает постоянную координацию и взаимодействие всех её частей при наименьшем дублировании функций, направленность, как на общие цели социально-экономической политики государства, так и на отдельные цели субъектов малого и среднего предпринимательства. Стоит упомянуть, что при всём при этом характерно большое разнообразие вариантов, применяемых при создании системы государственной поддержки предпринимательства с учётом политического и государственного устройства, путей экономического роста, особенностей регулирования и самоорганизации предпринимательской деятельности, состояние кредитно-финансовой и бюджетной систем, а также иных факторов [7].

Следовательно, прямое перенесение на российскую почву французской, германской, итальянской или любой другой модели государственной поддержки малого бизнеса не представляется возможным. Однако исследование механизмов поддержки малого и среднего предпринимательства и организационных структур в других странах показывает общие черты, которые присущи каждой из них, несмотря на национальные особенности. Они могут

быть применены при создании системы поддержки и развития сектора малого и среднего предпринимательства в России. К их числу относятся:

- специальные правовые акты, выделяющие направления государственной политики и регулирующие целиком свод вопросов осуществления поддержки малого и среднего предпринимательства, в том числе установление функций и задач органов управления и механизмов их реализации;

- разработка и внедрение системы государственных программ технологического, консультационного, кадрового, финансового, информационного, внешнеэкономического содействия малому предпринимательству;

- внедрение проектов и программ, ориентированных на парирование тех или иных недостатков, присущих малому предпринимательству и мероприятий экономического, законодательного, организационного характера, нацеленных на обеспечение общих благоприятных условий для функционирования и дальнейшего развития предпринимательской активности;

- рациональное распределение функций между местными, региональными и центральными органами государственной власти с делегированием широких полномочий на уровень административно-территориальных единиц и муниципалитетов при закреплении за центральными органами общих координационных функций, обеспечивающих целостность экономического пространства и хозяйственного регулирования;

- содействие бюджетов различных уровней, а именно выделение ассигнований на реализацию программ поддержки малого и среднего предпринимательства; применение стимулирующих налоговых инструментов; использование различных методов и форм финансирования; поощрение частных инвестиций и кредитов в сферу малого и среднего предпринимательства путём предоставления государственных гарантий, компенсации долевого участия, страхование;

- внедрение развитой системы специализированных государственных учреждений и организаций с государственным или смешанным капиталом, осуществляющих скоординированное выполнение полного комплекса задач в области поддержки предпринимательства;

- тесное сотрудничество органов государственной власти различных уровней с объединениями и союзами, отстаивающих интересы предпринимателей, с целью учёта их позиции при принятии решений. Активная роль в формировании и реализации государственной политики в области малого и среднего предпринимательства, отраслевых, национальных и региональных ассоциаций и союзов малого и среднего предпринимательства, ремесленных и торгово-промышленных палат и прочих общественных объединений, функционирующих в режиме постоянного диалога с правительственными структурами;

- направленность государственной политики в сфере малого и среднего предпринимательства на поощрение взаимопомощи, совместной деятельности и кооперации внутри сектора малого и среднего предпринимательства, что обеспечивает повышение его устойчивости, конкурентоспособности и эффективности [6].

Малое предпринимательство в развитых странах активно поддерживается государством, оно занимает прочную позицию в таких отраслях: строительство, торговля, сфера деловых и бытовых услуг. Стоит учесть то, что в секторе малого и среднего предпринимательства в странах Западной Европы сосредоточено примерно 80-90% организаций, на долю которых приходится 40-50% валового национального продукта, примерно половина изобретений, ими создаётся 60-70% новых рабочих мест. Проводится политика проникновения малого и среднего предпринимательства в новые отрасли производства, такие как: энергетика, приборостроение, машиностроение, транспортные перевозки и т.д.

Так же стоит учесть, что малое предпринимательство создаёт дух предпринимательства и такую среду, без которой невозможно существование рыночной экономики.

Подведём итог. Развитие предпринимательской инициативы граждан представляет собой саму суть экономической политики, проводимой в индустриальных и постиндустриальных странах. На поддержку малого и среднего предпринимательства направлены почти все меры государственного регулирования. Опыт других стран показывает, что роль государственной поддержки малого и среднего предпринимательства особенно значима в кризисных условиях, когда экономике требуется коренная структурная перестройка и следует снизить социальную напряжённость.

Библиографические ссылки:

1. Боброва, О. С. Основы бизнеса [Текст]: практическое пособие / О. С. Боброва. – Москва: Юрайт, 2016. – 332 с.
2. Иванова, Е. В. Предпринимательское право [Текст]: учебник / Е. В. Иванова. – Москва: Юрайт, 2015. – 270 с.
3. Малый бизнес: Кредитование малого бизнеса – Информация с сайта: <http://www.kreditbusiness.ru>
4. Рунов, А. В., Финансовые механизмы поддержки малого и среднего предпринимательства [интернет ресурс]: <http://www.economy.ru> (дата обращения 02.09.2016)
5. Юсупова, Н. А. Государственная поддержка малого бизнеса в ЕС // Менеджмент в России и за рубежом [интернет ресурс] [www.cfin.ru](http://www.cfin.ru) (дата обращения 02.09.2016)

УДК 331.08

### Управление задолженностью организации

Ерёмина Ю. В. [yulvlad@bk.ru](mailto:yulvlad@bk.ru)

Научный руководитель – Назарова И. Г.

Ухтинский государственный технический университет, Ухта, Россия

Наличие дебиторской и кредиторской задолженности является неотъемлемой частью взаиморасчетов предприятий. Они появляются в результате разрыва между датой появления обязательств и датой платежа. Помимо балансовых остатков кредиторской и дебиторской задолженности на финансовое состояние организации влияет еще и период их оборачиваемости.

Дебиторская задолженность – сумма долгов, которая причитается предприятию со стороны юридических и физических лиц, являющихся их должниками, т. е. дебиторами. Виды дебиторской задолженности представлены на рисунке 1.

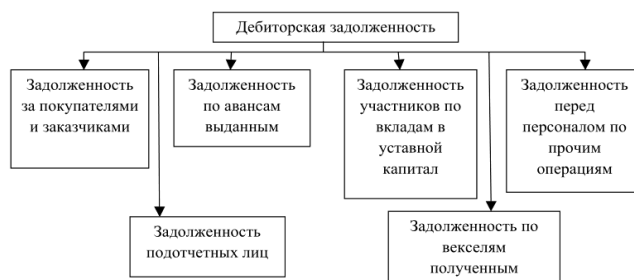
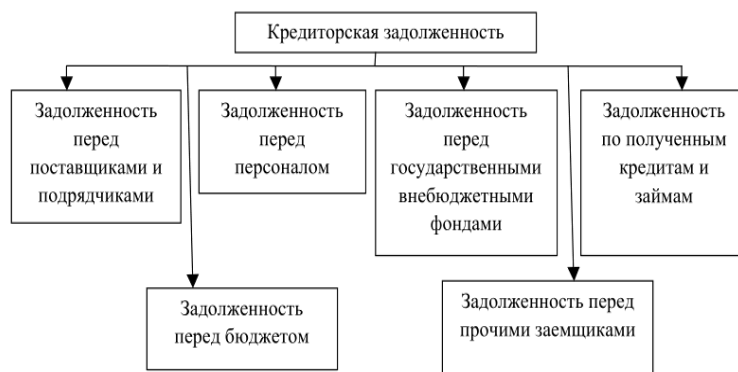


Рисунок 1 – Классификация дебиторской задолженности

Кредиторская задолженность – денежные средства, временно привлеченные предприятием, учреждением, организацией и подлежащие возврату соответствующим физическим или юридическим лицам. Виды кредиторской задолженности представлены на рисунке 2.



**Рисунок 2 – Классификация кредиторской задолженности**

Несомненно, важной частью деятельности организации является эффективное управление дебиторской и кредиторской задолженностью. От умения правильно распоряжаться дебиторской и кредиторской задолженностью зависят все стороны его деятельности. Любое управление не может обходиться без тщательного анализа показателей, контроля расчетов, оценки, определения приемов для решения задач, прогнозирования и разработки мероприятий.

Рассмотрим подробно анализ кредиторской и дебиторской задолженности, а именно коэффициенты оборачиваемости на конкретном примере, ООО «Газпром Трансгаз Ухта» УАВР».

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности рассчитывается как отношение оборота компании к среднегодовой величине дебиторской задолженности. Показывает эффективность использования организацией своих финансовых ресурсов. Оборачиваемость дебиторской задолженности рассчитывают и в днях. Данный показатель показывает число дней, которое необходимо для ее возврата.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности рассчитывается как отношение выручки от продаж к среднегодовой величине кредиторской задолженности. Показывает скорость погашения обязательств организации. Отражает эффективность управления кредиторской задолженностью.

**Таблица 1 – Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности ООО «Газпром Трансгаз Ухта» УАВР», 2011-2013 гг.**

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Выручка, тыс. рублей	136 082,1	111 793,55	87 876,45
Средняя дебиторская задолженность, тыс. рублей	82 474	101 630,5	97 640,5
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	1,65	1,1	0,9
Период оборота дебиторской задолженности, дни	218	327	402

По данным таблицы, можно сделать вывод, что коэффициент оборачиваемости и период оборота дебиторской задолженности имеют отрицательную динамику. В 2011 году коэффициент оборачиваемости был равен 1,65, а к 2013 году снизился почти в половину и составил – 0,9. Уменьшение скорости оборачиваемости свидетельствует о неэффективном использовании организацией своих финансовых ресурсов.

**Таблица 2 – Анализ оборачиваемость кредиторской задолженности ООО «Газпром Трансгаз Ухта» УАВР», 2011-2013 гг.**

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Выручка, тыс. рублей	136 082,1	111 793,55	87 876,45
Средняя кредиторская задолженность, тыс. рублей	75 182	69 087	82 727
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	1,81	1,62	1,06
Период оборота кредиторской задолженности, дни	198,89	222,2	339,6

Из данных таблицы видно, что коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности и период оборота кредиторской задолженности имеют отрицательную динамику. В 2011 году коэффициент оборачиваемости составил 1,81, а в 2013 снизился до 1,06. Это влечет за собой дефицит средств, и, как следствие, к неплатежеспособности организации.

**Таблица 3 – Анализ соотношения дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Газпром Трансгаз Ухта» УАВР», 2011-2013 гг.**

Показатели	2011 год	2012 год	2013 год	Изменение		Темпроста	
				2012-2011 гг.	2013-2012 гг.	2012-2011 гг.	2013-2012 гг.
Общая сумма дебиторской задолженности, тыс. руб.	102280	100 981	94 300	- 1 299	- 6 681	98,73	93,38
Общая сумма кредиторской задолженности, тыс. руб.	71 371	66 803	98 651	- 4 568	31 848	93,59	147,67
Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности	1,433	1,512	0,956	0,079	- 0,556	105,51	63,23

По данным из таблицы 3 видно, отрицательную динамику соотношения. Это говорит о том, что управление финансовыми ресурсами на предприятии проходит неэффективно. В 2013 году кредиторская задолженность на 4,4 % превышает дебиторскую задолженность. Для сравнения, в 2011 году дебиторская задолженность превышала кредиторскую на 43,3%.

Проанализировав данные, мы наглядно убедились в важности проведения эффективной политики по управлению дебиторской и кредиторской задолженностью.

При управлении задолженностью особое внимание следует уделять целесообразному соотношению между уровнем и динамикой дебиторской и кредиторской задолженности. Общая сумма дебиторской задолженности должна превышать или быть равной сумме

кредиторской задолженности. Это является одним из главных условий поддержания и обеспечения финансовой устойчивости предприятия. Так же не стоит забывать, что основным источником погашения кредиторской задолженности является дебиторская задолженность. Поэтому необходимо строго следить за согласованием по срокам и суммам инкассации дебиторской задолженности с предполагаемым погашением кредиторской задолженности. Сопоставимой так же должна быть оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженности. Средняя оборачиваемость дебиторской задолженности должна превышать среднее число оборотов кредиторской задолженности.

Библиографический список:

1. Адамайтис Л. А. Анализ финансовой отчетности. Практикум : учеб. пособие / Л. А. Адамайтис. – М. : КноРус, 2014. – 400 с.
2. Пожидаева Т. А. Анализ финансовой отчетности : учеб. пособие / Т. А. Пожидаева. – М. : КноРус, 2015. – 320 с.
3. Шеремет А. Д. Методика финансово-хозяйственной деятельности : учеб. пособие / А. Д. Шеремет. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИПБ-БИНФА, 2014. – 310 с.

**УДК 336.2**

### **Преимущество системы КРІ для нефтегазовых предприятий**

Жевнеренко Я.С. [yaroslavzh-96@yandex.ru](mailto:yaroslavzh-96@yandex.ru)

Научный руководитель – Берловская Е.В.

*Ухтинский государственный технический университет, Ухта, Россия*

Нефтегазовая отрасль – это одна из главных компонентов промышленного комплекса России. Современные технологии и жесткая конкуренция на рынке приводят к необходимости усовершенствованию отрасли, что напрямую взаимосвязано с высокой конкурентоспособностью Российских компаний. Благодаря этому в управление отечественными организациями внедряются современные методы в менеджменте, одним из таких методов является внедрение системы ключевых показателей эффективности или КРІ. Проблемы создания основных показателей эффективности рассматриваются в ряде работ как зарубежных, так и отечественных ученых. Однако, применение КРІ и изучение их особенностей по отношению к деятельности организаций нефтегазовой отрасли России, не достаточно разработано как в теоретическом, так и в практическом плане. Поэтому вопросы, связанные с разработкой и использованием системы ключевых показателей эффективности для компаний нефтегазовой отрасли в России, являются актуальными.

Система ключевых показателей эффективности (КПЭ) или КРІ (Key Performance Indexes) разработана не так давно и является очень важным инструментом для оценки эффективности и усовершенствования управления процессами крупных компаний [2, 5]. С недавних пор элементы КРІ часто используются на российских предприятиях с помощью современных автоматизированных систем, с помощью которых возможно проводить оперативный мониторинг работы организации, проводить аналитические расчеты и обработку информации, наглядно предоставлять руководителям панели индикаторов, которые необходимы, чтобы быстро реагировать на сложившиеся ситуации и принятие управленческих решений.

Показатели эффективности делятся на две основные категории – это общекорпоративные (финансовые), ответственность за которые несет глава организации и на функциональные ключевые показатели эффективности, за которые несут ответственность директора департаментов разных направлений. За пределами России функциональные КПЭ, подразделяются на два течения – Upstream (разведка и добыча) и Downstream (нефтехимия и нефтепереработка). В иностранных современных нефтегазовых организациях в Upstream ключевые показатели эффективности – это валовая добыча, затраты на поисково-разведочные работы, коэффициент восполнения запасов, прирост добычи, удельные затраты



на поисково-разведочные работы, освоение, добычу. Downstream является коэффициентом использования мощностей и маржи переработки, в тоже время глубины переработки, выхода светлых нефтепродуктов, мощности, выпуска бензина, дизельного топлива, мазута.

Выделяют пять основных этапов разработки и внедрения системы КПЭ:

1. Расписывают цели и результаты компании на среднесрочном и долгосрочном этапе;
2. Устанавливают главные факторы успеха в результате воздействия условий внешней и внутренней среды, оказывающие значительное влияние на реализацию планов организации;
3. Выявление показателей эффективности, т. е. главных количественных показателей, которые определяют мероприятия по реализации стратегии;
4. Создание и оценивание сбалансированных показателей, отражающие итоги финансовой и производственной деятельности организации;
5. Выбор технического решения в виде специализированной автоматизированной системы и использование его в компании.

Как отмечалось выше, разработка системы KPI напрямую связывают с описанием процессов организации и определяют его направленность. Основой анализа КПЭ в российских и зарубежных организациях является система единых показателей оценки эффективности деятельности нефтегазовых организаций с учетом стратегии и специфики нефтегазовых организаций. Максимизация корпоративной стоимости организации за счет увеличения добычи нефти является главной стратегической целью этих организаций.

Подбор основных показателей эффективности непосредственно связан со стратегией организации и ее целями. Цели, которые поставила перед собой компания, влияют на выбор основных показателей эффективности. В основе анализа российских и зарубежных передовых компаний лежат стратегические цели, позволяющие создать несколько главных показателей эффективности.

Цели организации в направлении разведка и добыча (Upstream): увеличение добычи нефти; разработка и внедрение передовых технологий добычи и переработки; рост финансовых показателей; обеспечение темпов прироста добычи углеводородов; контроль дебета на скважину и затрат на баррель.

Цели организации в направлении нефтехимия и нефтепереработка и реализация продукции (Downstream): увеличение мощности, глубины и качества переработки, развитие нефтехимии; поддержание высокого качества портфеля производственных активов; разработка и внедрение передовых технологий добычи и переработки; приобретение перерабатывающих мощностей за рубежом.

Анализируя деятельность российских нефтегазодобывающих организаций к корпоративным основным показателям эффективности можно отнести доходность на средний задействованный капитал (ROACE), свободный денежный поток компании, чистая прибыль, EBITDA.

В секторе разведка и добыча, поддержание доходности капитала ROACE влияет на ROACE, операционную прибыль, EBITDA сегмента; контроль дебета на скважину влияет на операционную прибыль, на коэффициент возмещения запасов, на стоимость прироста 1 т запасов; увеличение добычи нефти оказывает влияние на операционную прибыль, объем добычи нефти, себестоимость добычи нефти; создание и использование современных технологий влечет за собой изменение объемов добычи, себестоимость нефти, операционной прибыли. Стабилизация производства нефти на месторождениях, которые разрабатываются и удержание его в течение продолжительного периода, оказывает влияние на восполнение запасов на уровне X% добычи, выбор технологии X на месторождении Y и на качество проектов (максимизация эффективности и прибыльности), разрабатываемых НИПИ по заказу.

В секторе нефтепереработка и нефтехимия поддержание доходности капитала ROACE оказывает влияние на ROACE, операционную прибыль, EBITDA сектора. Главная

роль в отрасли по технической оснащенности, глубине переработки и качеству выпускаемых нефтепродуктов влияет на финансовые показатели по блоку и на ритмичность переработки и отгрузку нефтепродуктов, глубину переработки, объем переработки, выход светлых нефтепродуктов.

В сегменте реализация продукции поддержание доходности капитала ROACE оказывает влияние на ROACE по блоку, операционная прибыль, EBITDA сегмента. Развитие источников сбыта конечному потребителю и дальнейшее их развитие и повышение эффективности продаж, повлияет на общий объем продаж. Развитие экспортной логистики и расширение сбытовой сети повлияет на данные показатели и долю продаж на экспорт сырой нефти.

В секторе корпоративное управление KPI разделяется на общекорпоративные и функциональные. В общекорпоративных стратегические цели направлены на ROACE, свободный денежный поток компании, EBITDA, чистую прибыль. Функциональный сектор направлен на рост выручки, стоимость привлечения заемных средств, управленческие расходы подразделения, а также направлены на рост общекорпоративных показателей.

Рассмотрим пример автоматизированных систем управления предприятием и анализируемые процессы на примере нефтегазовой организации.

1. ООО «Краснодартрансгаз». Чтобы усовершенствовать качество управления процессами в данной организации, разработали интегрированную систему менеджмента качества [3]. Благодаря этой системе можно проводить и контролировать процедуры идентификации и прослеживаемости процессов и продукции для цеха подготовки газа к транспортировке данной организации. Цель идентификации – это обеспечение прослеживаемости преобразования в технологических операциях сырого газа, промежуточных технологических потоков и готовой продукции в виде осушенного газа, готового к транспортировке по транснациональному магистральному газопроводу. Благодаря этой процедуре стали возможными следующие сведения: какие бригады и смены осушивали газ; данные о качестве и учете продукции и сырья в целях оперативного управления; место и время появления несоответствующей продукции; точность исполнения технологических операций; объемы несоответствующей нормативам продукции. При производстве продукции ООО «Краснодартрансгаз» благодаря автоматизированной системе менеджмента качества производится сбор и учет информации о двух потоках: материальном и информационном. Во время разработки автоматизированной системы менеджмента качества существовала связь материального и информационного потоков во время производства готовой продукции.

Организационное обеспечение процедур идентификации и прослеживаемости продукции в ООО «Краснодартрансгаз» делится на следующие этапы:

- 1) определение функциональных задач и ответственности отделений и должностных лиц предприятия;
- 2) разработка и документирование процедур идентификации и прослеживаемости продукции;
- 3) предоставление персоналу плана выполнения работ по идентификации и прослеживаемости продукции и экологического мониторинга технологических процессов;
- 4) проверка эффективности действующих процедур при проведении контроля соблюдения технологической дисциплины, оперативного контроля и внутренних аудитов.

На этапах разработки автоматизированной СМК для данной организации выделены следующие основные бизнес-процессы и их составляющие [3]:

1. Идентификация и прослеживаемости сырого газа, поставляемого по магистральному трубопроводу:
  - процесс заключения договора на поставку;
  - поступление сырого газа на узел подключения;
  - входной контроль, принятие решений о соответствии сырья;
  - принятие решений по использованию сырого газа;
  - подача сырья в ЦПГТ

2. Идентификация и прослеживаемость сырья, отходов и готовой продукции в цехе подготовки газа к транспортировке:

– получение задания на транспортировку сухого газа (СГ).

Участок очистки СГ:

– прокачка сырого газа через пробкоуловитель и фильтросепараторы СГ;

– отбор проб, предъявляемого сухого газа на контроль, проведение анализов по качеству;

– принятие решения о соответствии показателей СГ требованиям технических условий;

– подача компрессорами очищенного газа в магистральный трубопровод;

– сброс несоответствующего требованиям СГ на «свечу».

Участок подготовки сухого газа для регенерации адсорбции:

– подача компрессорами сухого газа на нагрев;

– подача топливного газа в нагреватель сухого газа для регенерации;

– регенерация адсорберов.

Участок очистки газа после регенерации адсорберов:

– охлаждение газа после регенерации в охладителях газа;

– прокачка охлажденного газа через сепараторы высокого давления;

– дегазация масляной воды;

– перекачка масляной воды в сборник;

– отгрузка масляной воды в автоцистерны.

Делая вывод можно сказать, что выявление ключевых операций и описание процессов организации ООО «Краснодартрансгаз» позволяет выделить центры ответственности и формирования затрат, улучшить контроль качества продукции, своевременно выявить несоответствующую нормативам продукцию и мгновенно принять соответственные решения.

Основные показатели эффективности организации должны включать особенности их процессов и учитывать как стратегический уровень по направлениям, так и тактический уровень.

Применение при разработке показателей не только функционального, но и процессного подхода, позволяют внедрить основы работы в команде, взаимной ответственности структурных подразделений и стимулировать сотрудников организации.

Таким образом разработка системы КПЭ для организаций нефтегазовой отрасли – это достаточно сложный и трудоемкий процесс, который основывается на доскональном изучении производственных и технологических особенностей предприятия, являющаяся изучением опыта работы ведущих организаций нефтегазовой отрасли России. Чтобы внедрить системы КПЭ нефтегазовых предприятий основным требованием является наличие усовершенствованных автоматизированных систем, которые основываются на процессном подходе. Данный обобщенный механизм разработки и применения системы КПЭ может находиться в основе концепции управления персоналом в организациях данной отрасли, способствующий более реальным оценкам результатов труда работников и выбора форм их мотивации. Основные показатели эффективности показывают стратегию компании с точки зрения измеримых экономических показателей и отражают эффективность организации в целом. Это доказывает, что нужно направлять стратегические усилия на рост КПЭ во всех бизнес-сегментах.

Библиографические ссылки:

1. Богдан С. А., Кудинов А. В., Марков Н. Г., Родикевич С. С. Автоматизация диспетчерского управления в газодобывающей компании //Известия Томского политехнического института, 2010. – № 5. – Т. 311. – С. 29–35.

2. Каплан Р., Нортон Д. Организация, ориентированная на стратегию. – М.: Олимп Бизнес, 2011. – 342 с.

3. Корягин А. В. Идентификация процессов подготовки газа к магистральной транспортировке для интегрированной СМК//Научный журнал КубГАУ. 2010. – № 57 (03). – С. 32–45.

4. Литвин Ю. Б. Об использовании современных технологий управления проектами и портфелями проектов в газовой отрасли. //Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. 2010. – № 7. – С. 17–27.

5. Парменгер Д. Ключевые показатели эффективности. – М.:Олимп-Бизнес, 20010. – 174 с.

## УДК 339.138

### Анализ эффективности налоговых проверок ИФНС России №4 по РК

Желнов Д.М.

Научный руководитель – И.Г. Назарова

*Ухтинский государственный технический университет, Ухта*

Наиболее эффективным методом, по мнению экономистов, считается выездная налоговая проверка. Рассмотрим анализ показателей выездных налоговых проверок, на примере ИФНС России №4 по РК, представленный в таблице 1.

**Таблица 1 – Анализ показателей выездных налоговых проверок ИФНС России №4 по РК в 2014-2015 гг.**

Показатели	2014 г.	2015 г.	Отклонение	
			Абс.+/-	Отн. (%)
Количество выездных налоговых проверок	11	8	- 3	-27,27
В том числе тематические	4	1	- 3	-75
Количество выявленных нарушений	11	8	- 3	-27,27
В том числе тематических	4	1	- 3	-75
Результативность(%)	100	100	0	0
Сумма доначисленных неуплаченных (не полностью уплаченных) налогов (тыс. руб.)	44 294	151 117	+ 106 823	241,2
Взыскано за период проверок	125 416	59 502	- 65 914	47,44

Как видно из таблицы 1, за 2015 год проведено 8 выездных налоговых проверок организаций, что на 3 меньше чем было проведено в 2014 году, в том числе проведена 1 тематическая проверка. Выявлены нарушения по 8 проверкам, результативность составила 100 %. За 2014 год были проведены 11 проверок организаций, в том числе 4 – тематические, все результативные (100 %). Сумма взысканных платежей по ВВП за 2015 год составила 59 502 тыс. рублей, что составляет 47,44 % от суммы взысканных за период проведения проверки.

Снижение сумм взысканных платежей связано с уплатой в 2014 году крупнейшими налогоплательщиками по месту учета обособленных под-разделений доначисленных сумм по выездным налоговым проверкам, не проводимым Межрайонной ИФНС России № 4 по Республике Коми (ОАО «Газпром» уплачено 83 052 тыс. руб.).

Кроме того, на процент взыскания влияют другие причины: решения не вступили в силу (2 – в 2015 году), введение процедуры банкротства налого-плательщиков (конкурсное производство) по проверкам 2013, 2014 года, отсут-ствие имущества у налогоплательщиков, денежных средств на расчетных счетах, приостановка деятельности, в том числе после проведения выездных проверок (по решениям, вступившим с силу в конце 2014 года и за 2015 год наиболее крупные доначисления по ООО «Малоперский ЛПХ», ООО «ТОСС», ООО «СТОУН», ООО «Техностройгазинвест», ООО «Центрсеверстрой», ООО «ГСК-Спецтранс», ООО «ЛРГЭС» материалы по данным проверкам направлены в следственный орган для решения вопроса о возбуждении уголовного дела по статье 199 УК РФ).

За 2015 год проверки физических лиц и предпринимателей не проводились. Так как не нашлось оснований у налогового органа, для проведение проверки, из-за того что не нашлось нарушений по уплате и исчислению налога.

Так же проводятся работы по понуждению налогоплательщика к самостоятельному заявлению налоговых рисков и к последующему сдаче уточнённых налоговых деклараций.

В результате наблюдается значительный рост доначисленных платежей по ВВП, что связано с ростом эффективности проверок и доначислением крупных сумм.

Динамика дополнительных начисленных сумм в 2014-2015 гг. представлена в таблице 2.

**Таблица 2 – Динамика дополнительных начисленных сумм в 2014-2015 гг.**

Показатели	2014 г.	2015 г.	Отклонение	
			Абс.+/-	Отн. %
Дополнительные начисленные суммы, всего (тыс. руб.)	44 294	151 117	+ 106 823	241,2
По основным видам нарушений:				
Применение фирм-однодневок (тыс.руб.)	16 738	51 084	+ 34 346	205,2
Контролируемая задолженность (тыс.руб.)	11 455	44 435	+ 32 980	287,9
НДФЛ (налоговые агенты) (тыс. руб.)	10 574	29 876	+ 19 302	182,5

По таблице 2 можно сделать вывод, выездным налоговым проверкам, по результатам которых установлены нарушения, связанные с привлечением организаций, имеющих признаки «фирм-однодневок» сумма составила 51 084 тыс. рублей, что на 34 346 тыс. руб. больше чем в 2014 году или на 205,2 %.

В 2014 году аналогичный показатель составил – 16 738 тыс. руб.

По одной проверке, сумма которой связана с наличием контролируемой задолженности в 2015 году составила 44 435 тыс. руб., что больше на 32 980 тыс. руб. чем в 2014 году.

В 2014 году сумма аналогичного показателя, составила 11 455 тыс. руб.

Проверка по НДФЛ проводится в отношении налогового агента, который должен исчислить, удержать, перечислить в налоговый орган сумму налога.

Проверка дополнительно начисленные суммы, а именно по НДФЛ (налоговый агент) в особо крупном размере, в 2015 году, составил – 29 876 тыс. рублей, что на 19 302 тыс. рублей больше, чем в 2014 году. В 2014 году, этот показатель составил – 10 574 тыс. рублей.

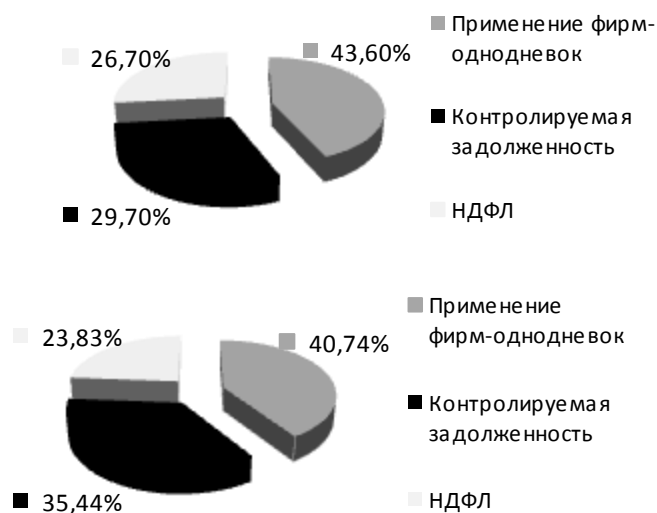
Структура дополнительно начисленных сумм ИНФС России №4 РК за 2014-2015 гг. представлена в таблице 3.

**Таблица 3 – Структура дополнительно начисленных сумм ИНФС России №4 РК за 2014-2015**

Показатели	Удельный вес		Отклонение
	2014 г.	2015 г.	
Дополнительно начисленные суммы, всего	100 %	100 %	-
Применение фирм-однодневок	43,6 %	40,74 %	- 2,86
Контролируемая задолженность	29,7 %	35,44 %	+ 5,74
НДФЛ (нал. агенты)	26,7 %	23,83 %	- 2,87

Как видно из таблицы 3, наибольший удельный вес в 2014 и 2015 году принадлежит сумме, отведенной на применение фирм-однодневок. В 2014 году показатель составил – 43,6 %, а в 2015 году меньше – 40,74 %. Наименьший удельный вес в 2014 и в 2015 году принадлежит сумме НДСЛ – около 25 %.

Структуру удельного веса можно увидеть на рисунке 1.



**Рисунок 1 – Структура дополнительно начисленных сумм в 2014-2015 гг.**

В настоящее время фактически осуществляют выездные налоговые проверки 8 налоговых инспекторов (с учетом начальников отделов), в том числе 2 вновь принятых работника в течение 2015 года (численность без учета находящихся в декретных отпусках и вакансий.).

При снижении количества проверок доначисления на 1 сотрудника отделов выездных проверок, осуществляющих ВВП (исходя из факта с учетом начальников отделов – 8 чел.) существенно возросли с 5 536,7 тыс. руб. за 2014 год (из факта – 8 чел.), до 18 889,6 тыс. руб. за 2015 год рост показателя составил 13 352,9 тыс. руб., что обусловлено проведением 4 выездных проверок с крупными суммами доначислений по каждой проверке.

Эффективность одной выездной налоговой проверки в отчетном периоде 2015 года составила 18 889,6 тыс. руб. (по организации), что выше показателя за 2014 года 14 862,9 тыс. руб. (4 026,7 тыс. руб.) в 4,7 раза или 469 %.

Рост эффективности также связан с крупными доначислениями в отчетном периоде 2015 года по 4 ВВП ( по каждой проверке более 10 млн. руб.) при снижении количества проверок.

Из 853-ех налогоплательщиков-организаций, состоящих на учете в инспекции на 01.01.2016 года, охвачено выездными проверкам за 2015 год – 7, что составляет 0,82 % (количество налогоплательщиков-организаций/ количество сотрудников контрольного блока), индивидуальные предприниматели выездными проверками не охватывались.

Одна проверенная организация в 2014 году снята с учета в связи с изменением места нахождения и постановкой на учет в ИФНС России № 43 по г. Москва (миграция).

За аналогичный период прошлого года охват составлял соответственно 1,2%. (по организациям). Анализ суммы предъявленных налогов, санкций и начисленных пени в ИФНС России №4 по РК представлена в таблице 4.

**Таблица 4 – Динамика суммы предъявленных налогов, санкций и начисленных пени ИФНС России №4 по РК в 2014-2015 гг.**

Показатели	2014 г.	2015г.	Отклонение	
			Абс.+/-	Отн. (%)
Сумма предъявленных налоговых санкций и начисленных пени	44 294	151 117	+106 823	241,2
Налог	33 324	113 510	+ 68 812	240,6
Пени	6 234	31 406	+ 25 172	403,8
Штраф	4 727	6 201	+ 1 474	31,18

Как видно из таблицы 4, сумма предъявленных налоговых санкций составила – 151 117 тыс. руб., что на 106 823 тыс. руб. или 341,2% больше чем было в 2014 году.

Из этого, сумма налога составила – 113 510 тыс. руб., что на 68 812 тыс. руб. или в 2,4 раза больше чем в 2014 году.

Пени в 2015 году составляют – 31 406 тысяч рублей, что на 25 172 тыс. руб. или на 403,8 % больше, чем в 2014 году.

Штраф начисленный в 2015 год составил – 6 201 тыс. руб., что на 1 474 тыс. руб. или 31,18 % больше, чем 2014 году.

Практика проведения налоговых проверок показала, что весьма успешным в работе налоговых подразделений является, когда проверка выходит на контроль в позднее время, также значительно увеличивается результат проверки при применении перекрестных проверок, сутью которых заключается в обмене сотрудниками отделов одной налоговой инспекции сотрудниками другой инспекции и обмене различной информацией по проведению работ по контролю. Также инициированию одновременного выездных налоговых проверок, организаций, и взаимозависимых с ней лиц.

**УДК: 339.138**

### **PR в нефтегазовой отрасли**

Жеребцова Д.Н.

Научный руководитель – Берловская Е.В.

Ухтинский государственный технический университет, Ухта

Развитие рыночных отношений в стране привело к образованию крупных компаний в различных отраслях экономики, а также, в том числе и в нефтяном бизнесе. Следовательно, сегодня на российском рынке действуют около десяти крупных нефтяных компаний.

Крупные компании являются главными звеньями национального бизнеса: производят значимую часть валового внутреннего продукта, это около 30% налоговых поступлений в казну страны от промышленности.

Нефтегазовые корпорации осуществляют деятельность от западных границ до Сахалина. В некоторых районах добывается нефть и газ, в других имеются нефтеперерабатывающие заводы и пункты сбыта продукции. Но все это недостаточно положительно влияет на условия жизни населения, экологию. Следовательно, корпорации должны вступать в определенные отношения с трудовыми коллективами своих организаций, и находить подход к населению этой территории. Только правильное использование способов связей с общественностью может помочь укрепить взаимосвязь с общественностью, повысить свой статус и укрепить свои позиции на мировом рынке.

Главный инструмент маркетинговых коммуникаций на рынке – PR, то есть связи с общественностью. От того насколько эффективно работает данный отдел организации, а также насколько администрация организации заинтересована в поддержании выгодных отношений с партнерами, зависит деятельность организации на рынке в целом. А значит, такая большая значимость PR на рынке. Следовательно, тема данной работы является актуальной.

Целью данного исследования является изучение PR в нефтегазовой отрасли на примере сравнения двух компаний ПАО нефтяная компания «ЛУКОЙЛ» и ПАО «ГАЗПРОМ». А также проведение анализа деятельности PR-отделов этих компаний по следующему плану:

- 1) история появления PR;
- 2) определение «PR», его задачи и целесообразность;
- 3) сравнительный анализ ПАО «ЛУКОЙЛ» и ПАО «ГАЗПРОМ»;
- 4) определение влияния деятельности корпораций на окружающую среду;
- 5) определение главной проблемы и ее решения.

Первые современные технологии пиара разрабатывались в Америке и Европе, а именно в США и Франции в 1903 году. Многие специалисты приходят к одному мнению, что определение PR в России появилось во второй половине 1990 года. На сегодняшний день выделяют огромное количество определений PR. Каждый автор и даже страна стараются выделить самые главные аспекты этого понятия. Но объединяет их лишь одно – взаимоотношения между объектом (обществом) и субъектом (организацией).

Старейший специалист по пиару Рекс Харлоу из Сан-Франциско изучил 472 определения PR и на их основе разработал собственное определение: «Public relation (связи с общественностью) – это одна из функций управления, способствующая установлению и поддержанию общения, взаимопонимания, расположения и сотрудничества между организацией и ее общественностью» [1, С. 25-30].

Целесообразность создания PR-отделов нефтегазовых компаний заключается в следующих основных причинах:

- 1) привлечение инвесторов;
- 2) исправление пошатнувшегося имиджа компании;
- 3) привлечение квалифицированных специалистов;
- 4) высказаться по важным вопросам, интересующим общественность.

Следует также четко различать понятия «PR» и «пропаганда». Иозеф Геббельс писал: «Пропаганда – инструмент политики, средство социального контроля. Переубеждение не входит в задачи пропаганды, ее функция – привлечь сторонников и держать их в подчинении». Пиар, напротив, стремится убедить и достичь взаимопонимания через добровольное принятие идей.

Также многие не видят различий между PR и рекламой, но между двумя этими понятиями есть существенные различия. Основная задача рекламы – купля и продажа, а PR – повышение имиджа компании. Выделим основные различия и сходства PR и рекламы:

Параметры	PR	Реклама
Цель	Управление имиджем	Сбыт товара или услуг
Средства	СМИ	СМИ
Поставщик задачи	Администрация компании	Подразделения компании
Объект	Мода, стиль, мировоззрение	Товар и услуга

Необходимо обратить внимание на взаимосвязь понятий «PR» и «продвижение». Все элементы продвижения играют свою роль, которая носит дополняющий характер.

Основополагающей целью PR – это формирование успеха организации в обществе, формирование эффективной системы коммуникаций объекта с его общественностью;



изменение общественного мнения о компании, стараясь повысить свой имидж. Также изменение мнения о своих конкурентах вплоть до черного пиара и убийства, для ухудшения о них впечатления. Пиар во многом напоминает игру в шахматы: 65% труда, 25% опыта и 10% интуиции.

Функции связей с общественностью проявляются во всех аспектах этого вида деятельности, начиная с постановки цели и исследования проблем, на протяжении разработки тактики и заканчивая реализацией программы, а также оценкой ее эффективности. Основными функциями PR является коммуникативная и консалтинговая. Но также выделяют такие функции как: планирующая, организационная, исследовательская и экспертная. К этим функциям можно отнести:

- 1) сохранение репутации компании;
- 2) повышение положительного имиджа компании;
- 3) предотвращение конфликтов;
- 4) улучшение производства;
- 5) внутренние отношения (создание у работников чувства ответственности и заинтересованности в делах администрации).

Пиаром нефтегазовых компаний на рынке занимаются их собственные отделы. Подробную деятельность отделов рассмотрим на примере сравнения двух крупных компаний ПАО нефтяная компания «ЛУКОЙЛ» и ПАО «ГАЗПРОМ».

Вначале проанализируем и сравним деятельность двух компаний:

1) ПАО нефтяная компания «ЛУКОЙЛ» – российская нефтяная компания. Занимает второе место после «Газпрома» по объемам выручки в России. Являлась крупнейшей компанией в России по объему добычи до 2007 года. Торговая марка «ЛУКОЙЛ» - один из двух российских брендов, вошедших в список ста крупнейших мировых торговых марок.

2) ПАО «ГАЗПРОМ» – российская транснациональная корпорация, занимающаяся добычей, хранением, транспортировкой и реализацией газа. Крупнейшая компания в России. Занимает семнадцатое место по выручке среди мировых компаний по версии Forbes. До конца 2013 года обладал монопольным правом на экспорт любого газа из России.

**Таблица 1 – Финансовые показатели**

Показатели	ПАО «ЛУКОЙЛ»		ПАО «ГАЗПРОМ»	
	2015 год	2014 год	2015 год	2014 год
1) выручка, млн. руб.	5749050	5504856	6073318	5589811
2) чистая прибыль, млрд. руб.	292,745	394,076	403,5	188,98

Проанализировав основные показатели компаний, мы можем сказать о том, что компании обладают высокой рентабельностью продаж, высокими показателями прибыли. На данное время представители компаний «Лукойл» и «Газпром» заключили договор до 2024 года о стратегическом партнерстве – взаимовыгодном сотрудничестве. Стороны намерены изучить возможности совместного развития и реализации проектов. А также в соглашении большое внимание уделено сотрудничеству в области охраны окружающей среды [3, С. 14-19].

Итак, основные задачи PR-отдела нефтяных компаний можно выделить следующим образом:

- 1) написание и распространение новостных пресс-релизов;
- 2) организация пресс-конференций;
- 3) управление конфликтами;
- 4) создание и поддержание положительного имиджа;
- 5) благотворительность.

Проанализируем основные задачи PR-отделов компаний ПАО «ЛУКОЙЛ» и ПАО «ГАЗПРОМ»:

1) составление пресс-релизов: пресс-релиз – это информационное сообщение в СМИ, содержащее информацию об организации и изменениях в ее деятельности. При их написании необходимо учитывать все тонкости. Даже малейшие изменения, происходящие в компаниях, получают отклик в СМИ. Также ежегодно компании выпускают пресс-релиз, в котором дается полный отчет о своей финансовой деятельности. Например, ПАО «ГАЗПРОМ» опубликовал 23 ноября 2015 года пресс-релиз финансовой отчетности по МСФО за 9 месяцев 2015 года. Также ПАО «ЛУКОЙЛ» выпустил пресс-релиз 25 ноября 2016 года «О сотрудничестве компании «ЛУКОЙЛ» с Республикой Коми».

2) организация пресс-конференций: пресс-конференции компании проводят перед каким-либо предстоящим важным событием. Самое главное в организации пресс-конференций – это правильно донести до журналистов информацию и повод, по которому собирается данное пресс-мероприятие. Чем конкретнее вы сформулируете повод для общения с журналистами, тем успешнее пройдет мероприятие. Важно при организации пресс-конференций составить план ее проведения, сценарий, в котором необходимо разделить время, подготовить вспомогательное оборудование. Обязательные пункты, входящие в программу подготовки: составление и рассылка пресс-релиза и определения направленности издательств и СМИ. Так, например, ПАО «ГАЗПРОМ» публикует информацию для СМИ на своем официальном сайте [www.gazprom.ru](http://www.gazprom.ru).

3) управление конфликтами: конфликт – столкновение, противостояние интересов, взглядов. Наличие конфликтов представляет собой угрозу для репутации. ПАО «ГАЗПРОМ», как и ПАО «ЛУКОЙЛ» проводят различные программы по созданию политики по борьбе с различными конфликтами в различных сферах своей деятельности, например, таких как коррупция, мошенничество. Лучшая политика предупреждения конфликта интересов ПАО «ЛУКОЙЛ» и ПАО «ГАЗПРОМ» - это не участвовать прямо или косвенно в деловых связях с клиентами, конкурентами и поставщиками иначе как в процессе ведения дел от имени Компании. ПАО «ЛУКОЙЛ» выделяет следующие правила, по которым необходимо действовать сотрудникам компании, например, следует избегать любых действий, которые могут повлиять на способность принимать деловые решения в интересах Компании. А также, если сотруднику известно о конфликте кого-либо из работников Компании, необходимо напомнить ему о его обязанности заявить об этом.

4) создание и поддержание положительного имиджа подразделяется на элементы: закладка фундамента, внешний имидж (качество продукта, реклама), внутренний имидж (кадры, финансы, тренинги), неосознанный имидж («самоимидж» покупателя). Одним из самых эффективных элементов является внутренний имидж. ПАО «ЛУКОЙЛ» наравне с ПАО «ГАЗПРОМ» уделяет большое внимание своему имиджу, который складывается из таких элементов, как деловое поведение работников и единый фирменный стиль. Каждый работник компании участвует в создании имиджа своим поведением, внешним видом и стилем общения.

5) благотворительность: нефтяные компании ПАО «ЛУКОЙЛ» и ПАО «ГАЗПРОМ» используют различные благотворительные и социальные программы для поддержания отношений с населением, а, следовательно, для повышения своего положительного имиджа. Влияние благотворительности на имидж формирует позитивное представление о компании и торговой марке.

Благотворительный фонд «ЛУКОЙЛ» - это один из первых корпоративных фондов в современной России, который был создан в 1993 году по инициативе ПАО «ЛУКОЙЛ». БФ «ЛУКОЙЛ» - основной инструмент для реализации социально-благотворительных программ Компании в регионах ее деятельности. Создавая БФ «ЛУКОЙЛ», руководители ПАО «ЛУКОЙЛ» осознавали, что благотворительность – неотъемлемый элемент целого комплекса качеств нынешнего предпринимательства и его культуры. Приоритетными направлениями деятельности Фонда являются:

- 1) программы по сохранению культурного наследия;
- 2) программа в области образования;

- 3) поддержка медицины;
- 4) поддержка детского и юношеского спорта;
- 5) конкурсы социальных проектов.

Проанализировав подробнее основные задачи PR-отделов компаний ПАО «ГАЗПРОМ» и ПАО «ЛУКОЙЛ», можно отметить, что основная политика по повышению положительного имиджа этих компаний схожа. Она имеет определенную структуру, которой поддерживаются эти компании. Осуществление деятельности компаний не может исключить работу PR-отделов, так как управление связями с общественностью в современных рыночных условиях является важной задачей поддержания имиджа, а также взаимоотношений компании с обществом.

Нефтегазовые корпорации осуществляют добычу газа и нефти, что оказывает недостаточно положительное влияние на условия жизни населения и экологии. Следовательно, PR-отделы решают эти важные проблемы по взаимоотношению компаний с обществом.

Деятельность нефтегазовых корпораций практически всегда связана с влиянием на окружающую среду и общество. Зачастую это воздействие не всегда положительно сказывается на экологической обстановке в регионах осуществления деятельности корпорации и условиях жизни населения. Следовательно, деятельность корпораций вызывает негативное отношение у населения. Перед PR-службой стоит сложная задача – это убеждение общественности в заинтересованности корпораций в сохранении экологии, развития региона, необходимо подчеркнуть положительные аспекты, которые приносит деятельность корпораций. Особое внимание необходимо уделять всем созданным проектам, позволяющим показать всю заботу об окружающей среде.

Публичное освещение данного вопроса в ПАО «ЛУКОЙЛ» размещается в СМИ, которая доводится до общественности с помощью специализированного средства массовой информации «ЛУКОЙЛ Экология». Такие экземпляры также получают партнеры компании.

Масштабные добычные и газотранспортные проекты ПАО «ГАЗПРОМ» реализуются в регионах с высокой уязвимостью экосистемы. В своей деятельности компания придерживается принципа динамического экономического роста при максимально рациональном использовании природных ресурсов и сохранении благоприятной окружающей среды для населения. Компания соблюдает международные законы, требования и стандарты по охране окружающей среды, касающиеся его деятельности и производственной продукции.

Проблема создания высокой репутации является одной из самых серьезных в деятельности PR-услуг. Для ее решения используются различные методы, основной из них является: деловые и неформальные встречи с другими членами предпринимательского общества. Так в ПАО «ЛУКОЙЛ» и ПАО «ГАЗПРОМ» ежегодно проводятся семинары-совещания для обмена мнениями и опытом по «пиаровскому цеху». Одним из важнейших семинаров, является Алматинский форум, который собрал около сотни участников почти из 40 стран. Казахская тематика была одной из важнейших тем, так директор Каспийского филиала Андрей Кириллов представил обзор PR-деятельности компании в Казахстане. А руководители PR-деятельности поделились друг с другом своим опытом реализации социальных проектов.

В заключении хотелось бы подчеркнуть, что деятельность компании происходит в очень сложных и напряженных условиях. Следовательно, компания должна направлять максимальные усилия для поддержания хороших отношений с конкурентами, а также проводить PR-проекты для повышения престижа компании.

PR-технологии, как инструменты маркетинговых коммуникаций, не стоят на месте. Их быстрое развитие лежит в основе социологии и психологии. Главной проблемой современных PR-технологий является этический аспект, так как грань между манипуляционными технологиями и психологией бизнес-отношений очень мала.

Управление связями с общественностью в рыночных условиях в данное время является важнейшей задачей, решение которой проводится по специальному отделу. Крупные предприятия тратят огромные средства, инвестируя их в связи с общественностью. Что дает огромное преимущество, продвижение имиджа компаний, а следствие дополнительную прибыль.

Роль PR для предприятий нельзя недооценивать. PR представляют собой функцию управления, которая заключается в поддержании взаимовыгодных отношений между предприятием и общественностью. А также в формировании позитивного имиджа предприятия.

Библиографические ссылки:

1) Алуksунин, В. А. Маркетинг [Текст]: учебное пособие / В. А. Алуksунин – Москва: Новое издание, 2012. – 200 с.

2) Берловская, Е.В. Использование мероприятий public relations в рамках маркетинговых коммуникаций. Сборник научных трудов: материалы научно-технической конференции: в 2 ч.; ч. II / под ред. Н.Д. Цхадая. - Ухта: УГТУ, 2008. - С. 314-318.

3) Гриффин, Э. Шоковая PR-терапия: управление кризисной ситуацией: руководство системой действий [Текст] / Э. Гриффин // PR в России. – 2014. - № 3. – С. 14-19.

4) PR – связи с общественностью [Электронный ресурс]: Энциклопедия экономиста. – Режим доступа: [www.grandars.ru](http://www.grandars.ru) (дата обращения 23.11.2016).

5) Официальный сайт ПАО «Лукойл» [Электронный ресурс] – Режим доступа: [www.lukoil.ru](http://www.lukoil.ru) (дата обращения 23.11.2016).

6) Официальный сайт ПАО «Газпром» [Электронный ресурс] – Режим доступа: [www.gazprom.ru](http://www.gazprom.ru) (дата обращения 23.11.2016).

## УДК 005.1

### Совершенствование оценки эффективности функций управления предприятием на основе ресурсного подхода

Защепина В.В. [vzashepina@mail.ru](mailto:vzashepina@mail.ru)

Научный руководитель – Саматова Т.Б.

*Ухтинский государственный технический университет, Ухта*

Результативность деятельности предприятия зависит от эффективности реализации управленческих функций, оценка которой необходима для выявления резервов повышения результативности.

Вопрос оценки эффективности управления отражен в научных работах таких авторов, как К.Р. Макконелл, С.Л. Брю, П. Друкер и др. Анализ подходов к оценке эффективности управления показал, что нет единого подхода, который рассматривал бы эффективность управления как взаимозависимую систему функций управления и ресурсов.

Управление – это взаимосвязанная система планирования, организации, мотивации, контроля, координации ресурсов с учетом их взаимосвязи и взаимозависимости, что отражено на схеме взаимодействия ресурсов предприятия и функций управления (рисунок 2.1.).

В ходе управленческой деятельности реализуются следующие функции [1]:

1. Планирование – предусматривает постановку целей, выработку действий по их достижению и определение необходимых для этого механизмов.

2. Организация – направлена на формирование связей между управляющей и управляемой системой, которые обеспечивают упорядоченность их взаимодействия.

3. Мотивация – предполагает побуждение персонала к должному уровню выполнения поставленных целей для их достижения, а также для удовлетворения своих потребностей.

4. Координация – представляет собой процесс, направленный на обеспечения гармоничного развития различных сторон управляемой системы при рациональном использовании различных видов ресурсов.

5. Контроль – предполагает систему наблюдения и проверки соответствия результата реализации принятых решений изначально поставленным целям, а также в случае отклонения фактического результата от ожидаемого выявить причины такого отклонения.



**Рисунок 2.1 – Схема взаимодействия ресурсов предприятия и функций управления**

К основным ресурсам предприятия относят:

1. Финансовые ресурсы - аккумулированные в наличной и безналичной форме деньги предприятия и другие средства, которые легко можно обратить в деньги;

2. Материально-вещественные ресурсы включают предметы труда и орудия труда;

3. Человеческие ресурсы, характеризующиеся взаимосвязью здоровья, знаний, навыков, опыта, интеллекта, уровня жизни и других признаков человека;

4. Организационные ресурсы - это система организационно-экономических отношений субъектов предприятия по поводу эффективного соединения в пространстве и во времени факторов производства с целью создания ценности организации.

5. Отношенческие ресурсы - отношения с заинтересованными сторонами, коммерческие идеи и способы распространения услуг, деловая репутация предприятия и др.

Для оценки эффективности системы управления предлагается использовать систему качественных и количественных способов.

Качественный способ предполагает анализ пяти управленческих функций на основе экспертной оценки путем присвоения каждой функции оценочного критерия. В качестве экспертов могут выступать работники руководящего звена.

Критерии для оценки эффективности реализации функций менеджмента представлены в таблице 2.1.

**Таблица 2.1 – Оценочные критерии функций управления**

Критерий	Максимально возможный балл	Оценка
1	2	3
<b>Планирование</b>	100,00	X <sub>1</sub>
1. Проведение анализа и постоянного мониторинга внешней среды	25,00	
2. Наличие миссии, установление стратегических целей и задач	25,00	
3. Определение качественного и количественного состава ресурсов, необходимого для достижения целей	25,00	
4. Проведения контроля за выполнением плана на основе принципа обратной связи	25,00	
<b>Организация</b>	100,00	X <sub>2</sub>
1. Формирование организационной структуры	25,00	
2. Распределение полномочий и установление зон ответственности	25,00	
3. Формирование абсолютного ресурсного портфеля, содержание которого определяется в соответствии с планом	25,00	
4. Совершенствование организационной культуры	25,00	
<b>Мотивация</b>	100,00	X <sub>3</sub>
1. Формирование корпоративной культуры	25,00	
2. Формирование системы обучения персонала	25,00	
3. Развитие системы премирования персонала	25,00	
4. Мониторинг удовлетворения работников результатами своей деятельности	25,00	
<b>Контроль</b>	100,00	X <sub>4</sub>
1. Наличие системы контроля качества	25,00	
2. Разработка критериев оценки полученных результатов	25,00	
3. Рациональное использование ресурсов	25,00	
4. Проверка соответствия полученных результатов плановым и выявление причин имеющегося отклонения	25,00	
<b>Координация</b>	100,00	X <sub>5</sub>
1. Развитие системы коммуникации на предприятии	25,00	
2. Система урегулирование конфликтов	25,00	
3. Соединение и согласование планирование, организации, мотивации и контроля	25,00	
4. Корректировка целей в зависимости от изменений внешней среды	25,00	

Для оценки каждого из критериев существует 5 вариантов состояния категории: 0 баллов – деятельность не ведется; 10 баллов – деятельность ведется частично, в зависимости от ситуации; 20 баллов – деятельность ведется постоянно и систематически, но не приносит абсолютного результата; 25 баллов – деятельность ведет постоянно и систематически, и при этом достигаются поставленные результаты деятельности.

Анализ системы менеджмента с выставлением оценки по каждому состоянию категории должен обязательно сопровождаться аналитической характеристикой, которая будет являться подтверждением истинности оценки.

Полученные данные необходимо занести в таблицу 2.2 для вычисления итоговой оценки эффективности реализации функций управления.

**Таблица 2.2 – Итоговая оценка эффективности реализации функций управления**

Функция менеджмента	Вес показателя, %	Значение показателя	Итоговое значение показателя с учетом важности функции
1	2	3	4
Планирование	A	X <sub>1</sub>	a*X <sub>1</sub>
Организация	B	X <sub>2</sub>	b*X <sub>2</sub>
Мотивация	C	X <sub>3</sub>	c*X <sub>3</sub>
Контроль	D	X <sub>4</sub>	d*X <sub>4</sub>
Координация	E	X <sub>5</sub>	e*X <sub>5</sub>
Итого	100,00	-	X ≤ 1

Количественный способ применяется для оценки эффективности использования ресурсов путем расчета показателей, характеризующих управление определенным видом ресурса.

Эффективность использования ресурсов определяется уровнем выполнения плана. В случае выполнения (перевыполнения) плана, индикатору, характеризующему использование ресурса, присваивается значение единица.

Показатели, характеризующие эффективность управления ресурсами:

1. Финансовые ресурсы:

1.1 Прибыль от основного вида деятельности:

$$\Pi = B - C,$$

где B – выручка от основного вида деятельности,

C – себестоимость реализованной продукции.

1.2 Рентабельность продаж:

$$R_{\text{прод}} = \frac{\text{ЧП}}{B} * 100 \%,$$

где ЧП – чистая прибыль.

1.3 Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности:

$$K_{\text{об КЗ}} = \frac{B}{\text{КЗ}_{\text{ср}}},$$

где КЗ<sub>ср</sub> – среднегодовое значение кредиторской задолженности.

1.4 Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности:

$$K_{\text{об ДЗ}} = \frac{B}{\text{ДЗ}_{\text{ср}}},$$

где ДЗ<sub>ср</sub> – среднегодовое значение дебиторской задолженности.

2. Материально-вещественные ресурсы:

2.1 Материалоотдача продукции:

$$M_o = \frac{\text{ВП}}{\text{МЗ}},$$

где МЗ – стоимость материальных затрат;

ВП – объем произведенной продукции.

2.2 Удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции:

$$y = \frac{\text{МЗ}}{C}.$$

### 2.3 Фондоотдача:

$$\Phi_o = \frac{ВП}{ОФ_{ср.г.}}$$

где  $ОФ_{ср.г.}$  – среднегодовая стоимость основных фондов.

### 2.4 Коэффициент оборачиваемости основных фондов:

$$K_{об\ ОФ} = \frac{В}{ОФ_{ср.г.}}$$

## 3. Человеческие ресурсы:

### 3.1 Коэффициент постоянства кадров:

$$K_{пост} = \frac{Ч_p}{Ч_{ср}}$$

где  $Ч_p$  – численность работников, проработавших в организации в течение всего года;

$Ч_{ср}$  – среднесписочная численность работников за этот период.

### 3.2 Производительность труда:

$$ПТ = \frac{В}{Ч_{ср}}$$

### 3.3. Работники с высшим образованием.

### 3.4 Средние затраты на обучение и повышение квалификации.

## 4. Организационные ресурсы:

### 4.1 Коэффициент звенности:

$$K_{зв} = \frac{П_{зв.ф.}}{П_{зв.о.}}$$

где  $П_{зв. ф.}$  – количество звеньев существующей организационной структуры;

$П_{зв. о.}$  - оптимальное количество звеньев организационной структуры.

### 4.2 Эффективность организационной культуры:

$$\mathcal{E}_{орг} = \frac{(Ц_y + \Delta C_y)}{(З_{об.} + З_{оп.} + З_{к.у.})} * K_{инф},$$

где  $Ц_v$  – общий результат управления, выраженный в виде суммы стоимости управленческих функций, выполняемых кадрами управления;

$\Delta C_v$  - эффект от снижения себестоимости управленческих функций (задач, решений) в анализируемом периоде по сравнению с базисным (при сопоставимости вариантов по объемам производства или оказанию услуг) в аппарате управления;

$З_{об.}$ ,  $З_{оп.}$ ,  $З_{к.у.}$  - затраты на воспроизводство управленческих ресурсов, соответственно вещественных оборотных фондов (материалы информационного обеспечения: бумага, программы, диски и т. д.); основных производственных фондов (офисная техника и др.); кадров управления.

### 4.3 Получение дополнительной прибыли от использования нематериальных активов:

$$K_{зв.} = \frac{П}{НМА},$$

где НМА – стоимость нематериальных активов.

## 5. Отношенческие ресурсы:

### 5.1 Коэффициент удержания партнеров:

$$K_{уд.} = \frac{(Ч_{п.кон.} - Ч_{п.прив.})}{Ч_{п.нач.}}$$



где  $Ч_{п. \text{кон.}}$  – количество партнеров на конец периода;  
 $Ч_{п. \text{прив.}}$  – количество новых партнеров, приобретенных за период;  
 $Ч_{п. \text{нач.}}$  – количество партнеров на начало периода.

5.2 Выполнение плана по договорным обязательствам:

$$\text{Вып} = \frac{N_{\text{дог}} - N_{\text{н}}}{N_{\text{дог}}},$$

где  $N_{\text{дог}}$  – объем продукции, поставляемый по договору;  
 $N_{\text{н}}$  – остаток продукции, недопоставленный по договору.

5.3 Коэффициент привлечения партнеров:

$$K_{\text{прив}} = \frac{Ч_{п. \text{прив.}}}{Ч_{п. \text{кон.}}}$$

5.4 Доходность партнеров:

$$D_1 = \frac{D}{Ч_{п.}}$$

где  $D$  – доходность партнеров;

$Ч_{п.}$  – количество партнеров.

Итоговое значение показателя по каждому виду ресурсов определяется как среднее арифметическое значений всех показателей.

Таким образом, эффективность управления предприятием вычисляется по формуле:

$$Э_{\text{общ.}} = a * X_{\text{ф.у.}} + b * X_{\text{рес.}}$$

где  $a, b$  – весовые коэффициенты, характеризующие значимость эффективности осуществления функций управления и управления ресурсами предприятия для достижения поставленных предприятием целей;

$X_{\text{ф.у.}}$  и  $X_{\text{рес.}}$  – эффективность осуществления функций управления и эффективность управления ресурсами.

Значение показателя эффективности управления стремиться к единице. Если в результате оценки показатель эффективности управления равен единице, то система управления является совершенной.

Вышеизложенная оценка эффективности управления дает представление о состоянии предприятия на конкретную дату, не позволяя при этом определить результаты управления в будущем периоде. Для устранения данного недостатка необходимо учитывать фактор развития предприятия, применяя при этом методы прогнозирования.

Библиографические ссылки:

1. Фаррахов, А.Г. Теория менеджмента: История управленческой мысли, теория организации, организационное поведение: Учебное пособие / А.Г. Фаррахов - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 272 с.

**УДК УДК 330: 502.131.1**

**«Зеленая» экономика как возможность перехода к устойчивому развитию**

Приходько А.Д., Третьякова Е.А. [siala2014@yandex.ru](mailto:siala2014@yandex.ru)

Научный руководитель – Канева М.К.

Ухтинский государственный технический университет, Ухта, Россия

К середине XX столетия возросшая мощь экономики превратилась из созидательной

силы в разрушительную. Природные богатства не безграничны и их способность к самовоспроизведению практически исчерпана. И в настоящее время человечеству грозит столкнуться с глобальным кризисом в социально-политической, экономической и экологической сферах. В результате мир столкнулся с необходимостью формирования новой модели развития цивилизации, способной противостоять надвигающемуся кризису. Попыткой разрешить эту проблему стало создание новой концепции – концепции устойчивого развития.

Устойчивое развитие – это процесс экономических и социальных изменений, при котором эксплуатация природных ресурсов, направление инвестиций, ориентация научно-технического развития, развитие личности и институциональные изменения согласованы друг с другом и укрепляют нынешний и будущий потенциал для удовлетворения человеческих потребностей и устремлений. Во многом речь идет об обеспечении качества жизни людей. Концепция устойчивого развития представляет собой объединение трех основных точек зрения: экономической, социальной и экологической.

В данной статье будут затронуты экологическая и экономическая стороны вопроса. Для этого необходимо раскрыть понятие «зеленой экономики». Мнения о точном толковании данного понятия расходятся. Одни считают, что это отрасль, направленная на улучшение природы. Вторые предполагают, что это новые технологии, которые будут приносить пользу природе страны. А третьи думают, что «зеленая экономика» – это создание и производство новых, экологически чистых продуктов. И в каждом мнении присутствует доля правды. «Зеленая экономика» – экономика, направленная на сохранение ресурсов природы и общества в целом за счет обеспечения повторного использования конечных продуктов. Данная экономика предусматривает рациональность использования природных ресурсов.

Целью данной работы является обоснование необходимости введения экологичной экономики в производство.

В связи с этим предполагается решить следующие задачи:

- 1) дать понятие «зеленой» экономики;
- 2) дать оценку ситуации в экономике в настоящее время;
- 3) рассмотреть возможные пути избежания экологического кризиса.

Большое внимание «зеленая» экономика привлекла к себе в 2012 году в Рио-де-Жанейро на Конференции Организации Объединенных Наций, где она являлась одной из главных тем.

Основная идея экологичной экономики заключается в том, чтобы производители заботились не только о личной выгоде, но задумывались о том, как сохранить природу, как повторно применить отходы, продукты, чтобы сохранить экосистему планеты.

Помощь окружающему миру в утилизации отходов – основная задача «зеленой экономики».

Основные принципы заключаются в следующем:

- 1) обеспечение устойчивого развития;
- 2) зеленая экономика обеспечивает равенство (принцип справедливости);
- 3) зеленая экономика создает подлинное процветание и благополучие для всех (принцип уважения достоинства);
- 4) зеленая экономика улучшает природу;
- 5) зеленая экономика является инклюзивной и основанной на принципах широкого участия в процессе принятия решений (принцип участия);
- 6) зеленая экономика основана на принципах подотчетности (принцип управления);
- 7) зеленая экономика создает экономическую, социальную и экологическую устойчивость (принцип устойчивости);
- 8) зеленая экономика обеспечивает устойчивое производство и потребление (принцип эффективности);
- 9) зеленая экономика инвестирует в будущее (принцип связывания разных поколений).

Концепция «зеленого» роста показывает важность объединения экологии и экономики таким образом, которое даст развитие новым источникам экономического роста, без «неустойчивой» нагрузки на качество и количество природных ресурсов. Чтобы осуществить переход к «зеленой» экономике необходимо применять широкие меры, которые включали бы в себя экономические инструменты, агитационные меры и другие.

Как один из путей решения данного вопроса может быть ограничение производства, а как следствие уменьшение расхода ресурсов, количества отходов и загрязнений. Но так как этот способ снизит рост экономики, то он не может быть применен на практике. В качестве другого варианта можно предложить снизить темпы роста народонаселения. Это возможно при повышении уровня жизни.

Таким образом, для перехода к экологичной экономике необходимо:

- 1) уменьшить использование невозобновляемых ресурсов;
- 2) уменьшить количество отходов и загрязнений, образующихся из-за производства;
- 3) прекратить процессы, которые приводят к исчезновению биоразнообразия.

Необходимо полное переоснащение технической базы. Технологии должны быть направлены на обеспечение самого эффективного использования ресурсов всех видов и на сведение к минимальному количеству отходов. На сегодняшний день 90% производств используют традиционные технологии, которые работают на ископаемых видах топлива. В атмосферу выбрасывается более 60% двуокиси углерода (CO<sub>2</sub>). Для исправления данной проблемы, а именно прекращение процесса, который вскоре может привести к глобальному потеплению, необходимо сократить использование ископаемых видов топлива на 80%. Потребуется изменения не только в технологиях производства, но и также в транспортных системах, в жилых и строительных инфраструктурах, в системах водоснабжения и санитарии.

Методы управления земель и водопользования современного сельского хозяйства, которое должно обеспечивать глобальную продовольственную безопасность, абсолютно не носят экологического характера. На него приходится около 14% парниковых газов. Согласно подсчетам, 17% глобальных выбросов происходят из-за вырубки лесов, которые приводят к уничтожению естественного места обитания многих видов животных и растений. Результат – снижение биоразнообразия[1].

Из-за быстрого роста населения к 2050 объем производства продуктов питания необходимо увеличить на 70-100%, чтобы прокормить растущее население. Поэтому уже сегодня стоит острая проблема экологической устойчивости сельскохозяйственного производства. Это невозможно без радикальных изменений в системах технологий, производств, инфраструктурах

После 1970 года по настоящее время количество стихийных бедствий возросло в 5 раз. Это объясняется изменением климата из-за активного вторжения человечества в природные процессы. Необходимо применять новые эффективные способы управления землей и водопользованием.

К «зелеными» технологиями можно отнести и технологии, которые вырабатывают энергию из возобновляемых источников, улавливающие углерод, технологии, которые уменьшают уязвимость для стихийных бедствий. Сюда можно отнести технологии, которые заменяют материалы не поддающиеся биоразрушению. Данные технологии могут послужить началом «зеленой» экономики.

Однако переход к такой экономике довольно сложен. Чтобы отказаться от традиционных технологий производства необходимо переоснащение практически всей производственной отрасли. Это достаточно затратно и не каждый производитель сможет себе это позволить. Инновации и новые технологии, направленные на поддержание окружающей среды должны быть доступны, причем не только для развитых стран. Нужна активная пропаганда «зеленой» экономики. Новая техническая революция, которая приведет к «зеленой» экономике, будет обладать тремя отличительными чертами:

Во-первых, у этой революции должны быть определенные сроки (ближайшие 30-40 лет).

Во-вторых, государства должны принять в этом активное участие. Государства должны способствовать распространению и ускорению технических инноваций, так как отдельные производители не могут это обеспечить. Необходима государственная поддержка научно-исследовательских трудов в данной сфере. Стремительный переход к новым технологиям означает замену большей части нынешней инфраструктуры. Такой переход достаточно недешевый, поэтому государственное финансирование является немаловажной составляющей. В связи с этим необходимо разрабатывать новую техническую политику в сфере промышленности.

В-третьих, «зеленая» экономика должна охватывать не только одну страну, а весь мир. Необходимо международное сотрудничество, чтобы добиться общего соглашения и определить общие принципы и правила перехода к новой экономике. Страны третьего мира не могут позволить себе переход на «зеленые» технологии из-за низких доходов, и только международное сотрудничество поможет решить эту проблему при помощи различных механизмов финансирования.

Такая революция поможет добиться крупных результатов на пути к переходу в «зеленую» экономику.

Замена технологий «коричневой» экономики на новые повлияют на все структуры общества, на образ жизни в целом. Но в каждой стране последствия перехода будут различными. Некоторые производители понесут убытки из-за снижения спроса на их продукции, а другие наоборот смогут подняться за счет новых технологий.

Ключевым фактором является техническая модернизация в государствах с развивающейся экономикой. В основу мотивирующей политики должно войти создание таких видов деятельности, которые заменили бы существующие и отличались высокой производительностью. Также эти государства нуждаются в высоких темпах экономического роста, которые привели бы к подъему области развития, что повлекло бы спрос на энергетические ресурсы. Повышение энергоэффективности и ускорение перехода к стабильной энергетике благоприятно скажется на пути к минимизации ущерба от жизнедеятельности человечества.

«Зеленые» технологии способствуют повышению энерго- и ресурсоэффективности. Ее развитие позволит избежать миру экологического кризиса. Люди должны переосмыслить и пересмотреть традиционные показатели богатства, процветания и благосостояния. Необходимо обеспечение высокого темпа экономического роста, разработка технической политики в промышленности, продолжение инновационной деятельности, позволяющее увеличивать количество производств, которые будут использовать новейшие технологии «зеленой» экономики. Потребуется изменения не только в технологиях производства, но и во всех инфраструктурах. Требуется обеспечение доступа новых технологий для развивающихся стран. Также необходимо связать новые технологии с новым методами и процессами ведения производства. Требуется активная пропаганда «зеленой» экономики.

«Зеленая» экономика – это экономика будущего.

Библиографический список:

- 1) Акимова, Т. А. Что такое «Зеленая экономика» [Текст]: учебное пособие / Т. А. Акимова. – Москва: Директ-Медиа, 2014. – 324 с.
- 2) «Зеленые» технологии для «Зеленой России» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gosrf.ru/journal/249/> (Дата обращения: 28.10.2016).

Золотухина Е.В. [Zolotukhinahelen@yandex.ru](mailto:Zolotukhinahelen@yandex.ru)

Научный руководитель – Берловская Е. В.

Ухтинский государственный технический университет, Ухта

В настоящее время в условиях жёсткой конкуренции и постоянно изменяющейся рыночной ситуации нефтегазовым компаниям нужно не только эффективно справляться со своей производственной деятельностью, но и уметь подчеркнуть свою уникальность, отличие от конкурентов. Достичь этого им помогает стратегическое планирование, важными элементами которого считаются миссия и цели организации.

На первом этапе формирования стратегии организации должна быть сформулирована её миссия. Выдающийся японский предприниматель Коносукэ Мацушита говорил, что каждая компания «должна иметь собственное призвание в этом мире», то есть миссию [1]. Миссия – это главный стратегический ориентир предприятия, в котором заключён «смысл его существования». Более того, миссия позволяет предприятию показать свою уникальность, а также отражает род деятельности компании и предпочитаемое направление развития. Миссия формируется при выходе компании на рынок и в процессе её существования может корректироваться при изменении условий внешней среды.

Наличие правильно сформулированной миссии особенно важно для нефтегазовых компаний, которые имеют десятки подразделений и тысячи сотрудников. Миссия, единая для всего предприятия, гарантирует то, что работники всех подразделений будут «двигаться в одном направлении». Также нельзя забывать, что миссия – это фундамент, который служит основой для всех дальнейших планов компании. Только наличие миссии и вытекающих из неё целей может помочь предприятию выдержать рыночную конкуренцию и занять лидирующую позицию на мировом рынке энергоресурсов.

В настоящее время выделяются три вида миссии любого предприятия. Их названия и краткая характеристика приведены в таблице 1.

Существует множество факторов, которые оказывают влияние на миссию организации. Но так как в данной статье рассматривается рынок нефтегазовых компаний, будут рассмотрены факторы, играющие важную роль для предприятий именно этой сферы деятельности, и иллюстрирующие их примеры:

1) Технология производства (Для компаний, представленных на нефтегазовом рынке, существует необходимость постоянных инвестиций для поддержания определённого объёма добычи нефти. Кроме того, деятельность нефтегазовых компаний оказывает существенное влияние на экологию, что также находит отражение в миссии.)

2) Ведение бизнеса (Нефтегазовые компании работают в условиях олигополистической конкуренции и находятся под контролем государства.)

3) Продукция (Продукция нефтегазовой отрасли отличается широким личным и производственным потреблением.) [2]

Таблица 1 – Виды миссий

Вид	Характеристика
Миссия-предназначение	Позволяет узнать: – направление деятельности предприятия – потребителей производимой продукции и потребности, которые фирма старается удовлетворить – отличительные черты организации – наличие положительного влияния на общество
Миссия-политика	Даёт краткое описание финансовых и стратегических целей предприятия.
Миссия-ориентация	Даёт представление о ценностях, которые разделяют как руководители, так и сотрудники фирмы.

Миссии компаний, работающих в одной сфере, могут сильно отличаться друг от друга, но только в том случае, если сами компании имеют разную организационно-правовую форму и размер. Что касается вертикально-интегрированных нефтегазовых компаний (ВИНК), которые приведены в таблице 2, то их миссии и цели похожи ввиду того, что все они занимают большие доли рынка и относятся к публичным акционерным обществам (ПАО). Для составления данной таблицы была использована информация, представленная на официальных сайтах «Газпром нефть», «ЛУКОЙЛ» и Royal Dutch Shell.

**Таблица 2 – Сравнение миссий и целей ВИНК**

Критерии для сравнения	ВИНК		
	Российские		Иностранные
	ПАО «Газпром нефть» [3]	ПАО «ЛУКОЙЛ» [4]	Royal Dutch Shell (нидерландско-британская компания) [5]
Миссия-предназначение	Предоставлять потребителям энергоресурсы высокого качества...	Мы созданы, чтобы энергию природных ресурсов обратить во благо человека.	Производство и предоставление энергоресурсов, способных удовлетворить нужды наших потребителей.
Миссия-политика	...быть лидером по эффективности, обеспечивая долгосрочный и сбалансированный рост Компании.	Обеспечить стабильный и долгосрочный рост бизнеса, трансформировать ЛУКОЙЛ в лидирующую мировую энергетическую компанию. Быть надежным поставщиком углеводородных ресурсов на глобальном рынке энергопотребления	Постоянное достижение производственной эффективности.
Миссия-ориентация	...вести бизнес честно и ответственно, заботиться о сотрудниках	Способствовать в регионах деятельности Компании долгосрочному экономическому росту, социальной стабильности, содействовать процветанию и прогрессу, обеспечивать сохранение благоприятной окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов.	Наш бизнес безопасен, экономически и экологически сбалансирован. Команда профессионалов нацелена на результат и стремится к совершенству. Основные ценности концерна: честность, порядочность и уважение к людям
Цели	Стать крупным международным игроком российского происхождения, активно участвовать в развитии регионов, обладая высокой социальной и экологической ответственностью.	Создание новой стоимости, поддержание высокой прибыльности и стабильности своего бизнеса, обеспечение акционеров высоким доходом на инвестированный капитал путем повышения стоимости активов Компании и выплаты денежных дивидендов.	Достижение равновесного положения во всех основных и смежных отраслях топливно-энергетического комплекса стран присутствия.

Рассмотрим, насколько теоретические положения о формулировке миссий находят отражение в миссиях известных нефтегазовых компаний.

Согласно теории, формулируя миссию-предназначение, руководство компании делает акцент на какой-то одной черте. Так, например, для ПАО «Газпром нефть» таким акцентом можно считать заострение внимания на исключительно высоком качестве предлагаемой продукции. Миссия-политика всех рассмотренных компаний концентрирует внимание на эффективности и долгосрочном росте компаний. Что касается ценностей, которые представляет собой миссия-ориентация, то, как видно из таблицы, они весьма разнообразны (забота о сотрудниках, содействие прогрессу, стремление к совершенству).

Миссия играет очень важную роль, так как она способствует тому, что люди, воспринимающие компанию извне, и те, кто видят её изнутри, имеют схожие ожидания по отношению к ней.

Основные функции миссии:

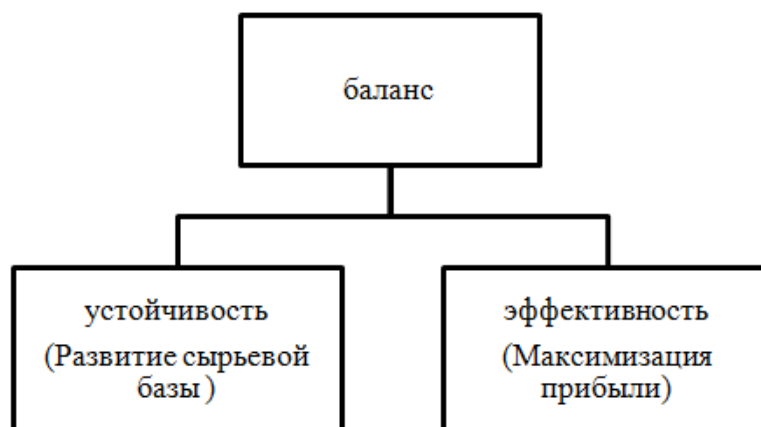
– Благодаря миссии, у субъектов внешней среды складывается более объективное представление о компании.

– Миссия способствует единению сотрудников предприятия, формированию у них коллективного духа, а также побуждает к деятельности.

– Миссия предоставляет возможность для более эффективного управления, потому что в ней заложены основные принципы деятельности организации и намечены цели.

Может показаться, что процесс формирования миссии достаточно прост, но это не так. Существует ряд трудностей, с которыми можно столкнуться в процессе её написания. В связи с этим были определены основные требования к миссии любой компании. Во-первых, миссия должна быть сформулирована кратко. Кроме того, её содержание должно быть недвусмысленным и быть понятным любому человеку, а не только специалисту данной отрасли. Во-вторых, в миссии должна содержаться основная информация о компании, при этом нужно обязательно упомянуть её важность для общества. Что касается получения прибыли, то желательно избегать явного упоминания каких-либо материальных выгод в тексте миссии. В-третьих, в миссии должны быть упомянуты некоторые нормы её организационной культуры.

Миссия даёт общее представление о направлении развития предприятия, более точно его описывают цели организации. Цели – результаты, которые фирма планирует достичь в определённые сроки. Они представляют собой определённый план действий, основанный на миссии компании. У нефтегазовых предприятий цели могут быть сформулированы по-разному, но, несмотря на эти кажущиеся различия, все организации стремятся поддерживать баланс между устойчивостью и эффективностью.



**Рисунок 1 – Составляющие баланса формулировки целей предприятий**

Формулировка миссии компании достаточно проблематична, но миссии рассмотренных компаний составлены в соответствии с основными правилами, что

увеличивает вероятность их эффективного воздействия на целевую аудиторию. Так же стоит отметить, что понятие миссии и её деление на виды, которые предлагает теория, имеют место и в действительности. В миссиях двух российских компаний («Газпром нефть» и «ЛУКОЙЛ») и одной зарубежной (Royal Dutch Shell) можно выделить миссию-предназначение, миссию-ориентацию и миссию-политику.

Таким образом, миссия играет важную роль в деятельности нефтегазовых компаний. Она представляет собой «визитную карточку», которая сообщает субъектам внешней среды отличительные особенности предприятия. В то же время для работников самой компании миссия выступает в качестве компаса, определяющего направление развития всей корпорации.

Библиографические ссылки:

- 1) Баринов, В. А. Стратегический менеджмент [Текст]: учебник / В. А. Баринов, В. Л. Харченко. – Москва: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 237 с.
- 2) Миссии и цели российских нефтегазовых компаний [Текст] / О. В. Ленкова // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – №6.
- 3) Официальный сайт ПАО «Газпром нефть» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gazprom-neft.ru/> (дата обращения 21.11.2016).
- 4) Официальный сайт ПАО «ЛУКОЙЛ» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.lukoil.ru/> (дата обращения 21.11.2016).
- 5) Официальный сайт Royal Dutch Shell [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://src.shell.com/> (дата обращения 21.11.2016).
- 6) Зайцев Л. Г. Стратегический менеджмент [Текст]: учебник / Л. Г. Зайцев, М. И. Соколова. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Магистр, 2013. – 528 с.

**УДК 005.932:622.273**

**Об эффективности импортозамещения в ООО «Газпром трансгаз Ухта»**

Ипатова Д.А. [ipatova.ipatova@yandex.ru](mailto:ipatova.ipatova@yandex.ru)

Научный руководитель – Крестовских Т. С.

*Ухтинский государственный технический университет, г. Ухта*

В современном научном мире существует большое количество трактовок понятия «импортозамещения». Наиболее распространенной трактовкой является импортозамещение, как процесс на уровне национальной экономики, при котором обеспечивается выпуск необходимых внутреннему потребителю товаров силами производителей, ведущих деятельность внутри страны [8].

Началом значительного импортозамещения можно считать девальвацию рубля в 1998 году, когда объем импорта в Россию сократился на 20%. По данным Росстата, уровень импортозамещения в 2015 г. составляет 21% от ВВП [6].

Реализация импортозамещения на российских промышленных предприятиях возможна на двух стадиях деятельности: стадии производства реализации продукции. В процессе изготовления продукции предприятие заменяет импортные детали, изделия, полуфабрикаты на отечественные, путем организации собственного производства или закупки у сторонних отечественных производителей. Эффективность импортозамещения на стадии реализации связана с оценкой готового отечественного продукта в сравнении с конкурирующим аналогом импортного, и выявлении ряда преимуществ, которые оценивает конечный потребитель.

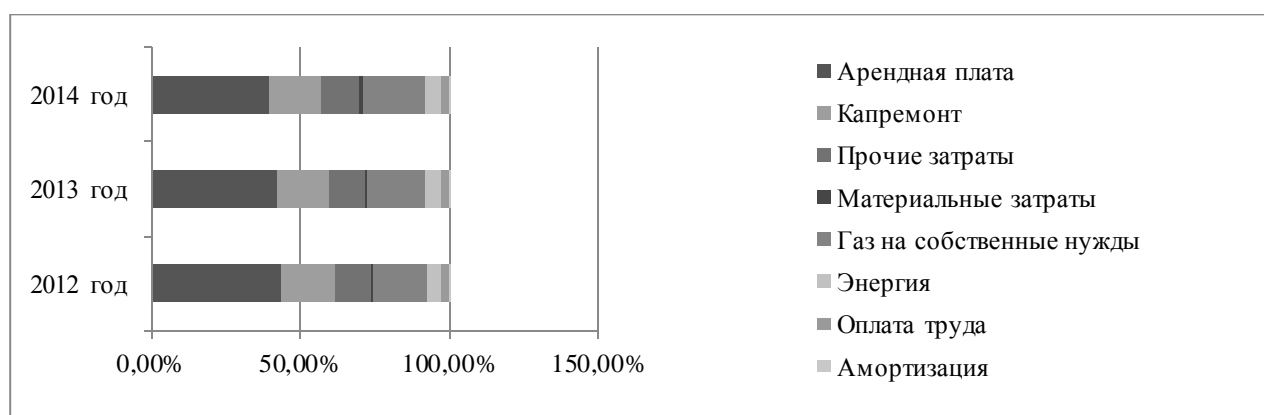
На реализацию импортозамещения на российских промышленных предприятиях оказывают влияние факторы, которые можно разделить на три группы, исходя из уровня влияния: микроуровень, мезоуровень, макроуровень [7].



Нефтегазовая промышленность России традиционно является одним из главных источников дохода государства, а также крупнейшим потребителем всевозможных инновационных продуктов и технических средств. Однако на данный момент доля иностранного оборудования в отечественной нефтегазовой промышленности составляет 60% [5].

В настоящее время Минэнерго России большое внимание уделяет вопросам развития импортозамещения. Совместно с Министерством промышленности и торговли утверждены и реализуются отраслевые планы импортозамещения, были предложены работы по **снижению зависимости от иностранных технологий, материалов и комплектующих в ТЭК**, создан ряд межведомственных рабочих групп по различным направлениям, образован **Научно-технический совет по развитию нефтегазового оборудования** [5].

Объектом исследования выступает ООО «Газпром трансгаз Ухта», который является крупнейшей на европейском Севере России компанией.



**Рисунок 1 – Структура производственных расходов на оказание услуг по транспортировке газа**

При анализе динамики основных ТЭП было выявлено увеличение товаротранспортной работы на 1,4% (таблица 1), что обусловлено вводом в эксплуатацию новых систем магистральных газопроводов по направлению «Бованенково – Ухта», «Ухта – Торжок», «Грязовец – Выборг». Увеличение выручки от услуг по транспорту газа обусловлено ростом тарифов на услуги (на 57,5 %) по транспортировке газа [1].

В работе был проведен подробный анализ производственных затрат (рисунок 1).

Анализ структуры производственных расходов показывает, что наибольшую долю занимают затраты на арендную плату – 39,8% и газ на собственные нужды – 21,3%.

Анализ динамики показал рост себестоимости транспорта газа на 18,6%. Это связано с увеличением объема оказанных услуг по товаротранспортной работе и совокупных затрат на оказание услуг по транспорту газа.

В соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 года №328 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» ПАО «Газпром» реализует программу замены импортных материально-технических ресурсов продукцией отечественного производства, которая выполняется с конца 2014 года.

Исследования показали, что в настоящее время в России представлены 4 основных производителя ГПА, каждый из которых имеет несколько собственных концепций агрегата, отличающихся по компоновке (размещению оборудования и систем), внешними габаритно-присоединительными размерам, массе и т.п.: ООО «Искра-Турбогаз» (ГПА-16 «Урал»); ОАО «КМПО» (ГПА-16 «Волга»); ОАО «Сатурн-Газовые турбины» (ГПА-16 «Арлан»); ОАО «Сумское МНПО им. Фрунзе» (ГПА-Ц-16) [2].

**Таблица 1 - Основные показатели деятельности в транспортировке газа и жидких углеводородов**

Показатели	Ед. изм.	2012 год	2013 год	2014 год	Отклонение от 2012 года		Отклонение от 2013 года	
					нат. вып.	%	нат. вып.	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Товаротранспортная работа, всего	млрд. м <sup>3</sup> *км	142922,5	149867,4	151993,1	9070,6	106,35	2125,7	101,42
Товаротранспортная работа, транзит	млрд. м <sup>3</sup> *км	139560,7	146455,4	148370,7	8810	106,31	1915,3	101,31
Транспорт газа всего	млн. м <sup>3</sup>	117515,1	123218,6	127402,3	9887,2	108,41	4183,7	103,40
Транспорт транзитного газа	млн. м <sup>3</sup>	112170,4	117801,4	121959,7	9789,3	108,73	4158,3	103,53
Поставлено потребителям РФ	млн. м <sup>3</sup>	12968,1	13398,8	13869,4	901,3	106,95	470,6	103,51
Расход газа на собственные нужды (с учетом аварий и ГРО)	млн. м <sup>3</sup>	5315,2	5403,8	5408,8	93,6	101,76	5	100,09

Т.к. большинство оборудования, эксплуатируемое на КС имеет импортное происхождение, то это делает в современных экономических условиях практически невозможным полноценное их обслуживание, и, следовательно, актуальным становится вопрос импортозамещения при условии соблюдения принципов экономической эффективности для заказчика.

Кроме того, унификация ГПА отвечает приоритетным задачам РФ в сфере обеспечения энергетической и технологической безопасности.

Следствием разнообразия технических решений по конструкции ГПА является наличие более 40 вариантов Проектов компрессорных станций, что приводит к серьезным проблемам при вводе новых объектов, ведущих за собой снижение эффективности работы Единой системы газопроводов (ЕСГ), в том числе и деятельности ООО «Газпром трансгаз Ухта» по ее реконструкции и развитию. Одним из решений Программы ПАО «Газпром» по снижению затрат общества путем внедрения унифицированных проектных решений может быть создание унифицированного ГПА для повышения экономической эффективности работы ЕСГ.

Основные цели унификации ГПА: 1) удлиняется процесс выбора оборудования; 2) начало проектирования невозможно без выдачи исходных данных на ГПА изготовителями; 3) при внедрении изготовителями ГПА собственных «унифицированных» решений неизбежно возникает необходимость разработки новых проектов компрессорных станций; 4) обилие конструктивных решений повышает вероятность нестыковок при монтаже (включая привязку ГПА к стационарным системам); 5) к строительным работам невозможно приступать до окончания выдачи рабочей проектной документации; 6) сложность кооперации между различными специализированными предприятиями-изготовителями систем, приводных двигателей, центробежных компрессоров и т.д. [4].

Таким решением может быть унифицированный газоперекачивающий агрегат на 100% состоящего из отечественных комплектующих.

Практическая ценность унифицированного агрегата: 1) возможность комплектования гпа газотурбинными приводами и центробежными компрессорами различных производителей; 2) взаимозаменяемость основных блоков гпа различных производителей и другие [4].

Экономическую эффективность предлагаемого ГПА можно определить прогнозным объемом сокращения затрат на проектирование, монтаж агрегата, а также уменьшением операционных затрат на топливный газ и электроэнергию.

Для сравнения и прогноза затрат на монтаж унифицированного ГПА принят реализованный в ПАО «Газпром» проект «Участок Починки-Ярославль КС 03 «Вязниковская» с применением ГПА «Волга», который также применяется на КС Нюксеница ООО «Газпром трансгаз Ухта» (таблица 2).

Анализ данных показывает, что при одинаковых технических параметрах агрегатов, предложенный унифицированный ГПА имеет на 17 монтажных блоков (в 1,7 раза) меньше, чем подобный ГПА. Следовательно, как показали расчеты, затраты на монтаж блоков меньше на 13,8 млн. руб.

**Таблица 2 - Сравнительные данные по ГПА-16У и ГПА 16-76/1,35 «Волга» НК-01/В**

№ п/п	Наименование показателя	Агрегаты	
		ГПА-16У	ГПА 16-76/1,35 «Волга» НК-01/В
1	Исполнение агрегата	блочно-контейнерное	блочно-контейнерное
2	Привод:	газотурбинный	Газотурбинный
	тип	ПС-90ГП2 (НК-38СТ)	НК-38СТ
	мощность, МВт	16	16
3	Количество отгрузочных мест, шт.	25	42
4	Общий вес основных технологических боков, т	186,54	210,805

Прогнозируется экономический эффект от применения газо-масляных теплообменников (таблица 3) на уровне 2015,3 тыс. рублей на каждый агрегат. Кроме того, дополнительная экономия за счет нулевого электропотребления газо-масляного теплообменника (таблица 4), используемого на унифицированном агрегате составит 1,1млн. руб.

**Таблица 3 - Данные для расчета экономического эффекта от применения газо-масляного теплообменника для ГПА с двигателем НК-38СТ**

№ п/п	Показатель	Величина	Обоснование
1	Стоимость БМОД, тыс. руб.	2544,69	По данным ООО «Газхолодтехника»
2	Стоимость ГМТ МО-120, тыс. руб.	1500	По данным ООО «Газхолодтехника»
3	Стоимость подогревателей газа, тыс. руб. на 1 ГПА	1200	По данным «Завод Газпроммаш»
4	Электроэнергия, руб./кВт*час	3,13	Средняя цена электроэнергии в ценовой зоне Европа и Урал для конечного потребителя с НДС в 2014 году
5	Амортизационные отчисления оборудования, %	8,2	Отраслевые указания ПАО «Газпром» КИП, стр. 23
6	Ставка налога на имущество, %	2,2	№ 117 – ФЗ ред. От 03.06.2006
7	Ставка налога на прибыль, %	20	№ 117 – ФЗ от 30.12.06
8	Коэффициент дисконтирования, %	10	ПАО «Газпром»

**Таблица 4 - Результаты экономического эффекта от применения газо-масляных теплообменников**

№ стр.	Наименование показателя	Производимые действия	Значение показателя
1	I. Электропотребление		
	Установленная мощность, кВт:		
	электрооборудование БМОД		22,54
	подогреватели газа		60
	Затраты в год, кВт:		
	электрооборудование БМОД (работает 7 мес. – 50% и 5 мес. – 25%)		77 104
	подогреватели газа (работает 8 мес. – 80%)		276 480
	общие		353 584
2	Экономия электроэнергии в год при внедрении ГМТ (средняя цена электроэнергии в ценовой зоне Европы и Урала для конечного потребителя с НДС – 3,13 руб./кВтЧ		1 106,7
3	II. Изменение капитальных вложений, в т.ч.	п.4 – п.5	(-) 2 244,69
4	Стоимость оборудования:		
	БМОД и подогреватели		3 744,69
5	ГМТ с монтажом и ПНР		1 500,00
6	Ставка налога на имущество, %		22
7	Норма амортизационных отчислений, %		8,2
8	Ставка налога на прибыль, %		20
9	III. Дополнительные затраты при внедрении, в т.ч.:	п.10+ п.11	229,39
10	амортизационные отчисления	п.3 * п.7 / 100	184,06
11	налог на имущество	п.12 * п.6 / 100	45,33
12	Остаточная стоимость оборудования	п.3 – п. 10	2 060,63
13	IV. Сумма экономии с учетом дополнительных затрат	п.3 – п.9	2 015,3

Проведенные в работе расчеты показали экономию средств на топливный газ в среднем 14,1 млн. рублей, время на проектные работы сократится на 4 месяца.

С целью определения влияния применения типовых решений при проектировании линейных КС, было проведено сравнение базового и типового проектов.

Экономия при проектировании компрессорной станции составит более 5,2 млн. руб. (таблица 5).

**Таблица 5 - Исходные данные для сравнения типового и базового проектов**

	Базовый (существующий) проект	Типовой (прогнозируемый) проект
Объект проекта	Рабочая документация на Установку компримирования газа КС03 «Вязниковская» в составе стройки «Газопровод Починки-Грязовец»	Рабочая документация для проекта с применением типовых решений унифицированного ГПА-16У
Срок разработки проектно-сметной документации линейной КС	12 мес.	8 мес.
Стоимость Рабочей документации	26 173 275 руб.	

За счет более рационального расположения блоков, объем земляных работ при

устройстве фундамента унифицированного ГПА значительно меньше, чем при устройстве фундамента аналога. В результате общая сметная стоимость сократится на 11% или 94 тыс. руб. (таблица 6).

**Таблица 6 - Сравнительные показатели по стоимости устройства фундаментов агрегата ГПА-Ц-16С и ГПА-16У**

№ п/п	Наименование показателя	Единица измерения	ГПА-Ц-16С	ГПА-16У
1	Разработка грунта в котлованах	руб.	5 923,63	3 463,77
2	Обратная засыпка пазух фундаментов	руб.	2 015,81	107,4
3	Забивка свай	руб.	277 933,26	267 984,75
4	Устройство подготовки под фундаменты	руб.	20 430,2	14 982,21
5	Устройство фундаментов	руб.	313 820,6	259 265,08
6	Гидроизоляция фундаментов	руб.	5 717,18	1 599,06
7	Устройство деформационных швов	руб.	983,08	517,41
8	Итого прямых затрат	руб.	626 823,85	548 883,72
9	Динамические испытания свай	руб.	117 772,3	117 772,3
10	Сметная стоимость	тыс. руб.	844,102	750,034

Таким образом, прогнозные значения объемов сокращения затрат на проектирование, производство, монтаж и эксплуатацию предлагаемого ГПА составит более 56,9 млн. руб. (таблица 7).

Общая экономия на один агрегат превысит 5,9 млн. рублей или 18-19% от стоимости ГПА.

Унификация позволит добиться сокращения затрат на проектировку КС до 20% и монтажные работы до 28%. Закладка фундамента до выбора поставщика, универсальность конструкторской документации, взаимозаменяемость блоков разных производителей и применение типовых решений позволяет сократить полный цикл строительства компрессорной станции на 10 месяцев (в среднем с 47-ми до 37-ми месяцев), что также означает снижение временных затрат на 21%.

**Таблица 7 - Прогнозные значения объемов сокращенных затрат на стадиях проектирования, производства, монтажа и эксплуатации ГПА-16У**

Статья сокращения затрат	Прогнозное значение экономии, тыс. руб. (в ценах 2014 года)
<b>Стадии проектирования, производства и монтажа агрегата</b>	
Монтаж	13 438,1
Эффект от применения газо-масляных теплообменников	2 015,3
Применение типовых проектных решений	5 234,6
Сметная стоимость устройства фундамента под ГПА-16У	На 11% меньше, чем фундамент под ГПА-Ц-16С
Итого:	Более 20 688
<b>Стадия эксплуатации агрегата</b>	
Общая экономия средств на топливный газ для ГПА-16У	14 097
Экономия электроэнергии	22 134
Итого:	Более 36 231
Всего:	Более 56 919

Учитывая все возрастающую потребность ПАО «Газпром» в газоперекачивающем оборудовании, создание экономически эффективного ГПА-16У, полностью состоящего из отечественных комплектующих, можно считать настоящим прорывом в рамках программы импортозамещения. А опыт создания унифицированного газоперекачивающего агрегата является передовым не только в масштабах страны, но и уникальным в мировой практике.

Библиографические ссылки:

1. АО «Газпром СтройТЭК Салават». География поставок. Ухта [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gazpromss.ru/deliveries/ukhta/>
2. Герюхин, Р.Е. Оценка экономической эффективности внедрения ГПА-16У в единую систему газоснабжения России [Текст] / Р.Е. Герюхин // Информационно-аналитический журнал «Нефть, газ, бизнес» № 12 (186), 2015. – с. 3-11
3. Годовой отчет ООО «Газпром трансгаз Ухта» о производственно-хозяйственной деятельности за 2013 и 2014 года [Текст]. – 520 с.
4. ГПА-16 Волга [Электронный ресурс] / Казанское мотостроительное производственное объединение. Режим доступа: <http://www.kmpo.ru/products/item/gpa-16-volga/52>
5. Итоги работы Минэнерго России и основные результаты функционирования ТЭК в 2015 году. Задачи на среднесрочную перспективу [Текст], Москва, 2016.
6. Мировой финансовый и экономический кризис и паника 2008-2009 года [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://besttrud.ru/news229.html>
7. Назарчук, Е.Н. Теоретические и методологические основы эффективного импортозамещения на российских промышленных предприятиях [Электронный ресурс]: диссертация / Е.Н. Назарчук // Электронная библиотека диссертаций, Самара, 2012. Режим доступа: <https://dvs.rsl.ru/ustu/Vrr/SelectedDocs?docid=%2Frs101003000000%2Frs101003404000%2Frs101003404644%2Frs101003404644.pdf>
8. Нессебар, Д. Импортозамещение – это... Программа импортозамещения [Электронный ресурс] / Д. Нессебар // FB.ru, 2015. Режим доступа: <http://fb.ru/article/169121/importozameschenie---eto-programma-importozamescheniya>
9. Унифицированный газоперекачивающий агрегат ГПА-16У [Электронный ресурс] / Журнал «Газовая промышленность» № 2 (734), 2016. Режим доступа: [http://www.hms.ru/content/publications/?ELEMENT\\_ID=13382](http://www.hms.ru/content/publications/?ELEMENT_ID=13382)

## УДК 339.138

### Современная система кредитования юридических лиц на примере АО Газпромбанк

Кахриманова С. А., [sveta.kakhrimanova.94@mail.ru](mailto:sveta.kakhrimanova.94@mail.ru)

Научный руководитель - Соколовская. Е. Н.

*Ухтинский государственный технический университет, г. Ухта, Россия*

Целью данной работы является исследование кредитования юридических лиц в АО Газпромбанк. Для достижения цели необходимо провести обоснование показателей данного Банка.

Кредит – это предоставление денег или товаров в долг, как правило, с уплатой процентов; стоимостная экономическая категория, неотъемлемый элемент товарно-денежных отношений [1].

Кредит играет определенную роль в становлении экономических связей между отраслями и регионами, в повышении эффективности производства, в создании, в использовании доходов и в прибыли. Благодаря кредитованию происходит более быстрый процесс капитализации прибыли [2].

«Газпромбанк» (Открытое акционерное общество) – один из крупнейших универсальных финансовых институтов России, предоставляющий широкий спектр банковских, финансовых, инвестиционных продуктов и услуг.

Основным приоритетом деятельности банка является развитие отношений с корпоративными и частными клиентами, развитие программ потребительского и розничного кредитования.

Богатый опыт «Газпромбанка» в области осуществления банковских операций и его обширная инфраструктура в совокупности с высоким профессиональным уровнем сотрудников создают реальную основу для успешной деятельности. Основными показателями отражающими результаты деятельности банка представлены в таблице 1:

По данным таблицы 1 можно сделать вывод, что использование банком своих преимуществ, активное развитие новых продуктов и услуг позволили добиться по итогам 2015 года значительных финансовых результатов, повысить эффективность операций.

В целях всесторонней характеристика кредитного риска проводится оценка размера активов, подверженных кредитному риску, в разрезе типов контрагентов и видов активов (банковских продуктов).

Важным фактором, позволяющим снизить объем резерва на покрытие ожидаемых потерь, связанных с кредитным риском, является наличие обеспечения. Информация об объеме активов, подверженных кредитному риску, по видам клиентов, по состоянию, на 01.07.2015 года представлена в следующей таблице 2.

**Таблица 1 - Основные показатели «Газпромбанка» (Акционерное Общество)**

Показатели	31.12.2015	31.12.2014	Изменения
1	2	3	4
Активы, млрд. руб.	4 768,5	3 647,0	+30,8 %
Собственные средства (капитал), млрд. руб.	439,0	403,1	+8,9 %
Денежные средства и их эквиваленты, млрд. руб.	830,3	521,9	+59,1 %
Кредиты корпоративным клиентам, млрд. руб.	2 847,0	2 147,0	+32,6 %
Розничные кредиты, млрд. руб.	330,4	287,6	+14,9 %
Ценные бумаги, млрд. руб.	424,4	419,8	+1,1 %
Средства корпоративных клиентов, млрд. руб.	2 375,5	1 867,5	+27,2 %
Заемствования на рынках капитала, млрд. руб.	565,3	396,5	+42,6 %
Субординированные депозиты, млрд. руб.	131,9	97,1	+35,8 %
Достаточность капитала, млрд. руб.	-13,7	33,0	-141,5 %
Достаточность капитала 1 уровня, %	- 1,2	33,9	- 103,5%
Отношение необслуживаемой задолженности к размеру кредитного портфеля, %	10,7%	13,2%	-2,5%
Отношение резерва под обесценение к размеру кредитного портфеля, %	7,7%	13,2%	-2,2%
Отношение резерва под обесценение к размеру кредитного портфеля, %	1,1%	1,0%	+0,1%
Отношение кредитов клиентам к средствам клиентов, %	4,9%	3,2%	+1,7%
Чистая процентная маржа, %	110,8%	107,7%	+3,1%
Отношение операционных расходов к операционным доходам, %	47,1%	47,9%	- 0,8%

**Таблица 2 - Объем активов кредитного риска**

Наименование	Объем требований, в тыс.руб.	Резерв на возможные потери, в тыс.руб	Объем требований за вычетом резерва, в тыс.руб.	Удельный вес в объеме требований за вычетом резерва, в процентах
1	2	3	4	5
Юридические лица (кроме кредит-ных организаций)	2 611 089 964	96 428 679	2 514 661 285	78.3%
Кредитные организации	398 813 201	558 145	398 255 056	12.5%
Розничные клиенты	306 204 450	9 521 117	296 683 333	9.2%
Итого:	3 316 107 615	106 507 941	3 209 599 674	100%

В данной таблице видно, что группа консервативно подходит к возможности принятия обеспечения в целях снижения резерва на возможные потери по активам, подверженным кредитному риску. В связи с этим снижение резерва на возможные потери по причине наличия обеспечения не является существенной и составляет около 2 млрд. руб. Банковская Группа уделяет особое внимание качеству принимаемого обеспечения. Для этой цели применяются различные процедуры, направленные на контроль качества, ликвидности и стоимости объектов обеспечения.

В таблице 3 представлена отраслевая структура кредитного портфеля Банка:

**Таблица 3 - Структура кредитного портфеля Банка**

	1 октября 2015 года		1 января 2015 года	
	В руб	В %	В руб	В %
Кредиты и депозиты, предоставленные кредитным организациям, всего, в т.ч	206 077 220	100	454 568 395	100
– кредитным организациям-резидентам	86 015 103	41,8	94 325 307	20,8
– кредитным организациям-нерезидентам	60 219 936	29,2	42 026 002	9,2
– расчетной палате биржи	43 135 646	20,9	301 501 205	66,3
– Банку России	16 706 535	8,1	16 715 881	3,7
Кредиты, выданные юридическим лицам, не являющимся кредитными организациями, всего	3 217 688 770	100	3 265 219 599	100
в т.ч. по видам экономической деятельности:	809 956 778	24,9	869 174 849	26,7
– обрабатывающие производства				
–финансовая деятельность	671 948 456	20,9	679 575 012	20,8
–добыча полезных ископаемых	480 687 658	15,0	439 834 509	13,5
– операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	371 134 410	11,5	313 243 982	9,6
– производство и распределение электроэнергии, газа и воды	277 154 974	8,6	268 887 566	8,2
– оптовая и розничная торговля	268 410 062	8,3	261 272 148	8,0
– транспорт и связь	130 504 425	4,1	138 116 756	4,2
– прочие виды деятельности	84 598 741	2,6	137 600 017	4,2
– строительство	70 355 969	2,2	91 981 567	2,8
– сельское хозяйство	61 937 570	1,9	65 533 193	2,0

По состоянию на 1 октября 2015 года в состав кредитов, выданных юридическим лицам, не являющимся и кредитными организациями, включена ссудная задолженность



компаний, контролируемых государством, в сумме 329 134 620 тыс. руб. (1 января 2015 года: 327 166 018 тыс. руб..

И в заключении данного исследования необходимо подвести некоторые итоги с целью обобщения всей изложенной выше информации.

Кредитные операции играют важнейшую роль среди активных операций Банка. В настоящее время каждый банк, представленный на российском рынке кредитования, полагаясь на свой опыт, вырабатывает свои подходы в системе кредитования, но при этом, не забывая о существовании общих организационных основах, которые отражают международный и отечественный опыт и позволяют банкам упорядочить кредитные отношения с клиентурой [3].

В целом содержание прав и обязанностей сторон по договору кредитования банком юридических лиц сводится к следующему.

Банк должен предоставить кредит ссудозаемщику в объемах и в сроки, которые предусмотрены договором. В случае необходимости досрочного погашения кредита Клиентом, Банк обязуется подробно проинформировать его о фактах и причинах, вызвавших данную ситуацию. Проценты за пользование кредитом начисляются ежемесячно на установленную дату, о чем Клиент должен незамедлительно уведомляться.

В целях обеспечения эффективной работы, банк обязан осуществлять своевременное выявление, контроль и минимизацию рисков, угрожающих финансовой надежности.

Библиографические ссылки:

1. Жарковская Е. П. Банковское дело [Текст]: учебник / Е. П. Жарковская – 7 – е изд., испр. и доп. – Москва: Омега – Л, 2014. – 479 с.

2. Жукова Е. Ф. Банковский менеджмент [Текст]: учебник / Е. Ф. Жукова. – Москва: ЮНИТИ, 2012. – 319 с.

3. Абрамова М. А. Финансы и кредит [Текст]: учебное пособие / М. А. Абрамова, Л. С. Александрова. – Москва: Юриспруденция, 2014. – 488 с.

4. Ефимова, О. В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений [Текст]: учебник / О. В. Ефимова. – Москва: Омега – Л, 2015. – 350 с.

**УДК 331.08**

### **Методы затратного подхода в управлении организацией**

Кириленко А. А. [maybelleene@mail.ru](mailto:maybelleene@mail.ru)

Научный руководитель – Броило Е. В.

*Ухтинский государственный технический университет, Ухта*

Затратный метод (подход на основе активов) понимается в оценивании текущей стоимости тех или иных элементов имущественного комплекса организации и его нематериальных активов. При этом цена средств организации рассматривается с точки зрения понесенных расходов, то есть определяется их суммой на его воссоздание или замещение с учетом износа.

Затратный подход применяется при:

- оценивании недвижимости особого назначения;
- проведении технико-экономического анализа для новых сооружений;
- определении варианта оптимального и наиболее эффективного использования;
- оценке недвижимости на пассивных рынках;
- проверке итогов, полученных иными способами (итоговое согласование стоимости);
- обеспечении поимущественного налогообложения;
- наложении ареста, если нужно отделить стоимость зданий от стоимости земли;

– расчете подоходного налогообложения: стоимость износа зданий и сооружений вычитают из налогооблагаемого дохода [1].

Затратный подход к оценке бизнеса включает два метода:

1) Метод чистых активов. Специалистами определяется рыночная стоимость активов организации, далее вычитается величина ее обязательств. Изменения заносят не в доходы и расходы компании, а в статьи бухгалтерского баланса.

2) Метод ликвидационной стоимости. В этом случае рассчитывается сумма, которую собственник получит, если ликвидирует организацию и распродаст каждый актив отдельно. Гудвил не учитывают, но учитываются затраты на демонтаж, комиссионные выплаты посредникам, налоги на имущественный сбыт и другие расходы.

Метод чистых активов применяется при наличии значительных материальных средств и отсутствии данных о прибыли за предыдущие периоды или низкой надежности прогнозов, если большую часть активов составляют финансовые средства.

Особенность такого способа расчета в том, что финансовые средства и обязательства организации оцениваются по рыночной или другой стоимости.

Чистые активы — это действительная стоимость имущества, имеющегося у компании и ежегодно определяемая за вычетом его обязательств.

Метод чистых активов используется если:

- нельзя точно предсказать доходы организации;
- организация имеет значительные материальные и финансовые активы (вложениями в недвижимость, ликвидными ценными бумагами);
- новая организация, у которой пока что нет данных о доходах [1].

Формула стоимости капитала организации выглядит следующим образом:

Формула расчета стоимости предприятия методом чистых активов

$$Сб = См + Сф + Сн + Г - О,$$

Где, Сб – стоимость бизнеса организации;

См – стоимость материальных активов;

Сн – стоимость нематериальных активов;

Сф – стоимость финансовых активов;

Г – оценка гудвила;

О – стоимость обязательств организации.

Область применения:

- 1) Оценивание контрольного пакета акций
- 2) Оценивание нематериальных активов

У данного метода имеются свои плюсы и минусы.

**Таблица 1– Преимущества и недостатки метода Чистых активов:**

Преимущества	Недостатки
Этот способ расчета основан на достоверной информации о реальных активах, которые есть в собственности организации, что устраняет абстрактность такого метода оценивания.	метод чистых активов не принимает в расчет эффективность работы организации и перспективы его роста.
В условиях формирования рынка недвижимости данный метод имеет самую полную информационную базу, а также применяются традиционные для российской экономики затратные методы оценивания.	метод не учитывает рыночное положение соотношения спроса и предложения на подобные предприятия

Цель состоит в переоценке стоимости активов, так как обычно они не соответствуют рыночной стоимости. После определения реальной цены всех активов из нее отнимают

стоимость всех текущих его обязательств, так рассчитывается оценочная стоимость собственного капитала [2].

Чаще всего, к методу чистых активов прибегают тогда, когда у оценщика существуют обоснованная уверенность в функционировании предприятия в будущем.

Условия для применения метода чистых активов:

- организация обладает значительными материальными активами;
- ожидается, что организация по-прежнему будет действующей.

Существуют следующие этапы вычисления методом чистых активов:

- оценивается обоснованная рыночная цена машин и оборудования;
- выявляются и оцениваются нематериальные средства организации;
- оценивается рыночная стоимость финансовых долгосрочных и краткосрочных вложений;
- определяется недвижимое имущество предприятия по обоснованной рыночной стоимости;
- товарно-материальные запасы уходят в текущую стоимость;
- определяется дебиторская задолженность;
- обязательства организации переводятся в текущую стоимость;
- определяются расходы будущих периодов;
- оценивается стоимость собственного капитала путем вычета из обоснованной рыночной стоимости суммы активов текущей стоимости всех обязательств.

Основные документы финансовой отчетности:

- бухгалтерский баланс;
- отчет о движении денежных средств;
- отчет о финансовых результатах;
- приложения к ним и их расшифровки.

Вывод таков, что метод стоимости чистых активов основан на анализе активов организации. Оценка, проведенная методом чистых активов, основана на анализе финансовой отчетности. Использование данного метода дает лучшие результаты при оценке действующей компании, обладающей значительными материальными и финансовыми активами. Она является показателем финансового состояния организации на дату оценивания, настоящей величины чистой прибыли, финансового риска, а также рыночной стоимости нематериальных и материальных активов [3].

Метод ликвидационной стоимости. Под ликвидационной стоимостью понимается стоимость объекта оценивания в случае, если объект оценки должен быть отчужден в срок меньше обычного срока экспозиции аналогичных объектов.

Выделяют три ситуации возникновения ликвидационной стоимости:

- принудительная ликвидация, при которой активы распродаются в сокращенные сроки со значительными потерями в цене;
- упорядоченная ликвидация — активы реализуются в разумные сроки, что дает наибольший доход от продажи имущества;
- ликвидационная стоимость прекращения существования активов предприятия — это когда активы организации не реализуются, а списываются с баланса. В этом случае цена может иметь отрицательную величину.

В соответствии с видами ликвидационной стоимости можно выделить следующие основные случаи, когда арбитражному управляющему необходимо использовать этот метод:

- принятие решения собранием кредиторов о введении на предприятии конкурсного производства;
- подготовка внешним управляющим плана внешнего управления несостоятельным предприятием и научное обоснование концепции развития деятельности предприятия в период внешнего управления, сравнением результатов оценки стоимости бизнеса, полученных с использованием таких методов, как:
  - ликвидационной стоимости;

- стоимости чистых активов;
- дисконтирования денежных потоков;
- прибыль организации от всех видов деятельности ничтожна по отношению со стоимостью его чистых активов;
- принятие решения о прекращении деятельности организации собственниками компании.

Основные этапы метода ликвидационной стоимости:

1) Подвергается анализу последний квартальный балансовый отчет предприятия. Оцениваются объемы недвижимого имущества, машин и оборудования, товарно-материальных запасов.

2) Разрабатывается календарный график реализации активов. Продажа активов предприятия происходит не одновременно, а в течение разных временных периодов.

3) Рассчитывается валовая выручка, полученная от ликвидации активов

4) Из величины оценочной цены активов происходит вычет величины прямых затрат:

- юридические расходы;
- оплата оценочным компаниям;
- налоги;
- сборы;

5) Измененные цены оцениваемых активов дисконтируются на дату оценки по ставке дисконта, учитывающей связанный с данной продажей риск.

6) Величина ликвидационной стоимости активов уменьшается на величину издержек, связанных с обладанием активами до их продажи, включая:

- расходы на сохранение запасов готовой продукции и незавершенного производства
- сохранение оборудования, машин, механизмов;
- управленческие затраты по поддержанию работы организации до завершения его ликвидации.

7) Прибавляется (вычитается) операционная прибыль (убытки) ликвидационного периода.

8) Вычитаются объемы таких расходов, как:

- выходные пособия;
- выплаты сотрудникам;
- удовлетворение требований кредиторов по обязательствам, обеспеченным залогом имущества ликвидируемой организации;
- расчеты с другими кредиторами [4].

Формула ликвидационной стоимости выглядит так:

$$ЛС = А + ОП - П,$$

где: ЛС — ликвидационная стоимость;

А — активы;

ОП — прибыль или убыток ликвидационного периода;

П — обязательства по текущей стоимости.

Итак, ликвидационная стоимость предприятия рассчитывается путем вычитания из измененной цены всех активов баланса суммы текущих затрат, связанных с ликвидацией предприятия, а также объема всех обязательств.

**Таблица 2 – Преимущество и недостаток метода ликвидационной стоимости предприятия**

Плюс метода	Минус метода
Определение цены организации и его активов при ускоренной ликвидации (в экстремальных условиях)	Он не отражает потенциальной прибыли и не дает наиболее оптимальной рыночной оценки

Метод ликвидационной стоимости при оценке бизнеса организации используется, когда организация находится в состоянии банкротства или ликвидации или существуют сомнения в том, что предприятие способно и дальше оставаться действующим и продолжать свое производство [5].

Библиографические ссылки:

- 1) Балакин В.В., Григорьев В.В. Основы оценки бизнеса [Текст]: учебно-практическое пособие // Издательство «Дело» 2015. С. 65
- 2) Васляев Н.А. Оценка бизнеса и оценочная деятельность. [Текст]: учебник // Издательство «Приориздат» 2015.– 50с.
- 3) Ковалев А. П. Как оценить имущество предприятия [Текст]: учебное пособие // Москва. Финстатинформ, 2016.
- 4) Ковалев В.В. Финансовый анализ [Текст]: учебник // Москва.: Финансы и статистика, 2016.– 512с.
- 5) Просветов Г.И. Оценка бизнеса: задачи и решения. [Текст]: учебно-методическое пособие // Издательство «Альфа» 2016.– 98с.

**УДК 336.226.2**

### **Теневая экономика: характеристика, проблемы, решения**

Колина В.С., Яранская М.А. [lera\\_kolina95@mail.ru](mailto:lera_kolina95@mail.ru)

Научный руководитель – Каюков В.В.

*Ухтинский государственный технический университет, Ухта, Россия*

В наше время проблема теневой экономики не теряет своей актуальности. Ее наличие в той или иной степени свойственно для любой страны, а для стран с переходной экономикой размеры этого явления во многих случаях приобрели характер национальной проблемы. Ещё огромную остроту приобрела эта проблема в настоящее время в России. По мнению главного экономиста российского отдела Всемирного банка Кристофа Рюля, реальная ситуация такова, что процент теневой экономики ВВП в данный момент находится на уровне 40-50%.

Присутствует довольно большое количество раскладов к определению теневой экономики. Высказывается мировоззрение, согласно которому «теневая экономика» – это экономические отношения людей общества, развивающиеся стихийно, в обход существующих государственных законов и социальных правил. Доходы данного предпринимательства скрываются и не является налогооблагаемой экономической деятельностью. По сущности, каждое предпринимательство, итогом которого является сокрытие доходов от государственных органов, или уклонение от уплаты налогов, имеет возможность являться теневой экономической деятельностью.

Истоки теневой экономики следующие.

Первый источник – это самостоятельные экономические отношения между отдельными гражданами и их неформальными объединениями, преследующие цель удовлетворить личныенеобходимости. Такую экономику называют «беловоротничковой». Примерами ее могут быть: негласный обмен фондируемыми материалами между предприятиями по собственным договоренностям их управляющих, негласная добавочная оплата «шабашников» и сотрудников сферы услуг.

Второй информатор. Теневую экономику питает образовавшаяся система неформальных фиктивных экономических отношений, обеспечивающих удовлетворение корыстных интересов с помощью несовершенства действовавшей и складывающейся системы хозяйствования. Именуют такую экономику «серой».

Величайшая угроза таковой экономики заключается в том, что происходит сращивание бизнеса и аппарата государственных чиновников, увеличивается коррупция, случается лоббирование интересов отдельных бизнесменов. Итог: часть коммерсантов получает дотационные условия работы в сфере налогообложения, распределения денежных средств и доступа к сырьевым ресурсам. Наносится вред здоровой конкурентной борьбы, дискредитируется государственный аппарат, разворовывается государственная собственность, наносится вред прибыльной части бюджета. Все это ведет к тому, что государство теряет контроль над экономическими процессами в стране.

В такой случае примером можно назвать такое явление, как неофициальное репетиторство. В целях понижения личных экономических затрат, учителя не регистрируют данный информатор заработка в целях неуплаты подоходного налога. Стоит обозначить, что данное экономическое нарушение закона расценивается населением как обычное явление, благодаря чему появляются дополнительные затруднения при попытке регулирования сходственной работы.[4]

Также теневыми предпринимателями являются и примитивные бомбилы, которые оказывают транспортные услуги без лицензий.

А также третий источник показывает систему преступных отношений, основанных на злоупотреблении служебным положением или же на корыстном насильственном проникновении в производственную и распределительную сферу экономики. Следовательно, такую экономику называют "черной". К ней относятся: хищения; алчные должностные и хозяйственные преступления; наркобизнес; азартные игры; грабежи, разбои, кражи собственного имущества; вымогательство (рэклет) и т.п.

Причины теневой экономики разны для всех регионов мира, впрочем, комплекс обстоятельств существования теневого бизнеса при рынке будет более разнообразным, если подразумевать далеко не устоявшиеся отрасли рыночной экономики.

Как правило, выделяют три группы факторов:

1. Экономические факторы: высокие налоги (на прибыль, подоходный налог и т.д.); переструктуризация сфер хозяйственной работы; упадок экономической системы и воздействие его неблагоприятных результатов на экономику в целом; несовершенство процесса приватизации; работа незарегистрированных финансовых структур.

2. Социальные факторы: невысокий уровень жизни народонаселения, собственно что содействует развитию скрытых видов финансовой деятельности; высокий уровень безработицы и ориентация части населения на получение доходов любым методом; неравномерное рассредотачивание валового внутреннего продукта.

3. Правовые факторы: несовершенство законодательства; неудовлетворенная работа министерства внутренних дел по подавлению незаконной и криминальной экономической деятельности; несовершенство приспособления координации по борьбе с экономической преступностью; незащищенность прав собственности; политическая непостоянность.[1]

Негативные последствия присущи всем видам и проявлением преступной и теневой экономики. Впрочем, в ряде случаев некоторые из них оказывают и положительное влияние.

Так, к примеру, в СССР 60 – 80-х гг. XX века соучастниками незаконных рыночных отношений был практически каждый, данная тотальность теневых рыночных взаимосвязей облегчила рыночную модернизацию 1990-х гг. Почти все рыночные институты (к примеру, посредническая торговля) не появлялись на пустующем месте, а не более чем трансформировались из теневых в законные. Именно советская теневая экономика сыграла важную роль в подготовке перехода от командной финансовой системы к рыночному хозяйству.

Можно вспомнить, к примеру, что переход от капитализма свободной конкуренции к «монополистическому» капитализму был ознаменован в США (как и в других странах) деятельностью «баронов-разбойников» (типа Джона Рокфеллера или же Джона Моргана), чуть ли не демонстративно нарушающих законы.

Неблагоприятные результаты теневой и криминальной экономической деятельности проявляются в всевозможных социально-экономических деформациях и затрагивают различные нюансы экономических отношений. К ним относятся:

1) В следствии внеэкономической подпольной работы и налоговых злодеяний сокращается государственный бюджет. Из-за недополучения денежных средств, неуплаты налогового бремени правительство лишается части собственного бюджета и не в состоянии действительно финансировать всевозможные области своей деятельности. Следовательно, теневая экономика считается одной из причин возникновения бюджетного дефицита.

2) Воздействие ненаблюдаемой экономики на кредитно-денежную сферу проявляется в деструкции структуры платежного оборота, стимулировании инфляции, деформации кредитных отношений и повышение инвестиционных рисков, нанесении вреда кредитным институтам, инвесторам, вкладчикам, акционерам, социуму в целом.

3) Одним из более свойственных результатов теневой экономики возможно считать ее воздействие на инвестиционные процессы, когда вследствие огромных рисков инвестиционной деятельности происходит уменьшение объемов иностранного инвестирования.

4) Рост коррупции и злоупотребления властью способствует замедлению темпов развития экономической системы и наносит вред обществу.

5) Влияние на состояние окружающей среды в форме внешних экстерналий. В ситуации, когда происходит несоблюдение экологических норм и законодательств в целях понижения затрат компаний, может быть нанесен значительный вред окружающей среде. В частности речь может идти о браконьерстве, или о предприятиях вредоносной и химической промышленности.

6) Деформация структуры потребления. Случается неправомерное перераспределение прибылей и собственности, а так же расширение рынка незаконных товаров и услуг.

7) Ухудшение рабочих условий на предприятиях, игнорирующих трудовое законодательство. В частности, такое явление наиболее распространено в странах южной Африки и Таиланде.

Исходя из последствий, можно обнаружить проблемы теневой экономики, создающие угрозу экономической безопасности государства это:

- межнациональные и межрегиональные противоречия, вызываемые неравномерностью становления и причинами историко-культурного и конфессионального характера;

- недоступность в Российской Федерации комплексного нормативно-правового документа, выступающего концептуальной основой экономической политики государства в отношении теневой экономики;

- потеря официальной властью контроля над ситуацией в государстве в целом и в его отдельных регионах;

- очевидное преобладание в государственной финансовой политике интересов господствующих элитарных групп;

- нежелание властей идти на конструктивный разговор с оппозицией;

- внешнеполитический авантюризм высочайших эшелонов власти.[2]

То есть для борьбы с теневой экономикой правительство должно проводить целенаправленную политику, основанную на использовании мер законодательного характера.

Доминируют два подхода к решению проблем «теневой» экономики.

Первый - радикально-либеральный, реализуемый с конца 1991 - начала 1992 г. и связанный с мотивированными установками на сверхвысокие темпы первоначального скопления денежных средств. Его печальные итоги будут таковы: опасные масштабы подъема «теневое» компонента российской экономики и образование мощных финансово-производственных кланов, проникающих в высшие эшелоны власти, с одной стороны, и

угнетение обычной предпринимательской деятельности, для начала малого бизнеса, - с другой.

Второй - репрессивный. Он подразумевает: расширение и ужесточение соответствующих подразделений МВД, ФСБ, налоговой инспекции, налоговой полиции и Министерства финансов РФ; совершенствование взаимодействия спецслужб в рассматриваемом отношении, составление системы полного контроля и доносительства.

В качестве одной из попыток реализации репрессивного подхода можно рассматривать принятие Государственной Думой в первом чтении представленного Минфином РФ законопроекта «О государственном контроле за соответствием крупных расходов на потребление фактически получаемым физическими лицами доходам».

Поскольку в законопроекте упор изготовлен на преследование людей, а не на устранение условий, препятствующих превращению «теневого» деятельности в легальную, финансовые итоги его принятия окажутся противоположными: взамен расширения налоговой базы - ее сужение, вместо подавления криминальных тенденций - их ужесточение.

Не более благоприятными будут и социальные результаты использования репрессивных способов. Задействование репрессивных методов чревато ростом социального напряжения: всплеском отсутствия работы, ослаблением кадрового потенциала руководящего звена экономики (в связи с возможным бегством и вывозом капитала) и т.п.[3]

И все же, какую политику и действия проводить государству? Следует учитывать, что основа теневого оборота и роста преступности - неучтенные доходы финансовых агентов и несоблюдение ими же своих обязательств. Поэтому необходимо сделать налично-денежный оборот и неуплату налогов экономически невыгодными и юридически наказуемыми. Примерная программа действий такова:

1. Для начала следует стимулировать безналичный денежный оборот. Например, гражданам, получившим доходы на банковский счет и не обналичивающим их, можно учитывать половину уплаченного ими НДС. Следовательно, НДС, акцизы и подоходные налоги при этом будут «отсасывать» средства из теневого оборота;

2. Далее необходимо запретить бесконтрольное представление и привлечение кредитов, отчуждение собственности и принятие на себя обязательств неплатежеспособными предприятиями и гражданами;

3. В-третьих, принципиально децентрализовать, укрепить судебную власть и правоохранительные органы, зафиксировав за соответствующими институтами доля налоговых доходов;

4. Нужно переоплотить защиту прав акционеров, инвесторов и кредиторов в государственный приоритет.

Осуществление предполагаемых мер приведет к снижению объема кредитных и фондовых операций при обеспечении их производительности и надежности. Неоднократно возрастут масштабы безналичных расчетов. Государство получит прирост бюджетных доходов и расходов. Менеджеры примут перспективу упрочения собственного положения легальным образом взамен вынужденной тактики разворовывания остатков имущества организации. Подавление налично-денежного и безналичного платежно-расчетного оборота приведет к увеличению потребности в безналичной рублевой массе и облегчит решение проблем дедолларизации экономики и стабилизации рубля.

В заключении необходимо еще раз подчеркнуть, что теневая экономика - явление исключительно закономерное и естественное. Нельзя предположить такую экономическую модель государства, которая смогла бы разрешить официальной экономической системе действительно функционировать, не порождая при этом условия для появления теневого сектора экономики.

Скрытая экономика может оказывать ряд положительных эффектов на экономическую систему, но в подавляющем большинстве случаев она разрушительно воздействует на хозяйственную систему: продуцирует неправомерное перераспределение



ресурсов, вызывает деструкцию финансовых отношений, содействует дестабилизации экономики государства и муниципального аппарата.

В связи с этим основополагающей задачей любого государства является снижение объема теневого сектора, контроль над неправомерной деятельностью экономических агентов. Это особенно актуально для стран с переходными экономиками, в которых культура организации хозяйственных отношений, формирование новых институтов управления, а также стыковка традиционных подходов с модернизационными изменениями, - находятся в состоянии становления, а не развития.

Библиографические ссылки:

1. Теневая экономика в России как системное институциональное явление / Д. Г. Маслов, Е. А. Кизон // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. - 2013. - № 4 (28). - С. 167-180.

2. Василенко, Н.В Институциональная экономика: Учебное пособие / Н.В. Василенко. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 272 с.

3. Расков, Н.В. Экономика России: проблемы роста и развития: Монография / Расков Н.В. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 186 с.

4. <http://eaomedia.ru/news/economics/07.06.2016/510598/metod-knuta-i-pryanika-naibolee-effektiven-v-borbe-s-tenevoy-ekonomiko-eksper.html>.

#### УДК 658.78.011.1

#### **Газпром: проблемы сбытовой политики на мировом рынке**

Корешкова Е. С. [katusha2324@rambler.ru](mailto:katusha2324@rambler.ru)

Научный руководитель – Берловская Е. В.

Ухтинский государственный технический университет, Ухта

В наше время производство и потребление продукции в основном не совпадает ни в пространстве, ни во времени. Следовательно, какими бы различными потребительскими свойствами ни обладал готовый продукт, на реальный коммерческий успех предприятие может рассчитывать только при условии рационально организованного его (продукта) сбыта, т.е. распределения и обмена.

Что же подразумевается под словом «сбыт»? Сбыт – комплекс процедур продвижения готовой продукции на рынок (формирование спроса, получение заказов, их обработка, комплектация и подготовка продукции к отправке покупателям, отгрузка продукции на ТС и доставка к месту продажи или назначения) и организацию расчетов за нее (установление условий и осуществление процедур расчетов с покупателями за отгруженную продукцию).

Сбыт является сферой деятельности фирмы-производителя (либо оказывающего услуги предприятия), целью которой предстает реализация продукции на соответствующих рынках.

В рамках данного определения можно извлечь три главные характеристики сбыта:

1) сбыт определяет только сферу, принадлежащую деятельности фирм-производителей и никому более;

2) основная целевая ориентация всего, что делается в этой сфере, а именно продаж выпускаемой продукции (услуг), конкретно указывается в определении;

3) существует крайне важный момент деятельности сбыта, а именно ответ на вопрос: кому продать? Ответ на данный вопрос сразу же определяет направление сбытовой деятельности, которое можно назвать каналами распределения [1, с. 425].

Рассмотрим сбытовую политику на примере крупнейшего предприятия Российской Федерации и всего мира ПАО «Газпром». Данная компания занимается геологоразведкой, добычей, транспортировкой, переработкой, хранением и реализацией газа, газового

конденсата и нефти, также реализацией газа в качестве моторного масла. Кроме всего этого «Газпром» является производителем тепло- и электроэнергетики, а также ее сбытом. «Газпром» располагает самыми богатыми в мире запасами природного газа. Его доля в мировых запасах газа составляет 17%, в российских — 72%. На «Газпром» приходится 11% мировой и 66% российской добычи газа.

Но из-за финансового кризиса сильно пострадали все экономические операторы, работающие как на внутреннем рынке своих стран, так и на мировом рынке. Конечно, данный кризис коснулся и лидирующей энергетической компании России, которая более двадцати лет сохраняет на мировом газовом рынке одну из ведущих позиций. Еще до кризиса, в 2008 г., компания добыла свыше 560 млрд. куб. м газа, а по итогам года «Газпром» получил довольно большую прибыль, около 750 млрд. рублей. Затем в 2009 г. объем добычи упал более чем на 11%, в результате кризиса «Газпром» потерял до 74% капитализации. А в 2015 г. компания получила чистую прибыль в 403,5 млрд. рублей, что примерно вдвое больше результатов 2014г. (188,98 млрд. руб.).

В 2008 г. российская компания занимала 3-е место среди мировых энергетических ТНК. Это была самая высокая его оценка. В 2016г. «Газпром» уже находится на 56 месте из 500 по оценкам прибыли за 2015г., а в 2014г. на 17 месте. Представления об уровне капитализации компаний нашей страны и их месте в мировой таблице о рангах за рубежом иногда базируются лишь на так называемых имиджевых оценках. Хотя на данный момент мы рассматриваем фактический обвал курса акций «Газпрома», который имел место осенью – зимой 2008 – 2009 гг. Сегодня «Газпром» замыкает первую десятку мировых энергетических транснациональных корпораций.

Следует заметить, что некоторые проблемы российской газовой компании проистекают из объективно сложившихся условий ее формирования. Не секрет, что вся газовая отрасль России досталась в наследство ПАО «Газпром». Из 15 месторождений-гигантов 9 приходится на долю России (по оценкам международных экспертов). «Газпром» занимает первое место в рейтинге нефтегазовых компаний мира по запасам природного газа. Около 20% мировой и свыше 85% российской добычи газа приходится на долю российской газовой монополии, которая располагает крупнейшей в мире системой транспортировки газа протяженностью более 155 тыс. км. «Газпром» является глубоко интегрированной компанией, монопольно располагающей мощной национальной ресурсной базой, разветвленной газотранспортной инфраструктурой.

Сегодня «Газпром» обеспечивает свое присутствие более чем в 20 зарубежных государствах. По официальной информации, компания участвует в капитале 148 российских и зарубежных компаний, из них 36 фирм зарегистрированы за рубежом. Кроме всего этого, компания занялась нефтедобычей, электроэнергетикой, газо- и нефтехимией. Следует отметить, что ни в одном развитом либо развивающемся государстве нет компании, доля которой в экономике страны была бы сопоставимой с ПАО «Газпром».

Начиная с 2006 г. запасы и объем добычи газа начали снижаться. За два-три года до кризиса компания имела довольно высокие прибыли в связи с ростом тарифов на газ, которые, как известно, коррелирует с мировой ценой на весьма дорогую нефть. «Газпром» достаточно неэффективно воспользовался благоприятной конъюнктурой. Компания не вложила инвестиции в разработку новых месторождений. Поэтому в основном бизнесе инвестиций было недостаточно.

Кризис показал, что сложившаяся производственно-сбытовая и транспортная политика деятельности «Газпрома» далека от оптимальной. Самым главным для компании является энергетический рынок Европы. В рамках длительных договоров сроком до 25 лет «Газпром» экспортирует газ в страны Западной и Центральной Европы. По оценкам международных экспертов, треть суммарного импорта в Западную Европу приходится как раз на российскую газовую компанию. Основные покупатели российского газа: Германия, Италия, Турция и Франция. Январский кризис 2009 г., связанный с перебоями украинского транзита, до сих пор сказывается на финансовом состоянии компании. Ведь на транзит через

территорию Украины и Белоруссии приходится почти 100% поставок российского газа в Европу.

Нельзя не заметить, что газопотребление в Европе снижается. По данным Международного энергетического агентства (МЭА), за последнее десятилетие оценки спроса к 2020 г. были снижены на 180 млрд. куб. м по потреблению и на 135 млрд. куб. м - по импорту. Главной причиной всему этому является новая энергетическая политика стран Евросоюза, которая содержится в так называемой третьей энергетической директиве Евросоюза, она направлена на повышение энергоэффективности экономики и развитие альтернативных источников энергии, которые бы способствовали снижению нагрузки на окружающую среду, а также на создание конкурентного рынка и повышение энергетической безопасности ЕС.

Многие из европейских политиков периодически в своих выступлениях дают понять, что препятствием для формирования конкурентного газового рынка и для развития рынка возобновляемой энергетики является бесконтрольное господство «Газпрома». Более того, Евросоюз пытается обеспечить глобальной энергетической безопасностью страны альянса с зависимостью от одного поставщика.

В настоящее время можно проследить за тенденцией экономической зависимости стран от российского газа. Если же страна во многом зависит от «Газпрома», то и политические проблемы решаются намного быстрее и легче. И наоборот, если же страна не имеет энергетической зависимости от «Газпрома», то она занимает более недружелюбную сторону в Евросоюзе. Данная политическая линия заметно проявляется и в вопросе согласования условий деятельности и строительства двух газопроводов из России в Европу: «Северный поток», «Южный поток».

«Северный поток» начали строить в 2010 году. В 2011 г. уже начались поставки газа из России в Германию по первой нитке, а уже в октябре 2012 г. и по второй. Данный магистральный газопровод проходит по дну Балтийского моря. Он осуществляет поставки в Германию и в Чехию. Также существует проект построить «Северный поток-2». Данный проект предусматривает строительство еще двух ниток газопроводов, которые увеличат поток подачи газа еще в 2 раза. Соглашение по созданию проекта было подписано 4 сентября 2015 года между компанией «Газпром», BASF/Wintershall, ENGIE, Uniper, OMV и Shell. Предполагается, что газопровод будет введен до конца 2019 года [3].

Что же касается «Южного потока», то тут дела обстоят не так гладко, как с «Северным». Сначала предполагалось, что «Южный поток» пройдет через дно Черного моря, а затем территорию Болгарии, не задевая территорию Украины. Но в связи с последними событиями, власти Болгарии резко отказались от данного проекта и не позволили проводить газопровод через их страну. На этом проект заморозили. Многие соучредители, такие как Eni, Wintershall и EDF стали отказываться от своей доли акций, таким образом «Газпром» стал единственным стопроцентным обладателем акций компании South Stream Transport B.V., которая занималась этим проектом [2].

Финансовый кризис 2015–2016 гг. так же неутешительно повлиял на «Газпром». В связи с большими и крупнозатратными проектами компании приходится влезать все в большие долги. В 2015 году долг мегакорпорации вырос на 26% и превысил 2 трлн рублей. Если «Газпром» не рассмотрит планирование своих затрат, то чистый долг через три-четыре года увеличится вдвое и компании придется отказаться от какого-нибудь из проектов. Кроме того, строится новый газопровод в Китай под названием «Силы Сибири», который должен был начать действовать уже в 2019 г., но из-за купных финансовых осложнений открытие переносится уже на конец 2021 г. Также по данному проекту уже сокращены объемы финансирования в 2 раза.

По оценкам российских экспертов, в ближайшее десятилетие роль «Газпрома» на энергетическом рынке Европы останется ключевой. Однако российской газовой монополии следует разнообразить технологии поставки в регион газа. Сейчас газ транспортируется через трубопроводы. Однако можно освоить технологии сжижения природного газа (СПГ),

тем более, что в Европе уже давно существует инфраструктура для регазификации. Например, в приморских государствах есть специальный флот судов-метановозов. Вообще, поставки СПГ ненамного дороже, чем транспортировка через трубопроводы, что традиционно для РФ. Следует учитывать и международные тарифы на транзит. Транспортировка газа «Газпромом» осуществляется до сих пор по трубам, которые в основном были сделаны еще в советское время, что позволяет себестоимость прокачки сохранять на низком уровне. Однако на трубопроводах «Северный поток» и «Южный поток», которые являются достаточно новыми, действуют высокие тарифы. Очевидно, что технология сжижения природного газа открыла бы новые горизонты для российской газовой монополии, обеспечила бы конкурентоспособность и относительную маневренность по мировому рынку сбыта. Нельзя не взять во внимание, что под давлением крупнейших европейских компаний «Газпром» будет вынужден внести некоторые коррективы и в действующий механизм ценообразования на рынках магистрального газа. Сейчас тариф на газ российских поставок по длительным договорам немного отстает от остальных с изменением нефтяных цен. Однако европейские компании, со ссылкой на торговлю сжиженного природного газа, все настойчивее говорят о том, чтобы торговля газом перешла к спотовым ценам, т. е. за реальный товар в данное время и в данном месте, которые намного ниже цен, предусмотренных длительными договорами России с большинством европейских государств.

Сейчас на мировой рынок все с большим успехом пробивается США. Сланцевая революция в Соединенных Штатах Америки и проблемы у «Газпрома» со сбытом газа в Европе напрямую связаны. Избытки газа в Америке привели к избыткам сжиженного природного газа (СПГ) в мире, к падению тарифов и быстрому росту мощностей по его разжижению по всему миру включая Европу. Естественно, что все инвестиции европейцев направлены в терминалы по разжижению. Только за 2012 год «Газпром» потерял примерно 12 млрд кубометров газа в годовых объемах поставок на этом направлении, а за последние два-три года — 22 млрд кубометров. Несмотря на все трудности, финансовый результат экспортной деятельности российской монополии весьма впечатляет.

Однако, не зря называют революцией добычу в Соединенных Штатах. Если бы все без исключения мировые излишки газа появились на рынке Европы, то проблемы сбытовой политики «Газпрома» появились бы намного раньше. Благодаря Японии российская газовая компания получила фору в несколько лет, и в течение этого времени она может относительно безболезненно приспособиться к быстро меняющейся структуре рынка. Когда в Японии произошла авария на атомной электростанции «Фукусима-1», в стране закрыли 48 из 50 существующих АЭС, страна стала крупнейшим в мире импортером СПГ, и за 2010–2011гг. объемы потребления выросли на 18 млн тонн (24,5 млрд кубометров). Вместе с этим увеличился рост потребления газа в Южной Корее, на Тайване и в Таиланде. Такой высокий спрос в Азии способствовал в этом регионе огромному росту цен на сжиженный природный газ, которые к концу 2012 года превысили 648 долларов за тысячу кубометров. Такие высокие цены стали результатом бурного роста спроса на газ со стороны стран Азии. 70% мирового рынка СПГ на данный момент сосредоточены на азиатском рынке газа. Не будь фактора Японии, весь этот поток хлынул бы в Европу, по-настоящему обвалив там цены и вызвав серьезные финансовые проблемы у «Газпрома».

Тем не менее, говоря о вышесказанном «Южном потоке», после отказа Болгарии, Россия начала переговоры с Турцией о строительстве «Турецкого потока», что меняет направление газопровода кардинальным образом. Как и следовало ожидать, страны Европы это не устраивает, ведь они зависят от российского газа. Это будет очень большой потерей для них, ведь газ будет проходить не напрямую. Узнав о «Турецком потоке», Евросоюз задумался. Данный газопровод сможет обеспечить топливом Сербию, Македонию, Грецию, Хорватию, Словению, Австрию и Венгрию. Теперь Россия диктует свои правила, пока не будет всех необходимых условий, строительство «Южного потока» так и не начнется.

Библиографические ссылки:

1) Галицкий Е. Б. Маркетинг [Текст]: учебник / Е. Б. Галицкий, Е. Г. Галицкая, М. В. Долгова, М.: ГЭОТАР, 2012. – 465 с.

2) Онлайн-газета «Российская газета» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://rg.ru/> (дата обращения: 24.11.2016)

3) Официальный сайт ПАО «Газпром» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gazprom.ru/> (дата обращения: 24.11.2016)

**УДК 005.5: 336.274: 622.692.4**

### **Инновационная логистика, как основа развития отрасли**

Королькова Е.Н., Чigareва Ю.Д. ([nekterinka96@mail.ru](mailto:nekterinka96@mail.ru))

Научный руководитель – Саматова Т.Б.

*Ухтинский государственный технический университет, г. Ухта*

Инновационное развитие страны является основой формирования конкурентных преимуществ в текущем и перспективном периодах.

Особое внимание в стратегическом развитии Российской Федерации уделяется внедрению технических инноваций в отдельных отраслях экономики, к которым относится нефтегазовая отрасль.

Несмотря на то, что логистика как наука находится еще на этапе своего развития, из проведенного нами исследования, можно сделать вывод, что инновационная логистика для многих отраслей производства является важным фактором и фундаментом в наращивании экономического потенциала нашей страны. Все это говорит о способности и готовности рыночной структуры в качественной организации потоковых процессов на основе стратегического и оперативного процесса. Эти процессы в условиях мировой экономики имеют особое значение и оказывают непосредственное влияние на качество выпускаемой продукции, совершенствование экономической политики нашего государства и на повышение эффективности проводимых экономических реформ.

Как правило, технические инновации направлены на совершение производственных процессов при незначительном внимании к развитию сфер, обеспечивающих основное производство.

Инновация – это процесс научно-технической деятельности, результатом которой являются нововведения технического, технологического, организационного или управленческого характера. В техническом отношении инновации проявляются в появлении новой продукции, как производственного, так и потребительского назначения, с более высокими технико-экономическими и эксплуатационными характеристиками — качество, надежность, мощность, производительность, экономичность, экологичность. С позиции технологии инновация представляет собой изготовление продукции с использованием более совершенных, по сравнению с существующими, технологических процессов, позволяющих снижать трудоемкость производственных операций и сокращать производственные расходы.

Инновационная логистика — наиболее актуальная составляющая логистической деятельности, призванная изучать необходимость и возможность внедрения прогрессивных инноваций в организацию текущего и стратегического управления потоковыми процессами с целью выявления и использования дополнительных резервов путем рационализации (оптимизации) этого управления.

В начале 2011 года Координационным советом по логистике было проведено традиционное ежегодное исследование логистики компаний в России. Материалы были представлены на пленарной сессии XIV Московского Международного Логистического Форума. В ежегодном исследовании приняли участие руководители и сотрудники 47

компаний из различных отраслей экономики. Полученные ответы показали, что инновации в логистике очень важны и существует необходимость их развития и внедрения.

Соответственно, «инновационная логистика» по своему назначению также рассматривается как самостоятельное направление логистической деятельности, перед которой стоят свои, специфические задачи:

1. создание новых идей в области управления потоковыми процессами, на основе использования общих научно-технических достижений и применения их в инновационной логистике;

2. разработка и создание системы логистических новообразований и логистических систем различного назначения путем их поэтапного и поэтапного формирования.

При этом под системами инновационной логистики понимаются: специализированные инновационные логистические бизнес-центры; отраслевые научно-исследовательские институты и подразделения функциональных подсистем логистики; научно исследовательские подразделения высших учебных заведений; консалтинговые центры, проводящие исследования действующих и оценку новых логистических проектов; общественные логистические структуры – международные, национальные и региональные ассоциации логистики.

Логистические инновации в теоретическом плане основываются на четырех логистических концепциях, представляющих собой исходную базу разработки гибких логистических моделей различных направлений производственно-хозяйственной деятельности.

В качестве логистических концепций приняты следующие:

1. концепция общих логистических издержек – определение дифференцированных логистических издержек;

2. концепция реинжиниринга бизнес-процессов в логистике – выявление взаимосвязи между функциями и степени посредничества и сотрудничества;

3. концепция интегрированной стратегии логистики – качество обслуживания потребителей на базе прогноза спроса и предложения;

4. логистическая концепция управления полной цепью поставок – организация всего процесса товародвижения от начального поставщика до конечного потребителя.

Логистические инновации, используются в организации и управлении материальным производством и сферой услуг, а также усовершенствовании операций и процедур, применяемых в логистических системах. При этом логистические инновации, испытывая необходимость регулярной реновации технических средств, активно влияют на развитие научно-технического прогресса, что стимулирует научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР) в области новой техники, технологии и материалов, применяемых в логистических системах.

В нашей стране основное внимание уделялось складской логистике, что привело к созданию огромных логистических комплексов и отставанию в логистическом развитии. Западные страны в это время направляли все свои усилия на модернизацию транспортной логистики, что, по словам многих зарубежных специалистов, оказалось эффективней, поскольку в снижении стоимости логистических услуг, главным является минимальное время хранения продукции на складах и процесс погрузки и разгрузки.

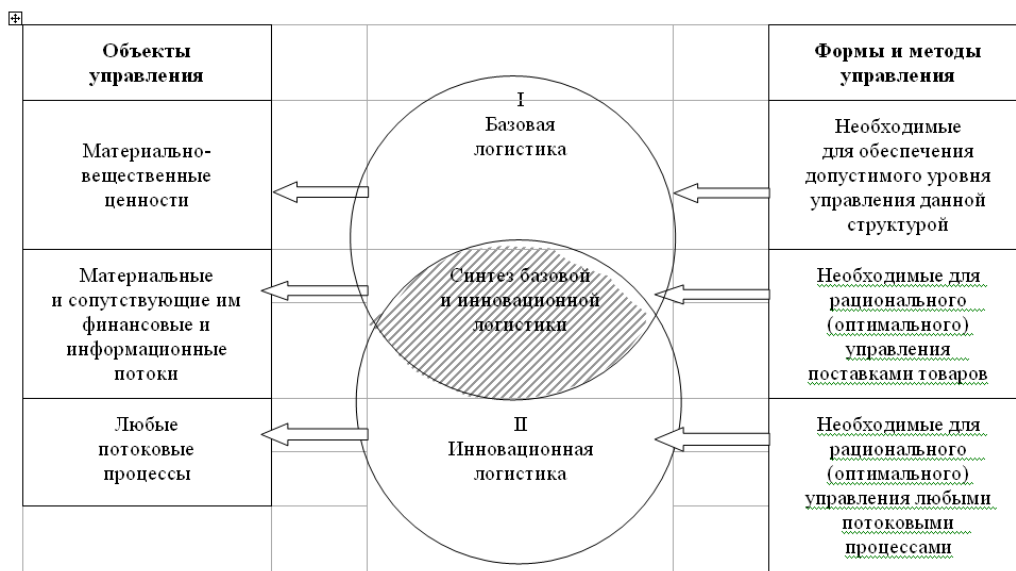
На пути развития логистики в России существуют свои трудности:

- сложная обстановка в экономике;
- отставание нашей экономики от уровня мировой экономики;
- плохие дороги, изношенная транспортная инфраструктура;
- напряженная социальная обстановка в обществе;
- недостаточный уровень развития производственной и технологической базы;
- сложность развития промышленности в определенных отраслях.

Поэтому актуальным является рассмотрение возможностей внедрения новшеств в области логистики.

Инновационную логистику можно рассматривать как совокупность научных знаний, методов и навыков по изучению и рациональной оптимальной организации любых потоковых процессов с целью повышения эффективности их конечных результатов за счет выявления и использования дополнительных, как правило, скрытых резервов управления.

Услуги инновационной логистики предлагается рассматривать как услуги в области управления. То есть из их состава следует исключить традиционную рутинную деятельность по экономике и организации поставок (логистике поставок), а именно: физические операции с элементами потоков в сфере товарно-материального движения (Рисунок 1)



**Рисунок 1 - Базовая и инновационная логистика**

Инновационный аспект придает единой методологии логистики полноту и логическую законченность. Все управленческие решения в деятельности предприятия, связанные с заготовительным, складским, транспортным, сервисным и распределительным процессами, в соответствии с логистической концепцией должны приниматься с учетом рационализации всего потокового процесса. Это требует предварительного исследования собственно коммерческих процессов в оптовом звене и обеспечивает наилучшую реализацию общеэкономических функций сферы товарного обращения. Базовая и инновационная логистика дополняют друг друга, но в тоже время между ними существует определенное противоречие.



**Рисунок 2 – Структура российского рынка логистических услуг, %**

Объем российского рынка логистических услуг составляет 33,2 млрд. долларов США, в том числе транспортные услуги – 28,1 млрд., экспедиторские – 3,6 млрд., складские и дистрибьюторские – 1,2 млрд., управленческая логистика или услуги по оптимизации бизнес-процессов – 300 млн. долларов США. Темпы роста российского экспедиторского рынка ежегодно составляют около 7 %, логистического аутсорсинга до 30 % в год.

Такая статистика позволяет говорить о том, что российский логистический рынок все больше интегрирует в международные сети. Кроме того, текущая российская ситуация характеризуется появлением на рынке более 40 мощных международных логистических компаний (DPWN, UPS, TNT, Panalpina, FM Logistic, Kuhne&Nagel, Gedios, Gefco, Вельц, Шенкер Россия, FraansMaas и др.). Тем не менее, несмотря на определенные попытки использования инновационных подходов в отечественных логистических процессах, следует обратиться к зарубежным моделям и концепциям построения инновационной логистики.

Современные логистические проблемы в нефтегазовой отрасли:

- Низкая инновационная активность работников предприятий
- Недостаточный уровень финансирования логистических инноваций
- Низкая возможность использования Зарубежного опыта в связи с санкциями

В то же время в нефтегазовой отрасли накоплен значительный опыт внедрения новшеств в области логистики.

При обустройстве «Бованенково – Ухта» предусмотрено использование передового отечественного опыта и ряда новейших технологий

- использование единой производственной инфраструктуры для добычи газа из сеноманских и аптских и неоком - юрских залежей;

- сокращение фонда наблюдательных скважин за счет совмещения функций контроля за разработкой разных залежей в одной скважине;

- применение теплоизолированных труб диаметром 1420 мм из стали марки K65 (X80) с внутренним гладкостным покрытием рассчитанные на рабочее давление 11,8 МПа (120 атмосфер), при строительстве и эксплуатации скважин с целью предотвращения растепления многолетнемерзлых пород;

- новые технологии и материалы при сварке (будет использована автоматическая сварка CRC- EVANS Automatic Welding). Состыковка и сварка труб производится специальным трубоукладочным комплексом «Defender».

- применение на компрессорных станциях энергосберегающего оборудования нового поколения с КПД 36–40%.

- новые методы технологии диагностики труб

- Новые технологии в проектировании систем одоризации природного газа

Помимо использования речного, авиационного, автодорожного и железнодорожного транспорта ОАО «Газпром» планирует использовать суда на воздушной подушке, которые могут ходить и по рекам, и по болоту, и по снегу. Испытание судов должно пройти на Ямале и в Тюмени.

Таким образом, сейчас можно уверенно сказать, что создается газотранспортная система нового поколения, и если отдельные государства только еще думают в отношении освоения приполярных районов, то Республика Коми уже имеет большой опыт работы в условиях Крайнего Севера и освоение Ямала еще больше укрепит конкурентоспособность России на внешних рынках. Система газопроводов «Бованенково-Ухта» создается на базе принципиально новых технических и технологических решений в области логистики и транспорта, при чем, с использованием, в основном, отечественных разработок. Российские технологии и опыт могут быть успешно применены при реализации различных проектов в других странах с приполярным климатом, в том числе на Аляске в Северной Америке.



Короткевич Е.В. [konovalovaekaterina@list.ru](mailto:konovalovaekaterina@list.ru)

Научный руководитель – Плюснина О.В.

Ухтинский государственный технический университет, Ухта

Налог на имущество организации занимает одно из главных мест в системе имущественного налогообложения Российской Федерации и вызывает особую заинтересованность в возможном изменении порядка расчета и уплаты этого налога на основе заграничного опыта, а именно, в изменении имущественного налога юридических и физических лиц, земельного налога на налог на недвижимость.

Общий вес поступлений от налогов на имущество составляет более 95%, однако удельный вес в структуре доходов в среднем составляет 6%. Для примера в Республике Коми доля налога составляет около 7-8% доходов бюджета и занимает 4 место среди источников налоговых поступлений.

Налог на имущество организаций является трансформированной формой платы за фонды и сверхнормативные запасы собственных оборотных средств, введенная в 1965 году и упраздненная с переходом к рынку. В тоже время данный налог следует считать новым явлением во взаимоотношении предприятий и государства. Новизна платежа заключается в том, что в состав налогооблагаемой базы имущества включаются нововведенные элементы, характерные рыночным условиям хозяйствования: использование механизма ускоренной амортизации, рыночная стоимость основных фондов, а также использование индексации при переоценке основных средств.

Поэтому, налог на имущество выполняет две основные задачи:

- а) стимулирует эффективное использование имущества предприятий;
- б) является стабильным источником доходов для региональных бюджетов.

Плательщиками налога на имущество являются организации, которые имеют имущество, признанное объектом налогообложения в соответствии со ст. 374.

Не являются плательщиками налога:

1. организации, являющиеся плательщиками ЕСХН;
2. организации, применяющие УСН;
3. организации, перешедшие на уплату ЕНВД;

Налоговым кодексом устанавливается налог на имущество организации, а так же законами субъектов РФ, и обязателен к уплате с момента введения на территории субъектов РФ. Система имущественного налогообложения в России значительно отличается от системы большинства стран мира. Главное отличие в том, что в состав зарубежного налога на имущество входит земельный налог.

Законодательные органы субъектов Российской Федерации, устанавливая налог, определяют налоговую ставку, форму отчетности по налогу, порядок и сроки уплаты налога.

Для российских организаций законодательство определило в качестве объекта налогообложения, только лишь имущество, которые учитывается на балансе в качестве объектов основных средств, согласно установленным нормам ведения бухгалтерского учета.

Исходя из вышеизложенного, для российских организаций объектом налогообложения является движимое и недвижимое имущество, которое включает в себя имущество, переданное во временное владение, пользование, распоряжение или доверительное управление, внесенное в совместную деятельность.

Имущественный налог является прямым, и он заносится в бюджет в обязательном порядке.

Следовательно, имущественный налог может существенно повысить налоговую нагрузку организации, если основную часть его имущества составляют дорогостоящие основные средства или нематериальные активы.

Данный налог является довольно высоким. Например, организация, имеющая основные средства в общей сумме на 200 миллионов рублей обязана (без учета амортизации) уплачивать по большинству субъектов Российской Федерации 4,4 миллионов рублей в год с имущества.

Установленные законодательством Российской Федерации льготы по налогу на имущество, относятся лишь к фирмам, которые занимаются определенными видами деятельности.

Особую значимость приобретает процесс оптимизации налогообложения, основанный, на налоговом планировании в целом и подразумевает под собой разработку ситуационных схем оптимизации налоговых платежей и организацию системы налогообложения для своевременного анализа налоговых последствий различных управленческих решений.

Для налогоплательщика одним из самых проблемных обременений является налог на имущество, сложность оптимизации состоит в том, что он является «прямым», так как возможность уменьшения его на сумму вычета не предусматривается.

В связи с вышесказанным, на сегодня единственным эффективным способом его снижения является оптимизация этого налога. В ходе проводимой налоговой реформы отменены некоторые из видов налогов и сборов, а также существенно трансформированы сохраняющиеся налоги. И в системе имущественного налогообложения организации произошли некоторые изменения.

Система имущественных налогов подразумевает постепенный переход к налогообложению недвижимости, а именно земли и имущественных объектов, тесно связанных с землей, также относящихся к недвижимому имуществу в соответствии с ГК Российской Федерации.

В рамках пересмотра такого налогообложения возможно внедрение регионального налога – налога на недвижимость, заменяющий имущественный налог организаций, физических лиц и земельный налог. Планируется, что данный налог сможет учесть платежеспособность собственника, региональные особенности и истинную стоимость недвижимости.

С 1 января 2014 г. в отношении определенных объектов недвижимости данный налог может рассчитываться на основании их кадастровой стоимости по состоянию на первое число каждого налогового периода.

Порядок расчета коэффициента владения с 2016 г. в отношении объектов недвижимого имущества, облагаемых налогом по кадастровой стоимости. Теперь за полный месяц владения принимается тот месяц, в течение которого собственник владел объектом более 15 дней.

Применение данного коэффициента – одна из особенностей расчета налога на имущество организаций в отношении объектов, облагаемых по кадастровой стоимости. К ним могут относиться:

- торговые центры, административно-деловые центры и помещения в них;
- нежилые помещения, назначение которых предусматривает размещение торговых объектов, офисов, объектов общественного питания и бытового обслуживания либо которые применяются для размещения офисных помещений, торговых объектов, объектов общественного питания и бытового обслуживания;

- недвижимость иностранных организаций, которые не осуществляют деятельности в России через постоянные представительства и недвижимость иностранных организаций, не относящиеся к их виду деятельности в Российской Федерации через постоянные представительства;

- жилые помещения и жилые дома, которые не учитываются на балансе как основных средств по правилам бухучета.

Коэффициент владения необходимо рассчитывать, если в течение налогового или отчетного периода у организации возникает или прекращается право собственности на объект недвижимости. То есть, организация владеет объектом неполный отчетный период (1 квартал, 6 месяцев или 9 месяцев) либо неполный налоговый период (год). Поэтому сумму авансовых платежей или налога на имущество необходимо скорректировать.

Если организация владеет только частью помещений, а не всем зданием, и кадастровая стоимость этих помещений неизвестна, то налоговую базу необходимо рассчитывать так: Налоговая база помещения = [кадастровая стоимость здания, в котором находится помещение / общая площадь здания] \* площадь помещения (п. 6 ст. 378.2 НК РФ).

В случае если налогоплательщик полагает, что кадастровая стоимость его имущества сильно отличается от рыночной, есть возможность обжаловать итоги кадастровой оценки. Для этого необходимо обратиться в комиссию по рассмотрению споров при территориальном управлении Росреестра или в суд.

В том случае, если регионы самостоятельно не установили ставки, для расчета налога необходимо использовать ставку, определенную НКРФ. Имеется переходный период – в течение первых 2-х лет будут использоваться пониженные налоговые ставки. Для расчета налога за 2014 год установлена максимальная ставка - 1%, за 2015 год – 1,5%. С 2016 года максимальная ставка увеличится до уровня 2%. При этом для Москвы установлены особые ставки: за 2014 год – 1,5% и за 2015 год – 1,7%. В 2016 году размер налоговых ставок для налогоплательщиков сравняется с размером общеустановленных (подп. 1-2 п. 1.1 ст. 380 НК РФ). В Республике Коми – 2,2%.

Отдельные организации могут воспользоваться новыми льготами и не уплачивать налог. От уплаты налога на имущество организаций на 30 % освобождаются субъекты инвестиционной деятельности в отношении вновь созданных, приобретенных, модернизированных, реконструируемых, технически перевооруженных основных средств в рамках реализации инвестиционных проектов.

Предусматриваются некоторые изменения, которые вступят в силу с 1 января 2017 года. В этом случае, рассчитывать налог, исходя из кадастровой стоимости, необходимо будет всем административно-деловым и торговым центрам независимо от общей площади. Для отдельно стоящих нежилых зданий, которые используются для делового, административного или коммерческого назначения, размещения торговых объектов и объектов общественного питания и бытового обслуживания понижен показатель площади помещений, при котором налог рассчитывается по кадастровой стоимости.

По кадастровой стоимости будет также взиматься налог с нежилых помещений в многоквартирных домах, которые по факту используются для размещения торговых точек, офисных помещений, объектов общественного питания и бытового обслуживания, в случае если общая их площадь будет превышать 3 тыс. кв. м. На сегодняшний день, применять для расчета налога кадастровую стоимость обязаны организации только в случае превышения 3 тыс. кв. м каждого из таких помещений (п. 2.1 ст. 1.1 Закона № 64).

В перспективе планируется, что налог на имущество организаций, а также вместе с ним налог на имущество физических лиц и налог на землю будут заменены единым региональным налогом – налогом на недвижимость. В данный момент необходимые правовые и экономические условия пока не созданы.

Предполагается, что введение данного налога приблизит налоговую систему России к наиболее качественному процессу налогообложения, который отвечает потребностям защиты и развития рыночной экономики, а также прав человека.

Библиографические ссылки:

1. Конституция Российской Федерации от 12 декабря 1993 г. Информационно-правовое обеспечение «Гарант».

2. Бюджетный кодекс РФ от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ. Информационно-правовое обеспечение «Гарант».
3. Гражданский кодекс Российской Федерации, часть первая, от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ/ Информационно-правовое обеспечение «Гарант».
4. Гражданский кодекс Российской Федерации, часть вторая, № 14-ФЗ от 26 января 1996 г. Информационно-правовое обеспечение «Гарант».
5. Земельный кодекс РФ от 25 октября 2001г. № 136-ФЗ//Справочно-правовая система «Консультант Плюс».
6. Налоговый кодекс Российской Федерации, часть первая, от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ. Информационно-правовое обеспечение «Гарант».
7. Налоговый кодекс Российской Федерации, часть вторая, от 5 августа 2000 г. № 118-ФЗ. Информационно-правовое обеспечение «Гарант».
8. Федеральный закон Российской Федерации от 8 августа 2001 г. № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей». Информационно-правовое обеспечение «Гарант».

**УДК 338.18**

### **Конкуренция и ее роль в современном хозяйственном механизме**

Логачева П.С. [logacheva.p@mail.ru](mailto:logacheva.p@mail.ru)

Научный руководитель – Каюков В.В.

*Ухтинский государственный технический университет, Ухта*

Могущество страны, благополучие ее граждан, гарантия стабильности в обществе, или же, наоборот, недостаточный уровень развития, отставание страны в технологическом смысле, регресс – эти все аспекты целиком и полностью зависят от экономики, от одной из важнейших сфер жизни людей. Нужно всегда идти вперед, необходимо развиваться, решать непосильные, по нашему мнению, экономические проблемы страны. Почему многие политики нашей страны в недоумении от того, что многие государства, а также страна, находящая по ту сторону океана опережают нас? Почему мы отстаем от них больше, чем на 40 лет, по последним исследовательским данным? Может стоит стать конкурентоспособными, опережая своих соперников, может пора искать новые предложения для лучших условий жизни? Я считаю, что это просто необходимо! Конкуренция – вот существенный толчок для развития страны. Это соперничество старого с новым, состязательность в производстве, борьба старого неэффективного с новым эффективным. Поэтому выбор темы для конференции выпал на достаточно интересную, но в то же время сложную и актуальную проблему – конкуренция и ее роль в современном хозяйственном механизме. Передо мной стояли следующие задачи: рассмотреть понятие конкуренции, ее сущность и значение, рассмотреть виды и методы конкуренции, а также показать ее роль в современной экономике.

Итак, что же подразумевается под понятием «конкуренция» в экономическом расширенном смысле? Конкуренция - это соперничество между товаропроизводителями за лучшие, экономически более выгодные условия производства и сбыта товаров, за получение наивысшей прибыли. Существует множество и других теоретических подходов к пониманию экономического содержания понятия “конкуренция”. К примеру, сущность конкуренции, по мнению А. Смита, представляет собой «совокупность взаимосвязанных попыток продавцов установить контроль на рынке в долгосрочной перспективе». Следовательно, конкуренция, по его мнению, – это процесс реакции на новую силу и способ достижения нового равновесия, сущностью которого является борьба конкурентов за относительные преимущества. Есть так же и неоклассический вариант толкования конкуренции по мнению А.Маршалла- английского экономиста, что «конкуренция» - это борьба за редкие экономические блага и, разумеется, за деньги потребителя, на которые их можно приобрести.

Но понятие конкуренции настолько многозначно, что оно не охватывается каким-либо универсальным определением. Это и способ хозяйствования, и такой способ существования капитала, когда один капитал соперничает с другим капиталом. Конкуренция – это и главная сущностная черта, свойство товарного производства, способ развития. На мой взгляд, рыночная конкуренция – это именно способ развития и самого человека в каких-либо его личных качествах, это и способ для развития собственного бизнеса. Ведь несомненно, современные предприниматели стремятся к получению максимальной прибыли, но чтобы это действительно произошло просто необходимо идти в ногу со временем. Вот, к примеру, в нашем городе предостаточно хороших салонов красоты, согласитесь, с высококвалифицированными людьми, которые знают все технологии и последние тенденции в этой отрасли. Все вроде по плану у предпринимателя: клиентская база насыщена, прибыль есть. И вдруг появляется совершенно новое заведение для мужской половины нашего города, так называемый барбершоп. И что же происходит? Мужчины, посещавшие проверенный годами салон красоты переходят в совершенно новое, неизведанное и самое главное – единственное такое место в городе. Да, вот и проявился такой процесс, как конкуренция. Именно она заставляет постоянно искать и использовать в производстве новые возможности, она требует совершенствовать технику и технологии и еще одним из главных преимуществ конкуренции является стимулирование предпринимателя повышать качество и предложение товаров. Таким образом, конкуренция является необходимым фактором развития производственных сил. Конкуренция – это толчок для прогресса.

С учетом всего вышесказанного, хочется разобраться теперь и в формах конкуренции. Существует две, самые главные формы конкуренции : предметная (или внутриотраслевая – т.е. между фирмами одной отрасли) и функциональная (межотраслевая), помимо этого есть еще и другие формы конкуренции.

**1) функциональная конкуренция** – базируется на том, что одно и то же желание потребителя можно удовлетворить по-разному. Функциональную конкуренцию приходится учитывать, даже если фирма является производителем поистине уникального и неповторимого товара.

**2) предметная конкуренция** – Конкуренция между аналогичными товарами. Лучше зарекомендовавшей себя по качеству изделий товары фирмы или по притягательности фирменной марки, реализуются наиболее успешно и приносят наивысшую прибыль.

**3) видовая конкуренция** – это конкуренция между аналогичными товарами, но разными по оформлению.

**4) ценовая конкуренция** – снижение цены увеличивает продажи, приводит к расширению рынка.

**5) скрытая ценовая конкуренция** бывает двух видов:

- а) продажа личного товара по цене конкурента;
- б) снижение цены потребления товара;

**б) незаконные методы конкуренции**

- а) антиреклама товаров конкурентов;
- б) производство товаров имитаторов (подделка).

Таким образом, мы дали несколько вариативных значений определения “конкуренция”, разобрали ее сущность, а также рассмотрели формы конкуренции. Можно сделать вывод, что конкуренция – это неотъемлемая часть современной экономики ведь за последние годы экономика претерпела существенные изменения: вперед идут информационные процессы, финансовая сфера и сфера услуг тоже вышли на первый план. Следовательно, конкурентоспособность фирм очень важна на данном этапе развития современной экономики.

Переходя к следующему вопросу, следует отметить, что диапазон методов, которые я в дальнейшем буду раскрывать, достаточно широк. Эти методы можно разделить на ценовые и неценовые. Итак, к ценовым относятся:

- 1) конкуренция между покупателями и продавцами: покупатели предпочитают купить товар подешевле, продавцы хотят продать его подороже;
- 2) применение монополю высокими или монополю низкими цен в целях вытеснения конкурента и завоевания рынка сбыта;
- 3) конкуренция между покупателями одной отрасли, которая приводит к увеличению спроса на продукцию и, следовательно, повышению цен на предлагаемые товары;
- 4) межотраслевая конкуренция, т.е. соревнование предприятия различных отраслей, выпускающих товары-субституты. Развитие такой конкуренции может вызывать как понижение, так и повышение цен на рынке.

Говоря о неценовой конкуренции, хочется выделить тот факт, что предприниматели выдвигают на первый план меньшую цену, чем у соперников, более надежный товар с современным дизайном и т.д. Сильнейшее орудие неценовой конкуренции – реклама. Это информация, распространяемая в любой форме, предназначенная для формирования интереса потребителей к продукту. К числу неценовых методов относят также предоставление большого комплекса услуг (в том числе обучение персонала), промышленный шпионаж, переманивание специалистов, владеющих производственными секретами, выпуск товаров, внешне ничем не отличающихся от изделий-подлинников, но существенно худших по качеству. Конкуренция, основанная на повышении качества, имеет противоречивый характер. С одной стороны, повышение качества служит способом скрытого снижения цен и расширения сбыта, с другой – «качество» – это субъективная оценка, которая открывает возможность фальсификации путем рекламы и использования красивой и блестящей упаковки.

Но несмотря на все, казалось бы, сильнодействующие различные методы конкурентной борьбы, они не принесут успеха, не сделают конкуренцию цивилизованной и эффективной, если экономическим центром общества — государством — не будут предприняты меры, обеспечивающие нормальные условия для функционирования и защиты от монополизма, усиление которого негативно сказывается на развитии рыночной экономики. Осуществление политики в области конкуренции и регламентации деятельности монополий со стороны государства проявляется в формировании и совершенствовании антимонопольного регулирования, включающего антимонопольный контроль над монополизированными рынками, организационный механизм (поддержка малого бизнеса, упрощение механизма лицензирования, либерализации рынков и т. д.) и, конечно, антимонопольное законодательство. Антимонопольная политика государства — это система государственных мер правового, экономического, финансового, налогового и психологического характера, которая препятствует проявлениям антиконкурентного поведения и способствует здоровому и эффективному функционированию рыночной экономики. Она направлена на содействие развитию товарных рынков и конкуренции, на предупреждение, ограничение и пресечение монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции, а также на защиту прав потребителей.

Исходя из этого можно сделать вывод, что предприниматель создает свой продукт, привлекает к нему внимание, в итоге, получая желаемое, получает долю рынка. . Когда рынки монополизированы, разделены между собой незначительным числом больших компаний, захвативших ключевые позиции, производители стремятся как можно дольше удерживать цены неизменными, чтобы, целенаправленно снижая себестоимость и расходы на маркетинг, обеспечить максимизацию прибыли. Иногда они прибегают и к незаконным методам борьбы с конкуренцией, но это рано или поздно все-таки закончится.

Тем не менее, для наиболее полной характеристики конкуренции в экономических отношениях следует раскрыть также две модели конкуренции - совершенную и несовершенную. Для начала разберем содержание и отличительные признаки совершенной конкуренции. Она определяет конкуренцию как созидательную и эффективную силу. Благодаря этой конкуренции фирмы стремятся достигнуть своей цели посредством производительного использования ресурсов, увеличения производства товаров, снижения

издержек и цен. Фирмы, которые не делают этого, отстают в конкурентной борьбе, становятся убыточными и могут впоследствии исчезнуть. Совершенная конкуренция характеризуется следующими признаками:

- 1) фирмы выпускают стандартную, аналогичную продукцию
- 2) нет препятствий для организации фирм и перехода их из одной отрасли в другую
- 3) возможность и доступность информации.

Указанные признаки формируют процесс свободного функционирования рыночного механизма спроса, предложения и цены. Цена формируется на основе взаимодействия спроса и предложения. Цена задается рынком.

Переходя к модели несовершенной конкуренции стоит отметить, что она довольно проста, так как она считает, что нарушение одного-двух признаков или всех признаков совершенной конкуренции делает её несовершенной. Главные компоненты или составляющие, которые вызывают несовершенства в конкуренции, - монополизм и монопольная цена. Монополизм проявляется в том, что конкуренция позволяет фирме или группе фирм использовать преимущества монополии. Фирмы могут производить и продавать на рынке значительную долю продукции в отрасли и, таким образом, влиять на рыночный спрос и предложение. Преимущества монополии могут быть связаны также с особенностями и отличительными свойствами товара, которые предлагаются фирмами потребителям. Это обстоятельство тоже оказывает влияние на рынок и конкуренцию.

Подводя итог вышесказанному и завершая свое выступление можно сделать следующие выводы:

1. Конкуренция - это сложное и многогранное явление. Существует множество её видов и методов. Этот элемент экономики следует оценивать как жизненно важный аспект развития экономики.

2. Роль конкуренции на рынке очень высока:

– конкуренция способствует установлению равновесной цены, уравнению спроса и предложения.

– конкуренция поддерживает условия производства и реализации товаров и услуг.

– конкуренция стимулирует научно-технический прогресс и повышение эффективности производства.

3. Основное условие ведения успешной конкурентной борьбы с помощью цен – постоянное совершенствование производства и снижение себестоимости.

Библиографический список:

1. Современная экономика: проблемы и решения - Научный журнал.
2. В.Н.Ильина - Шпаргалка по конкуренции – г.Москва – 2008 – 19с.
3. А.Г. Мокроносов, И.Н. Маврина - Конкуренция и конкурентоспособность – Издательство Урал ун-та - г.Екатеринбург - 2014г. – 194 [2] с.
4. А.С. Булатов – Экономика: учебник / Под ред. доц. А.С. Булатова. – М.:Издательство.БЕК, 1995. – 632 с.
5. А.Ю. Юданов - Конкуренция: теория и практика – Издательство: ГНОМ и Д – 2001г. – 304 с.
6. В.Н.Ильина - Конкуренция. Самое главное – учебник по экономике / институт экономики и права
7. А.Смит - Исследование о богатствах народов – М.: Ось-89, 1997г.- 255с.
8. Журавлева Г.П. – Экономика.учебник – М.:Юристъ, 2001г.

Максарова К.Д. (kuklina1993@list.ru)

Научный руководитель – Назарова И. Г.

Ухтинский государственный технический университет. Ухта.

Кредиторская задолженность – это денежная задолженность предприятия перед юридическими и физическими лицами. Отражается в виде группы статей бухгалтерского баланса, включающих задолженность предприятия перед поставщиками и подрядчиками, персоналом, государственным бюджетом и внебюджетными фондами, арендодателями, страховщиками и пр [1].

В условиях кризиса особенную остроту приобретает проблема наполняемости региональных и местных бюджетов. Нестабильное финансирование на муниципальном уровне создает значительные трудности муниципальным образованиям по созданию экономической базы и рациональному распределению денежных средств. Из-за сокращения доходов местных бюджетов наблюдается значительное увеличение кредиторской задолженности в муниципальных учреждениях.

Дошкольное образование относится к первому уровню общего образования и направлено на формирование нравственных, интеллектуальных, личностных качеств и физическое развитие детей. Именно поэтому важной в данной сфере является финансовая сторона [2].

Проблемы финансирования дошкольных образовательных учреждений являются актуальными не только для системы образования, но и для экономики России в целом. Недостаточное финансирование – это главная проблема государственных и муниципальных учреждений.

Бюджетное финансирование в настоящее время не позволяет покрыть расходы по затратам на текущее содержание и капитальные расходы.

Для исследования было выбрано Муниципальное дошкольное образовательное учреждение «Детский сад №4 общеразвивающего вида» города Ухты.

По состоянию на 01.01.2016 г. данное учреждение имеет кредиторскую задолженность в размере 790 415,96 рублей. Из них:

Задолженность по коммунальным платежам – 423 027,32 рублей.

Задолженность за услуги по содержанию имущества – 315 948,38 рублей.

Задолженность по прочим работам и услугам – 51 440,26 рублей.

Такая задолженность образовалась из-за недостаточного финансирования в 2015 году.

В течение 2016 года кредиторская задолженность за 2015 год была погашена за счет средств, выделенных на 2016 год. Но за 9 месяцев 2016 года образовалась новая задолженность, которая, по состоянию на 01.10.2016 год, составляет 826 598,65 рублей. Из них: задолженность по коммунальным платежам – 202 856,34 рублей, задолженность за услуги по содержанию имущества – 546 396,31 рублей и задолженность по прочим работам и услугам составляет 77 346,00 рублей.

Таким образом, можно сделать вывод, что погашая кредиторскую задолженность прошлого года, организация приобрела текущую кредиторскую задолженность, которая на 36 182,69 рублей больше, чем за 2015 год. Следовательно, необходимо найти способ погашения кредиторской задолженности.

Способов погашения кредиторской задолженности достаточно много.

Одним из способов погашения кредиторской задолженности является кредит. Это самый распространенный и легкий метод погашения или снижения кредиторской задолженности. Поскольку получить кредит может как руководитель организации, так и само предприятие, данный вариант невозможно использовать в муниципальном учреждении.



Следующий способ – новация. Данный метод представляет собой возмещение долга товаром либо услугами, которые может предложить дебитор. Новация предусматривает погашение текущего обязательства взамен наступления нового. Так как дошкольное образовательное учреждение не производит товаров, а только предоставляет образовательную услугу, погашение кредиторской задолженности таким способом не представляется возможным.

Методика переговоров – самая распространенная. Стороны могут договориться о снижении суммы долга, но чаще всего, в результате переговоров либо продлевается срок, в который должник обязан уплатить сумму долга, либо снижается процент неустойки. В отдельных случаях, штрафные санкции не взимаются. Но данный метод не гарантирует полное освобождение от выплаты задолженности. Кроме того, переговоры, зачастую, являются устными и не несут никакой юридической силы, следовательно, не могут являться доказательством в суде.

Отступное. Данный способ предполагает возмещение долга или его части имуществом организации. В данном случае предусмотрена и продажа имущества должника. Дошкольное образовательное учреждение не вправе распоряжаться муниципальным имуществом подобным способом. Следовательно, погашение кредиторской задолженности таким методом невозможно.

Самым дорогостоящим для должника способом является взыскание кредиторской задолженности в судебном порядке, так как к сумме долга прибавится не только неустойка, но и судебные расходы истца. Стоит отметить, что кредиторская задолженность исследуемого учреждения за 2015 год была выплачена именно по исполнительному листу.

Для досудебного урегулирования можно использовать реструктуризацию, то есть выплату долга по частям. Но необходимо учитывать, что при использовании частичного погашения кредиторской задолженности, текущая задолженность увеличивается. Этот факт наглядно представлен в динамике. Погашая кредиторскую задолженность за 2015 год, учреждение приобрело текущую кредиторскую задолженность на 36 тысяч рублей больше, чем в предыдущем периоде. Данная задолженность образовалась за 9 месяцев, и какой размер она приобретёт на конец года – еще не известно.

Таким образом, целесообразно сократить количество потребляемых услуг, войдя в так называемый «режим экономии». Он предусматривает не только банальную экономию водоснабжения и электричества, но и отказ от долгосрочных договоров по обслуживанию/ремонту здания и оборудования. Заключение разовых договоров по оказанию услуг зачастую является дешевле годового или квартального обслуживания, так как по годовому договору оплата производится ежемесячно независимо от потребности в услуге подрядчика (поставщика), а разовые договоры заключаются по мере необходимости. Например, договор на технический осмотр и ремонт холодильного оборудования. При заключении такого договора на год, необходимо ежемесячно выплачивать организации 2000,00 рублей, независимо от того поломалось оборудование или нет. А при фактической поломке оборудования ремонт будет стоить 4000,00 рублей. Таким образом, бессмысленно переплачивать в год 20 000,00 руб., так как вероятность того, что оборудование будет ломаться каждый месяц, мала. Договоров такого типа достаточно, чтобы методом экономии снизить кредиторскую задолженность учреждения.

Между тем, эта проблема может решиться другим способом. Постановлением Правительства РФ от 15.08.2013 №706 «Об утверждении правил оказания платных образовательных услуг» предусмотрено предоставление услуг на платной основе. Платные образовательные услуги не могут быть оказаны вместо образовательной деятельности, финансовое обеспечение которой осуществляется за счет бюджетных ассигнований федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации, местных бюджетов. К таким услугам относится проведение дополнительных кружков и образование группы выходного дня.

Внедрение платных услуг принесет дополнительный доход и позволит погасить часть кредиторской задолженности. В соответствии с вышеуказанным Постановлением, денежные средства, полученные от предоставления платных услуг, должны быть направлены, в первую очередь, на оплату заработной платы педагогов и специалистов, затем на налоговые и страховые отчисления. Оставшиеся средства могут быть направлены на оплату услуг по содержанию имущества и прочим работам (услугам). При этом, оплата коммунальных платежей не допускается.

Произведем примерный расчет дохода от проведения платных кружков.

Допустим, что каждый кружок будут посещать 10 детей. Внедряем 5 платных кружков: подготовка к школе, ритмика, ролики, велосипеды и лыжи. Последние 2 являются сезонными и будут проводиться только 5 месяцев в году (велосипеды – с мая по сентябрь; лыжи – с ноября по март). Цена одного занятия 250 рублей, частота проведения в месяц – 6 раз. Таким образом, выручка будет составлять 250 рублей x 6 раз в месяц x 5 месяцев x 10 детей = 75 000 рублей с одного кружка. Следовательно, с двух кружков выручка будет составлять 150 000 рублей в год.

Такие кружки как подготовка к школе, ритмика и ролики планируется проводить 12 месяцев в году. Посещать их так же будет около 10 детей 8 раз в месяц. Стоимость одного занятия 200 рублей. Таким образом, выручка будет равна 200 рублей x 8 занятий в месяц x 12 месяцев x 10 детей = 192 000 рублей с одного кружка в год. Следовательно, с трех кружков выручка будет составлять 576 000 рублей в год.

Получаем выручку от проведения платных кружков 726 000 рублей в год. Вычитаем 30% на заработную плату специалистов (217 800 рублей), начисления на заработную плату, в которые входят налоговые, социальные, пенсионные начисления (217 800 x 30,2% = 65 776 рублей). Получаем доход в размере 442 424 рубля в год.

Предоставляя платные услуги, учреждение получает дополнительный доход около 440 тысяч рублей, которые можно направить не только на развитие материально-технической базы и всего необходимого, но и на погашение кредиторской задолженности. Вспомним, что за счет такого дохода учреждение не может оплачивать задолженность по коммунальным платежам, а только по прочим работам (услугам) и по содержанию имущества. Кредиторская задолженность по вышеуказанным расчетам составляет 623 742,31 руб. Доход, полученный от оказания платных услуг, может покрыть около 70% кредиторской задолженности за первый год после введения платных услуг в деятельность ДООУ. Уже на втором году будет видна положительная динамика, а на третьем году ситуация стабилизируется, и учреждение сможет использовать доход в первую очередь на обновление материально-технической базы, увеличить доплаты педагогическому персоналу, закупить новое оборудование, мебель и т.п.

Следует отметить, что в настоящее время 85 % дошкольных учреждений города Ухта оказывают платные услуги, что позволяет вовремя расплачиваться по текущим обязательствам и не накапливать кредиторскую задолженность.

В завершении, можно сделать вывод, что предложенный способ может оказаться довольно эффективным и способствовать не только погашению текущей кредиторской задолженности, но и в дальнейшем приведет к получению прибыли, которую учреждение сможет направить на улучшение качества образовательного процесса, который является главной и единственной целью каждого дошкольного образовательного учреждения.

Дополнительный доход сможет покрыть многую часть обязательств, тем самым уменьшив кредиторскую задолженность учреждения, что положительно отразится на финансовых результатах деятельности МДОУ «Детский сад №4».

Библиографический список:

1. Балтин В.Э., Горелова С.С. Финансирование инноваций в системе дошкольного образования в условиях государственно-частного партнерства//Современные проблемы науки и образования. 2015. № 2-2. С. 391.

2. Меньшаева Л.И. Приоритетные направления развития финансового обеспечения дошкольного образования//Экономика и управление: проблемы, решения. 2013. № 5 (17).

**УДК 331.08**

### **Управление дебиторской задолженностью АО «Транснефть-Север»**

Мартюшева Эльвира Эдуардовна  
Научный руководитель - Саматова Т.Б.

Ухтинский государственный технический университет, Ухта

Управление дебиторской задолженностью имеет очень большое значение для АО «Транснефть-Север», так как умелое и эффективное управление этой частью текущих активов является важным аспектом финансовой политики на предприятии и позволяет выявлять не только показатели текущей и перспективной платежеспособности, но и факторы, влияющие на их динамику, а также оценивать количественные и качественные тенденции изменения финансового состояния предприятия в будущем.

Целью данной работы является: на основе сравнения финансового комплексного состояния предприятия выявить «узкие места» и предложить мероприятия по улучшению управления дебиторской задолженностью АО «Транснефть-Север».

Финансовое состояние предприятия, его устойчивость в значительной степени зависят от того, каким имуществом располагает предприятие, в какие активы вложен капитал, и какой доход они ему приносят.

Динамика валюты баланса АО «Транснефть-Север» за 5 лет показала: с 31 декабря 2009 года по 31 декабря 2014 года происходил постепенный рост валюты баланса. Наибольший темп роста пришелся на 2013 и 2014 года.

Капитал и резервы в течение всего периода изменяются пропорционально, а краткосрочные обязательства в 2014 году снизились, что является положительным результатом.

В 2011 и в 2013 году наблюдается увеличение внеоборотных активов, а в 2012 и 2014 году происходит снижение оборотных активов в структуре баланса. Отрицательный показатель оборотных активов в 2012 году наблюдается из-за снижения дебиторской задолженности.

Структурно-динамический анализ бухгалтерского баланса является финансово-устойчивыми. В целом структура удовлетворительна.

Наибольшую долю в структуре активов за 5 лет составляют основные средства около 80% и дебиторская задолженность - 13%.

Причиной увеличения основных средств на 31.12.2014 по сравнению с 31.12.2013 на 15% стали изменения, связанные с вводом в эксплуатацию после реконструкции участков магистральных нефтепроводов МН «Ухта-Ярославль», системы автоматики нефтеперекачивающей станции «Синдор».

Изменение дебиторской задолженности (увеличение на 13,73) на конец отчетного года по сравнению с прошлым годом произошло, за счет: - увеличения задолженности по расчетам с ОАО АК «Транснефть» по договору подряда на транспортировку нефти и по агентскому договору за реализованное имущество; - возникновение задолженности ответственного участника консолидированной группы налогоплательщиков ОАО АК «Транснефть».

Детальный анализ в структуре пассивов за 5 лет показал, что наибольшую долю составляют нераспределенная прибыль – ее доля 50% и переоценка внеоборотных активов - 40%, кредиторская задолженность – 5%.

Снижение заемного капитала в большей степени связано с уменьшением кредиторской задолженности на 10,09% и с уменьшением оценочных обязательств на 11,85%. К концу доля собственного капитала увеличилась на 2,45%.

Изменение кредиторской задолженности на конец 2013 года, по сравнению с 2014 годом, произошло в результате: - увеличения задолженности подрядчикам за выполненные работы и оказанные услуги; - погашения задолженности по расчетам с ответственным участником консолидированной группы налогоплательщиков в ОАО АК «Транснефть».

На основании проведения классификации предприятия по уровню рисков было выявлено, что в 2013 году АО «Транснефть-Север» относится к проблемной организации, а в 2014 году финансовое состояние АО «Транснефть-Север» улучшилось и по совокупности показателей относится ко второму классу, то есть к предприятиям не рассматриваемое как рисковое.

В работе проведен комплексный анализ финансового состояния АО «Транснефть-Север». Общий анализ структуры бухгалтерского баланса показал, что соотношения основных разделов бухгалтерского баланса находятся в пределах рекомендуемых значений, что свидетельствует о достаточном уровне платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия. В тоже время в среднесрочном и долгосрочном периодах платежеспособность предприятия может ухудшиться. Показатели деловой активности имеют тенденцию к снижению. Особо следует отметить сокращение оборачиваемости дебиторской задолженности и наличие долгосрочной задолженности (свыше 12 месяцев). Сравнительный анализ кредиторской и дебиторской задолженностей показал, что период погашения кредиторской задолженности гораздо ниже периода погашения дебиторской задолженности. Период оборачиваемости дебиторской задолженности в 2 раза выше нормы, что говорит о снижении оборачиваемости дебиторской задолженности и о ее сомнительной работе.

В качестве основных рекомендаций по совершенствованию управлением дебиторской задолженностью АО «Трансефть-Север» предложено проведение ABC-анализа дебиторской задолженности; страхование дебиторской задолженности; создание резервов по сомнительным долгам в налоговом учете.

Суть анализа ABC-анализа заключается в упорядочении оцениваемых объектов в соответствии с определенным признаком, то есть в расположении критериев оценки в порядке убывания их значимости. Оценивание предполагает назначение оцениваемым объектам количественных или качественных характеристик в зависимости от степени выраженности определенного признака.

К наиболее распространенным параметрам классификации дебиторской задолженности можно отнести: 1. Сумма долга. 2. Просрочка платежа.

**Таблица 1 - Ранжирование типов дебиторской задолженности**

Группа	По мере убывания срока платежа	По мере убывания срока платежа
А	Наиболее важные дебиторы, на которых приходится 70 % всей задолженности	Надежные дебиторы, соблюдающие сроки оплаты платежа
В	Дебиторы средней важности, на которых приходится 20 % всей задолженности	Дебиторы с несущественными сроками нарушения платежа
С	Маловажные дебиторы, на которых приходится 10 % всей задолженности	Дебиторы с длительными сроками возникновения долгов

Рассмотрим группировку должников АО «Транснефть-Север» по срокам возникновения:

1. Покупатели и заказчики – ПАО «АК «Транснефть»;
2. Авансы выданные;
3. Расчеты с бюджетом;
3. Прочие дебиторы.

**Таблица 2 - Группировка должников АО «Транснефть-Север»**

→ Среднее время просрочки, дни			
	А – до 1 месяца	В – от 1 до 3 месяцев	С – свыше 3 месяцев
↓ Дебиторская задолженность, руб.			
А – 70 %	Покупатели и заказчики (74 %); Прочие дебиторы (79 %)	-	-
В – 20 %	Авансы выданные (38 %); Расчеты с бюджетом (61 %)	Авансы выданные (23 %); Расчеты с бюджетом (20 %)	Авансы выданные (39 %); Расчеты с бюджетом (21%)
С – 10 %	-	Прочие дебиторы (3%); Покупатели и заказчики (12 %);	Прочие дебиторы (19 %) Покупатели и заказчики (14 %)

С дебиторами, находящимися по сроку погашения свыше 3 месяца, необходимо оценить на предмет продолжения с ними отношений, провести ужесточение условий платежей, а также нужно вести постоянный учет и установить за ними строгий контроль.

Доля сомнительной дебиторской задолженности в 2014 году увеличилась на 0,5 % и составила 3,12 %, а просроченная увеличилась в 6,5 раз и составила 3,37 % от общей суммы дебиторской задолженности.

Исходя из проведенного анализа, для работы с дебиторами, имеющими сомнительную и просроченную дебиторскую задолженность, АО «Транснефть-Север» предлагается проанализировать возможность и необходимость страхования дебиторской задолженности.

Страхование дебиторской задолженности предполагает страхование возможности возникновения убытков от банкротства покупателя или несвоевременного возврата им денежных средств.

Согласно ст. 929 «Договор имущественного страхования», 933 «Страхование предпринимательского риска» ГК РФ страхование дебиторской задолженности – это страхование «риска убытков от предпринимательской деятельности из-за нарушения своих обязательств контрагентами предпринимателя или изменения условий этой деятельности по не зависящим от предпринимателя обстоятельствам, в том числе риск неполучения ожидаемых доходов – предпринимательский риск».

Предел ответственности для АО «Транснефть-Север» ориентировочно может быть взят в размере тех убытков, которые были нанесены в результате невыполнения дебиторами своих обязательств. Величина предельной стоимости может быть ориентировочно равна сумме просроченной и сомнительной дебиторской задолженности. Тогда предел ответственности возьмем в размере 220000 тыс. руб.

Допустим, что всю сомнительную задолженность не вернули на сумму 104306 тыс. руб.

Размер страховой премии и базовой страховой суммы в АО «Транснефть-Север» представлен в таблице 3.

**Таблица 3 - Размер страховой премии и базовой страховой суммы**

Вид страхового риска	Базовая страховая сумма	Базовая страховая премия
Невыплата обязательств по дебиторской задолженности	220000 тыс. руб.	9%

Величина страховой премии будет равна:  $220000 * 0,09 = 19800$  тыс. руб. АО «Транснефть-Север» должна выплатить страховой компании.

**Таблица 4 - Предлагаемый сценарий страхования**

Денежная потеря, тыс. руб.	Предел ответственности, тыс. руб.	Страховая премия, %	Страховая премия, тыс. руб.
104306	220000	9	19800

Таким образом, страхуя дебиторскую задолженность можно обезопасить предприятие от выше представленного вида риска и предотвратить убыток.

**Таблица 5 - Экономическая эффективность страхования дебиторской задолженности**

Эффективность предприятия без страхования	Эффективность предприятия со страхованием
Страховая премия = 0 Размер убытка = 104306 тыс. руб.	Страховая премия = 19800 тыс. руб. Размер убытка = 104306 тыс. руб. Страховая выплата = 104306 тыс. руб.

Следовательно, страховать дебиторскую задолженность АО «Транснефть-Север» выгодно. В первом случае издержки составят 104 млн. руб., а во втором, лишь 19,8 млн. руб.

Следующим мероприятием по управлению дебиторской задолженностью предлагается создание резерва по сомнительным долгам в налоговом учете АО «Транснефть-Север».

Актуальной задачей для предприятия является расчет возможной экономии при использовании налоговых резервов.

Создание резерва по сомнительным долгам в налоговом учете - это элемент налогового планирования, который позволяет организации сэкономить на уплате налога на прибыль.

Также, резерв по сомнительным долгам создается для того, чтобы в бухгалтерской отчетности организации данные о ее дебиторской задолженности были наиболее достоверны.

Для оптимизации данного налога необходимо создать на предприятии резервы. С помощью этого налоговая инспекция не сможет подвергнуть сомнению такой способ оптимизации по данному налогу. С помощью резервов, на законных основаниях можно перенести либо равномерно уменьшить в течении года размер налога за счет еще не возникших расходов.

По данным бухгалтерской отчетности на предприятии АО «Транснефть-Север» дебиторская задолженность на 31 декабря 2014 года составила 3979435 тыс. руб. Наличие данной задолженности говорит о достаточно низком уровне платежной дисциплины потребителей.

Наличие резервов по сомнительным долгам поможет организации обезопасить себя от потребителей (заказчиков), которые не произвели оплату вовремя.

Долги, относящиеся к сомнительным согласно п. 1 ст. 266 НК РФ:

1. Задолженность, возникшая в связи с реализацией товаров, выполнением работ и оказанием услуг.

2. Задолженность, не погашенная в оговоренные сроки и ничем не обеспечена.

Также предприятие АО «Транснефть-Север» вправе принять решение о формировании резерва по сомнительным долгам, согласно п. 70 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ.

Для целей налогообложения АО «Транснефть-Север» может создать резерв по сомнительным долгам, т.к. данное предприятие определяет доходы и расходы по методу начисления, согласно пп.7 п. 1. Ст. 265 НК РФ. [3]

Создание резерва АО «Транснефть-Север» даст возможность оптимизировать выплаты по налогу на прибыль.

Сумма данного резерва определяется по итогам инвентаризации дебиторской задолженности, проведенной в последний день налогового периода и рассчитывается следующим образом:

1. По сомнительной задолженности, сроком более 90 дней – в сумму создаваемого резерва включается вся сумма выявленной задолженности на основании инвентаризации.

2. По сомнительной задолженности, сроком от 45-90 дней (включительно) – в сумму резерва включается только 50 % от суммы выявленной задолженности.

При этом сомнительная задолженность, сроком до 45 дней – не увеличивает сумму резерва. В тоже время, сумма резерва не должна превышать 10 % от выручки отчетного периода, которая определяется согласно ст. 249 НК РФ.

В соответствии с данной статьей размер выручки определяется исходя из всех поступлений, возникших в ходе расчетов за реализованные товары, работы, услуги и имущественные права в денежной и натуральной формах.

Выручка от реализации предприятия АО «Транснефть-Север» в отчетном году составила 15165082 тыс. руб. В ходе инвентаризации расчетов выявлены следующие суммы сомнительных долгов:

1. Со сроком возникновения свыше 90 дней – 10430,6 тыс. руб.
2. Со сроком возникновения от 45 – 90 дней – 20861,2 тыс. руб.
3. Со сроком возникновения до 45 дней – 73014,2 тыс. руб.

Далее рассчитаем сумму отчислений в резерв по сомнительным долгам:

Сумма резерва равна  $10430,6 + 20861,2 \times 50 \% = 20861,2$  тыс. руб.

Согласно п. 4 ст. 266 Налогового кодекса РФ, сумма создаваемого резерва не может превышать 10% от выручки отчетного периода.

Сумма, составляющая 10% от выручки, равна 1516508,2 тыс. руб. Предельно максимальная сумма резерва в налоговом учете не должна превышать 1516508,2 тыс. руб. Следовательно, размер резерва по сомнительным долгам в отчетном периоде составит 20861,2 тыс. руб. Предприятие АО «Транснефть-Север» сможет включить в состав внереализационных расходов сумму 20861,2 тыс. руб., вследствие этого произойдет уменьшение налога на прибыль в таблице 6.

**Таблица 6 - Расчетные показатели**

Наименование показателей	До внедрения мероприятия	После внедрения мероприятия	Изменение
Выручка от реализации	10086394	10086394	0
Внереализационные расходы	1544497	1805548,6	261051,6
Прибыль до налогообложения	685159	424107,4	-261051,6
Налог на прибыль	308146	255935,7	-52210,3
Чистая прибыль	3499469	3482780	-16689

В результате создания резерва по сомнительным долгам, АО «Транснефть-Север» сможет снизить налог на прибыль на 4172200 руб., чистая прибыль предприятия сократится на 0,46% или на 16689000 руб.

На основе сравнения финансовых коэффициентов, характеризующих деятельность предприятия, были выявлены и предложены мероприятия по улучшению управления дебиторской задолженностью АО «Транснефть-Север».

Реализация предложенных мероприятий позволит улучшить все показатели дебиторской задолженности АО «Транснефть-Север»

Библиографические ссылки:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая: офиц. текст: [принят Гос. думой 26.01.1996, с последним изм. и доп. от 12.08.1996 и 24.10.1997 по состоянию на 1 апреля 2013.]. – М.: Экспо, 2013. – 510 с.

2. Саматова, Т.Б. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятий нефтяной и газовой промышленности [Текст]: учеб. пособие / Т. Б. Саматова. – Ухта: УГТУ, 2008. – 322 с.

## УДК 665.632

### «Перспективы развития газопереработки в условиях истощения ресурсной базы» на примере Сосногорского ГПЗ

Михеев Д.В. [dimka@outlook.com](mailto:dimka@outlook.com)

Научный руководитель – Петров И.Н.

*Ухтинский государственный технический университет, Ухта, Россия.*

Сосногорский ГПЗ это единственное в Северо-Западном федеральном округе и старейшее в России предприятие по комплексной переработке природного газа и нефтегазоконденсатной смеси, производящий технический углерод (сажу) нескольких марок, стабильный газовый конденсат, сжиженные газы.

Анализ основных производственно-экономических показателей показывает, что к предыдущему году произошло снижение объемов производства по всем видам выпускаемой продукции, кроме стабильного конденсата и печного техуглерода. К 2011 году объем переработки газа уменьшился на 6,8%, а объем переработки конденсата уменьшился на 13 тыс. тн., или 7%.

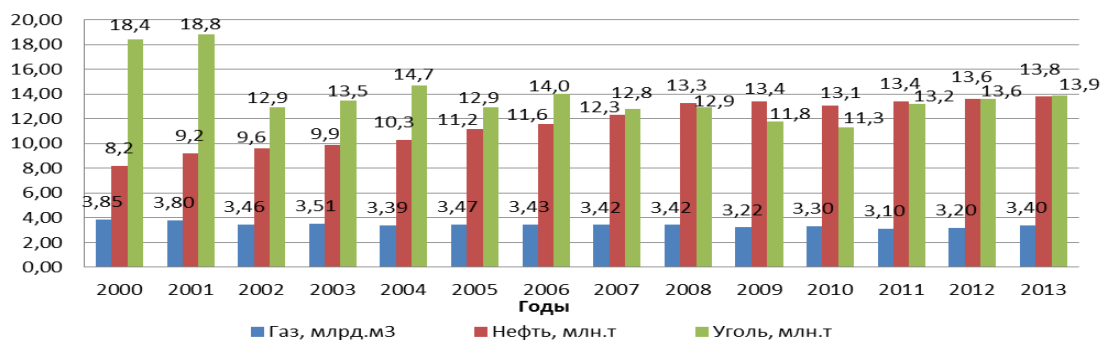
Это связано со снижением поступающего на переработку объема сырья, и такая тенденция наблюдается в последние годы.

**Таблица 1. Отдельные технико-экономические показатели добычи газа в Республике Коми.**

Добыча природного газа	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Среднесуточный дебит одной скважины, тыс.м <sup>3</sup>	46,1	41,1	40,5	45,1	48,2	49,4	48,7	49,1	39,2	38,2	36,8	37,2
Эксплуатационный фонд газовых скважин (на конец года), шт.	242	246	238	248	228	238	235	232	177	173	174	175
Удельный вес бездействующего фонда скважин в эксплуатационном фонде, %	16,9	15,4	26,1	29,8	25,9	30,7	31,1	30,2	10,7	11,0	9,2	9,7



**Таблица 2. Добыча топливно-энергетических ресурсов в Республике Коми.**



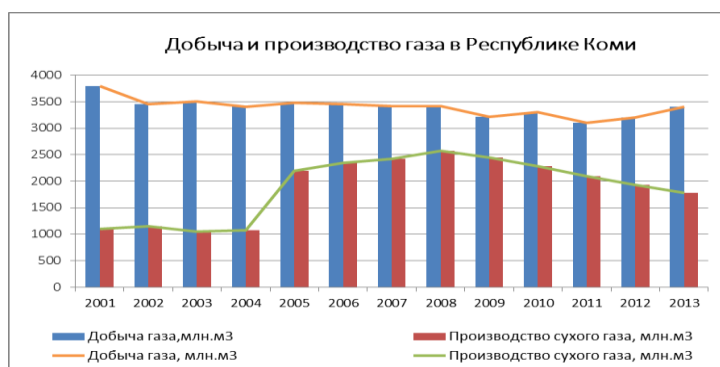
Истощение газовых месторождений в регионе привело к тому, что за последние годы снизился эксплуатационный фонд газовых скважин и среднесуточный дебит одной скважины.

**Таблица 3. Основные показатели разработки Вуктыльского месторождения.**

Показатель	1968-1970	1971-1975	1976-1980	1981-1985	1986-1990	1991-1995	1996-2000	2001-2004	2005-2009	2010-2013
Отбор газа, млрд.м <sup>3</sup>	8,479	77,055	96,119	88,863	52,059	18,973	13,480	9,830	8,350	8,320
(за период)										
Отбор конденсата, млн. тонн	3,051	19,107	12,380	5,513	2,585	0,979	0,717	0,526	0,428	0,374
(среднегод.)										
Дебит скважины, тыс. м <sup>3</sup> /сут	1100	865	525	306	115	68	53,6	49,2	40,1	47,9

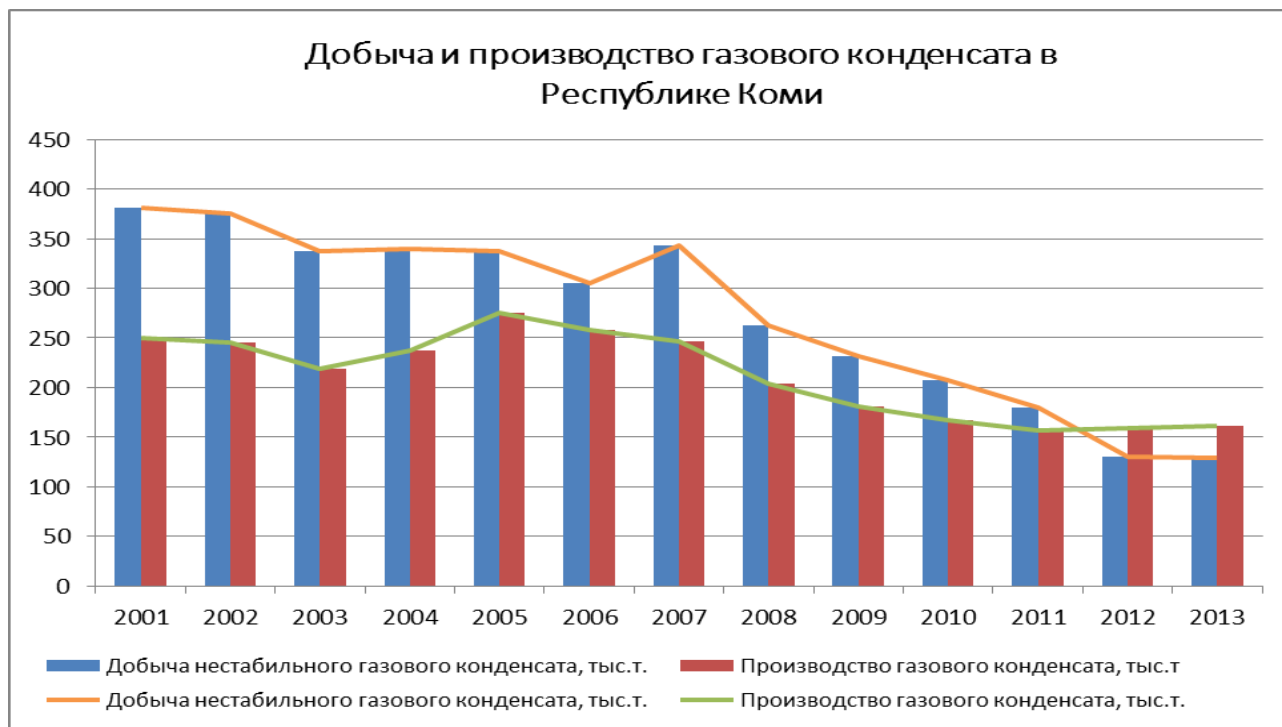
Как мы видим из основных показателей разработки Вуктыльского месторождения пик добычи газа и нестабильного газового конденсата выпал на 70-е годы, а начиная с 80-х годов, по настоящее время, наблюдается падение добычи газа и нестабильного газового конденсата. Показатели разработки Вуктыльского месторождения, приведенные на слайде, подтверждают высокую степень выработанности ресурсного потенциала Сосногорского ГПЗ.

**Таблица 4. Динамика добычи и производства газа в Республики Коми.**



Анализ динамики добычи газа в целом по республике и на основных месторождениях, расположенных в Вуктыльском районе, показывает, что с 2000 г. наблюдается постепенное снижение объемов добычи газа. В результате чего снижается и производство сухого газа.

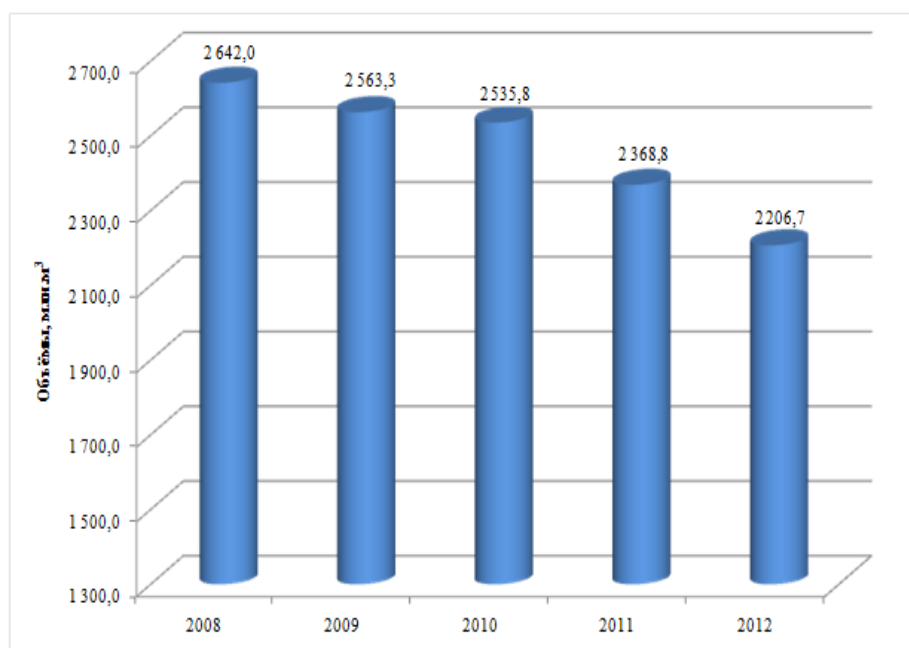
**Таблица 5. Динамика добычи и производства газового конденсата в Республике Коми.**



Так же наблюдается постепенное снижение объемов добычи и газового конденсата.

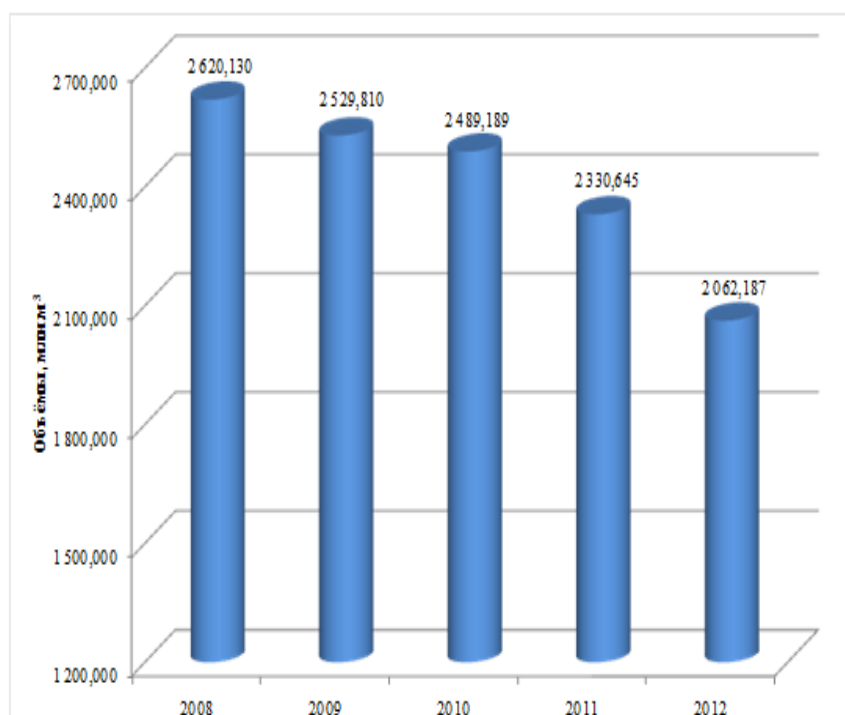
Таким образом, снижение объемов добычи газа и газового конденсата приводят к снижению поставок сырья на Сосногорский ГПЗ. Поставка сырья на Сосногорский ГПЗ в 2012 году по сравнению с 2011 годом снизилась, НККС на 6,9%, газа на 6,8%.

**Таблица 6. Динамика подачи сырья на Сосногорский ГПЗ с 2008 по 2012 годы.**



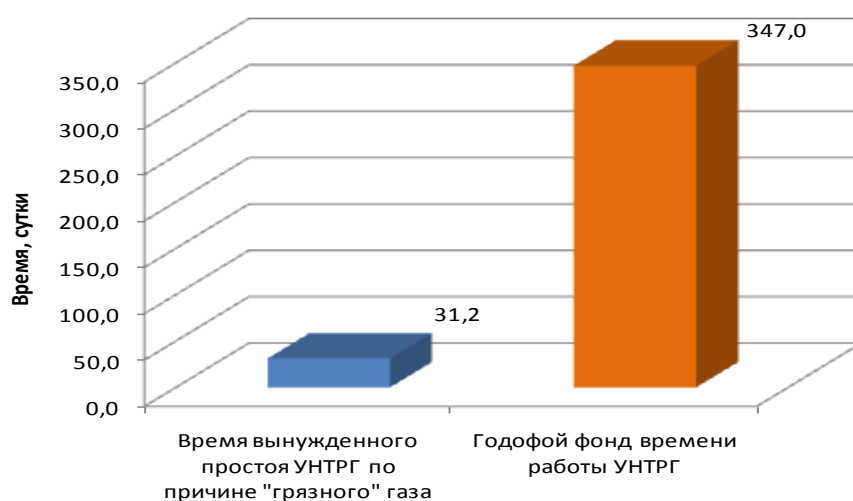
Стабильную тенденцию к снижению подачи сырьевого газа и НГКС на СГПЗ для переработки подтверждает приведенная в Таблице 6 динамика.

**Таблица 7. Объёмы переработки Вуктыльского газа на УНТРГ в период с 2008 по 2012.**



В Таблице 7, графически отображены Объёмы переработки сырьевого Вуктыльского газа на УНТРГ в период с 2008 по 2012 годы. Снижение загрузки УНТРГ за 5 лет с 2 620,130 млн. м<sup>3</sup> до 2 062,187 млн. м<sup>3</sup> в объёме 557,943 млн. м<sup>3</sup> связано с истощением сырьевой базы ВГПУ, внеплановыми остановками УНТРГ по причине поступления на завод «грязного» газа и, как следствие, снижением переработки сырьевого Вуктыльского газа на Сосногорском ГПЗ.

**Таблица 8. Динамика подачи сырья на Сосногорский ГПЗ с 2008 по 2012 годы.**



В таблице мы видим время вынужденного простоя УНТРГ в 2012 году, по причине поступления "грязного" газа на переработку, относительно годового фонда времени. Поступления "грязного" газа на переработку составил 31,2 суток, что соответствует календарному месяцу отчетного периода. Упущенный объем переработки Вуктыльского газа на УНТРГ составил около 200 млн. м<sup>3</sup>/год. Доля вынужденного простоя по причине поступления "грязного" газа относительно годового фонда времени работы УНТРГ составила 9%.

С другой стороны, в настоящее время до сих пор у многих нефтедобывающих компаний региона не решен вопрос с утилизацией попутного газа. Из всех компаний, работающих в регионе, только у компании ООО «ЛУКОЙЛ-КОМИ» имеется пункт сбора попутного газа в районе Харьягинского месторождения. Остальные компании попутный газ сжигают или в лучшем случае используют для собственных нужд, так как отсутствие коммуникаций по сбору попутного газа не позволяет собирать его и использовать в качестве сырья.

Снижение объемов поставки сырьевого газа к 2019 году достигнет минимально возможной производительности УНТРГ Сосногорского ГПЗ.

Снижение поставки сырья ниже 1,5 млрд.м<sup>3</sup>/год вызовет необходимость полной реконструкции УНТРГ или ликвидации УНТРГ Сосногорского ГПЗ и соответственно закрытие Сосногорского ГПЗ.

В связи с тем, что Сосногорский ГПЗ является градообразующим предприятием, закрытие завода приведет к сокращению большого количества персонала, что приведет к росту социальной напряженности в регионе.

Кроме того, снижение сырьевой базы ведет к необходимости реконструкции ДКС Вуктыл.

**Таблица 8. Динамика подачи сырья на Сосногорский ГПЗ с 2008 по 2012 годы.**

Год	Объем поступления ПНГ на СГПЗ, млн м <sup>3</sup>	Продукция переработки ПНГ на СГПЗ		
		«Сухой» газ, млн м <sup>3</sup>	СУГ, тыс. т	СК, тыс. т
2014	159,5	149,7	17,5	1,1
2015	462,0	433,8	50,7	3,3
2016	630,9	592,4	69,3	4,5
2017	701,8	658,9	77,1	5,1
2018	739,3	694,2	81,2	5,4
2019	882,9	829,0	97,0	6,4
2020	933,3	876,3	102,5	6,7
2021	907,6	851,9	99,7	6,5
<b>ИТОГО</b>	<b>5417,3</b>	<b>5086,2</b>	<b>595,0</b>	<b>39,0</b>

В таблице представлен предварительный объем подачи ПНГ месторождений «ЛУКОЙЛ-Коми» для переработки на Сосногорском ГПЗ до 2021 года.

Для подачи ПНГ на Сосногорский ГПЗ предлагается использовать газопровод Ду800/Ду700 с подключением уже разрабатываемых месторождений (Югидского, Западно-Соплесского и Вуктыльского) и перспективных площадей (Северо-Югидской). Для подачи газа на нужды Печорского промузла (Печорской ГРЭС и г. Печоры) предлагается использовать газ с магистрального газопровода «Бованенково-Ухта».

Для реализации проекта потребуется строительство газопровода-отвода протяженностью 10 километров. Для этого потребуются капитальные вложения в размере 165 млн. руб. Структура капитальных вложений представлена в таблице и на диаграмме.

Выручка от процессинга прямо пропорциональна объему подачи ПНГ.

УДК 332.834.13:368.151(470+571)

### Развитие ипотечного страхования в России

Москина Н.Н.

Научный руководитель – Сусякова О.Н.

*Финансовый университет при Правительстве РФ, Калуга, Россия*

В настоящее время на рынке недвижимости России всё большей популярностью среди общества пользуется ипотечное кредитование. Эта популярность обусловлена возможностью с помощью ипотеки приобрести объект недвижимости сейчас, а оплату его полной стоимости произвести потом, в течение нескольких последующих лет.

Для того чтоб определить, насколько пользуется спросом ипотечное кредитование среди населения, рассмотрим динамику по количеству выданных ипотечных жилищных кредитов в России за 2006-2015 годы (таблица 1).

**Таблица 1 - Количество выданных ипотечных жилищных кредитов с 2007 по 2015 год, тыс. штук**

Год	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Количество выданных кредитов	204,1	214,2	349,5	130,1	301,4	523,6	691,7	825,0	1012,8	691,9

Источник: Русипотека - Аналитический центр по ипотечному кредитованию и секьюритизации. URL: [http://rusipoteka.ru/ipoteka\\_v\\_rossii/ipoteka\\_statitiska/](http://rusipoteka.ru/ipoteka_v_rossii/ipoteka_statitiska/)

Проанализировав данные из таблицы 1, можно отметить, что после кризиса 2008 года произошло резкое снижение числа предоставленных кредитов по сравнению с предыдущими периодами, и на 2009 год их количество составило 130,1 тыс. штук. Однако впоследствии наблюдается оживление на рынке ипотечного кредитования. К 2014 году объем выданных ипотечных жилищных кредитов возрос в 7,8 раз. В 2015 году ситуация повторяется: на фоне кризиса в 2014 году отмечается снижение показателя на 68%.

Поскольку ипотечное кредитование является эффективным механизмом решения одной из важнейших социальных проблем - обеспечение граждан жилой недвижимостью, а также имеет огромное влияние на экономическое развитие государства, в частности, позволяет улучшить инвестиционный климат страны, повысить стабильность и эффективность функционирования банковской системы, регулировать денежную массу, содействовать социально-экономическому прогрессу в целом, необходимо оказание существенной поддержки рынку ипотечного кредитования, особенно, в условиях возникновения кризисных явлений в экономике страны [4].

Развитие страхования ипотечных обязательств выступает в качестве одного из инструментов повышения доступности и устойчивости системы ипотечного кредитования.

Под страхованием ипотечных обязательств, которое в международной практике именуется ипотечным страхованием, понимается особый вид кредитного страхования, нацеленный на защиту кредитора (инвестора) от риска понести убытки в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения заемщиком своих обязательств в

соответствии с кредитным договором и невозможности полного возмещения его долга в результате продажи заложенного имущества.

Страхование ответственности заёмщика за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по кредитному договору дает ряд преимуществ как для заемщиков, так и для кредиторов и государства. Рассмотрим основные преимущества ипотечного страхования для конкретных категорий.

1. Для заемщика:

а) Повышение доступности ипотеки в результате снижения банком требований к первоначальному взносу по кредиту до 10%;

б) Защита заемщика от дополнительных требований кредитора, которые могут возникнуть, если заемщик перестанет погашать кредит, а денежных средств, полученных от реализации недвижимости, будет недостаточно для покрытия задолженности перед банком;

в) Снижение процентных ставок по таким кредитам в среднем на 1–2 %% по сравнению с кредитом без страхования ответственности заемщика.

2. Для кредитора (банка):

а) Покрытие реальных убытков по кредитам, имеющим высокий риск невозврата денежных средств;

б) Расширение клиентской базы, увеличение объемов кредитования.

3. Для государства:

а) Повышение уровня устойчивости системы ипотечного кредитования;

б) Отсутствие необходимости поддержки кредиторов во время кризиса.

Страхование ипотечных обязательств выступает в роли определенного стабилизатора, как для отдельного кредитора от риска неисполнения или ненадлежащего исполнения заемщиком своих обязательств в соответствии с кредитным договором, так и для рынка ипотечного кредитования в целом во время снижения экономической активности на общенациональном уровне. Таким образом, можно смело утверждать, что ипотечное страхование выступает одним из важных приоритетов государственной политики.

В России существенное влияние на сферу страхования ипотечных обязательств нацелены оказать положения Федерального закона от 23 июня 2014 г. № 169-ФЗ «О внесении изменений в статьи 31 и 61 Федерального закона «Об ипотеке (залоге недвижимости)» (далее – Закон) [7]. Среди основных поправок можно выделить:

1. Введение института страхования финансовых рисков кредитора, помимо уже закрепленной в нем возможности страхования ответственности заемщика за невозврат кредита (п. 4 ст. 31 ФЗ «Об ипотеке»). Данное изменение является одним из наиболее важных и значимых.

2. Внесение изменений в порядок страхования ответственности заемщика за неисполнение или ненадлежащее исполнение перед кредитором обязательства по возврату кредита. В данном случае имеется виду не только возврат основной суммы долга, но и уплата процентов за пользование кредитом. В соответствии с Законом застраховать риск своей ответственности может непосредственно должник по ипотечному обязательству, а не залогодатель. Это важно, поскольку залогодателем может быть не только должник по обязательству, обеспеченному ипотекой, но и третье лицо.

3. В Законе установлено, что минимальный размер страховой суммы для договора страхования ответственности заемщика и для договора страхования финансового риска кредитора не может быть менее 10% от основной суммы долга, а максимальный размер страховой суммы для договора страхования ответственности заемщика – не более 50% от основной суммы долга.

4. Изменения внесены и в положение, раскрывающее информацию о моменте прекращения обязательства должника по ипотеке при реализации заложенного имущества.

Данные поправки призваны обеспечить снижение ставок по ипотечным кредитам, которые напрямую зависят от рисков кредитора. Поскольку страхование кредитного риска будет гарантировать компенсацию части убытков кредитора в случае возникновения у

заемщика финансовых проблем, стоимость ипотечных кредитов должна уменьшиться. Также в результате снижения рисков кредитора могут снизиться и требования, которые устанавливают банками к величине первоначального взноса по ипотечному кредитованию.

Активная работа по реализации развития ипотечного страхования ведется АО «СК АИЖК», которое было создано в 2010 году в рамках реализации Программы по развитию ипотечного страхования, разработанной по поручению Президента РФ [2].

Существование АО «СК АИЖК» направлено на формирование механизма распределения рисков между банковским и страховым сегментами рынка с целью повышения доступности и надежности ипотечного жилищного кредитования путем использования инструментов страхования и перестрахования.

Целью АО «СК АИЖК» является создание работающего механизма снижения рисков, позволяющего опереться на капиталы множества страховщиков в России и за рубежом. Организация исходящего перестрахования рисков будет также способствовать повышению надежности страховой защиты и результативности применения собственного капитала АО «СК АИЖК» [5].

Необходимо не только формирование эффективной системы ипотечного кредитования, но и ее совершенствование. К направлениям совершенствования системы страхования рисков в сфере ипотечного жилищного кредитования можно отнести следующие [1]:

1) улучшение имеющихся страховых продуктов, например, использование понижающего коэффициента при комплексном ипотечном страховании, уменьшение срока уплаты страхового взноса, повышение качества обслуживания страховыми компаниями;

2) внедрение новых страховых продуктов: страхование риска ухудшения здоровья, частичной утраты трудоспособности, инвалидности заемщика; страхование риска утраты права собственности вследствие аннулирования сделки или противоправных действий третьих лиц;

3) разработка льготного страхования для отдельных категорий граждан, например, для ветеранов войны, инвалидов, граждан с низким уровнем дохода и т.д.;

4) повышение надежности страховых компаний в результате разработки общих требований к критериям надежности страховщиков для прохождения ими процедуры аккредитации, а также присвоения страховой компании рейтинга надежности рейтинговыми агентствами [1].

С целью достижения благоприятных тенденций на рынке ипотечного жилищного кредитования, которое, в свою очередь, лежит в основе социально-экономического развития России, необходимо улучшение системы управления рисками в сфере ипотечного жилищного страхования.

Таким образом, ипотечному страхованию отводится особое место в российской и международной практике. Развитие страхования ипотечных обязательств выступает в качестве одного из инструментов повышения доступности и устойчивости системы ипотечного кредитования. Ипотечное страхование выступает одним из важных приоритетов политики государства.

#### Библиографические ссылки:

1. Асельдерова, Э. А. Особенности развития системы страхования рисков в сфере ипотечного жилищного кредитования // Научное сообщество студентов XXI столетия. ХLI междунар. студ. науч.-практ. конф. № 4(41). [Электронный ресурс]. URL: [http://sibac.info/archive/economy/4\(41\).pdf](http://sibac.info/archive/economy/4(41).pdf) (дата обращения: 13.11.2016)

2. Баканаев И. Л., Ашаганов А. Ю., Цокаева Л. А., Мовтигова М. А. Проблемы и перспективы развития страхового рынка РФ // Молодой ученый. – 2015. – №23. – С. 468-471.

3. Камышев А.В., Смирнова Н.Н. Страхование ипотечных обязательств – рисковое дело? // Русский полис. – 2010. [Электронный ресурс]. URL: <http://ahml-insurance.ru/a128/> (дата обращения 13.11.2016)

4. Сусякова О.Н. Особенности развития ипотечного кредитования в современных условиях функционирования кредитного рынка России// Современное общество и экономика: анализ состояния и перспективы развития в условиях экономической турбулентности: моногр. / под общ. ред. В.В. Бондаренко, П.Г. Яновой, М.А. Таниной, В.А. Юдиной, С.В. Самуйлова. – Пенза: Изд-во ПГУ, 2015. – 516 с.; стр. 34-41

5. Сусякова О.Н. Современные тенденции и проблемы развития ипотечного кредитования в РФ//Апробация. 2015. №1 (28). С.29-34

6. Центральный банк Российской Федерации. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. URL: [cbr.ru](http://cbr.ru) (дата обращения: 13.11.2016)

7. Шувалова М. Ипотечное страхование: страховать теперь можно не только ответственность заемщика, но и риски кредитора. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.garant.ru/article/551652/> (дата обращения 13.11.2016)

**УДК 346.26:005.332.2(470.13)**

### **Оценка коммерческой эффективности оптимизации работы периодического фонда скважин ТПП "ЛУКОЙЛ-Ухтанефтегаз"**

Мушинский В. Л., Горностаев А. М. [pavlov0311@inbox.ru](mailto:pavlov0311@inbox.ru)

Научный руководитель – Павловская А. В.

*Ухтинский государственный технический университет, г. Ухта, Россия*

Около 10% от всего действующего фонда скважин ТПП «ЛУКОЙЛ-Ухтанефтегаз» находится в периодической эксплуатации, из них 48-УЭЦН, 20-ШГН. Вывод скважин в постоянный режим происходит в среднем по одной единице в месяц. Сокращение происходит вследствие проведения ГТМ по скважинам, преимущественно, южной группы месторождений. Таким образом, полная ликвидация периодического фонда возможна в течение 6 лет, при условии отсутствия дополнения к имеющемуся фонду.

При эксплуатации периодического фонда, оборудованного УЭЦН, возникает необходимость скребкования скважин. Согласно регламента обработки скважин от АСПО механическим скребком, скребкование должно осуществляться только при условии работающего УЭЦН. Данный факт усложняет работу оператора, ввиду необходимости корректировки своего маршрута под время запуска насоса.

С точки зрения разработки, наличие скважин в периодическом фонде усложняет процесс объективной оценки обводненности добываемой продукции и реального количества учета добываемой продукции.

В процессе работы скважины в периодическом режиме происходит повышение износа оборудования - увеличивается скорость коррозии, повышается вероятность запарафинивания лифта НКТ, а частые пуски, за счет высоких пусковых токов, могут привести к преждевременной поломке, что приводит к низкой наработке на отказ (средняя наработка на отказ по скважинам периодического фонда – 320 суток) и выводу скважины в ремонт. При всем этом УЭЦН не вырабатывает свои значения по КПД, что говорит о неполноценной эксплуатации.

В зимний период отмечается ускоренный процесс замерзания выкидной линии. Это приводит к дополнительным затратам по выполнению горячей обработки.

На основании всего выше перечисленного можно сделать заключение, что рассмотрение вопроса эксплуатации периодического фонда скважин является актуальным и значимым.

В результате проведенных расчетов по нагрузке на штангу, использование стандартных штанг становится невозможным мероприятием, требуется закуп особо прочной штанги. Для решения этой задачи было принято решение о рассмотрении возможности применения насоса той же конструкции, но другого принципа работы. Совместно с



компанией ELKAM, располагающейся в городе Пермь, был рассмотрен невставной насос вытесняющего действия, эксплуатация которого возможна без применения особо прочных штанг, за счет отсутствия нагрузок подъема столба жидкости при ходе насоса вверх и вниз. На сегодняшний день насос не имеет опыта эксплуатации на скважинах. Закуп 3 насосов ННВД включен в инвестиционную программу ТПП «ЛУКОЙЛ-Ухтанефтегаз» на 2017 г.

По результатам расчетов нагрузка на наземный привод составляет порядка 14 т. Для обеспечения работы данных скважин нам потребуется СК-15.

Ввиду высокой стоимости СК, было рассмотрено альтернативное типовое наземное оборудование - гидравлический привод для штангового насоса, который имеет большое количество преимуществ по сравнению со СК.

Для анализа были выбраны гидроприводы двух компаний: ООО «ELKAM» и ООО «НПП «ПСМ-Импэкс». Характеристики двух гидроприводов и СК приведены в таблице 5. Принципиальное отличие гидроприводов друг от друга – способ установки и конструкция гидропривода. Если ООО «ELKAM» предлагает монтировать установку непосредственно на арматуру, что приводит увеличению нагрузки на нее, то ООО «НПП «ПСМ-Импэкс» имеет специальную устойчивую треногу для плавной работы установки. Помимо этого гидропривод типа «ГЕЙЗЕР» обладает более высоким КПД, при вдвое меньшем объеме используемой рабочей жидкости.

Кроме этого у гидропривода типа «ГЕЙЗЕР» имеется большое количество положительных отзывов и рекомендаций от ведущих крупных предприятий: ООО «ЛУКОЙЛ-ПЕРМЬ», ОАО «Варьеганнефтегаз», ООО «Башнефть-Добыча».

На основании всего вышперечисленного, было принято решение о рассмотрении возможности применения гидравлического привода типа «ГЕЙЗЕР» совместно с ННВД на территории ТПП «ЛУКОЙЛ-Ухтанефтегаз» на скважинах, находящихся в периодическом фонде.

Оценка коммерческой эффективности от внедрения предлагаемого гидропривода типа «ГЕЙЗЕР» в ТПП «ЛУКОЙЛ-Ухтанефтегаз» производится в соответствии с утвержденными «Методическими рекомендациями по оценке эффективности инвестиционных проектов».

Чистый доход в t-ом году  $\Phi_t$  рассчитывается по формуле [1]:

$$\Phi_t = \Pi_{qt} + A_t - K_t \quad (1)$$

где  $\Pi_{qt}$  - прирост прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, в t-ом году;

$A_t$  - амортизационные отчисления в t-ом году, руб.

Дисконтированный чистый доход по годам расчетного периода определяется умножением потоков чистого дохода, полученных в t-ом году, на соответствующий коэффициент приведения  $\alpha_t$ .

Чистый дисконтированный доход ЧДД при оценке коммерческой эффективности рассчитывается по формуле:

$$\text{ЧДД} = \sum_{t=1}^T \Phi_t \cdot \alpha_t = \sum_{t=1}^T (\Pi_{qt} + A_t - K_t) \cdot \alpha_t = \sum_{t=1}^T (\Pi_t - O_t) \cdot \alpha_t \quad (2)$$

Если ЧДД проекта положителен, проект является эффективным.

Индекс доходности (прибыльности)  $I_d$  представляет отношение чистого дисконтированного дохода к приведенным капитальным вложениям КО, увеличенное на единицу:

$$I_d = \frac{\text{ЧДД}}{\text{КО}} + 1 = \frac{\sum_{t=1}^T (\Pi_{qt} + A_t - K_t) \cdot \alpha_t}{\sum_{t=1}^T K_t \cdot \alpha_t} + 1 \quad (3)$$

Если ЧДД положителен, то индекс доходности больше единицы ( $I_d > 1$ ), и проект эффективен.

Внутренняя норма доходности (прибыли) представляет ту норму дисконта  $E_{внд}$ , при которой величина чистого дисконтированного дохода равна 0. Внутренняя норма доходности показывает нижний гарантированный уровень прибыльности инвестиций и должна быть больше заложенной нормы дисконта.

$E_{внд}$  определяется на основе решения уравнения:

$$\sum_{t=1}^T \frac{P_{чt} + A_t}{(1 + E_{внд})^{t-tp}} = \sum_{t=1}^T \frac{K_t}{(1 + E_{внд})^{t-tp}}. \quad (4)$$

$E_{внд}$  определяется в процессе расчета и сравнивается с требуемой инвестором нормой дохода на вкладываемый капитал. Если  $E_{внд}$  равна или больше требуемой инвестором нормы дохода на капитал, инвестиции в данный проект оправданы, и может рассматриваться вопрос о его принятии. Если она меньше - инвестиции в данный проект не целесообразны.

Срок окупаемости капитальных вложений показывает число лет, в течение которых капитальные вложения окупаются за счет ежегодно получаемых доходов.

Срок окупаемости - это минимальный временной интервал от начала осуществления проекта, за пределами которого чистый дисконтированный доход является положительным. Срок окупаемости представляет собой порядковый год, в котором чистый дисконтированный доход равен нулю.

Доходы от осуществления проекта и первоначальные вложения рассчитываются с дисконтированием или без него. Соответственно, получится два различных срока окупаемости. Однако более целесообразно определять срок окупаемости с использованием дисконтирования.

Срок окупаемости Ток определяется на основе решения уравнения:

$$\sum_{t=1}^{T_{ок}} (P_{чt} + A_t) * It = \sum_{t=1}^{T_{ок}} K_t * It, \quad (5)$$

Для оценки эффективности необходимо определить капиталовложения на внедрение предлагаемого научно-технического мероприятия и рассчитать годовые изменяющиеся эксплуатационные затраты.

Расчет капитальных вложений представлен в таблице 1, а результаты расчета эксплуатационных затрат - в таблице 2.

Затраты на покупку и эксплуатацию трех гидроприводов типа «ГЕЙЗЕР» и их монтажу на трёх скважинах периодического фонда в первый год составят:

1 050+9 150+5 360,76=15 560,76 тыс. руб.,

где 1 050 тыс. руб. – насос 73-ННВД-44/32

9 150 тыс. руб. – комплект ГПШСН 120х6,0 «ГЕЙЗЕР»;

4 077,00 тыс. руб. – колонна НКТ 73\*5,5 + штанги.

**Таблица 1- Расчёт капитальных вложений на внедрение гидропривода «ГЕЙЗЕР»**

Наименование оборудования	Стоимость, тыс. руб.
Насос 73-ННВД-44/32	1 050,00
Комплект ГПШСН 120х6,0 «ГЕЙЗЕР»	9 150,00
Колонна НКТ 73*5,5+штанги	5 360,76
<b>ИТОГО</b>	<b>15 560,76</b>
Прочие затраты, тыс. руб.	2 340,60
<b>Всего (К), тыс. руб.</b>	<b>17 901,35</b>

**Таблица 2 – Расчет годовых эксплуатационных затрат**

Наименование показателей	Строительные работы, тыс. руб.	Оборудование с монтажом, тыс. руб.	Всего, тыс. руб.
Капитальные вложения	0	17 901,35	17 901,35
1. Содержание и ТО оборудования, тыс.руб.			421,00
2. ТиКРС, тыс. руб.			1 570,00
3. Стоимость электроэнергии, тыс. руб.			1 688,18
4 .Расчет заработной платы оператора ДНГ 4-го разряда с отчислениями на социальные нужды, тыс. руб.			793,00
5. АДП, тыс. руб.			796,00
ИТОГО, тыс. руб.	–	–	5 268,18

По аналогии был выполнен расчет капитальных и эксплуатационных затрат при внедрении УЭЦН. Результаты расчёта капитальных вложений и эксплуатационных затрат приведены в таблице 3.

Результаты расчёта показывают, что экономия годовых эксплуатационных затрат при внедрении гидропривода типа «ГЕЙЗЕР» по сравнению с УЭЦН составляет 7174,39 тыс. руб. Прибыль (П) будет складываться за счет экономии денежных средств, получаемой на экономии электроэнергии, заработной платы обслуживающего персонала, отчислений на социальные нужды, проведения АДП и внеплановых КРС.

**Таблица 3 – Результаты расчёта капитальных вложений и годовых эксплуатационных затрат на внедрение УЭЦН и «ГЕЙЗЕР»**

Наименование показателей	ЭЦН	Гейзер	Экономия
Капитальные вложения, тыс. руб.	8 784,55	17 901,35	-9 116,8
Эксплуатационные затраты, тыс. руб.:	12 442,57	5 268,18	7 174,39
- Стоимость электроэнергии, тыс. руб.	2 181,57	1 688,18	493,39
- Содержание и ТО оборудования, тыс. руб.	427,00	421,00	6,00
- Расчет заработной платы оператора ДНГ 4-го разряда с отчислениями на социальные нужды, тыс. руб.	3 171,00	793,00	2 378,00
- АДП, тыс. руб.	2 918,00	796,00	2 122,00
- ТиКРС, тыс. руб.	3 745,00	1 570,00	2175,00

В таблице 4 приведены результаты расчёта коммерческой эффективности внедрения гидропривода типа «ГЕЙЗЕР» на трёх скважинах периодического фонда в ТПП «Лукойл-Ухтанефтегаз».

**Таблица 4 – Расчёт коммерческой эффективности внедрения нового оборудования на скважинах периодического фонда в ТПШ «ЛУКОЙЛ-Ухтанефтегаз»**

Показатели	Ввод	Эксплуатация									
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	2026 г.	2027 г.
Капитальные вложения, тыс. руб.	17 901										
Амортизация, тыс. руб.		1 790	1 790	1 790	1 790	1 790	1 790	1 790	1 790	1 790	1 790
Приток денежных средств, тыс. руб.		12 442	12 866	13 486	14 002	14 537	15 093	15 671	16 271	16 678	17 095
Эксплуатационные затраты, тыс. руб.		5 268	5 454	5 709	5 919	6 136	6 362	6 597	6 840	7 011	7 186
Заработная плата оператора с отчислениями на социальные нужды, тыс. руб.		793	835	876	912	948	986	1 025	1 066	1 093	1 120
- Стоимость электроэнергии, тыс. руб.		1 688	1 776	1 847	1 902	1 959	2 018	2 079	2 141	2 195	2 250
- Содержание и ТО оборудования, тыс. руб.		421	430	451	469	488	508	528	549	563	577
- АДП, тыс. руб.		796	812	852	887	922	959	997	1 037	1 063	1 090
- ТиКРС, тыс. руб.		1 570	1 601	1 682	1 749	1 819	1 892	1 967	2 046	2 097	2 149
Налог на имущество, тыс. руб.		748	670	591	512	433	354	276	197	118	39
Налог на прибыль, тыс. руб.		1 643	1 707	1 795	1 872	1 952	2 033	2 118	2 205	2 268	2 332
Чистый доход, тыс. руб.	-17 901	4 783	5 036	5 391	5 699	6 016	6 343	6 681	7 030	7 281	7 538
ЧДД, тыс. руб.	-17 901	4 159	3 808	3 545	3 258	2 991	2 742	2 512	2 298	2 070	1 863
ЧДД нарастающим итогом, тыс.руб.	-17901	-13 742	-9 935	-6 390	-3 131	-140	2 602	5 114	7 412	9 481	11 344
Индекс доходности инвестиций, руб./руб.	1.63										
Срок окупаемости (Ток), годы.	6,1										
Накопленный ЧДД на конец периода, тыс. руб.	11 344										

В результате расчёта выявлено, что чистый дисконтированный доход от внедрения гидропривода типа «ГЕЙЗЕР» составит 11 344 тыс. руб., индекс доходности – 1,63 руб. на 1 рубль капитальных вложений, внутренняя норма доходности - 42 %, а дисконтированный срок окупаемости капитальных вложений – 6,1 года.

Библиографические ссылки:

1. Павловская, А. В. Планирование на предприятиях нефтяной и газовой промышленности [Текст] : учеб. пособие / А.В. Павловская. – Ухта: УГТУ, 2010. – 208с.
2. Павловская, А. В. Оценка эффективности научно-технических мероприятий в строительстве нефтяных и газовых скважин [Текст]: учеб. пособие / А.В. Павловская. – Ухта: УГТУ, 2009. – 112с.
3. Павловская, А. В. эффективность инновационного развития нефтегазового комплекса на европейском Севере [Текст]: монография / А. В. Павловская. – Ухта: УГТУ, 2013. – 226 с.

## УДК 331.56

### Развитие малого бизнеса в Республике Коми: тенденции и место в экономике

Наговицина Я. А. [yanaam@mail.ru](mailto:yanaam@mail.ru), Шигапов Р. О. [guess88888@mail.ru](mailto:guess88888@mail.ru)

Научный руководитель - Крестовских Т. С.

Ухтинский государственный технический университет, Ухта, Россия,

В статье приводится анализ развития малого бизнеса в Республике Коми. Также определяется уровень развития малого предпринимательства в Республике Коми, сравнительно со средними показателями по РФ. Развитие малого бизнеса в регионе является одним из условий решения социальных и экономических проблем, а также способствует повышению инвестиционной привлекательности района, роста реальных доходов и занятости населения.

Субъекты малого предпринимательства – наиболее многочисленный слой частных собственников. По своему экономическому положению и условиям жизни малый бизнес является основой для формирования среднего класса. Именно малый бизнес способен стать «подушкой безопасности» экономики в сложный период и взять на себя функции создания новых рабочих мест, снижения социальной напряженности и уровня безработицы, формирования здоровой конкурентной среды как основы для использования инновационных технологий в производстве разнообразных продуктов (работ, услуг). Развитию малого бизнеса способствует создание реальной рыночной конкурентной бизнес среды, необходимой для инновационных направлений деятельности.

На сегодняшний день Республика Коми – это регион России с развитой промышленностью, деятельность которой практически полностью обеспечивается за счет внутренних сырьевых, энергетических и трудовых ресурсов. Кроме того, Республика Коми занимает лидирующие позиции в Северо-Западном федеральном округе по производству основных видов промышленной продукции: добыче нефти, газа и угля, производству нетканых материалов, продукции деревообработки (фанеры, древесноволокнистых и древесностружечных плит) и целлюлозно-бумажной промышленности (бумаги и картона).

Рассмотрим структуру предприятий малого бизнеса в России и в Республике Коми на рисунках 1 и 2.



**Рисунок 1 – Структура предприятий малого бизнеса и микро бизнеса в РФ в 2015 г., %**

Структура предприятий малого бизнеса России в 2015 г. состояла из значительной доли предприятий зарегистрированных как предприятия оптовой и розничной торговли (39%), организаций занимающихся недвижимостью (20%), строительством (12%).



## Рисунок 2 – Структура предприятий малого бизнеса и микро бизнеса в Республике Коми в 2015 г., %

Структура предприятий малого бизнеса в России и в республике незначительно различается. Например, в структуре предприятий малого бизнеса России в 2015 г. доля предприятий оптовой и розничной торговли существенно выше, чем по Коми.

Максимальная доля малых предприятий приходится на оптовую и розничную торговлю и в республике и по стране в целом (39% и 28%), немного ниже доля малых предприятий, занимающаяся операциями с недвижимым имуществом, арендой (20% и 23%). Значительная доля занята в строительстве, она составляет 12% и 14% соответственно. Отличие республиканской структуры в доле малого бизнеса заметно в области сельского, лесного хозяйства и рыболовства. Этот показатель является более высоким, чем по России и составляет 6%.

В секторе малого и среднего бизнеса республики в 2015 году, по оценке, работал каждый четвертый занятый в экономике. Доля среднесписочной численности работников (без внешних совместителей) малых и средних предприятий в среднесписочной численности работников всех организаций в 2015 году, по оценке, составила 16,8% (в 2014 году – 17,1%).

Сопоставляя структуру малого бизнеса России и Республики Коми, следует отметить наличие незначительных диспропорций в структуре предприятий и распределении их по видам экономической деятельности в РФ.

Количество субъектов малого и среднего предпринимательства в Республике Коми в 2015 году снизилось на 2% относительно 2014 года (в целом по России – на 1,9%).

В 2015 году субъекты малого и среднего предпринимательства формировали 68% оборота розничной торговли по республике, 65% оборота общественного питания, 55% оборота оптовой торговли. По сравнению с 2014 годом вклад малого и среднего бизнеса в этих показателях снизился на 3,7 и 3 процентных пунктов соответственно.

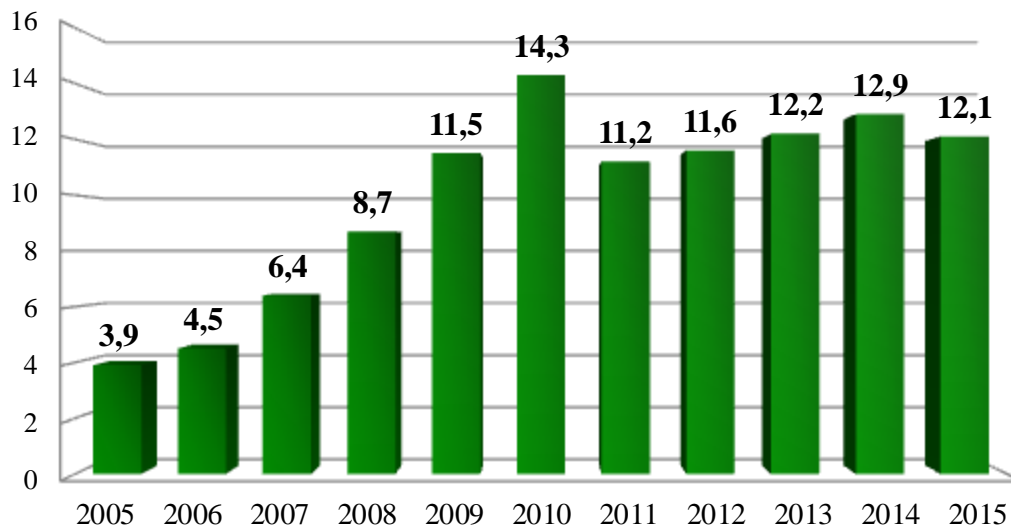
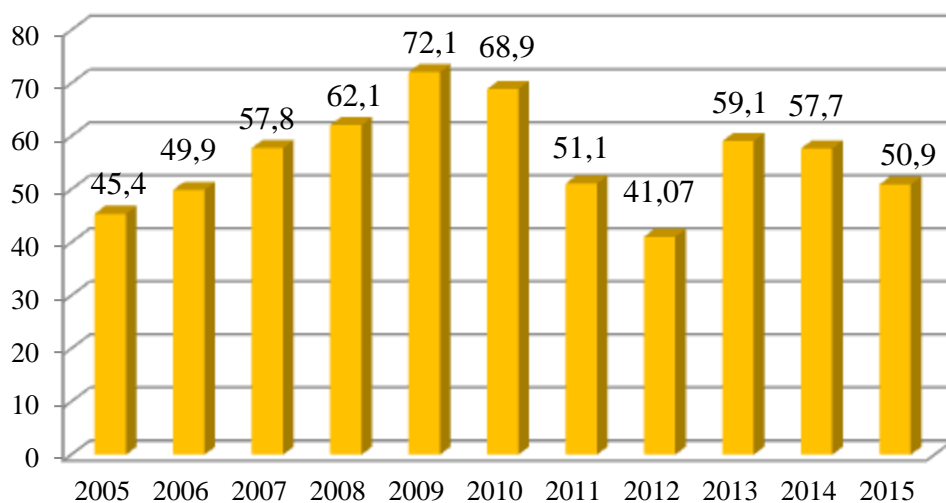


Рисунок 3 – Количество малых предприятий (включая микропредприятия) по Республике Коми в 2005-2015 гг., тыс.

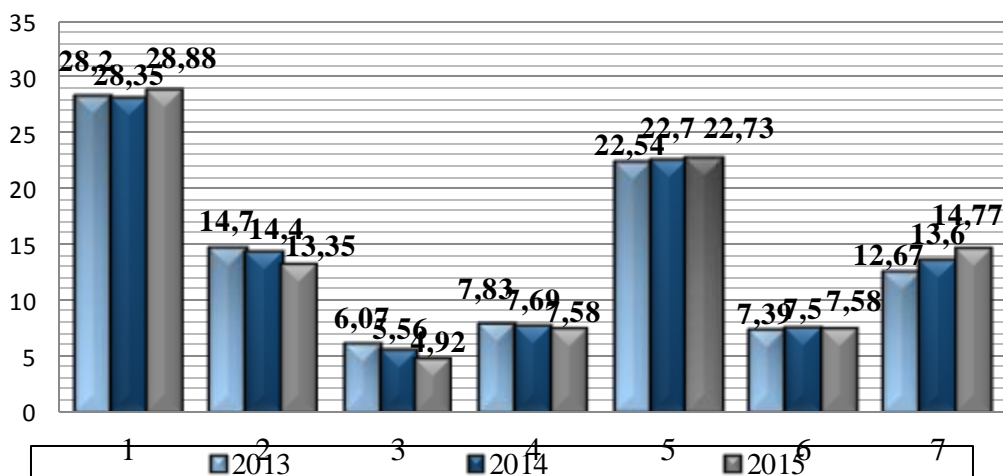
Динамика числа малых предприятий в Республике Коми с 2005 г. по 2010 г. положительна, даже несмотря на кризис в 2008 г. За период 2009-2010 гг. число малых предприятий в Республике Коми выросло на 24%. Но уже в 2011 году произошел спад числа малых предприятий, который составил 21,3%. В последующие года наблюдается положительная динамика, но прирост происходил более медленными темпами, рост числа малых предприятий за 4 года составляет 15,32 %. В 2015 году по сравнению с 2014 годом %, количество малых предприятий (без учета микропредприятий) снизилось на 2,1%.

Сложившиеся тенденции указывают на активные действия населения в поисках трудоустройства не только в качестве наемной рабочей силы, но и через механизмы самозанятости населения. С 2005 по 2009 г. наблюдалось увеличение численности работников малых предприятий на 26,7 тыс. чел. (рисунок 4).



**Рисунок 4 – Динамика среднесписочной численности работников малых предприятиях (включая микропредприятия) по Республике Коми в 2005-2015 гг., тыс. чел.**

Наибольший удельный вес в республике принадлежит предприятиям малого бизнеса, занятым в оптовой и в розничной торговле. В 2015 г. их доля составляла 28,88 %. Второй по многочисленности группой предприятий малого бизнеса стали организации, занятые операциями с недвижимостью, арендой (22,73%). С 2010 по 2015 г. их доля в структуре предприятий малого бизнеса возросла на 0,19%. Значительное количество предприятий малого бизнеса, зарегистрированных на территории региона, относились к строительству, хотя их доля в структуре снизилась за три года на 1,35%.

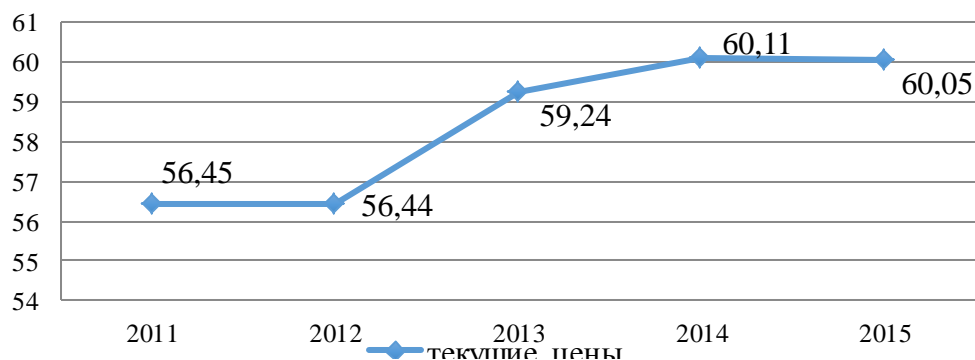


**Рисунок 5 – Структура малых предприятий по видам экономической деятельности в 2013-2015 гг., %: 1 – оптовая и розничная торговля; 2 – строительство; 3 – с/х, охота; 4 – обрабатывающие пр-ва; 5 – операции с недвижимостью; 6 – транспорт и связь; 7 – прочие**



Сложившееся различие в структуре предприятий малого бизнеса региона от среднего по России было вызвано особенностями территориального расположения области, ее отраслевой специализацией, уровнем социально-экономического развития.

Средняя численность работников средних и малых предприятий в совокупности снизилась, главным образом, за счет уменьшения количества предприятий. Рост количества малых предприятий опережал рост численности занятых на них работников, вследствие чего наблюдалась тенденция снижения на малых предприятиях численности работников.



**Рисунок 5 – Динамика среднего размера оборота малого предприятия в 2013-2015 гг. по республике Коми, млн руб./ед.**

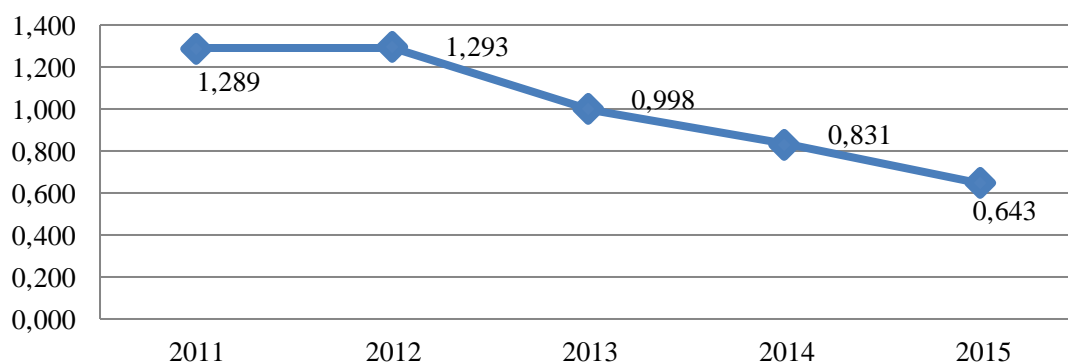
Динамика среднего размера оборота малого предприятия показывает рост показателя за 4 года на 3,6 млн руб. В 2015 г. наблюдалось снижение среднего размера оборота малого предприятия по сравнению с уровнем 2014 г. на 0,06 млн руб., на падение среднего оборота малого предприятия значительное влияние оказывают инфляционные процессы.

По годовым данным с 2011 по 2015 г. было построено линейное уравнение регрессии:

$$\hat{y} = 15,68 + 0,05t \quad (1)$$

Построенное уравнение регрессии является статистически значимым по F-критерию и по t-критерию Стьюдента. Коэффициент детерминации в уравнении (1)  $R^2 = 0,9916$ , это означает, что в 99.16% случаев изменения t приводят к изменению y. По прогнозным оценкам, на основании построенной модели, в 2016 г. средний оборот малого предприятия вероятно составит 64,72 млн руб., а в 2017 г. – 67,44 млн руб.

Динамика среднего размера инвестиций в основной капитал малого предприятия в 2011-2015 гг. представлена на рисунке 7.



**Рисунок 7 – Динамика среднего размера инвестиций в основной капитал малого предприятия в 2011-2015 гг., млн руб./ед.**

Рост оборота предприятий в республике сопровождался спадом размера инвестиций в основной капитал. С 2011 по 2015 г. инвестиции снизились на 0,646 млн руб./ед. Таким образом, за анализируемый период наблюдается отрицательная инвестиционная тенденция.

Обобщая результаты исследования, можно сделать следующие выводы о развитии малого бизнеса в Республике Коми:

- за последний год наблюдалась тенденция сокращения числа малых предприятий, среднесписочной численности занятых работников;
- средний размер оборота малого предприятия увеличился;
- структура предприятий малого бизнеса региона незначительно отличалась от сложившейся в среднем по России, отличие республиканской структуры в более высоком показателе сельского, лесного хозяйства и рыболовства, а доля предприятий оптовой и розничной торговли ниже;
- рост численности малых предприятий опережал рост численности занятых на них работников.

Библиографические ссылки:

1. Малое и среднее предпринимательство в России. 2015: стат. сб. М.: Росстат. 2015;
2. Республика Коми в цифрах: Комистат. Режим доступа: <http://www.gks.ru/>.

#### **УДК 331.7.012**

#### **Направления финансовой поддержки субъектов малого предпринимательства в рамках реализации целевых программ**

Назарова Ю.Р.

Научный руководитель – Назарова И.Г.

Ухтинский государственный технический университет, Ухта, Россия

Финансовая поддержка выступает наиболее важным и результативным направлением содействия развитию малого предпринимательства в Российской Федерации и Республике Коми.

Как показали результаты проведенного исследования, в 2014 году фактические расходы на реализацию мероприятий по государственной поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства в Республике Коми в рамках подпрограммы «Малое и среднее предпринимательство в Республике Коми» Государственной программы Республики Коми «Развитие экономики», утверждённой постановлением Правительства Республики Коми от 28 сентября 2012 г. № 418, составили 108,2 млн. рублей, из них 75,6 млн. рублей выделено за счёт средств республиканского бюджета Республики Коми (в том числе 51,1 млн. руб. за счёт средств субсидий из федерального бюджета, предоставленных Республике Коми по результатам участия в конкурсном отборе субъектов Российской Федерации на государственную поддержку малого предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства) и 32,6 млн. рублей - из местных бюджетов[1].

Основными направлениями финподдержки субъектов малого и среднего предпринимательства в Республике Коми являются:

- субсидии на возмещение части затрат по оплате лизинговых платежей финансовой аренды;
- частичные субсидии на организацию предпринимательства (гранты);
- субсидирование части затрат по уплате процентов за кредиты, взятые субъектами МСП в кредитных организациях в целях реализации инвестиционных проектов;
- субсидии на приобретение оборудования.

Источниками финансирования мероприятий подпрограммы «Малое и среднее предпринимательство в Республике Коми» государственной программы Республики Коми «Развитие экономики» являются:

- средства бюджета (республиканского) Республики Коми;
- межбюджетные трансферты, предоставленные из республиканского бюджета бюджетам муниципальных образований на софинансирование расходов по реализации мероприятий в рамках муниципальных программ по развитию предпринимательства;
- субсидии, предоставляемые из федерального бюджета.

Так, в 2014 году на оказание финансовой поддержки малому предпринимательству было направлено 11583,2 тыс. рублей, в том числе 9223,4 тыс. руб. за счёт средств республиканского бюджета Республики Коми и 2359,8 тыс. руб. за счёт федеральной субсидии. А в 2013 году финансовая поддержка по мероприятиям муниципальных программ на условиях софинансирования из местных бюджетов оказана на сумму 40,7 млн. руб., в том числе за счёт средств республиканского бюджета на сумму 8,4 млн. руб. и за счёт средств федерального бюджета на сумму 32,3 млн. руб. В 2015 г. финансовая поддержка была предоставлена 64 субъектам малого и среднего предпринимательства.

В 2012 году в рамках действующей ранее долгосрочной республиканской целевой программы «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в Республике Коми (2012 – 2013 годы)» на финансирование мероприятий было направлено 77,1 млн. руб. средств республиканского бюджета и 60,0 млн. рублей за счёт средств субсидий федерального бюджета, выделенных Республике Коми по результатам участия в конкурсном отборе субъектов Российской Федерации на государственную поддержку малого предпринимательства.

На оказание адресной финподдержки 327 субъектов МСП были выделены средства из республиканского бюджета Республики Коми в рамках финансирования республиканской программы в объёме 82,5 млн. руб., из них: 55,8 млн. руб. на субсидии 170 субъектам на уплату лизинговых платежей. В 2013 году поддержка оказана 258 субъектам на общую сумму 80,3 млн. руб. за счёт федерального бюджета, в 2014 году поддержка оказана 18 субъектам на 9,6 млн. руб., в том числе 7,2 млн. руб. из республиканского бюджета и 2,4 млн. руб. за счёт федерального бюджета. Размер субсидии на одного получателя варьировался от 22,0 тысячи рублей до 585,6 тысячи рублей.

По итогам 2014 года получатели данного вида поддержки в совокупном объёме увеличили выручку от реализации товаров, работ и услуг по сравнению с 2013 годом на 300,7 млн. рублей, или 53,5%. Ими было уплачено 42,4 млн. руб. в виде налогов в консолидированный бюджет Российской Федерации. Налоговые платежи в бюджеты всех уровней возросли на 11,9 миллиона рублей, или 38,8%. За год численность работников на этих предприятиях увеличилась на 125 человек, или 33,4%. Предприятиями было создано 94 рабочих места, сохранено 439 рабочих мест.

В основном получателями этой меры поддержки являлись малые предприятия (15 малых предприятий), осуществлявшие свою деятельность в Сыктывкаре, по одному предприятию находились в Печоре, Корткеросском и Усть-Цилемском районах. По основному виду деятельности предприятия относились к обрабатывающим производствам (5 предприятий), транспорту – 5 предприятий, оптовой торговле лесоматериалами – 2 предприятия. По одному предприятию занимались строительством зданий и сооружений; организацией комплексного туристического обслуживания; консультированием по вопросам коммерческой деятельности и управления; удалением и обработкой твердых отходов; сдачей внаем недвижимого имущества; управлением эксплуатацией жилого фонда.

В соответствии с Концепцией развития малого и среднего предпринимательства изменяется и подход к оказанию адресной финансовой поддержки МСП, а именно перераспределение расходов с республиканского уровня в большей степени на муниципальный уровень. Объёмы софинансирования муниципальных программ ежегодно возрастают.

Субсидирование части затрат на уплату лизинговых платежей по договорам финансовой аренды (лизинга), по 49 договорам лизинга было предоставлено 43 субъектам малого и среднего бизнеса. Данный вид поддержки предоставлялся в 3 городских округах Сыктывкар, Инта, Усинск и 8 муниципальных районах Печора, Койгородский, Корткеросский, Троицко-Печорский, Сыктывдинский, Удорский, Усть-Куломский, Усть-Цилёмский и городском поселении Жешарт. Получателями поддержки было создано и сохранено 358 рабочих мест. Выручка от реализации товаров (работ, услуг), без учёта НДС, составила 337282,6 тыс. рублей.

Объём налогов, сборов, страховых взносов, уплаченных в бюджетную систему Российской Федерации (без учёта НДС и акцизов), составил 19656,2 тыс. рублей.

Порядок предоставления за счёт средств республиканского бюджета Республики Коми субсидии на компенсацию части затрат субъектов инновационной деятельности, связанных с началом предпринимательской деятельности в сфере инноваций (гранты)», утверждён постановлением Правительства Республики Коми от 28.09.2012 № 418 «Об утверждении Государственной программы Республики Коми «Развитие экономики».

В 2012 году было выделено 13,2 млн. рублей на субсидии 44 субъектам, связанных с началом предпринимательской деятельности (гранты). В 2013 году было выделено 1,2 млн. рублей на субсидирование части расходов 4 субъектам малого предпринимательства.

В 2014 году Министерством экономического развития Республики Коми был организован приём заявок на предоставление субсидий местным бюджетам на софинансирование расходов по реализации мероприятий предусмотренных муниципальными программами развития малого и среднего предпринимательства.

По результатам конкурса бюджетам муниципальных образований предоставлена субсидия за счёт средств республиканского бюджета Республики Коми и средств из федерального бюджета в сумме 48198,3 тыс. руб., в том числе 38055,2 тыс. руб. за счёт средств федеральной субсидии.

Субсидии выделены 17 муниципальным образованиям городских округов и муниципальных районов и 2 муниципальным образованиям городских поселений (Троицко-Печорск и Жешарт).

Наиболее востребованной формой поддержки в 2014 году являлась грантовая поддержка начинающих предпринимателей. Субсидирование было предоставлено 54 субъектам малого бизнеса. Данный вид поддержки предоставлялся в 3 городских округах Сыктывкар, Инта, Воркута, 10 муниципальных районах за исключением Вуктыла, Печоры, Койгородского, Княжпогостского, Прилузского и двух городских поселений Жешарт и Троицко-Печорск.

В 2012 году в кредитных организациях было выделено 9,4 млн. рублей на предоставление субсидий по уплате банковских процентов, 38 субъектам, а в 2013 году было выделено 18,8 млн. руб. 80 субъектам МСП.

Финансовая поддержка предоставлена 3 субъектам малого предпринимательства Республики Коми на сумму 1,1 млн. рублей. Получателями поддержки являлись два малых предприятия в Сыктывкаре и одно - в Печоре. По итогам 2014 года выручка от реализации товаров, работ и услуг этих предприятий по сравнению с 2013 годом увеличилась на 33,4 миллиона рублей, или 24,9%. Налоговые платежи в бюджеты всех уровней возросли на 1,99 миллиона рублей, или 25,6%, составив 9767,0 тыс. рублей. За год численность работников на этих предприятиях увеличилась на 4 человека. Предприятиями было создано 3 рабочих места, сохранено 110 рабочих мест.

В 2015 году субсидии предоставлены 16 хозяйствующим субъектам.

Данный вид поддержки предоставлялся в городских округах Сыктывкар и Инта и 3 муниципальных районах (Корткеросский, Троицко-Печорский, Усть-Куломский). Получателями поддержки было создано и сохранено 36 рабочих мест. Выручка от реализации товаров (работ, услуг), без учёта НДС, составила 57140 тыс. рублей. Налогов,

сборов и страховых взносов было уплачено в бюджетную систему Российской Федерации (без учёта НДС и акцизов) на сумму 2226,5 тысячи рублей.

Все установленные целевые индикаторы результативности предоставления субсидии были достигнуты и перевыполнены у организаций, воспользовавшихся субсидированием части затрат субъектов малого и среднего предпринимательства на приобретение оборудования в целях создания и развития, и модернизации производства товаров (работ, услуг).

Данным видом субсидии воспользовались 14 хозяйствующих субъектов в городском округе Инта, Прилузском, Сосногорском и Сысольском муниципальных районах. Получателями поддержки было создано и сохранено 272 рабочих места.

Выручка от реализации товаров (работ, услуг), без учёта НДС, составила 59758 тыс. рублей. Объём налогов, сборов, страховых взносов, уплаченных в бюджетную систему Российской Федерации (без учёта НДС и акцизов), составил 42454,0 тысячи рублей.

Распределение субсидий за счет республиканского бюджета Республики Коми местным бюджетам на реализацию муниципальных программ (подпрограмм), содержащих мероприятия, направленные на развитие малого и среднего предпринимательства в 2015 году (утв. Постановлением Правительства Республики Коми от 28 сентября 2015 г. № 419, в ред. Постановления Правительства РК от 22.12.2015 № 546) представлено в таблице.

**Таблица 4 - Распределение субсидий на реализацию муниципальных программ по поддержке малого и среднего предпринимательства**

Наименование муниципального образования	Общий объем субсидий,	В т.ч за счет средств	
		республиканского бюджета Республики Коми,	федерального бюджета,
ГО «Сыктывкар»	21 365,60	3 067,25	18 298,35
ГО «Воркута»	1 041,75	156,13	885,62
ГО «Инта»	2 931,29	422,89	2 508,40
МР «Печора»	463,00	69,39	393,61
МР «Сосногорск»	833,40	124,90	708,50
ГО «Усинск»	289,38	43,37	246,01
МР «Ижемский»	1 805,70	270,63	1 535,07
МР «Княжпогостский»	1 041,75	156,13	885,62
МР «Койгородский»	4 820,29	4 013,80	806,49
МР «Корткеросский»	12 659,26	2 917,44	9 741,82
МР «Прилузский»	9 861,22	3 168,72	6 692,50
МР «Сыктывдинский»	14 937,90	3 798,15	11 139,75
МР «Сысольский»	29 639,26	6 745,98	22 893,28
МР «Троицко-Печорский»	1 226,95	183,89	1 043,06
ГП «Троицко-Печорск»	1 200,00	104,09	1 095,91
МР «Удорский»	2 518,95	742,44	1 776,51
МР «Усть-Вымский»	1 041,75	156,13	885,62
МР «Усть-Куломский»	6 065,88	2 118,93	3 946,95
МР «Усть-Цилемский»	578,75	86,74	492,01
Итого:	114 322,08	28 347,00	85 975,08

Таким образом, в Республике Коми финансовая поддержка нацелена на поощрение и стимулирование инвестиционной активности малых предприятий. Она предоставляется в

различных видах, среди которых наибольшей популярностью пользуется грантовая поддержка начинающих предпринимателей.

Библиографические ссылки:

1. Материалы официального сайта Информационного портала малого и среднего бизнеса Республики Коми // [http: mbrk.ru](http://mbrk.ru)

2. Шихвердиев А.П. Управление конкурентоспособностью в малом и среднем бизнесе: монография. - Сыктывкар: изд. СыктГУ, 2012.

**УДК 622.692.4:336.201.2**

**Интегральная оценка финансового состояния предприятий системы магистральных нефтепроводов ПАО «Транснефть»**

Овчинникова О. С. [ovchinnikova.m-13@yandex.ru](mailto:ovchinnikova.m-13@yandex.ru)

Научный руководитель – Саматова Т. Б.

Ухтинский государственный технический университет, Ухта

В анализе финансово-хозяйственной деятельности предприятий часто встает вопрос о сравнимости результатов деятельности различных хозяйствующих единиц. Этот вопрос связан со сравнением нескольких предприятий или разных подразделений одного предприятия на основе некоторых объективных показателей.

Эффективность хозяйственной деятельности характеризуется сравнительно небольшим кругом показателей. Но на каждый такой показатель оказывает влияние целая система факторов. Для системного подхода характерна комплексная оценка разноплановых факторов, целевой подход к их изучению. При многомерном сравнительном анализе проводится сопоставление результатов деятельности нескольких предприятий по нескольким показателям. Многомерный сравнительный анализ используется для определения рейтинга каждого предприятия в совокупности предприятий. Расчет детерминированной комплексной интегральной оценки проведен способом «эвклидовых расстояний», он является универсальным, т.к. позволяет не только учесть абсолютную величину показателей, но и их близость к эталону, в качестве которого может использоваться наилучшая величина показателя или стопроцентное выполнение плана.

Многомерный сравнительный анализ предприятий системы магистральных нефтепроводов ПАО «Транснефть» состоит из 5 этапов.

Рассмотрим каждый этап анализа:

1 Этап. Обоснование системы показателей, используемой в анализе. Для проведения анализа были использованы показатели, которые представлены в таблице 1.

2 Этап. Сбор информации по выбранным показателям. Все данные для расчетов были взяты из форм бухгалтерской отчетности анализируемых предприятий.

3 Этап. Выделение наилучшей величины по каждому показателю.

Для данного этапа был проведен сравнительный анализ по показателям. Результаты представлены в таблице 1.

Из данной таблицы видно, что из 17-ти представленных показателей 8 лучших имеет АО «Транснефть-Север». На ООО «Транснефть-Дальний Восток» - 6 показателей.

По одному наилучшему показателю приходится на АО «Транснефть-Сибирь», АО «Транснефть-Урал», АО «Черномортранснефть».

Из данных видно, что потенциальным лидером является АО «Транснефть-Север», на втором месте ООО «Транснефть-Дальний Восток».

4 Этап. Расчет стандартизованных коэффициентов. Результаты расчетов сведены в таблице 2.

5 Этап. Расчет комплексной интегральной оценки и ранжирование предприятий.

**Таблица 1 - Исходные данные для сравнения предприятий системы магистральных нефтепроводов ПАО «Транснефть»**

Название предприятий	Коэффициент текущей ликвидности	Коэффициент абсолютной ликвидности	Общий коэффициент ликвидности	Коэффициент кредитной ликвидности	Коэффициент автономии	Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	Коэффициент обеспеченности оборотными активами собственными средствами	Коэффициент обеспеченности запасов собственными средствами	Коэффициент трансформации, коэффициент оборачиваемости активов	Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	Коэффициент оборачиваемости запасов	Показатель фондоотдачи ОС	Рентабельность активов (имущества)	Рентабельность собственного капитала	Рентабельность инвестированного капитала	Рентабельность продаж
Рекомендуемое значение	Более 2	0,2-0,5	1	0,5-0,8	0,5- 0,7	меньше 0,7	не менее 0,1	0,6-0,8	0,132 (наиб.)	4,217 (наиб.)	2,58 (наим.)	6,727 (наиб.)	0,171 (наиб.)	0,124 (наиб.)	0,169 (наиб.)	0,202 (наиб.)	0,558 (наиб.)
АО "Транснефть-Верхняя Волга"	0,432	0,003	0,672	0,426	0,865	0,155	-0,909	-1,655	0,059	1,178	0,903	2,395	0,106	0,039	0,044	0,056	0,225
ООО "Транснефть-Дальний Восток"	1,002	10,619	11,28	11,135	0,364	1,745	-0,617	71	0,0345	4,217	2,179	6,4379	0,069	0,0603	0,169	0,078	0,558
АО "Транснефть-Дружба"	0,167	0,771	1,005	0,941	0,782	0,278	-1,565	-0,666	0,035	2,157	0,704	6,727	0,056	0,055	0,074	0,032	0,215
АО "Транснефть-Прикамье"	1,105	0,005	1,357	1,102	0,891	0,122	-0,456	0,574	0,0789	1,0495	1,522	5,448	0,021	0,046	0,05	0,073	0,218
АО "Транснефть-Север"	2,913	0,026	3,346	2,883	0,902	0,108	0,361	3,871	0,1328	1,014	2,58	6,926	0,171	0,124	0,133	0,161	0,288
АО "Транснефть-Сибирь"	2,076	1,139	4,189	3,451	0,56	0,783	-3,88	4,538	0,025	0,356	0,718	1,3204	0,036	0,02	0,03	0,034	0,321
АО "Транснефть-Урал"	1,045	0,054	1,245	1,081	0,716	0,3967	-1,538	0,925	0,078	1,102	0,9795	4,904	0,103	0,061	0,08	0,109	0,321
АО "Черномор-транснефть"	2,488	0,068	2,914	2,545	0,726	0,377	-1,222	4,569	0,094	1,219	2,404	5,074	0,11	0,05	0,064	0,202	0,514
Весовой коэффициент	0,14	0,001	0,013	0,021	0,096	0,039	0,1	0,034	0,073	0,11	0,068	0,09	0,12	0,0014	0,091	0,0013	0,0013

159

**Таблица 2 - Стандартизованные коэффициенты предприятий системы магистральных нефтепроводов ПАО «Транснефть»**

Название предприятий	Коэффициент текущей ликвидности	Коэффициент абсолютной ликвидности	Общий коэффициент ликвидности	Коэффициент кредитной ликвидности	Коэффициент автономии	Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	Коэффициент обеспеченности оборотными активами собственными средствами	Коэффициент обеспеченности запасов собственными средствами	Коэффициент трансформации, коэффициент оборачиваемости активов	Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	Коэффициент оборачиваемости запасов	Показатель фондоотдачи ОС	Рентабельность активов (имущества)	Рентабельность собственного капитала	Рентабельность инвестированного капитала	Рентабельность продаж
АО "Транснефть-Верхняя Волга"	0,216	0,00600	0,672	1,174	1,730	4,516	-0,121	-0,423	0,447	0,279	2,857	0,356	0,620	0,315	0,260	0,277	0,403
ООО "Транснефть-Дальний Восток"	0,501	21,2380	11,280	0,045	0,728	0,401	-0,178	0,010	0,261	1,000	1,184	0,957	0,404	0,486	1,000	0,386	1,000
АО "Транснефть-Дружба"	0,084	1,54200	1,005	0,531	1,564	2,518	-0,070	-1,051	0,265	0,512	3,665	1,000	0,327	0,444	0,438	0,158	0,385
АО "Транснефть-Прикамье"	0,553	0,01000	1,357	0,454	1,782	5,738	-0,241	1,220	0,598	0,249	1,695	0,810	0,123	0,371	0,296	0,361	0,391
АО "Транснефть-Север"	1,457	0,05200	3,346	0,173	1,804	6,481	0,305	0,181	1,006	0,240	1,000	1,030	1,000	1,000	0,787	0,797	0,516
АО "Транснефть-Сибирь"	1,038	2,27800	4,189	0,145	1,120	0,894	-0,028	0,154	0,189	0,084	3,593	0,196	0,211	0,161	0,178	0,168	0,575
АО "Транснефть-Урал"	0,523	0,10800	1,245	0,463	1,432	1,765	-0,072	0,757	0,591	0,261	2,634	0,729	0,602	0,492	0,473	0,540	0,575
АО "Черномор-транснефть"	1,244	0,13600	2,914	0,196	1,452	1,857	-0,090	0,153	0,712	0,289	1,073	0,754	0,643	0,403	0,379	1,000	0,921

**Таблица 3 - Комплексная интегральная оценка предприятий системы магистральных нефтепроводов ПАО «Транснефть»**

№	Название предприятий	Комплексная интегральная оценка
1	2	3
1	АО «Транснефть-Север»	1,681
2	ООО «Транснефть-Дальний Восток»	1,614
3	АО «Транснефть-Прикамье»	1,419
4	АО «Транснефть-Верхняя Волга»	1,332
5	АО «Транснефть-Дружба»	1,269
6	АО «Транснефть-Сибирь»	1,196
7	АО «Транснефть-Урал»	1,009
8	АО «Черномортранснефть»	0,953

По результатам расчетов проведено ранжирование предприятий от большей величины комплексной интегральной оценки к меньшей (первое место присваивается предприятию, получившему наибольшую величину комплексной интегральной оценки).

Из таблицы видно, что все дочерние общества ПАО «Транснефть» по финансовым показателям находятся примерно на одном уровне. Однако наибольшую комплексную интегральную оценку имеет АО «Транснефть-Север» – 1,681, с небольшим отставанием следует ООО «Транснефть-Дальний Восток» – 1,614. Единственным предприятием, имеющим низкий уровень результатов финансово-хозяйственной деятельности, является АО «Черномор- транснефть».

Таким образом, АО «Транснефть-Север» можно определить как лучшее предприятие среди исследованных дочерних обществ АК «Транснефть».

Несмотря на то, что АО «Транснефть-Север» занимает первое место, проведенный анализ выявил положительные и отрицательные моменты в управлении активами. Исходя из этого, предлагается внедрение стандарта РФ ISO 55000.

Данный стандарт позволит:

1. Снизить продолжительность плановых и внеплановых простоев на 10-15%
2. Повысить эффективность использования ремонтного бюджета 15-20%
3. Повысить эффективность загрузки персонала 10-15%
4. Снизить количество отказов и аварий оборудования 5-10%

Рассмотрим 2 подхода к оптимизации сроков, объемов ремонтов и периодичности последующих диагностических обследований МТ по результатам проведенной диагностики.

С течением времени суммарные объемы ремонтов увеличиваются с резким нарастанием, начиная с пятого года после проведения инспекции.

Таким образом, интервал порядка 4 лет может рассматриваться как оптимальный период внутритрубных обследований: между двумя инспекциями необходимо отремонтировать примерно 1,2% выявленных дефектов, ремонтируя в год в среднем по 0,3% выявленных дефектов.

В представленной работе выполнен сравнительный анализ финансовых показателей, характеризующих платежеспособность, ликвидность, финансовую устойчивость и деловую активность предприятий системы магистральных нефтепроводов ПАО «Транснефть».

Анализ платежеспособности показал, что практически все дочерние общества имеют нормальный уровень платежеспособности. Коэффициент текущей ликвидности: АО «Транснефть-Север» - 2,913, АО «Транснефть-Сибирь» - 2,076, АО «Черномортранснефть» - 2,488. Наибольший коэффициент абсолютной ликвидности, общей ликвидности и коэффициент критической ликвидности у ООО «Транснефть-Дальний Восток» они составляют 10,619; 11,28; 11,135.



**Таблица 4 – Подходы к оптимизации сроков, объемов ремонтов и периодичности последующих диагностических обследований**

<p>Подход, основанный на минимизации интенсивности эксплуатационных затрат, устанавливает оптимальное время профилактического ремонта по предельно допустимому увеличению глубины дефекта</p>	<p>Подход, основанный на минимизации суммарных эксплуатационных затрат, предусматривает проведение диагностических обследований и ремонтов по упреждающим уровням размеров дефектов.</p>
<p>Если задаться затратами на профилактический ремонт (C1) затратами на ремонт после аварии (C2), то средние суммарные затраты С на конец интервала времени могут быть спрогнозированы следующим выражением: <math>C(t) = C1*[1-Pf(t)]+C2*Pf(t)</math>, где P(t) вероятность отказа поврежденного участка, зависящая от времени.</p> <p>Математическое ожидание времени до ремонта <math>Tr(t)</math> (профилактического, если дефект не привел к отказу до момента времени t, или восстановительного после аварии, если отказ произошел до момента (t) рассчитываем по формуле: <math>Tr(t) = \int [1-Pf(t)] dt</math></p> <p>Оптимальный интервал времени (t опт) до планового профилактического ремонта определяется из условия минимума интенсивности эксплуатационных затрат <math>R(t): R(t) = C(t)/Tr(t)</math>. Величина (t опт) при заданном отношении C1/C2 линейно зависит от предельного допустимого подраста: <math>H = h_{пр} - h_0</math>, где <math>h_{пр}</math> - предельно допустимая высота дефекта по критерию годности к эксплуатации; <math>h_0</math> — высота дефекта по результатам инспекции.</p> <p>В случаях, когда возможный аварийный отказ приведет к существенным материальным, экологическим и иным потерям, для разработки оптимальной стратегии ремонтов необходимо использовать уточненные данные о размерах дефектов и скоростях коррозионного роста, а сроки выполнения ремонтов по этой стратегии по возможности приближать к расчетным значениям t опт.</p> <p>С учетом невозможности выполнения ремонтных работ в точно назначенные сроки рассмотрена стратегия, допускающая 5 % отклонение затрат от минимального значения <math>R = R(x_{ом})</math>.</p> <p>Получены временные интервалы, в которых следует проводить ремонтные работы. С уменьшением степени опасности дефекта (при увеличении h) эти интервалы расширяются, свидетельствуя о повышении «устойчивости» ремонтной стратегии.</p>	<p>Обследования назначаются после того, как глубина дефекта h превысила некоторый уровень, и по результатам обследований принимаются решения о ремонтах.</p> <p>Искомая стратегия на временном интервале 0...T должна минимизировать эксплуатационные затраты, которые зависят от затрат на обследование (ремонт) C1 и от аварийных затрат C2.</p> <p>Коррозионное развитие дефекта во времени (увеличение высоты) носит случайный характер, скорость коррозии v описывается функцией распределения FV(X) с соответствующим средним значением <math>v_m</math>.</p> <p>В этом случае оптимальная стратегия описывается следующим уравнением: <math>1 - ((C2 - C1) / C2 * v_m t / h_{пр} = Fv(-((\delta)) / t)</math></p> <p>Задавая время t (до следующего диагностического обследования), можно определить оптимальные значения упреждающих уровней (<math>h_{пр} - b</math>).</p> <p>Для дефекта с высотой <math>h_0</math> и при известном значении <math>h_{пр}</math> можно определить оптимальное время ремонта (обследования) t из следующего уравнения: <math>1 - ((C2 - C1) / C2 * v_m t / h_{пр} = Fv(-((h_{пр} - h_0)) / t - v_m)</math></p> <p>Рассмотрена зависимость оптимального времени повторного диагностирования от коэффициента снижения прочности .</p> <p>Все дефекты, выявленные при внутртрубных инспекциях, за исключением дефектов, отнесенных на момент инспекции к «недопустимым».</p> <p>Из исследования следует, что оптимальные сроки повторного диагностического обследования для дефектов составляют не менее двух лет.</p> <p>Часть дефектов, влияющих на прочность трубы, тем не менее могут находиться в эксплуатации достаточно длительное время при условии своевременного проведения повторных обследований.</p>

Исследование финансовой устойчивости предприятий, проведенное по основным коэффициентам, позволило выявить, что все анализируемые общества ПАО «Транснефть» (кроме АО «Транснефть-Север») формируют оборотные активы только за счет заемного капитала. При этом уровень финансовой независимости предприятий достаточно высок.

Наилучший коэффициент автономии имеет АО «Транснефть-Сибирь» - 0,56. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств наилучший у АО «Транснефть-Север», остальные показатели предприятий в пределах нормы, кроме ООО «Транснефть-Дальний Восток». Коэффициент обеспеченности оборотными активами собственными средствами у всех рассматриваемых предприятий отрицательный, кроме АО «Транснефть-Север» - 0,361. Самый высокий коэффициент обеспеченности запасов собственными средствами у ООО «Транснефть-Дальний Восток».

Анализ показателей деловой активности свидетельствует об отсутствии единого подхода к управлению оборотными активами. Уровень коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности по предприятиям системы магистральных нефтепроводов ПАО «Транснефть» варьируется от 0,11 до 4,217 оборотов. Самый высокий коэффициент оборачиваемости активов, коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, коэффициент оборачиваемости запасов и показатель фондоотдачи основных средств у АО «Транснефть-Север» 0,1328; 2,58; 6,926; 0,171, а высокий коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности у ООО «Транснефть-Дальний Восток».

Анализ эффективности финансово-хозяйственной деятельности свидетельствует о значительном различии в уровне показателей рентабельности. Сложившуюся ситуацию можно объяснить влиянием внешних экономических факторов. Самой высокой рентабельностью активов обладает АО «Транснефть-Север» - 0,124, а рентабельность собственного капитала ООО «Транснефть-Дальний Восток» - 0,169. Наивысший показатель рентабельности инвестированного капитала у АО «Черномортранснефть» он составил -0,202, а рентабельность продаж ООО «Транснефть-Дальний Восток» - 0,558.

После проведения сравнительного анализа был рассчитан многомерный сравнительный анализ по предприятиям системы магистральных нефтепроводов ПАО «Транснефть». Для проведения многомерного сравнительного анализа использовался способ «эвклидовых расстояний». Подводя итоги анализа, можем сделать вывод, что в целом все дочерние общества ПАО «Транснефть» по финансовым показателям находятся примерно на одном уровне. Однако наибольшую комплексную интегральную оценку имеет АО «Транснефть-Север» – 1,681, с небольшим отставанием следует ООО «Транснефть-Дальний Восток» – 1,614. Единственным предприятием, имеющим низкий уровень результатов финансово-хозяйственной деятельности, является АО «Черномортранснефть».

Таким образом, АО «Транснефть-Север» можно определить как лучшее предприятие среди исследованных дочерних обществ ПАО «Транснефть».

#### Библиографические ссылки:

1. Акуленко, Н. Б. Экономический анализ [Текст]: учебное пособие / Н. Б. Акуленко, В. Ю. Гарнова, В. А. Колоколов; под редакцией Н. Б. Акуленко и В. Ю. Гарновой – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 157 с.
2. Вахрушина, М. А. Анализ финансовой отчетности [Текст]: учебник / М. А. Вахрушина, Н. С. Пласковой. – М.: вузовской учебник, 2013. – 367 с.
3. Любушин, М. П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия [Текст]: учебное пособие для вузов / М. П. Любушин, В. Б. Лещева, В. Г. Дьякова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 671 с.
4. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учебник / Г. В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 345 с.
5. Саматова, Т. Б. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятий нефтяной и газовой промышленности [Текст]: учеб. пособие / Т.Б. Саматова. – Ухта: УГТУ, 2013. – 332 с.

## Проблемы и направления совершенствования системы государственных закупок на примере Республики Коми

Панасова А.Е. [anna-panasova@mail.ru](mailto:anna-panasova@mail.ru)

Научный руководитель – Плюснина О.В.

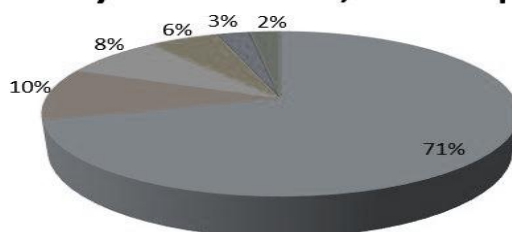
*Ухтинский государственный технический университет, Ухта, Россия*

Современный сектор государственных и муниципальных заказов в России оценивается экспертами как активно развивающийся и довольно конкурентный, однако система государственного заказа не обеспечивает высокую эффективность расходования бюджетных средств, потому как является несовершенной.

Государственные закупки применяются для выполнения государством разнообразных функций, ориентированных на повышение централизованной управляемости, предотвращение неконтролируемого нарастания расходов, сокращение затрат государственного бюджета, управление материальными потоками при условии соответствия их рыночным отношениям. Так как государственные закупки занимают одну наиболее затратных частей бюджета Российской Федерации, следовательно, они являются важнейшим элементом управления экономикой и финансового хозяйства страны в целом. Этим и обусловлена актуальность данной проблемы, особенно в Республике Коми, где власти активно участвуют в развитии экономики и берут на себя большие обязательства по социальному обеспечению граждан.

В настоящее время контрактная система и система государственных закупок считаются одними из самых проблемных секторов российской экономики. Так, по Республике Коми большинство контрактов заключается и исполняется с нарушениями норм Бюджетного и Гражданского кодексов, законодательства в сфере размещения заказов и защиты конкуренции. При этом больше половины закупок (как в количественном, так и в стоимостном выражении) осуществляется неконкурентным способом через заключение контракта с единственным поставщиком (рисунок 1).

**Республика Коми, 2015 год**



- (44-ФЗ) Часть 1 п. 25 статьи 93 в соответствии с ч. 1 – 3.1 статьи 71 ФЗ решения об осуществлении закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) (71%)
- (44-ФЗ) Часть 1 п. 8 статьи 93 Закупка оказания услуг по водоснабжению, водоотведению, теплоснабжению, газоснабжению, по подключению к сетям инженерно-технического обеспечения (10%)
- Другие причины (8%)
- (44-ФЗ) Часть 1 п. 1 статьи 93 Закупка ТРУ, относящихся к сфере деятельности субъектов естественных монополий (6%)
- (44-ФЗ) Часть 1 п. 29 статьи 93 Закупка по договору энергоснабжения (3%)
- (44-ФЗ) Часть 1 п. 25 статьи 93 в соотв. с ч. 1 и 7 ст. 55 ФЗ решения об осуществлении закупки у единственного поставщика (2%)

**Рисунок 1 – Контракты, заключенные с единственным поставщиком по Республике Коми**

Еще одной актуальной проблемой в области современных государственных закупок в Республике Коми является то, что на сегодняшний день сделки заключают одни и те же поставщики и подрядчики.

По данным Национальной ассоциации институтов закупок (НАИЗ) 42,8% закупочных процедур проходят с нарушением свободного доступа к госзаказам. Значительная часть нарушений (около 30% заказов) связана с неправильным размещением документации, которую публикуют не полностью, либо с нарушением сроков размещения в ЕИС. Поэтому доступ независимых компаний к контрактам ограничен и победителем, в итоге, становится «свой поставщик».

Кроме того, в рамках принятого Закона о контрактной системе не проясненными остаются вопросы, связанные с оценкой эффективности государственных закупок. Система государственных закупок должна работать по правилу определенных принципов. Такие принципы, как эффективность, прозрачность, экономичность, контроль реализуются далеко не полностью, что отрицательно сказывается на реальной экономии бюджетных средств в разрезе государственных закупок.

Максимальная эффективность закупок для государственных и муниципальных нужд должна быть ориентирована на такой результат, который полностью соответствует приоритетам развития страны.

В Законе от 05.04.2013 г. №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» есть упоминания об эффективности государственных закупок, но нет определения, что такое эффективность и каким образом она может быть измерена.

Методология государственных закупок сегодня строится на базе действующего законодательства и предусматривает особенности осуществления госзакупок, планирование, различные способы проведения закупок, методы определения начальной цены контракта, контроль в сфере закупок, а также обеспечение прозрачности и объективности путем ведения реестров контрактов, банковских гарантий, недобросовестных поставщиков, уклонившихся от заключения (выполнения) контракта.

Одним из важнейших направлений совершенствования системы государственных закупок в настоящий момент является повышение их эффективности как в государственном масштабе, так и в масштабе отдельных областей.

Проблема оценки эффективности проводимых закупок существует и в Республике Коми. Чтобы оценить эффективность закупок, необходимо рассчитать интегральный показатель эффективности, который складывается из значений показателя эффективности организации закупочной деятельности и показателя эффективности использования закупок.

Для этого следует произвести расчет показателя экономии при размещении заказов, который производится по формуле 1:

$$\text{ЭК} = 1 - \frac{0,25 \times P_{\text{нач}} - (P_{\text{нач}} - P_{\text{кон}})}{0,25 \times P_{\text{нач}}} \quad 1)$$

где  $P_{\text{нач}}$  – начальная (максимальная) цена контракта;

$P_{\text{кон}}$  – цена, по которой контракт был заключен.

В соответствии с Федеральным законом от 05.04.2013 г. №44-ФЗ допустимым и безопасным считается снижение начальной (максимальной) цены контракта менее чем на 25%. При ее снижении на 25% и более заказчиком должны быть предприняты антидемпинговые меры (ст. 37 Федерального закона №44-ФЗ).

Для Республики Коми показатель экономии при размещении заказов будет равен:

$$ЭК = 1 - \frac{0,25 \times 23864133136 - (23864133136 - 20003902610)}{0,25 \times 23864133136} = 0,65 \quad 2)$$

**Таблица 1 – Расчет коэффициентов эффективности государственных закупок по Республике Коми за 2015 г.**

Показатель	Весовой коэффициент	Присваиваемое значение
1	2	3
Соблюдение законодательства	0,01	0 – при наличии нарушений и возможных злоупотреблений, установленных по итогам проверок, рассмотрения жалоб участников закупки, а также зафиксированных нарушений размещаемой на ЕИС информации; 1 – при соблюдении требований законодательства
Выполнение плана	0,08	0 – при размещении закупок, не предусмотренных планом-графиком либо не размещении плана-графика на ЕИС; 0,3 – при существенном отличии объектов закупки в плане-графике и в извещении о проведении закупки, при проведении закупок иным способом определения поставщика, чем в плане-графике; 0,5 – при нарушении сроков размещения заказа, отсутствии размеров обеспечения исполнения контракта, не размещении запланированных закупок; 0,7 – при ошибочно указанных размерах обеспечения заявки на участие и исполнения контракта; 1 – при опубликовании извещения о закупке в полном соответствии с планом-графиком в части наименования закупаемого объекта, сроков проведения закупочных процедур, способа определения поставщика и др.
Конкурентные закупки	0,02	0 – при проведении закупки у единственного поставщика или по результатам несостоявшихся торгов или котировок с единственным участником; 1 – при заключении контракта по результатам состоявшихся конкурсов, аукционов, запросов котировок
Обоснованность определения НМЦК	0,05	0 – при необоснованном определении цены или отсутствии подтверждающих документов; 1 – при правильном использовании законодательно установленных методов установления цены
Эффективность использования закупок	0,01	Максимальное значение показателя складывается из суммы следующих значений: полное соответствие спецификации контракта – 0,5 балла; если по итогам поставки отсутствуют зафиксированные в акте претензии к поставщику – 0,4 балла; если по результатам проведенной экспертизы не установлены нарушения требований контракта – еще 0,1 балла

Далее необходимым этапом в оценке эффективности проводимых Республикой Коми закупок является расчет показателей эффективности организации закупок, а именно весовых коэффициентов, которые представлены в таблице 1.

**УДК 331.526**

### **Гостиничный бизнес**

Подольская Е. В. ([jess.malfoy@mail.ru](mailto:jess.malfoy@mail.ru))

Научный руководитель – Плюснина О.В.

*Ухтинский государственный технический университет, Ухта*

Гостиничный бизнес – это бизнес, который связан с профессиональным предоставлением услуг по бытовому обслуживанию в отелях и гостиницах и проживанию клиента. В зависимости от комфорта, предоставляемых жилых помещений, качества и количества социальных услуг, гостиницы подразделяются на разные статусы.

В роли объектов этого бизнеса будут выступать средства размещения. Они являются объектами, которые предоставляют туристам или клиентам услуги по проживанию, ночевке и размещению на коммерческой основе.

Важным элементом таких средств является организация, являющаяся средством размещения клиентов и предоставляющая им номера и услуги, т.е. гостиница.

Классификация гостиниц – это определение соответствия конкретной гостиницы и номеров критериям или стандартам обслуживания. Принятая в каждой стране классификация содержит категорию разрядности, которая является качественным параметром стандарта. Разрядность гостиницы влияет на ее престиж, формирование клиентуры, стоимость гостиничных услуг и др.

Классификация гостиниц регламентируется на международном и национальном уровнях, а также в рамках гостиничных цепей, ассоциаций, союзов. В настоящее время существует более 30 различных классификаций, в том числе наиболее распространенными считаются:

- система звезд (от одной до пяти) – на основе французской национальной классификации;
- система букв (A-B-C-D);
- система «корон» или «ключей»;
- система баллов;
- система разрядов и другие [1].

Бизнес создает вакантные рабочие места и является одним из важных средств для пополнения бюджета страны иностранной валютой. В мире постоянно происходит изучение новых концепций гостиничного бизнеса и модернизации старых.

Туризм оказывает огромное влияние на развитие гостиничного бизнеса. Если спросить владельца гостиницы, он ответит, что туризм является средством для привлечения гостей в его отели и рестораны.

Если говорить, чем является этот бизнес сегодня, то можно выявить, что это отрасль, приносящая большую прибыль. Следовательно, гостиничный бизнес очень перспективен на рынке. Благодаря этому, он способен вносить в федеральный бюджет стабильные доходы. Из-за этого в России с каждым годом растут количества отелей и гостиниц.

На основании роста появляется конкуренция, что приводит менеджеров обдумывать различные идеи. Из всей перспективы минусом является то, что гостиничный бизнес на много меньше развит в России, чем за рубежом. Это является последствием развала СССР.

Когда индустрия находилась в упадке, менеджеры стали изучать науку управления гостиничным бизнесом. Благодаря этому за последние десять лет бизнес стал индустрией с миллиардными доходами. За это время ежегодный рост гостиничного рынка России составил 16-20 %. За 2015 год функционировало около 14000 гостиниц (включены пансионаты, санатории, мотели, общежития для приезжих). Основные фонды по ресторанам и гостиницам составляют за 2014 год 740 млрд. руб. Что к общему итогу составляет 0,5 %. Также коэффициенты обновления и выбытия основных средств можно выявить, что обновление гостиничного и ресторанного бизнеса составляет 3,6, а выбытие – 0,6. Среднегодовая численность занятых за 2014 год составляет 1275 тысяч человек, что к итогу – 1,9 %.

Рассмотрим численность занятых по сравнению с зарубежными странами: Россия (2014) – 2,4 %, Азербайджан (2013) – 1,1 %, Армения (2013) – 1,7 %, Казахстан (2013) – 1,6 %, Киргизия (2013) – 3,5 %, Украина (2013) – 1,8 % [4].

Международные сетевые компании проникают на отечественный рынок гостиничных услуг. Это завязано на нехватке опыта наших компаний в этой сфере. Компании за рубежом поглощают конкурентов и строят объекты по своим технологиям.

Для инвесторов является наиболее перспективным московский рынок. Число гостиниц в столице за 2015 год составило 670. Обеспеченность местами в гостиницах на 1000 жителей: в Москве – 7,5, в Берлине – 11, в Риме – 19. 8% приходится на гостиницы категории «5 звезд», 18% – на «4 звезды», 40% – на «3 звезды», 28% – на «2 звезды». Высшая категория гостиниц занимает небольшую, но существенную часть рынка [3].

В настоящее время главной проблемой данного бизнеса является дефицит квалифицированных кадров. Резервы подготовленных работников в России отсутствуют, а

для того, чтобы качественно обучить неопытных сотрудников требуется большое количество времени. Ведь работа неквалифицированного персонала гостиницы будет приводить к убыткам в данной отрасли.

Например, горничная, имеющая высокую квалификацию, может больше на 60% убрать номера в течение дня, чем стажер без опыта.

Гостиничная система – это система традиций и гостеприимства, сложившихся еще в древнее время, это уважение гостя. На сегодняшний день в гостиничное дело вносят организацию кратковременного проживания в гостиницах, мотелях за вознаграждение и предоставление услуг. Гостиничная промышленность представляет собой важный сегмент туристического бизнеса. Для привлечения клиентов требуется развивать рекламу, обеспечить привлекательность инвестиционного климата и организовать досуг.

Система обладает большим потенциалом развития. На данный момент в России функционируют гостиницы с самым различным уровнем. Большинство из них не уступает самым лучшим мировым гостиницам. Но гостиничная индустрия, в целом, еще не полностью сформировалась в России. Недостаток двух-трехзвездочных гостиниц не будет давать возможность принимать с небольшими финансовыми возможностями.

Сейчас большую роль отводят развлечениям и дополнительному сервису. В России в результате этого ведут активное строительство разнообразных развлекательных центров.

Большинство специалистов этой отрасли утверждают, что у российского гостиничного бизнеса очень большой потенциал. И при сотрудничестве правительства страны с гостиничными предприятиями и зарубежными инвесторами данный сектор экономики будет интенсивно развиваться.

Среди важных тенденций развития гостиничного бизнеса в России выделим следующее:

- ускоренное развитие сегмента гостиничной недвижимости в регионах;
- приток инвесторов в гостиничный бизнес, постепенное насыщение сегментов жилой, офисной и складской недвижимости;
- увеличение привлекательности многофункциональных объектов для инвесторов;
- консолидация гостиничного бизнеса;
- выход на гостиничный рынок инвесторов, не связанных с гостиничным бизнесом;
- создание производств полного цикла российскими туроператорами;
- покупка зарубежных гостиниц российскими компаниями и предпринимателями.

Отдельно следует выделить развитие автоматизации рабочего процесса, что касается, в первую очередь, тех фирм, которые имеют достаточно солидные обороты и объемы продаж. Таким компаниям нужна оперативность и управляемость, а они, напротив, сталкиваются с ростом разного рода рутинной деятельности. Требуется, насколько возможно, избавить своих сотрудников от нее и более эффективно их использовать.

Требования к автоматизированной системе управления зависят от величины номерного фонда, типа отеля, его места расположения. Система, написанная исключительно для малых отелей, может оказаться совершенно неспособной работать в крупном отеле: она просто не сможет обработать необходимый объем информации. Автоматизированная система, ориентированная исключительно на крупные отели, может оказаться громоздкой и малопонятной для персонала малого отеля.

В настоящее время в г. Ухте на порталах города отмечены адреса и контакты 44-х городских гостиниц и «квартирников». По данным Администрации города самыми надежными и популярными являются: «Чибью», «Тиман», «Ухта» и «Северный». Стоимость таких отелей в сутки варьируется в зависимости от номера [2]:

1) «Чибью»: эконом – 900 рублей в сутки, стандарт – 1450 рублей в сутки, полулюкс – 3400-3700 рублей в сутки, люкс – 4200-4500 рублей в сутки и апартамент – 6500 рублей в сутки;

2) «Тиман»: эконом – 950-810 рублей в сутки, стандарт – 1600-2100 рублей в сутки, люкс – 4900 рублей в сутки, апартамент – 6000 рублей в сутки;

- 3) «Ухта»: люкс – 3600-4700 рублей в сутки;
- 4) «Северный»: люкс – 3000-3800 рублей в сутки.

Как видно по данным самой дорогой гостиницей в городе Ухте является «Тиман».

В Управлении культуры Ухты имеется общее представление о наличии на территории МОГО «Ухта» значительного количества частных гостевых домов (охотничьих домиков, фондов гостиничного типа с привлекательной для отдыха инфраструктурой и подобное), однако практика использования их в целях туристического бизнеса не распространена, и информации о них в МУ «Управление культуры администрации МОГО «Ухта» ограничена. Гостевым домиком в городе Ухта является турбаза «Снегири».

Библиографический список:

- 3) Дмитриева, Н. В. Гостиничный менеджмент [Текст]: учебное пособие / Н. В. Дмитриева, Н. А. Зайцева и др. – Москва: Альфа-М, 2015. – 351 с.
- 4) МОГО «Ухта» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://mouhta.ru> (дата обращения: 01.11.2016)
- 5) «Москва в цифрах» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.m24.ru> (дата обращения: 05.11.2016)
- 6) Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 05.11.2016)

## **УДК 331.526**

### **Анализ трудовых ресурсов и основных направлений социальной политики ООО «Газпром трансгаз Ухта»**

Подорова С. А.

Научный руководитель – И.Г. Назарова

*Ухтинский государственный технический университет, Ухта*

ООО «Газпром трансгаз Ухта» – 100-процентное дочернее газотранспортное предприятие ОАО «Газпром».

Основными задачами Общества являются транспорт газа по системе магистральных газопроводов, бесперебойная поставка газа промышленным и коммунально-бытовым потребителям. ООО «Газпром трансгаз Ухта» оказывает прямое влияние на социально-экономическое развитие всего Северо-Западного региона России. Эксплуатируемая ООО «Газпром трансгаз Ухта» газотранспортная система проходит через территорию Северо-Запада Российской Федерации от Бованенковского месторождения и самой северной в мире компрессорной станции «Байдарацкая» до западных границ России.

Коллектив Общества в 2013 году насчитывает около 12 тысяч рабочих и специалистов, работающих как в базовом для ООО «Газпром трансгаз Ухта» городе Ухте, так и в 24-ти филиалах и подразделениях Общества на всем протяжении газотранспортной системы.

На предприятии не жалеют сил и средств для реализации корпоративной социальной политики, сотрудники предприятий газовой отрасли должны не только работать в комфортных условиях, но и иметь четкие социальные гарантии. Для Газпрома социальная ответственность не просто слова. Это – принцип работы. Достижения Общества в социальной сфере не менее масштабны, чем в производственной. ООО «Газпром трансгаз Ухта» отличает высокая корпоративная культура. Забота о здоровье сотрудников – один из главных приоритетов, ведь здоровый коллектив – необходимое условие для стабильности предприятия, и дело здесь не только в снижении затрат, связанных с нетрудоспособностью сотрудников. В работе, как и в жизни, важно чувствовать заботу и уверенность в завтрашнем



дне. Это ориентирует человека на производственный успех и эффективное выполнение возложенных на него обязанностей.

В рамках миссии ОАО «Газпром», заключающейся в максимально эффективном и сбалансированном газоснабжении потребителей Российской Федерации и выполнении с высокой степенью надежности долгосрочных контрактов по экспорту газа, основной задачей газотранспортного предприятия, к категории которых относится ООО «Газпром трансгаз Ухта», является обеспечение с максимальной эффективностью бесперебойного и безаварийного транспорта газа. При этом очевидно, что полноценное решение данной задачи возможно только при наличии кадров надлежащей квалификации. В связи с тем, что в настоящее время в границах ответственности ООО «Газпром трансгаз Ухта» реализуется четыре из пяти крупнейших инвестиционных проектов ОАО «Газпром», кадровый вопрос для Общества особенно актуален.

**Таблица 1 – Анализ численности и движения работников ООО «Газпром трансгаз Ухта» в 2012-2013 гг.**

№	Наименование показателя	Ед. изм.	2012 г.	2013 г.	Изменения	
					Абс.	Отн.
1	Численность работающих на 31.12	Чел.	11 974	12 526	+552	4,61 %
2	Численность принятых работников	Чел.	2 209	2 125	-84	-3,8 %
3	Численность уволенных работников	Чел.	1 251	1 573	+322	25,74 %
4	Укомплектованность штата	%	99	97	-2	-2,02 %
5	Оборот по выбытию	%	10,05	12,23	+2,18	21,69 %
6	Коэффициент восполнения кадров	%	185,61	137,30	-48,31	-26,03 %
7	Сменяемость	%	10	12,22	2,22	22,2 %
8	Текучесть	%	2	1,73	-0,27	-13,5 %
9	Средний возраст работников	Годы	41	40	-1	-2,44 %
10	Назначено на руководящие должности всего	Чел.	14	12	-2	-14,29 %
	В том числе из резерва	Чел.	13	11	-2	-15,38 %

Из таблицы 1 можно сделать вывод, что численность работников к концу 2013 г. увеличилась на 552 человека или на 4,61 %. По сравнению с предыдущим годом в отчетном периоде снизился прием работников на 84 человека. В 2013 г. всего было принято 2 125 человек, из них 641 человек было принято на вновь вводимые рабочие места в связи с вводом новых объектов системы магистральных газопроводов. Увеличилось количество уволенных в отчетном году на 322 человека в целом, а показатель уволенных по уважительным причинам вырос с 454 человек до 842 человек, в связи с вводом нового «Положения о негосударственном пенсионном обеспечении работников ОАО «Газпром», его дочерних обществ и организаций». По причине изменения количества уволенных с 1 251 человека в 2012 г. до 1 573 человека в отчетном году, увеличились показатели оборота по выбытию на 2,18 % и сменяемость на 2,2 % по сравнению с предыдущим годом. Коэффициент восполнения кадров в 2013 г. составил 137,3 %, что меньше коэффициента предыдущего года на 26,03 %, что обусловлено увеличением количества уволенных по сравнению с 2012 г.

В целом по Обществу, численность мужчин значительно превышает численность женщин. Доля женщин к общей численности работников составляет 21,5 %. Это обусловлено тем, что на трассе газопровода, как правило, предусмотрены мужские профессии.

Рассмотрев состав всех работников в разрезе категорий ООО «Газпром трансгаз Ухта» в 2013 году, можно сделать вывод, что 60,9 % составляют рабочие, 29,81 % – специалисты, 0,7 % – другие служащие и 8,59 % составляют руководители.

В 2012 г. средний возраст работников Общества составлял 41 год, в 2013 г он равен 40 годам. В Обществе преобладает доля возраста работников до 40 лет. Меньшую долю занимает возраст от 40 лет и старше. Такой показатель свидетельствует об обновлении трудового коллектива, приему молодых специалистов и закреплению их на предприятии.

По наличию образования можно отметить, что среднее профессиональное образование имеют 689 руководителей и специалистов, что составляет 14,3 % к общему числу. Высшее профессиональное и послевузовское образование имеют 4 108 руководителей и специалистов, что составляет 85,28 % к общему числу сотрудников, имеющих образование. Также в Обществе имеются 20 руководителей и специалистов, которым присвоено звание – кандидат наук.

В ООО «Газпром трансгаз Ухта» в 2013 г. 48,83 % работников имеют стаж работы от 5 до 20 лет. 33,37 % работников имеют стаж работы до 5 лет, и меньшую долю занимают работники со стажем больше 20 лет и составляют 17,79 % к общему числу.

По ФЗП можно сказать, что по сравнению с 2012 г. в 2013 г. фонд заработной платы вырос на 1 459 578,3 тыс. руб. или на 19,8%. Рост произошел на счет влияния следующих факторов:

- увеличения среднесписочной численности на 8,7 % или на 962 человека привело к увеличению ФЗП на 651,9 млн. руб.;
- рост среднемесячной заработной платы на 10,1 % дал увеличение ФЗП на 807,7 млн. руб.

Среднемесячная заработная плата 1 работника Общества в 2013 г. сложилась на уровне 61 тыс. руб. Прирост к уровню 2012 г. составил 5,6 тыс. руб. или 10,1 %.

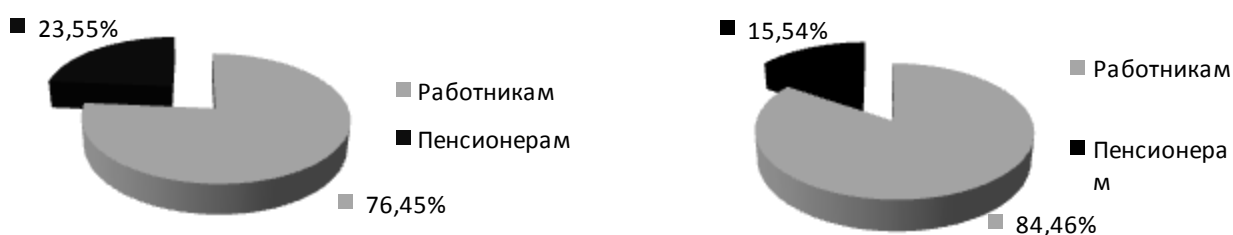
Сегодня мало найти хорошие кадры. Надо учитывать, что на современном рынке труда немаловажную роль потенциальные кандидаты отводят не только зарплате, но и социальному пакету. Социальный пакет на предприятии ООО «Газпром трансгаз Ухта» в течение многих лет остается стабильно высоким. Работа по «наполнению» социального пакета находится в постоянном развитии. В таблице 2 можно увидеть общую сумму выплат социального характера ООО «Газпром трансгаз Ухта» в 2012-2013 гг.

**Таблица 2 – Анализ общей суммы выплат социального характера ООО «Газпром трансгаз Ухта» в 2012-2013 гг.**

Наименование показателя	2012 г.	2013 г.	Изменения	
			Абс.	Отн.
Выплаты соц. характера, всего (тыс. руб.)	1 440 770,1	1 933 377,2	492 607,1	34,19 %
Из них:				
Работникам (тыс. руб.)	1 101 396,9	1 632 838,6	531 441,7	48,25 %
Пенсионерам (тыс. руб.)	339 373,2	300 538,6	-38 834,6	-11,44 %

Как видно из таблицы 2, общая сумма выплат социального характера в 2013 г. по сравнению с 2012 г., увеличилась на 492 607,1 тыс. руб. или на 34,19 %. Из них, работникам сумма в 2013 г. увеличилась на 531 441,7 тыс. руб. или на 48,25 %. У пенсионеров наоборот, в 2013 г. сумма уменьшилась на 38 834,6 тыс. руб. или на 11,44 %. Структура социальных выплат ООО «Газпром трансгаз Ухта» в 2012-2013 гг. представлена на рисунке 1.

**Рисунок 1 – Структура социальных выплат ООО «Газпром трансгаз Ухта» в 2012-2013 гг.**



Как видно по рисунку 1, в 2012 и в 2013 г. большая часть выплат принадлежит работникам. В 2012 г. доля выплат работникам к общей сумме выплат составила 76,45 %, в 2013 г. – 84,46 %. Выплаты пенсионерам в 2012 г. составили 23,55 % и в 2013 г. уменьшились до 15,54%.

Далее рассмотрим среднемесячные выплаты на 1 работника и на 1 пенсионера ООО «Газпром трансгаз Ухта» в 2012-2013 гг.

**Таблица 3 – Анализ среднемесячных выплат социального характера на 1 работника ООО «Газпром трансгаз Ухта» в 2012-2013 гг.**

Показатели	Ед. изм.	2012 г.	2013 г.	Изменения	
				Абс.	Отн.
Социальные выплаты работникам	Тыс. руб.	1 101 396,9	1 632 838,6	531 441,7	48,25 %
Среднесписочная численность	Чел.	11 136	12 098	962	8,79 %
Среднемесячные социальные выплаты на 1 работника	Руб.	8 242	11 247	3 005	36,5 %

Как видно из таблицы 3, среднемесячные социальные выплаты на 1 работника в 2013 г. увеличились на 3 005 рублей или на 36,5 % и составили 11 247 рублей. Это связано с тем, что в 2013 г. произошла индексация тарифных ставок и должностных окладов на 7,1 %. Соответственно, среднемесячные выплаты на 1 работника увеличиваются не только за счет повышения тарифных ставок и должностных окладов, но и предприятие также увеличивает затраты на социальные выплаты. Положительная динамика свидетельствует о том, что социальная работа на предприятии находится в постоянном развитии. Это можно увидеть на рисунке 2.



**Рисунок 2 – Динамика среднемесячных социальных выплат на 1 работника ООО «Газпром трансгаз Ухта» в 2012-2013 гг.**

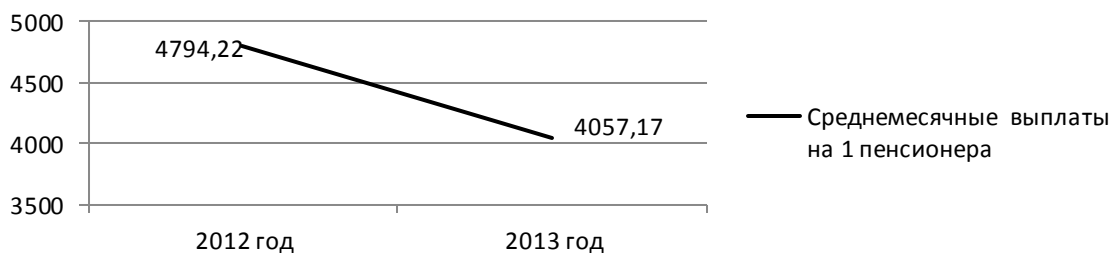
Как видно по рисунку 2, в 2013 г. сумма среднемесячных социальных выплат увеличилась на 3 005 рублей.

Следующим пунктом рассмотрим среднемесячные социальные выплаты на 1 пенсионера ООО «Газпром трансгаз Ухта» в 2012-2013 гг.

**Таблица 4 – Анализ среднемесячных социальных выплат на 1 пенсионера ООО «Газпром трансгаз Ухта» в 2012-2013 гг.**

Показатели	Ед. изм.	2012 г.	2013 г.	Изменения	
				Абс.	Отн.
Общая сумма выплат пенсионерам	Тыс. руб.	339 373,2	300 538,6	-38 834,6	-11,44 %
Среднесписочная численность пенсионеров	Чел.	5 899	6 173	+274	4,64 %
Среднемесячные социальные выплаты на 1 пенсионера	Руб.	4 794,22	4 057,17	-737,05	-15,37 %

Из таблицы 4 видно, что среднемесячные социальные выплаты на 1 пенсионера в 2013 г. составили 4 057,17 рублей, что на 737,05 рублей или на 15,37 % меньше, чем в предыдущем. Динамику среднемесячных социальных выплат на 1 пенсионера можно увидеть на рисунке 3.



**Рисунок 3 – Динамика среднемесячных социальных выплат на 1 пенсионера ООО «Газпром трансгаз Ухта» в 2012-2013 гг.**

Рассмотрев рисунок 3, можно заметить, что среднемесячные социальные выплаты на 1 пенсионера в 2013 г., по сравнению с 2012 г. уменьшились на 737,17 рублей.

Библиографические ссылки:

1. Официальный сайт ООО «Газпром трансгаз Ухта» <http://ukhta-tr.gazprom.ru>
2. Официальный сайт ПАО «Газпром» <http://www.gazprom.ru>

#### **УДК 330.837.1**

#### **Понятие и признаки предпринимательской деятельности**

Полухина А. В.

Научный руководитель – Ромашова Т.В.

*Ухтинский государственный технический университет, филиал в г. Усинске, Усинск*

Предпринимательство — хозяйственная деятельность с использованием новизны, риска, изобретательства с целью получения доходов. Но в широком смысле это предприимчивость, инициативность, активность в сфере экономики. В узком смысле это экономическая деятельность собственника или хозяйствующего субъекта.

Долгое время у нас этот термин игнорировался, вместо него использовался термин «хозяйственная деятельность». Возвращение в наш экономический язык этого термина означает признание необходимыми таких условий, как:

- действительная, а не формальная экономическая и юридическая самостоятельность хозяйствующих субъектов;
- свобода выбора хозяйственниками вида хозяйственной деятельности и агентов экономических отношений;
- признание права существования различных форм собственности, в том числе частной.

В одном из первых официальных документов, разрешающих предпринимательскую деятельность, запрещенную в Советской России с 1918 г., — Законе РСФСР «О предприятиях и предпринимательской деятельности» [1] давалось следующее определение предпринимательства: «Предпринимательская деятельность (предпринимательство) — это инициативная самостоятельная деятельность граждан и их объединений в целях получения прибыли, осуществляемая на свой страх и риск под имущественную ответственность в пределах, определяемых организационно-правовой формой предприятий». В настоящее время легальное определение предпринимательской деятельности можно найти в п. 1 ст. 2 Гражданского кодекса Российской Федерации [2], которая гласит, что предпринимательской

является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке. В экономическом словаре можно найти следующее определение предпринимательства: «инициативная, самостоятельная, осуществляемая от своего имени, на свой риск, под свою имущественную ответственность деятельность граждан, физических и юридических лиц, направленная на систематическое получение дохода, прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ, оказания услуг. Предпринимательство преследует также цель повышения имиджа, статуса предпринимателя (бизнесмена), стоимости фирмы» [3].

На основе приведенных определений можно выявить характерные черты предпринимательства.

Предпринимательство характеризуется следующими чертами:

1) не только свобода в выборе хозяйственной деятельности и ее методов, не только самостоятельность, но главное — новаторство;

2) ответственность за принимаемые решения и их последствия и сопряженный с этим риск. Не связанная с ответственностью деятельность — это не предпринимательство, а простое распорядительство по поручению;

3) ориентация на достижения экономического и, может быть, морального успеха.

Предпринимательство выполняет особую функцию — обеспечение развития и совершенствование экономики, ее постоянное обновление, создание инновационной среды, ломающей традиционные структуры и открывающей дорогу к новому.

Термин «предприниматель» (англ., фр. — *entrepreneur*) впервые появился в научном обороте приблизительно в современном смысле слова в XVIII в. Одни исследователи считают, что он был введен английским экономистом Р. Кантильоном, другие — французским экономистом Ж.Б. Сэем. Важно отметить, что нельзя отождествлять время появления в научном обороте термина «предприниматель» со временем возникновения той деятельности, которая под этим термином подразумевается. Появление предпринимательства как одного из видов человеческой деятельности напрямую связано с потребностью человека в свободном самовыражении личности в хозяйственной деятельности. В этом смысле предпринимательство существует с момента возникновения человеческого общества.

Для современной экономики характерна сложная комбинация различных по масштабам производств — крупных, с тенденцией к монопольным структурам, и небольших, — складывающаяся под влиянием многих факторов.

С одной стороны, устойчивой тенденцией научно-технического прогресса является концентрация производства. Именно крупные фирмы располагают большими материальными, финансовыми, трудовыми ресурсами, квалифицированными кадрами. Они способны вести крупномасштабные научно-технические разработки, которые и определяют важнейшие технологические сдвиги.

С другой стороны, в последнее время выявился небывалый рост мелкого и среднего предпринимательства, особенно в сферах, где пока не требуется значительных капиталов, больших объемов оборудования и кооперации множества работников. Малых и средних предприятий особенно много в наукоемких видах производства, а также в отраслях, связанных с производством потребительских товаров.

Возможность эффективного функционирования малых форм производства определяется рядом их преимуществ по сравнению с крупным производством: близость к местным рынкам и приспособление к запросам клиентуры; производство малыми партиями, что невыгодно крупным фирмам; исключение лишних звеньев управления и т.д. Малому производству способствует дифференциация и индивидуализация спроса в сфере производственного и личного потребления.

В свою очередь развитие мелкого и среднего производства создает благоприятные условия для оздоровления экономики: развивается конкурентная среда; создаются

дополнительные рабочие места; активнее идет структурная перестройка; расширяется потребительский сектор. Развитие малых предприятий ведет к насыщению рынка товарами и услугами, повышению экспортного потенциала, лучшему использованию местных сырьевых ресурсов.

Большое значение имеет способность малых предприятий расширять сферу приложения труда, создавать новые возможности не только для трудоустройства, но, прежде всего для предпринимательской деятельности населения, развертывания его творческих сил и использования свободных производственных мощностей.

Библиографические ссылки

1. Закон РСФСР от 25.12.1990 N 445-1 «О предприятиях и предпринимательской деятельности» (ред. от 30.11.1994) – утратил силу [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «Консультант Плюс»

2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 02.10.2016) [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «Консультант Плюс»

3. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – М.: ИНФРА-М, 2011 / Б.А. Разберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «Консультант Плюс»

**УДК 336.647/648**

### **Оценка эффективности развития и употребление финансовых ресурсов организации на примере ООО Севергазлогистика**

Польная А. Т., [aisiel.polnaia@mail.ru](mailto:aisiel.polnaia@mail.ru)

Научный руководитель – Соколовская Е. Н.

*Ухтинский государственный технический университет, г. Ухта, Россия*

Составление и грамотное использование финансовых ресурсов организации – это важная задача любого хозяйствующего субъекта. Основным началом всех финансовых средств является прибыль, как часть валового дохода предприятия. Состав и структура финансовых ресурсов у разных предприятий различается в зависимости от форм деятельности, отраслевой принадлежности, видов производства и других причин.

Грамотное регулирование, распределение и исследование финансовых ресурсов организации способствует стабильности экономической ситуации на организации, увеличению оборотных доходов, приливу инвестиций и благополучию фирмы в целом. Исходя из вышесказанного, данная суть научной работы является весьма актуальной[1].

Объектом исследования научной работы является Общество с ограниченной ответственностью "Севергазлогистика".

Предметом исследования научной работы являются финансовые ресурсы ООО "Севергазлогистика".

Целью научной работы, является исполнение и подтверждение путей совершенствования подсистемы развития и употребления финансовых запасов ООО "Севергазлогистика".

Поставленная задача потребовала определения следующих задач:

- расширение теоретических моментов развития и употребления финансовых ресурсов организации;
- оценка развития и потребления финансовых запасов ООО "Севергазлогистика";
- создание мероприятий по совершенствованию развития и употребления финансовых ресурсов ООО "Севергазлогистика".

Предложенная классификация строится на основании источников поступления финансовых ресурсов предприятия.

**Таблица 1 - Состав финансовых запасов, формируемый в организациях**

Финансовые запасы	Источник финансовых запасов	Примечание
<b>1. Собственные финансовые ресурсы</b>		
1.1 Амортизирование	Выручка от продаж (издержки)	Если амортизационный фонд не образован, амортизация "сливается" с прибылью
1.2 Доход 1.2.1 Доход от продаж товаров, работ, услуг 1.2.2 Доход от прочей реализации 1.2.3 Сальдо внереализационных результатов (доходов) 1.2.4 Резервный фонд	Выручка от продаж Доходы от прочей реализации Внереализационные доходы Валовая прибыль до налогообложения	В том числе: от продажи ЦБ (маржа) В том числе: доходы от ЦБ и банковских депозитов Фиксированный процент от уставного капитала для каждого вида коммерческих структур
1.3 Ремонтный фонд	Издержки	Если он выделен
1.4 Страховые запасы	Чистая прибыль	–
<b>2. Заемные финансовые ресурсы</b>		
2.1 Кредит банка	Запасы соответствующих кредиторов	–
2.2 Бюджетный кредит	Запасы соответствующих кредиторов	В том числе отсрочка налога
2.3 Коммерческий кредит	Запасы соответствующих кредиторов	Задержка платежа, в том числе вексельный кредит
2.4 Кредиторская задолженность	Запасы соответствующих кредиторов	Нормальная
2.5 Другие	Запасы соответствующих кредиторов	В том числе из отраслевых централизованных фондов
<b>3. Привлеченные финансовые запасы</b>		
3.1 Средства долевого участия в текущей и инвестиционной деятельности	Запасы соответствующих инвесторов	Могут быть средства других предприятий или местного бюджетов или фондов
3.2 Средства от эмиссии ЦБ	Запасы соответствующих инвесторов	За минусом расходов
3.3 Паевые и иные взносы членов трудового коллектива, юридических и физических лиц	Запасы соответствующих инвесторов	–
3.4 Страховое возмещение	Запасы соответствующих инвесторов	При наступлении страхового случая или срока страховки
3.5 Поступления платежей по франчайзингу, селенгу, аренде и т.д.	–	–
3.6 Другие	–	В том числе благотворительная и спонсорская поддержка
<b>4. Специализированные финансовые запасы</b>		
4.1 Ассигнования из бюджетов и поступления из внебюджетных фондов	Средства бюджетного и внебюджетного фондов	В том числе в виде субсидий, субвенций, восстановления переплат и т. д.

Необходимо отметить, что собственные финансовые запасы могут быть сформированы как за счет внутренних, так и за счет внешних источников. К внутренним источникам относится в первую очередь выручка, остающаяся в распоряжении предприятия, которая распределяется решением руководящего органа на цели потребления и накопления. Так как прибыль является основным источником пополнения собственного капитала, то в случае убыточности, собственный капитал уменьшается на сумму убытков.

Амортизационные отчисления также относятся к внутренним источникам формирования собственных средств и представляют денежное выражение стоимости износа основных средств и нематериальных активов и являются средством реинвестирования собственного капитала.

Из внешних источников формирования основная масса принадлежит дополнительной эмиссии акций, посредством которой происходит увеличение акционерного капитала предприятия, а также привлечение дополнительного складочного капитала путем дополнительных взносов средств.

Также в составе внешних собственных финансовых запасов могут встречаться привлеченные средства, не принадлежащие данной организации, но постоянно находящиеся в ее обороте. Такие средства в сумме минимального остатка могут быть использованы в качестве источника формирования оборотных средств организаций. Эти средства не оформляются специальными кредитными соглашениями и используются, как правило, безвозмездно.

**Таблица 2 - Структура имущества ООО «Севергазлогистика» по данным баланса за 2011-2013 гг.**

Показатель	Значение показателя					
	В тыс.руб			В % к валюте баланса		
	2011 год	2012 год	2013 год	2011 год	2012 год	2013 год
1.Собственный капитал	9 877	9 534	9 587	9,7	16	16
В том числе:						
Уставный капитал	1 000	1 000	1 000	1	1,7	1,7
Нераспределенная выручка	8 877	8 534	8 587	8,7	14,3	14,3
2.Долгосрочные обязательства, всего в том числе:	–	–	–	–	–	–
Заемные средства	–	–	–	–	–	–
3.Краткосрочные обязательства, всего в том числе:	92 334	50 220	50 240	90,3	84	84
Заемные средства	1	1	1	0	0	0
Кредиторская задолженность	90 374	49 247	49 671	88,4	82,4	83,1
Другие обязательства	1 958	971	567	1,9	1,6	0,9
Валюта баланса	102 211	59 754	59 827	100	100	100

По существу, это устойчивая кредиторская задолженность: переходящая минимальная задолженность по заработной плате и отчислениям во внебюджетные фонды; минимальная задолженность по резервам на покрытие предстоящих расходов и платежей; минимальная задолженность перед бюджетом по налогам и др. Такие фонды образуются в том случае, если между моментом поступления денежных средств, предназначенных для вышеупомянутых выплат, и датой их фактической выплаты имеется определенное число дней, в течение которых данные средства находятся в обороте организации, но не расходуются по своему назначению[2].

Хозяйствующие субъекты в своей деятельности могут использовать следующие виды заемных средств: кредиты банков; займы юридических и физических лиц; лизинг; факторинг; форфейтинг; прочие.



Банковский кредит предоставляется в виде денежных ссуд коммерческими банками и другими финансовыми учреждениями.

Займы юридических и физических лиц имеют чаще краткосрочный характер, и имеют договорную основу на тех или иных условиях.

Анализируя структуру имущества по данным пассива баланса, делаем следующие выводы: пассивы баланса наибольшей своей частью представлены краткосрочными обязательствами, а именно кредиторской задолженностью. Так в 2011 году краткосрочные обязательства составляли 90,3 % валюты баланса, в 2011 и 2013 годах – 84 %. Собственный капитал составил лишь 9,7 % в 2011 году и по 16 % в 2012 и 2013 годах.

На основании таблицы 3 можно сделать вывод, что в разрезе источников формирования финансовые запасы ООО «Севергазлогистика» наибольшей своей частью, а именно от 88,3 % в 2011 году до 83,01 % в 2013 году представляют привлеченные средства, а именно кредиторская задолженность.

**Таблица 3 - Динамика состава и структуры финансовых ресурсов в разрезе источников капитала ООО «Севергазлогистика» за 2011-2013 гг.**

Группы источников	2011 год		2012 год		2013 год	
	тыс.руб.	уд. вес, %	тыс.руб.	уд. вес, %	тыс. руб	уд. вес, %
Собственные средства	9 877	9,7	9 534	16	9 587	16,03
Заёмные средства	1	0,001	1	0,002	1	0,002
Привлечённые	90 374	88,3	49 247	82,3	49 671	83,01
Другие	1 958	1,92	971	1,6	567	0,95
Итого источников	102 211	100	59 754	100	59 827	100

Собственный капитал составил лишь 9,7 % в 2011 году и по 16 % в 2012 и 2013 годах. Эти изменения произошли за счет снижения кредиторской задолженности.

Для анализа эффективности использования финансовых запасов следует провести исследование финансовой устойчивости организации. Расчетные данные представлены в таблице 4.

**Таблица 4 - Динамика источников развития финансовых запасов ООО «Севергазлогистика» за 2011-2013 гг.**

Показатели	2011 год	2012 год	2013 год
1. Источники собственных средств (УК и нераспределенная прибыль)	9 877	9 534	9 587
2. Внеоборотные активы (основные средства)	164	2 339	2 090
3. Наличие собственных источников ОС	1 617	7 195	7 497
4. Долгосрочные кредиты и заемные ср-ва	0	0	0
5. Наличие собственных и долгосрочных источников формирования запасов	1 617	7 195	7 497
6. Краткосрочные кредиты и заемные средства	1	1	1
7. Общая величина основных источников формирования запасов	1 618	7 196	7 498
8. Общая величина запасов	10	406	4 122
9. Излишек, недостаток собственных источников оборотных средств	1 607	6 789	3 375
10. Излишек, собственных и долгосрочных источников формирования запасов и затрат	1607	6789	3375
11. Излишек, недостаток общей величины основных источников формирования запасов	1608	6790	3376
12. Тип финансовой ситуации	Абсолютная	Абсолютная	Абсолютная

Так как все финансовые показатели положительные, то предприятие имеет абсолютно устойчивую финансовую ситуацию как на всем протяжении рассматриваемого периода.

Развитие финансовых запасов производится в процессе создания организаций и реализации их финансовых отношений при осуществлении хозяйственно-финансовой деятельности.

Своевременное исследование финансовых ресурсов и правильное их эксплуатация обеспечивает нормальный процесс организаций и расширения производственных фондов, а также увеличивает результативность работы организации[3].

Наличие в достаточном объеме финансовых запасов, их эффективное употребление, предопределяет хорошее финансовое положение организации, платежеспособность, финансовую устойчивость, мобильность. В этой связи важнейшей задачей организации является изыскание резервов увеличения собственных финансовых запасов и наиболее эффективное их использование в целях повышения результативности работы организации в целом[4].

Библиографические ссылки:

1. **Экономика фирмы [Текст] : учебник / под ред. Данилова И. М. – Москва: Инфра-М, 2015. – 332 с.**
2. Экономика организации (предприятия, фирмы) [Текст] : учеб. для студентов вузов / под ред. Б. Н. Зернышева, В. Я. Горфинкеля. - Москва: Вузовский учебник, 2012. - 536 с.
3. Заканов, М. И. Теория экономического анализа [Текст]: учебник для вузов / М. И. Баканов, М. В. Рельник, А. Д. Шеремет; под ред. М. И. Баканова. - 5-е изд., перераб. и доп. – Москва: Финансы и статистика, 2011. – 539 с.
4. Экономика предприятия [Текст] : учебник / под ред. Райского Д.И. – Москва: Логос, 2013. – 179 с.

## **УДК 331.08**

### **Изменение благосостояния населения России при пользовании потребительским кредитом**

Резванова Е.Л. Lenka-penka93@bk.ru

Научный руководитель – Плюснина О.В.

*Ухтинский государственный технический университет, Ухта*

К одному из первых условий функционирования банковской системы относится развитие кредитования, а также является неотъемлемой частью для экономического развития страны. Росту благосостояния населения, содействует предоставление услуг кредитования коммерческими банками. Его роль значительно возрастает в России в современных условиях, в том числе, под влиянием финансовой глобализации и макроэкономической ситуации. За последние годы динамика объемов кредитования коммерческими банками населения растет, а темпы их роста снижаются [6; 7; 9; 10].

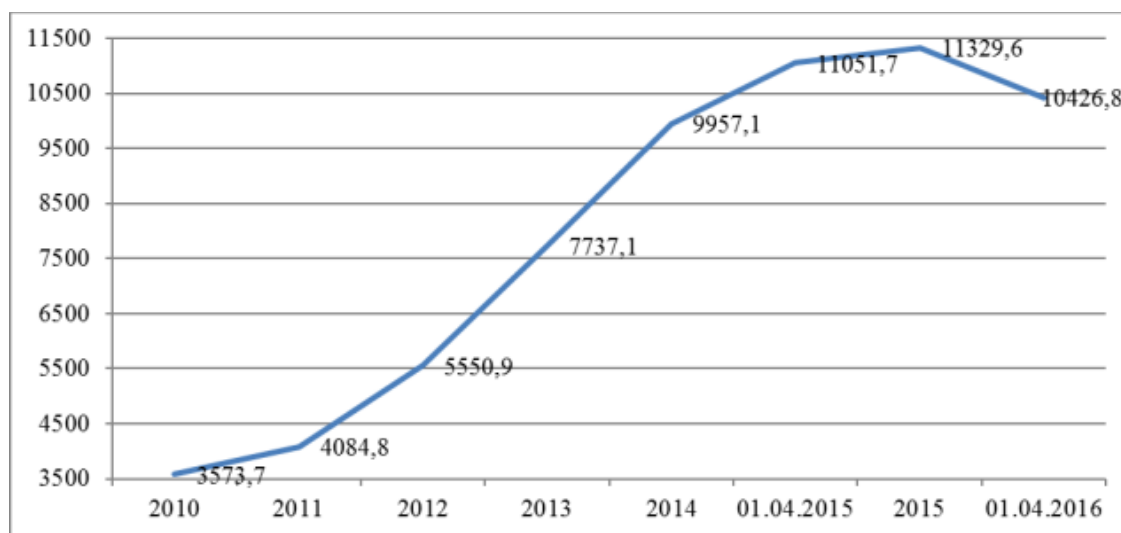
В последнее время рынок потребительского кредитования достиг достаточно больших масштабов. Тем не менее, он продолжает динамично развиваться и расти. Несомненно, потребительское кредитование является одной из наиболее доступных и востребованных форм кредитования населения, которое имеет потребность в приобретении тех или иных товаров и услуг.

Потребительское кредитование широко распространено среди различных слоев населения, являясь одним из наиболее доступных в плане получения и сроков выдачи необходимой денежной суммы.

К числу основных факторов, влияющих на выбор формы кредитного договора и условия кредитования, можно отнести макроэкономические факторы (общая экономическая и политическая обстановка в стране, уровень официальной ставки рефинансирования Банка России, инфляционные ожидания населения, стабильность национальной валюты, уровень развития валютного и фондового рынков, конъюнктура рынка ссудных капиталов и проч.) и микроэкономические факторы, действующие на уровне банка и его клиента (конкурентоспособность банка, испытываемые им и его клиентом риски, платежеспособность клиента, качество обеспечения ссуды, является ли клиент постоянным клиентом банка, имеет ли он постоянные источники доходов и т.д.). Эти и многие другие факторы принимаются во внимание коммерческим банком при определении сроков кредитования и уровня взимаемых процентных ставок.

С одной стороны потребительское кредитование служит положительным фактором развития экономики страны, с другой же наоборот. Получение кредитов обязывает граждан, выплачивать его в строго установленные сроки, это способствует тому, что граждане стремятся иметь стабильный заработок и как следствие снижается текучесть кадров и частично уровень безработицы. С другой стороны при выдаче потребительских кредитов банковский сектор подвержен влиянию множества рисков (рыночному, валютному, процентному и иным), так безграничный рост кредитной активности населения, может стать причиной нарушения макроэкономического равновесия [10].

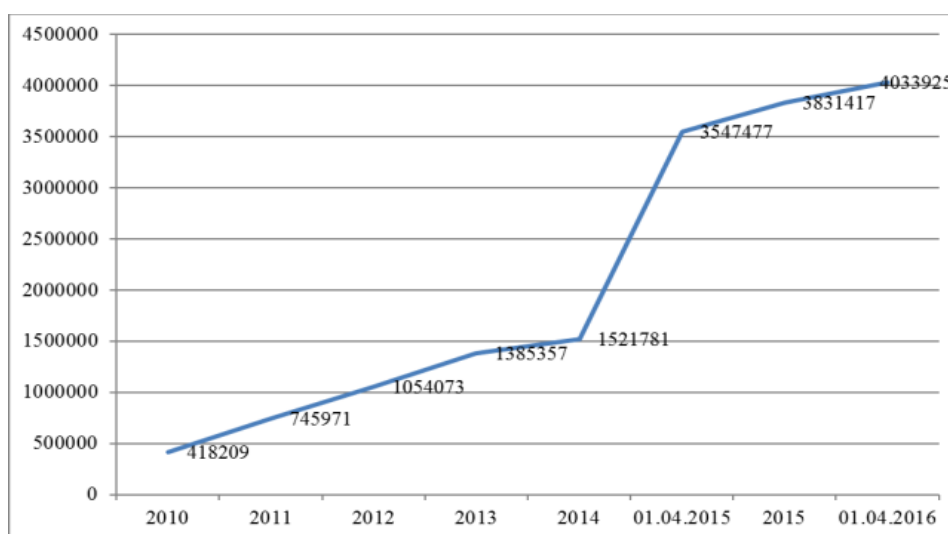
В России динамика главных показателей потребительского кредитования в 2014-2015 гг. определялась основным образом ситуацией на внешних рынках, замедлением роста российской экономики, а также изменением курса рубля [1, с. 101; 4, с. 75]. В 2015 году отмечались умеренные темпы прироста кредитования: совокупный объем кредитов экономике (нефинансовым организациям и физическим лицам) увеличился на 7,6 % (за 2014 год – на 25,9 %) и составил 44,0 трлн. рублей. Объемы потребительского кредитования в России хотя и характеризуются ежегодным увеличением (рис. 1), но при этом понижается их темп роста (рисунок 1).



**Рисунок 1 – Динамика потребительского кредитования в России в 2010-2016 гг., млрд.руб. [2; 5; 6; 8; 9]**

По данным Центрального Банка РФ, на первом месте по темпам прироста за год (январь 2016 – январь 2015) остаются микрозаймы «до зарплаты» – 25,7 %. В первом полугодии 2015 года «займы до зарплаты» увеличились на 25 % (17 % от совокупного портфеля МФО), потребительские микрозаймы прибавили 10 % (46 % от портфеля). На

кредитном рынке сохраняется тенденция роста объемов жилищного кредитования: за период 2010-2016 гг. их объем увеличился более чем в 9 раз (рисунок 2).



**Рисунок 2 – Объемы предоставленных долгосрочных жилищных кредитов в 2010–2016 гг. в России, тыс.рублей [2; 5; 6; 8; 9]**

В структуре жилищного кредитования за период 2011-2015 гг. преобладает национальная валюта – российский рубль. Хотя ежегодно происходит рост средневзвешенной ставки по жилищным кредитам.

В настоящее время банки в целях привлечения большего количества клиентов упраздняют процедуру выдачи кредитов и в данном случае это служит увеличению так называемых «безнадежных кредитов», которые несут за собой негативное влияние на банковскую систему.

По данным ЦБ РФ, за последний год общая задолженность граждан перед кредитными организациями увеличилась почти на 50% и составила около 730 млрд. рублей, а именно 6,6 % от совокупного кредитного портфеля. Из-за неразборчивости банков в секторе потребительского кредитования появляются предпосылки к стагнации, так как от 25 % до 40 % граждан не имеют возможности вовремя выплачивать кредиты. В настоящее время рынок потребительского кредитования насчитывает около 40 млн. должников, 17 % из которых имеют просроченную задолженность более чем на 3 месяца [7].

В последние несколько лет, после стремительного роста рынка потребительского кредитования на 60 %, темпы роста рынка заметно замедлились до 25–30 %, по мнению экспертов это допустимый уровень и возможно в недалеком будущем рост рынка будет иметь отрицательную динамику.

Значимой проблемой рынка потребительского кредитования остается наличие высоких процентных ставок по кредитам. В конце прошлого года произошел резкий скачок процентной ставки потребительского кредитования, наблюдались ставки в размере от 20 до 40 %, а при экспресс кредитовании в микрофинансовых организациях и вовсе до 50–70 %, это явилось следствием роста ключевой ставки ЦБ РФ до рекордной отметки в 17 %. Тем не менее, уже в середине августа 2015 года она достигла приемлемых размеров 11 %. В настоящее время российские банки могут предложить более привлекательные ставки:

- потребительские – 21,9-37,99 %;
- ипотечные – 11,8-18,9 %;
- автокредиты – 18-24 %.

Также плодотворно сказался на развитии рынка федеральный закон от 21.12.2013 № 353-ФЗ (в ред. от 21.07.2014) «О потребительском кредите (займе)» внесенный в

Государственную Думу. Одним из главных изменений стало возникновение у кредитора права на изменение процентной ставки, обусловленной в договоре и потребительском кредитовании, в одностороннем порядке. А это немаловажно учитывая изменчивость рыночной среды и недобросовестное завышение процентной ставки банками. Несмотря на достаточно высокий уровень правового обеспечения регулирующей банковской деятельности, кредитные организации и их клиенты имеют необходимость в развитии и модернизации законодательных актов и нормативных положений.

Отрицательным образом на развитии рынка потребительского кредитования сказывается уровень инфляции в стране. По официальным данным на сегодняшний день уровень инфляции в Российской Федерации достигает 7-10 % в год, и несомненно большинство банков, заботясь о своем благосостоянии стремятся уменьшить возможные потери при выдаче как долгосрочных так и краткосрочных кредитов и заведомо завышают размер процентной ставки, учитывая в ней уровень инфляции будущего периода, а также непредвиденные экономические и политические изменения, оказывающих влияние на кредитный рынок в целом.

Развитие кредитных отношений в стране подвержено влиянию негативных факторов, которые в последние годы снизили темпы роста сектора потребительского кредитования. Роль кредитов в развитии и функционировании экономики страны достаточно высока, и поэтому следует предпринять ряд мер по устранению уязвимых мест, появившихся в силу изменчивости экономической среды:

- согласовать развитие кредитных отношений со стратегией экономического развития страны;
- увеличить участие кредитных организаций в перераспределении капиталов, путем привлечения дополнительных средств на их капитализацию;
- обеспечить поддержку предприятий и банков через государственные гарантии, что позволит стимулировать производство и обращение не допуская искусственного сокращения кредитования [11].

Состояние рынка потребительского кредитования в 2017 году - с наступлением финансового кризиса спрос на потребительские кредиты среди населения существенно упал. Причинами этого явления стали: снижение покупательской способности граждан; повышение Центробанком ключевой ставки и, как следствие, рост процентных ставок по всем видам кредитов. По оценкам экспертов, тенденция к снижению объема кредитования сохранится и в 2017 году. Результаты опроса, проведенного ВЦИОМ, показали, что около 87% граждан России считают нынешнее время не самым лучшим для получения средств в долг от банковской организации.

Сокращение сектора потребительского кредитования следует рассматривать как устойчивый в среднесрочной перспективе тренд, обусловленный совокупным влиянием ряда факторов:

- снижение реальных располагаемых денежных доходов населения (на 6,6 % на начало 2016 года в сравнении с 2015 годом), что снижает возможности физических лиц не только осуществлять инвестиционно-сберегательные операции, но и обслуживать долги, а также претендовать на получение банковских кредитов;
- рост процентных ставок (среднерыночные значения процентных ставок по потребительским кредитам за 2015 – начало 2016 г. составляли от 16,16 % (нецелевые потребительские кредиты на сумму свыше 300 тыс. руб. сроком до 1 года) до 38,72 % (POS-кредиты на сумму до 30 тыс. руб. сроком до 1 года) вслед за увеличением ключевой ставки Банка России, несмотря на то, что последняя постепенно снижается, положение дел практически не улучшается: спрос на кредиты от потенциальных клиентов заметно упал, но и сами банки ужесточили свои требования;
- увеличение доли просроченной задолженности с 4,19 % в январе 2014 г. до 8,22 % на 1.01.2016 г. Вследствие этого коммерческие банки вынуждены значительно увеличивать резервы и идти на сокращение прибыли.

Перспективы развития потребительского кредитования в России довольно неоднозначны, с одной стороны он является наиболее благоприятной формой кредитования населения для приобретения товаров и услуг, но на сегодня существует множество проблем, тормозящих развитие потребительского кредитования в России. Следовательно, нужно комплексно подходить к решению данных вопросов, так как в расширении этого сектора экономики заинтересованно значительное количество граждан. Только после устранения этих проблем и совершенствования кредитной системы можно сообщать о дальнейшем развитии и тенденциях к увеличению потребительского кредитования в России.

Библиографические ссылки:

1. Веселова А. Д. Проблемы и перспективы развития потребительского кредитования в РФ / А. Д. Веселова // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2016. – № 6–1. – С.100-103.
2. Годовой отчет банка России за 2015 года. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: – [http://www.cbr.ru/publ/God/ar\\_2015.pdf](http://www.cbr.ru/publ/God/ar_2015.pdf)
3. Жабина О.А. Перспективы потребительского кредитования на современном этапе в РФ / О.А. Жабина, Н.Э. Ухварина, Т.В. Красовская // Молодой ученый. – 2014. – № 1. – С. 365–366.
4. Османов О. А. Проблемы потребительского кредитования на современном этапе / О. А. Османов, А. М. Исаев // Юридический вестник ДГУ. – 2016. – № 1. – С. 74–77.
5. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора. 2014. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.cbr.ru/publ/archive/root\\_get\\_blob.aspx?doc\\_id=9878](http://www.cbr.ru/publ/archive/root_get_blob.aspx?doc_id=9878)
6. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/> Приложение к письму ЦБ РФ от 05.05.08 № 52-Т
7. Сайт Центрального банка Российской Федерации. – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.cbr.ru>
8. Статистический бюллетень Банка России. 2014. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/publ/BBS/Bbs1401r.pdf>
9. Статистический бюллетень Банка России. 2015. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/publ/BBS/Bbs1501r.pdf>
10. Федеральная служба государственной статистики. – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.gks.ru>
11. Филиппова Т.А., Шелухина В.В. Основные проблемы в секторе потребительского кредитования коммерческого банка и пути их решения // Экономика. Управление. Право. – 2012. – № 2. – Ч. 2. – С. 7-9.

**УДК 331.225.3:622692.4.052**

**Безработица и налог на тунеядство: социально-экономические аспекты**

Самедова С.Б. [sebina.samedova@yandex.ru](mailto:sebina.samedova@yandex.ru) ,

Золотухина Е.В. [Zolotukhinahelen@yandex.ru](mailto:Zolotukhinahelen@yandex.ru)

Научный руководитель – Соколовская Е.Н.

Ухтинский государственный технический университет, Ухта

Из всех социальных проблем, с которыми сталкиваются страны, безработица представляет наибольшую угрозу их социально-экономическому строю и благополучию.

Безработица – это трагедия безработного и членов его семьи. Она выходит за пределы материального достатка. Так, например, при длительном отсутствии работы теряется квалификация и становится невозможным найти профессию по специальности [1].

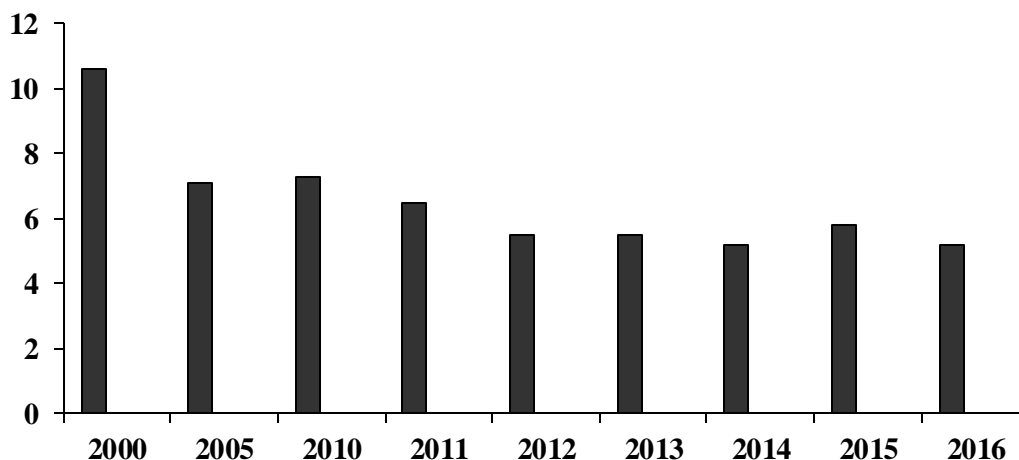
Негативные последствия безработицы затрагивают как жизнь и благополучие отдельных людей, так и экономику страны в целом. Наиболее существенные последствия этого явления представлены в Таблице 1.

**Таблица 1 - Экономические и неэкономические потери от безработицы**

Последствия/ потери	Пример	Пояснения
Экономические	Экономическая нестабильность.	Снижается налогооблагаемая база и, следовательно, налоговые поступления в бюджет. В связи с необходимостью выплачивать пособия по безработице затраты государства увеличиваются.
	Не окупаются вложения в человеческий капитал (образование, курсы повышения квалификации).	
	Недопроизводство ВВП по сравнению с ситуацией полной занятости.	Разница между фактическим и потенциальным ВВП рассчитывается с помощью закона Оукена.
Неэкономические (социальные)	Увеличение социальной напряжённости.	Может проявиться в массовых беспорядках, политических переворотах
	Рост уровня преступности.	Согласно исследованиям, увеличение показателя безработицы на 1% влечёт за собой повышение количества преступлений на 7-8%.
	Негативное влияние на продолжительность жизни.	Продолжительность жизни человека, который в течение 1 года был безработным, будет примерно на 5 лет меньше, чем, если бы он был трудоустроен.
	Нарушение психоэмоционального состояния.	У 50% безработных существуют симптомы депрессии.

Согласно данным Росстата, в конце сентября 2016г. в государственных учреждениях службы занятости населения состояло на учете в качестве безработных 862 тыс. человек. Общая же численность безработных на сегодняшний день превышает 4 млн. человек.

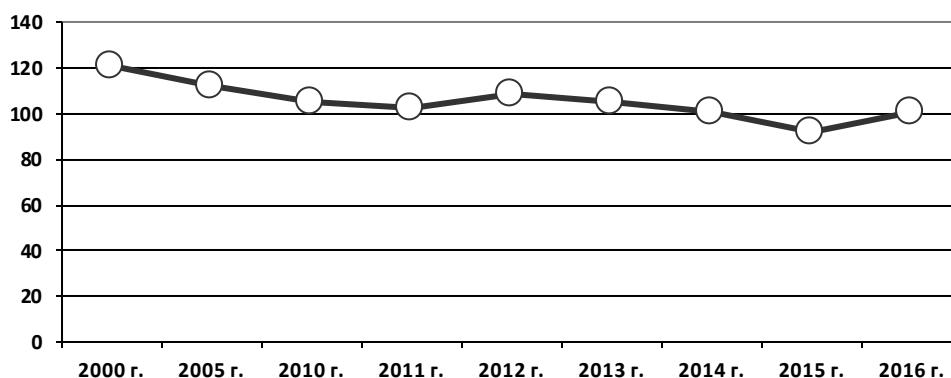
По данным Федеральной службы государственной статистики уровень безработицы на конец 2015 года составила 5,8, на сентябрь 2016 г. – 5,2 %.



**Рисунок 1 – Динамика безработицы за последние годы**

В 2015г. безработица могла быть больше, если бы не произошло серьёзное снижение реальной заработной платы. Российский рынок, как и в предыдущие кризисы, реагирует не снижением численности занятых, а снижением реальных заработных плат. Именно такая ситуация произошла в прошлом году. Заработные платы практически были снижены на 9,3 %. В первую очередь это было связано с резким обвалом курса рубля. Поэтому безработица не росла такими темпами, которые мы наблюдаем сегодня.

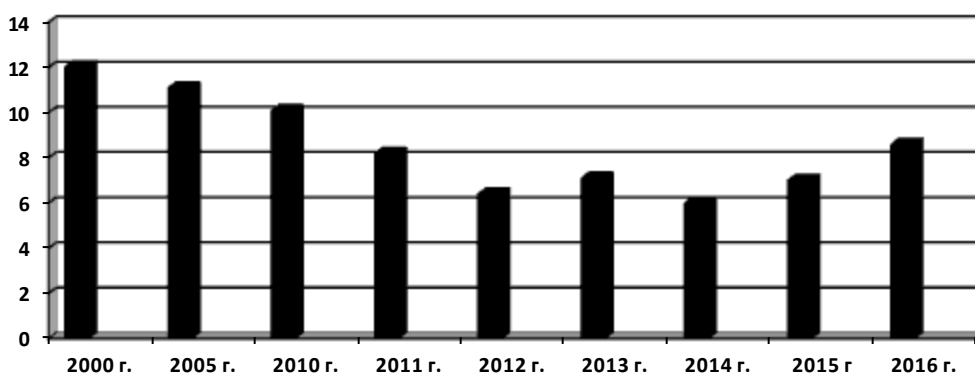
В последние месяцы наблюдается позитивная тенденция в росте заработной платы. Так, в августе 2016 г. она уже выросла на 8,7 %. Главным образом, это происходило за счёт коммерческого сектора.



**Рисунок 2 – Реальная среднемесячная начисленная заработная плата работников по Российской Федерации за 2000-2016гг. (% к предыдущему году)**

Самый низкий уровень безработицы отмечается в Центральном федеральном округе, самый высокий – в Северо - Кавказском. Так, например, в Москве безработица составляет около 1,7 %, в Санкт-Петербурге – 1,6 %, в то время, как в Ингушетии она составляет 30,5 %, в Дагестане – 10,2 %, в Чечне – 16 %.

Общая безработица в республике Коми в августе 2016 г. составила 8,6%, в абсолютных цифрах это порядка 40 тыс. человек [2].



**Рисунок 3 – Динамика безработицы в Республике Коми за 2000-2016 гг.**

Основные причины безработицы в регионе:

- несогласованность интересов работников и работодателей;
- рынок труда по-прежнему ориентирован на профессии начального и среднего



профессионального образования (машиниста автомобильного крана, плотник, охранник, слесарь-сантехник);

– предлагаемые вакансии не соответствуют профессионально-квалификационному составу безработных граждан;

На сферу занятости республики Коми существенное влияние оказывают экономические процессы: финансовый кризис, состояние тех или иных отраслей рынка, снижение производства и пр.

Безусловно, показатель безработицы не может быть равным нулю. Во-первых, потому что право на труд закреплено в Конституции РФ как добровольное (Конституция РФ, статья 37: «Принудительный труд запрещён»). Во-вторых, всегда существуют фрикционная и структурная виды безработицы, которые в сумме определяют её естественную норму. А в-третьих, полное отсутствие безработицы может привести к повышению инфляции, что наглядно иллюстрирует кривая Филлипса. В связи с этими фактами, государство заинтересовано в том, чтобы снизить количество безработного населения, а не свести к нулю [3].

Важно понимать, что часть безработного населения на самом деле занята в неформальном секторе экономики. Численность занятых в неформальном секторе в 2015 г. составила 14827 тыс. человек, что составляет 20,5% от общего числа занятых в экономике страны. Основная часть неформалов занята в оптовой и розничной торговле, в сельском хозяйстве, в операциях с недвижимым имуществом, в гостиницах и ресторанах. Наиболее высокая доля занятых в неформальной экономике в Северо-Кавказском федеральном округе – 45,6%. Низкая доля неформальной экономики в городах-мегаполисах и регионах с развитой экономикой. Это связано с предложением достаточного количества легальных рабочих мест с повышенной заработной платой. Так например, доля неформальной экономики по числу занятых в Москве – всего лишь 3,9%, в Санкт-Петербурге – 5,1%. В республике Коми число неформалов составляет 71000 человек. Это 16 % от общего числа занятых в регионе.

Эти данные говорят о том, что люди имеют источники заработка, о которых государство не знает и, следовательно, не облагает никакими налогами (например, НДФЛ или налог с ИП). Также, не имея официального трудоустройства, такие граждане не делают отчисления в социальные фонды, хотя могут бесплатно пользоваться их услугами (за официально безработных подобные отчисления делаются из средств регионального бюджета). Это вызывает недовольство официально трудоустроенных работников, из зарплат которых постоянно перечисляются суммы в государственные внебюджетные фонды, такие как ФОМС, ПФ РФ и другие. В то время как безработные или неформально занятые будут получать минимальную пенсию, установленную законодательством, и бесплатно пользоваться медицинскими услугами, не делая подобных отчислений.

Государства используют разные методы, позволяющие им достичь полной занятости населения (этот показатель учитывает естественную норму безработицы) [4]. Достаточно необычные меры для урегулирования этой проблемы приняли в апреле 2015 года власти Белоруссии, которые ввели «налог на тунеядство». Согласно декрету «О предупреждении социального иждивенчества», все «граждане Белоруссии не участвующие в финансировании бюджета 183 календарных дня, т.е. не уплачивающие налоги, должны оплатить специальный налог в размере 20 базовых величин». Величина «налога на тунеядство» и штраф, который налагается за его неуплату в течение установленного периода представлены в Таблице 2.

**Таблица 2 - Размер налога и штрафа за неуплату в белорусских и российских рублях**

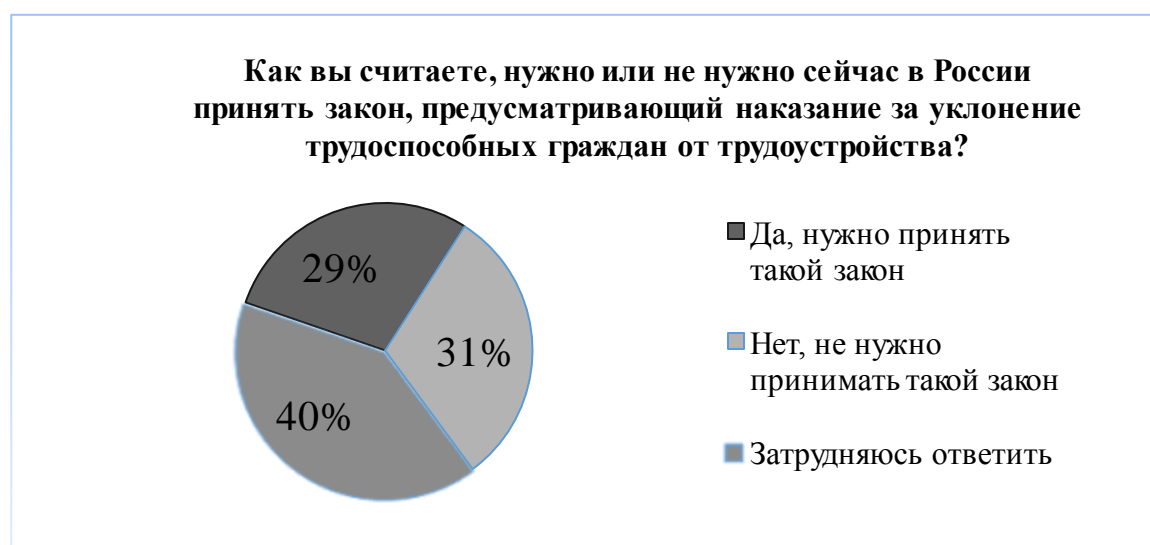
	Белорусский рубль	Российский рубль
Величина сбора в 2015 году	3600000	13816
Штраф в случае неуплаты налога в отведённый срок	360000-720000	1382-2764

Числовые значения в российских рублях были получены в результате пересчёта величины белорусского налога. Для этого был использован средний официальный курс белорусского рубля к российскому рублю за 2015 год, что представлено в Таблице 3 [5].

**Таблица 3 - Курс белорусского рубля к российскому рублю за 2015 год**

Период	Средний официальный курс белорусского рубля по отношению:
	к российскому рублю
Январь – декабрь 2015	260,5690

Сегодня в России данный налог не только масштабно обсуждается, но и всю готовится к публичному представлению.



**Рисунок 4 – Результаты опроса**

Но не стоит забывать и об отрицательных последствиях, которые могут быть после принятия данного закона:

- после его введения сократятся заработки, т.к. работодателю не нужно будет привлекать сотрудников высокими окладами;
- гражданам придётся устраиваться на работу даже не на самых выгодных условиях, т.к. альтернатив не будет;
- отказ от работы невозможен, т.к. альтернатив не будет;
- больше всего от введения закона, пострадают люди творческих профессий, которые работают, не вступая в договорные отношения с заказчиками;
- не каждый человек способен работать за ежемесячную заработную плату. Так, например, труд служителей церкви оплачивается прихожанами, в договорные отношения они не вступают. Также пострадают домохозяйки. Их труд не будет считаться работой, т.к. они не получают заработную плату и не отчисляют налоги в бюджет;
- закон противоречит Конституции, где прописано, что труд в Р.Ф. дело добровольное, принудительный труд неприемлем;
- большинство экспертов считают, что благодаря закону уровень безработицы снизится, но при этом уровень жизни граждан ухудшится;
- выгода для бюджета государства будет минимальной, сокращение зарплат приведет к сокращению отчислений в ПФР и другие фонды.

Нами был проведён опрос для того, чтобы выяснить, как жители Республики Коми относятся к предложению принять в России «налог на тунеядство» (Рисунок 4). Несмотря на то, что выборка была небольшая (55 человек), в результатах нашего исследования заметна тенденция схожести мнений интернет-пользователей и жителей республики.

Большинство опрошенных (40 %) затрудняются ответить на данный вопрос. Возможно, это связано с непониманием того, какие категории населения попадут под этот закон, и, как его принятие повлияет на их жизнь.

Библиографические ссылки:

1) Остапенко, Ю.М. Экономика труда [Текст]: учебное пособие / Ю.М. Остапенко. – Москва: Изд-во НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 272 с.

2) Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gks.ru> / (дата обращения 20.10.2016).

3) Матвеева, Т. Ю. Введение в макроэкономику [Текст] : учеб. пособие / Т. Ю. Матвеева – 6-е изд., испр. – Москва: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2008. – 511 с.

4) Сулейманова, Г. В. Правовое регулирование обеспечения занятости населения [Текст]: учебное пособие / Г. В. Сулейманова. – Москва: Изд-во НИЦ Инфра-М, 2013. – 250 с.

5) Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/statistics/rates/AvgRate/> (дата обращения 13.11.2016).

**УДК 338.46**

### **Исследование рынка автомоечных услуг города Ухты**

Семенова В.В.

Научный руководитель – Соколовская Е.Н.

Ухтинский государственный технический университет, Ухта, Россия

На сегодняшнем рынке автомоек предложено довольно немалое число видов «платного» клининга, хотя пользующимися популярностью и желаемыми для потребителей стали автомоечные станции самообслуживания и автомоечные комплексы. По новейшим сведениям, количество автомоечных станций на рынке России подавляющая – 72%. На остальные 28% доводятся «неконтактные» автомоечные станции самообслуживания, порталные, комплексы автомоек и другие мойки. Автомоечным станциям города Ухты и других городов Республики Коми характерно присутствие большой численности постов, потому что возведение многопостового комплекса в республике как оказалось наиболее действенным с экономической точки зрения. Издержки на регистрирование свидетельств для двух и более постов автомоек значительно приближены, на тот момент как доходность «финальной» вследствие возрастающей известности значительно выше.

Единое число российских автомоечных станций насчитывается более 12 тысяч, а в Республике Коми около 80 автомоечных станций, да и данного количество мало для довольства клининговых потребностей в «расцвет» погодных условий. Численность автомоечных станций, находящихся в столице региона, насчитывается около 25 автостанций – то есть это треть рынка автомоечных услуг республики. Но все же, Сыктывкар также, как и Ухта претерпевают нехватку. Недостаток «хороших» автомоек в Ухте насчитывает около 55%, в том время как постоянно создаются другие клининговые комплексы. Стоит учитывать то обстоятельство, что в одно время с увеличением числа автомоек повышается и уровень автомобилей в республике. Более сильно нехватка чувствуется в сфере самообслуживания. Автолюбители города Ухты не питают доверия ко многочисленным моечным станциям по полностью «внятным» факторам: при контактном клининге есть вероятность нанести ущерб лакокрасочному покрытию автомобиля.

Бизнес автомоек привстает весьма «симпатичным» для инвесторов города, ведь это дело обнадеживает на значительную прибыль при вовсе незначительных инвестициях. Тем временем автомоечный рынок с каждым разом увеличивается, так как растет как покупательная возможность у горожан, так и число владельцев автомобилей, предъявляющее все наиболее строгие условия к сервису собственного автомобиля.

В Ухте действуют коммерческие одиночные автомойки. Самыми известными на сегодняшний день являются представленные автомоечные станции:

- «Тайбала»;
- «MB Service»;
- «MGM Motors»;
- «На Сеньюкова».

Предоставленный список автомоечных услуг набрали большее число одобрительных и позитивных рецензий, показали свои услуги с лучшей стороны.

Не менее востребованы и следующие мойки:

- «Экспресс Мойка»;
- «Вип Гранд»;
- «Digital Moika»;
- «Kosh Ухта».

В таблице 1 представлен сокращенный прайс-лист автомоек города Ухты, включающий в себя стоимость комплексной мойки, мойки керхером, мойки керхером и шампунем и чистки салона пылесосом.

**Таблица 1 - Стоимость автомоечных услуг в городе Ухта**

Наименование автомойки	Вид мойки	Класс автомобиля	Стоимость услуги (руб.)
MB Service	Комплексная мойка	Седан, хечбек/ кроссовер/ внедорожник	500/600/700
	Пылесос		70/80/90
	Мойка керхером		120/150/170
	Мойка керхером+шампунь		170/200/220
Kosh Ухта	Комплексная мойка	Седан, хечбек/ кроссовер/ внедорожник	870/950/1080
	Пылесос		80/100/120
	Мойка керхером		250/300/350
	Мойка керхером+шампунь		450/500/600
На Сеньюкова	Комплексная мойка	Седан, хечбек/ кроссовер/ внедорожник	800/900/1000
	Пылесос		100/100/150
	Мойка керхером		250/300/350
	Мойка керхером+шампунь		300/400/500
Экспресс Мойка	Комплексная мойка	Седан, хечбек/ кроссовер/ внедорожник	800/900/1100
	Пылесос		70/80/100
	Мойка керхером		200/300/400
	Мойка керхером+шампунь		280/370/500
Digital Moika	Комплексная мойка	Седан, хечбек/ кроссовер/ внедорожник	600/700/800
	Пылесос		100/120/150
	Мойка керхером		300/400/500
	Мойка керхером+шампунь		400/500/600
MGM Motors Ухта	Комплексная мойка	Седан, хечбек/ кроссовер/ внедорожник	900/1200/1500
	Пылесос		90/110/150
	Мойка керхером		230/240/250
	Мойка керхером+шампунь		270/290/330
Вип Гранд	Комплексная мойка	Седан, хечбек/ кроссовер/ внедорожник	750/850/1050
	Пылесос		90/120/130
	Мойка керхером		180/190/220
	Мойка керхером+шампунь		250/300/400
Тайбала	Комплексная мойка	Седан, хечбек/ кроссовер/ внедорожник	650/700/750
	Пылесос		100/110/120
	Мойка керхером		230/270/350

Средняя цена:

- 1) комплексная мойка = 733,75/850/997,5 руб.
- 2) пылесос = 87,5/103,5/138,5 руб.
- 3) мойка керхером = 220/268,5/323,75 руб.
- 4) мойка керхером + шампунь = 315/382,5/468,75 руб.

Автомойки, описанные в таблице с ценами и категориями, находятся в пределах города Ухта. Востребованность обеспечивается именно впечатлением, созданным при открытии автомоечной станции и вследствие хороших отзывов о ней. Это один из основополагающих признаков, оказывающих влияние на успех функционирования бизнеса в сфере автомоечных услуг.

Было произведено анкетирование-исследование, опросив жителей Ухты, выяснилось, как часто они моют собственные автомобили. В результате были получены следующие данные:

- 1) Раз в 2-3 недели отправляют свой автомобиль на мойку:
  - а) 26% граждан – с заработной платой меньше 30 тысяч;
  - б) 74% граждан – с заработной платой больше 30 тысяч;
- 2) Раз в неделю отправляют свой автомобиль на мойку:
  - а) 7% граждан с заработной платой меньше 30 тысяч;
  - б) 12% граждан с заработной платой больше 30 тысяч.

Также есть некое число владельцев автомобилей – «поросят». Которые по определенным причинам отправляют собственный автомобиль на мойку всего один раз в год:

- 1) 1% жителей Ухты с более высокой заработной платой;
- 2) 25% жителей Ухты с низкой заработной платой.

В анкетировании приняло участие 56 человек. Потому приведенные данные можно считать приближенными к действительности.

На сегодняшний день существуют следующие варианты автомоек: ручные; мойки самообслуживания, порталные; мобильные.

Автомобильные мойки, где мойщик вручную удаляет загрязнения с кузова, занимают доминирующую позицию на рынке. Клиенты отдают наибольшее предпочтение именно такому варианту помывки. Для мойки применяется специальное автоматическое оборудование подачи воды под высоким давлением.

Мойки самостоятельного обслуживания появились в данном сегменте относительно недавно. Стоимость подобных услуг несколько ниже, чем на мойке, где всю работу выполняет специальный персонал. Неудобством для многих является необходимость самостоятельно осуществлять удаление загрязнений с кузова. Обычно клиентами таких постов являются жители с относительно небольшим доходом. В Ухте моек самообслуживания, к сожалению, нет.

Портальные мойки популярны за рубежом. Они позволяют осуществить помывку с минимальными затратами времени, достаточно эффективно. Но в Республике Коми и других регионах РФ существенного распространения такие автомойки не получили. Причиной тому является низкое качество услуг. Нередко лакокрасочное покрытие кузова повреждается, ломаются антенны и иные компоненты. Обычно происходит это по недосмотру персонала мойки. С течением времени качество обслуживания на подобных постах стало повышаться. Но большая часть клиентов продолжает с недоверием относиться к таким мойкам.

Относительно недавно появились автомобильные мойки мобильного типа (передвижные мойки). Они представляют собой грузовые автомобили («ГАЗель» и аналогичные) с установленной на них емкостью для воды. Мобильные мойки способны оказывать услуги помывки фактически в любом месте. Многие клиенты заказывают мойку машин на дому с привлечением таких автомобилей. Несмотря на удобство подобной услуги, широкого распространения она пока не получила.

Рынок услуг города Ухты между различными типами автомобильных моек поделен следующим образом:

- 1) ручные – 99%;
- 2) самостоятельного обслуживания – 0%;
- 3) порталные – 0%;
- 4) мобильные – 1%.

С каждым годом общее количество транспортных средств в Ухте увеличивается в среднем на 5%. Потому можно с уверенностью говорить о перспективности развития автомоечного бизнеса, поскольку количество потенциальных клиентов ежегодно будет только возрастать. Именно поэтому вновь открытые посты автомобильных моек для легковых транспортных средств будут прибыльными. Важно лишь правильно выбрать место расположения автомойки, спектр услуг и сегмент клиентов, на которых будет ориентирован бизнес.

## УДК 331.25

### **Методы управления затратами как необходимый элемент сбалансированной экономической модели концепции устойчивого развития**

Середёнок О. А., [seredenok\\_olga@mail.ru](mailto:seredenok_olga@mail.ru)

Научный руководитель - Броило Е. В.

*Ухтинский государственный технический университет, г. Ухта, Россия*

Устойчивое развитие в качестве концепции обрело становление в 70-х годах XX века, как раз в то время, когда наступило осознание последствий погони за экономическим подъемом, невзирая ни на какие исходы событий. В результате этого стремления был причинен колоссальный вред окружающей среде.

Впервые суждения об устойчивом развитии уже как о понятии были представлены в 1987 г. Всемирной комиссией ООН. Они заключали в себе следующие положения: устойчивое развитие рассматривалось в качестве начального этапа глобальной стратегии преобразований, а также заключалось в удовлетворении потребностей современного общества, которые не препятствуют интересам последующих поколений.

Основными показателями концепции перехода к устойчивому развитию являются экономическая, экологическая и социальная сферы. Однако важная роль в формировании сбалансированной экономической модели развития и оптимальных условий жизни населения принадлежит промышленным предприятиям, которые взяв за основу ресурсосберегающие технологии смогут способствовать достижению намеченных глобальных целей.

В 2014 г. была проведена международная конференция под названием «Образование через всю жизнь для устойчивого развития». Одним из ее актуальных вопросов для компаний было обозначено управление затратами в контексте устойчивого развития. Данная тема была затронута как отечественными учеными, такими, как Шеремет А. Д., Бланк И. А., так и зарубежными исследователями, а именно, Миллер М., Томпсон А. А. и др.[3]. При этом должного внимания затратам для устойчивого развития в их работах уделено не было.

Для вхождения методов управления затратами в пределы теории устойчивого развития в категорию эффективных они должны обладать возможностью решения множества задач [2]. К ним следует отнести планирование развития предприятия, анализ показателей рентабельности, создание продуктовой стратегии, выбор наилучшего варианта из небольшого резерва, анализ запасов производства, определение затрат на производство единицы изделий, уменьшение затрат при изготовлении продуктов и т.п. Достижение названных назначений характерно некоторым методам управления затратами.

Одним из многообещающих методов для применения на практике управления затратами следует выделить метод под названием кайзен-костинг. Он заключается в вычислении себестоимости продукта с целью модернизации методики расчета и совершенствовании промышленного изготовления изделий. Это влиятельное орудие на

управление затратами, применение которого осуществляется на этапе изготовления и реализации для достижения необходимого уровня рентабельности каждого вида изделий и, как результат, компании в целом.

Данный метод включает множество современных методологий и систем управления, которые были испытаны на практике передовыми компаниями разных стран. Эти методики направлены на основные приоритеты экономики, а именно, на удовлетворение нужд клиента, строгую проверку качества для сокращения изъёмов и недоработок, использование в промышленном процессе новейших автоматизированных технологий, поощрение изобретательной деятельности сотрудников, регулирование производительности, повышение своевременного выполнения различных операций и т.д. Применение данного метода эффективно на разных этапах. В первом случае – это компании, т.к. кайзен-костинг способствует нахождению более результативного осуществления бизнес-процессов на стадиях изготовления, обслуживания, реализации и пр., тем самым создавая условия для уменьшения основных и накладных затрат. В другом случае – это продукция, где происходит анализ методов уменьшения себестоимости производимых изделий и их составляющих частей.

На первом этапе кайзен-костинг осуществляется с помощью методики бюджетного процесса, в котором определен необходимый размер уровня повышения прибыли через конкретные суммы уменьшения затрат. Использование этой методологии относительно бизнес-процессов ориентировано на нахождение более действенных вариантов из сбыта и, как результат, сокращения затрат за счет элементов себестоимости, а именно, количества и цены сырья, длительности технологических процедур производства и пр. Внедрение кайзен-костинга в непроизводственные бизнес-процессы компании направлено на нахождение способов сокращения накладных затрат на основе более детального планирования в объединении с целевыми элементами, а также подробного анализа определенных расходов. Важное значение в данной процедуре имеет применение кайзен-костинга совокупно с методикой учета расходов и результатов по видам деятельности под названием ABC система.

Кайзен-костинг обладает значительной степенью влияния при использовании его в создании продуктовой стратегии и ее преобразованию. В качестве примеров могут выступать следующие случаи:

1) Перерасход по новым изделиям, т.к. для того, чтобы повысить скорость технологических работ при изготовлении новых продуктов зачастую весь спектр процедур по уменьшению затрат бывает перераспределен на стадию изготовления. К примеру, изучение покупательской ценности для уменьшения затрат предоставляет возможность изменения дизайна продукта в то время, как его функциональные возможности будут сохранены.

2) Уменьшение рентабельности изготавливаемых изделий для обнаружения ограниченных мест выпуска, которые оптимальный размер увеличивают до сверхнормативного.

3) Нахождение приемов, позволяющих снизить затраты по отдельным элементам изготавливаемой продукции путем проведения анализа затрат, которые занимают самый большой удельный вес в себестоимости продукции.

К ключевым направлениям рассматриваемого метода можно отнести планирование, проведение измерения, контроль, а также выполнение анализа по гарантии качества изделий, т.к. повышение затрат на обеспечение контроля качества позволяет добиться его совершенствования для покупателя. А отсюда вытекает рост продаж и сокращение затрат благодаря мгновенному обнаружению и ликвидации последствий брака.

Больших достижений в системе управления затратами удалось добиться благодаря объединению целевого калькулирования (метод таргет-костинг) и ABC-калькулирования себестоимости изделий.

Метод управления затратами таргет-костинг направлен на создание стратегии по сокращению затрат еще на стадии планирования производства нового изделия и

предварительной проверки затрат, основываясь на возможных и реальных требованиях покупателей. Исходя из этого, управление затратами осуществляется в качестве метода планирования, проведение контроля и выполнения анализа формирования стоимости на каждом этапе жизненного цикла изделия, с дальнейшим обозначением на каждом из них долгосрочных и краткосрочных направлений оптимизации затрат.

На этапе планирования изделия выделяются дизайнерские, потребительские и технологические характеристики изделия, позволяющие обеспечить целевой уровень затрат. Он, в свою очередь, способствует получению оптимальной величины прибыли на базе популярных методов оценки изменения уровня рыночных цен, прогнозируемых размерах продаж и возможностях подобных изделий конкурентов.

На дальнейших этапах жизненного цикла изделия исполняется назначение калькулирования себестоимости безостановочно совершенствующихся изделий, которые должны определить внешние и внутренние резервы сокращения затрат на этапах изготовления и реализации выпускаемых продуктов.

Целевое калькулирование себестоимости изделия основывается на применении технологий, имеющих три составляющих, а именно, возможности, качество и цена.

Идеи метода таргет-костинг находят свое воплощение в компаниях с инновационной направленностью, которые непрерывно занимаются исследованием новейших моделей и видов продуктов, а также улучшающие уже имеющиеся изделия.

Около 80 % передовых японских предприятий используют данный метод. К ним относятся Canon, Sony, Toyota и т.д. Таргет-костинг также получил почетное место и в рядах европейских и американских корпораций, например, у Procter&Gamble и Daimler.

Основная задумка таргет-костинга незамысловатая и в то же время новаторская. А заключается она в том, что японские предприниматели слегка изменили общепринятую формулу «Себестоимость + Прибыль = Цена» на «Цена – Прибыль = Себестоимость». Т.е. для нахождения целевой себестоимости продукта необходимо величину прибыли, в которой заинтересовано предприятие, вычесть из ожидаемой рыночной цены.

Эта идея сделала возможным получение механизма предварительного контроля и снижения затрат уже со стадии планирования, где определяются предпочтения покупателей, требуемая функциональность, дизайн и другие элементы будущего изделия и, главное, устанавливается реакция покупателей на возможные изменения цен. После выявления границ допустимых цен происходит процесс прогнозирования требуемого размера прибыли для устойчивого развития компании. Здесь меняется расчет себестоимости, т.е. от общей величины детализируется по необходимым этапам бизнес-процессов выпуска, реализации, снабжения.

Целевое калькулирование себестоимости продукции направлено на нахождение резервов для сокращения прямых затрат. Однако объединение данного метода с системой учета затрат по видам (ABC-система) предоставляет возможность расширения границ для поиска резервов уменьшения себестоимости.

Система ABC позволяет сгруппировать все затраты и осуществить над ними операции по планированию, контролю и анализу. Данный метод основан на следующем:

- 1) большее внимание уделяется виду деятельности, о котором может быть составлены отчеты о затратах;
- 2) объект калькулирования – итоговая характеристика каждого вида деятельности;
- 3) в себестоимость каждого вида деятельности включена стоимость внешних и внутренних резервов, которые имеют стоимостную оценку;
- 4) затраты рассчитываются как расход ресурсов и как временной отток капитала;
- 5) основное решение при возможном выборе в управлении затратами – соотношение «затраты-доходы» по изделию для обоснования альтернатив.

Применение данной системы в управлении затратами предоставляет возможность объединения затрат с процедурами, добавляющими и не добавляющими ценность изделию, и осуществление различных улучшений. Анализ доходности изделия и прибыльности



потребителя предоставляет возможность сокращения затрат, не уменьшая при этом потребительскую ценность предоставляемой линии продукции.

Таким образом, для эффективного управления затратами в контексте концепции устойчивого развития требуется непрерывный процесс разработки и внедрения перечисленных многообещающих методов в практику. Это даст возможность для более детальной оценки воздействия особенностей продукции на дальнейшие затраты, а также на удовлетворение потребностей клиентов. Все вышеупомянутое ориентировано на достижение главной цели управления затратами в любой фирме – рост эффективности функционирования компании.

Библиографический список:

1. Броило, Е.В. Антикризисное управление экономической активностью организаций (монография). Режим доступа: <https://www.lap-publishing.com/site/news/28?locale=ru>.

2. Макарова, Л. М. Учет затрат в условиях реализации принципов бережливого производства, №9 2014 г. Режим доступа: [http://www.sced.ru/ru/index.php?option=com\\_content&view=article&id=107%3A-q&](http://www.sced.ru/ru/index.php?option=com_content&view=article&id=107%3A-q&).

3. Родина, Е.Е. Интеграция систем учета затрат. Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. Режим доступа: <https://zrns.ru/nauchnyy-trud/arkhiv-nauchnyy-trud/aktualnye-voprosy-sovremennoy-nauki/>.

## УДК 368.8

### **Совершенствование системы премирования работников нефтеперерабатывающего предприятия**

Соколова А.В. [sokolova-anna25@rambler.ru](mailto:sokolova-anna25@rambler.ru)

Научный руководитель – Саматова Т.Б.

*Ухтинский государственный технический университет, Ухта*

В настоящее время наибольшую долю в стоимости услуг по транспортировке товарной нефти занимают затраты на оплату труда. Причем уровень оплаты труда, как правило, не зависит от объемов выполненных услуг. В результате, при снижении объемов перекачиваемой нефти себестоимость и тарифы на транспорт нефти увеличиваются. Поэтому актуальным является совершенствование системы оплаты труда с точки зрения установления соответствия уровня премирования выполнению результатов работников предприятия в целом, структурных подразделений, отделов и индивидуального вклада.

Следует отметить, что премии за добросовестный труд так же имеют большое моральное значение и являются важным правовым средством обеспечения трудовой дисциплины, являются мощным стимулом для дальнейших производственных успехов, оказывают положительное влияние на других членов трудового коллектива.

Цель работы заключается в обосновании основных направлений совершенствования системы премирования работников нефтеперерабатывающего предприятия на основе разработки КРІ.

В России стратегически важным предприятием, осуществляющим услуги по транспорту нефти, является ПАО «Транснефть», имеющее разветвленную структуру дочерних обществ. Подходы и принципы формирования оплаты труда в структурных подразделениях единые.

Основой оплаты труда в компании является тарифная система оплаты труда, доплаты, надбавки и премии.

«Премирование работников осуществляется при выполнении основного условия – недопущения перерасхода фонда заработной платы, утвержденного бюджетом. Основанием для начисления премии являются данные бухгалтерской отчетности и оперативного учета.

Премии начисляются за фактически отработанное время. Премирование работников производится ежемесячно за основные результаты производственно-хозяйственной деятельности ПАО «Транснефть», филиалов и подразделений. За каждый показатель премирования устанавливается размер премии в %. Начисление премии работникам производится суммарно за все показатели» [1].

Актуальным вопросом на сегодняшний день является учет в системе премирования индивидуального вклада работника в достижение общего результата.

Анализ исследований в области мотивации и стимулирования персонала свидетельствует о высокой эффективности использования в системе премирования КРІ.

КРІ - это аббревиатура, и расшифровывается как Key Performance Indicators, что в переводе означает «ключевые показатели эффективности».

Традиционно под ключевыми показателями эффективности понимают набор измеряемых показателей, которые характеризуют результативность работы компании в целом, подразделений, отделов, служб, цехов и работников. КРІ также могут быть использованы в системе премирования персонала. Система КРІ является четкой точкой пересечения интересов работника и интересов компании.

Мотивация по КРІ предполагает постановку перед сотрудниками ограниченного количества четко измеримых целей и привязку их зарплаты (премии) к степени выполнения этих целей.

Более сорока лет система КРІ доказывает свою эффективность в западных компаниях и более пятнадцати лет – в компаниях России и стран СНГ [2].

К преимуществам КРІ относят:

- Объективность и прозрачность системы оценки работы персонала;
- Концентрация усилий и менеджеров, и работников на общих целях способствует повышению вероятности их достижения;
- Улучшаются показатели деятельности компании, так как работники заинтересованы в достижении целей. Участие сотрудников в постановке целей и распоряжении ресурсами, благоприятствует повышению мотивации;
- КРІ привязывает работу с персоналом к стратегическому планированию и дает возможность быстро реагировать на изменения внешних условий, позволяет работникам точно знать, что от них нужно, улучшает общение между руководителем и подчиненными;
- Непрерывный мониторинг состояния дел во всей компании, оперативное выявление сбоев и их устранение;
- Оптимизация использования фонда оплаты труда.

Основными недостатками КРІ являются:

- Чрезмерное внимание к количественным целям и показателям, что приводит к ненужной бумажной работе;
- Из-за слишком большого количества КРІ в общем бонусе доля каждого из них мала;
- Слишком большой вес одного из показателей ведет к перекосам в работе.

Можно выделить несколько способов разработки КРІ: все процедуры осуществляются внутренними силами; разработка КРІ с экспертным привлечением консультантов; процессное привлечение консультантов, которое, с нашей точки зрения, является оптимальным.

Основные этапы разработки и внедрения системы КРІ:

1. Организация аналитической работы по подготовке и внедрению КРІ.
2. Проведение семинаров по разъяснению и обучению персонала.
3. Проведение пилотного проекта по внедрению КРІ.
4. Обобщение результатов пилотного проекта.
5. Согласование и утверждение системы КРІ.
6. Разработка регламентирующих документов.
7. Выбор IT-решения.
8. Создание автоматизированного комплекса.

## 9. Изменение системы мотивации труда.

Для успешного внедрения КРІ важно соблюдать следующие требования: четко соблюдать процедуру планирования КРІ; точное определение приоритетных целей и задач функционирования компании и отделов; КРІ должны быть понятными и измеримыми; показатели должны обеспечивать стимулирование персонала к достижению поставленных целей.

В качестве объекта для рассмотрения системы формирования КРІ выбрана система премирования АО «Транснефть-Север».

В соответствии с теоретическими подходами формирования КРІ необходимо осуществлять четкую декомпозицию от ЦПЭ до уровня сотрудников.

В настоящее время для АО «Транснефть-Север» закреплены следующие целевые показатели эффективности хозяйственной деятельности (ЦПЭ):

- для общества в целом: удельная аварийность на магистральных трубопроводах; снижение в сопоставимых условиях удельного потребления электроэнергии, используемой для транспортировки нефти по магистральным трубопроводам; выполнение плана по удельным операционным затратам; отношение объемов незавершенного строительства, запасов и дебиторской задолженности по Комплексной программе к фактическому исполнению Программы ТПР и КР; выполнение бюджета расходов.

Кроме ЦПЭ в системе премирования учитываются результаты выполнения плана по производственно-хозяйственной деятельности АО «Транснефть-Север», такие как: объем перекачки нефти, грузооборот(валовый), объем хранения нефти, объем компаундирования нефти, выручка – всего, расходы – всего, прибыль(убыток) от продаж, прочие доходы, прочие расходы, чистая прибыль, среднесписочная численность работников АО, фонд заработной платы – всего, и другие (всего 18 показателей).

Реализуя подход декомпозирования на более низкие уровни предлагаются следующие ключевые показатели эффективности:

- для структурных подразделений КРІ должны учитывать результаты работы предприятия в целом и отражать специфику работы каждого структурного подразделения:

1. Выполнение ежемесячных объемов работ, предусмотренных Поручениями для АО «Транснефть-Север», планами и мероприятиями Компании и АО «Транснефть-Север»;
2. Выполнение плана работ цехов, служб, отделов структурного подразделения;
3. Выполнение бюджета расходов структурного подразделения;
4. Своевременное предоставление отчетов для АО «Транснефть-Север»;
5. Выполнение внеплановых заданий.

- для цехов, служб, отделов КРІ должны учитывать результаты работы предприятия в целом, результаты структурных подразделений и отражать функции отделов:

1. Выполнение ежемесячных объемов работ, предусмотренных Поручениями для АО «Транснефть-Север», планами и мероприятиями Компании и АО «Транснефть-Север»;
2. Выполнение плана работы цеха, служб, отделов на месяц;
3. Выполнение показателей по соответствующей сфере ответственности;
4. Своевременное предоставление отчетов, предусмотренных планами и мероприятиями;
5. Выполнение внеплановых заданий.

КРІ для сотрудников и для рабочих должны учитывать результаты работы предприятия в целом, результаты структурных подразделений, цехов, служб, отделов и личные функции каждого работника.

В работе представлен пример формирования ключевых показателей эффективности для сотрудников финансовой службы АО «Транснефть-Север» и основных рабочих НПС.

Формирование системы КРІ для финансовой службы компании является довольно сложной задачей. Так как, финансовая служба, как правило, является центром затрат не обеспечивая формирование доходов.

А деятельность рабочих, в свою очередь, напрямую связана с формированием ЦПЭ Общества и выполнением плана по производственно-хозяйственной деятельности.

При разработке КРІ необходимо сконцентрироваться только на существенных функциях, отсекая все неосновные, сокращая их количество до, так называемых, «ключевых». Количество КРІ должно быть ограниченным (для реальности их выполнения и качества мониторинга). Кроме того, отобранные показатели должны стимулировать работников на осуществление соответствующих действий.

В приложении к Положению об оплате труда и премировании работников «Показатели премирования руководителей, специалистов и служащих аппарата управления АО «Транснефть-Север» для финансового отдела установлены показатели премирования, приведенные в таблице 1.

Следует отметить, что такой показатель, как «Предоставление ежегодных оплачиваемых отпусков работникам согласно утвержденному графику отпусков в соответствии с ТК РФ» не отражает эффективность деятельности отдела или сотрудника. Также, показатель «Исполнительность», на наш взгляд, является необъективным, так как оценивается исходя из своевременности реагирования на внешние запросы.

**Таблица 1 – Показатели премирования финансового отдела и основных рабочих АО «Транснефть-Север»**

№ п/п	Наименование показателей премирования финансового отдела	% премии установленного размера	Наименование показателей дежурного персонала (оператор НППС, слесарь по ремонту технологических установок, электромонтер по ремонту и обслуживанию электрооборудования и др.)	% премии установленного размера
1	2	4	3	4
1	Выполнение ежемесячных объемов работ, предусмотренных Поручениями для АО «Транснефть-Север», Плановыми заданиями Компании в части контроля над исполнением финансирования Комплексной программы ТП, Р и КР	30	Соблюдение технологического режима работы оборудования и системы вспомогательного оборудования НПС	30
2	Выполнение плана работы отдела на месяц	15	Выполнение плановых работ (заданий), выданных руководителем служб, участков	30
3	Своевременное и качественное прохождение платёжных документов через финансово-кредитное учреждение	30	Соблюдение требований правил охраны труда	20
4	Предоставление ежегодных оплачиваемых отпусков работникам согласно утвержденному графику отпусков в соответствии с ТК РФ	10	Исполнительность	20
5	Исполнительность	15	-	-

На основе анализа функций, выполняемых финансовым отделом и дежурным персоналом основными рабочими, выделены следующие ключевые показатели эффективности:

- для финансового отдела:

- Выполнение ежемесячных объемов работ, предусмотренных Поручениями для АО «Транснефть-Север», Плановыми заданиями Компании в части контроля над исполнением финансирования Комплексной программы ТП, Р и КР.

- Контроль исполнения платежного календаря и БДДС на месяц.

- Контроль исполнения функциональными подразделениями обязательств по погашению дебиторской и кредиторской задолженности.

- Контроль выполнения структурными подразделениями месячных планов, заданий.

- Разработка мероприятий по эффективному использованию финансовых ресурсов.

- для основных рабочих:

- Удельная аварийность на магистральных трубопроводах.

- Снижение в сопоставимых условиях удельного потребления электроэнергии, используемой для транспортировки нефти (нефтепродуктов) по магистральным трубопроводам.

- Выполнение внеплановых заданий.

- Выполнение плановых работ (заданий), выданных руководителем служб, участков.

- Соблюдение требований правил охраны труда.

На основе предложенной системы КРІ была сформирована система показателей премирования персонала финансовой службы и дежурного персонала АО «Транснефть-Север», в которой уточняется алгоритм расчета показателей, проводится соответствие уровня выполнения показателя и размера премии с учетом значимости показателей в уровне премирования. В таблице 2 приведены показатели премирования работников фин. отдела.

**Таблица 2 – Взаимосвязь значений показателя и коэффициента премирования**

$K_{ij}$	Наименование показателя	Весовой коэффициент	Расчетная величина	Коэффициент премирования
$K_{11}$	Исполнение поручений и заданий	0,4	1 день и более	0
			0	1
$K_{12}$	Исполнение планов и заданий	0,4	1 день и более	0
			0	1
$K_{21}$	Период превышения фактических сроков оплаты и ошибки при заполнении документов	0,3	2 и более	0
			1	0,5
			0	1
			4% и более	0
$K_{22}$	% перерасхода плановой величины бюджета ДДС	0,3	2-4%	0,5
			0-2%	0,75
			0%	1
			94% и менее	0
			95-99%	0,5
$K_{23}$	Исполнение бюджета	0,3	100%	1
			101-105%	0,5
			106% и более	0
			1 день и более	0
			0	1
$K_{31}$	Своевременность предоставления информации о наличии просроченной ДЗ и мерах по ее взысканию	0,2	1 день и более	0
			0	1
$K_{32}$	Своевременность предоставления информации о величине просроченной КрЗ и мерах по ее погашению	0,2	1 день и более	0
			0	1
$K_{41}$	Принятые к внедрению мероприятия	0,1	1 мероприятие и более	1
			0	0

Общий коэффициент премирования в зависимости от КРІ предлагается рассчитывать по формуле 1.

$$K_{\text{общ}} = \sum \left( \frac{\sum K_i}{n_i} \right) \times \gamma_i \quad (1)$$

где  $\sum \frac{K_i}{n_i}$  - средняя арифметическая величина коэффициента премирования по  $i$ -ой выполняемой функции;

$\gamma_i$  - весовой коэффициент, характеризующий значимость каждого направления деятельности.

Внедрение системы премирования на основе КРІ должно осуществляться с учетом использования программного продукта для автоматизации расчета и учета показателей. В настоящее время на рынке программного обеспечения имеется достаточно большое количество программных продуктов для автоматизации системы КРІ.

Таким образом, в работе представлена общая схема формирования КРІ, развитие которой позволит предприятию совершенствовать систему премирования работников АО «Транснефть-Север».

Библиографический список:

1. Коллективный договор между администрацией и профсоюзным комитетом ПАО «Транснефть-Север» на 2012-2015 годы
2. <http://www.kpi.ru/> - Многопрофильный холдинг КРІ

УДК 331.56

### Страхование предпринимательских рисков в России

Терехова Д.Ю.

научный руководитель: Сусякова О.Н.,

к.э.н., доцент каф. «Финансы и кредит»

*Финансовый университет при Правительстве РФ, Калуга, Россия*

Развитие предпринимательства в России создает предпосылки для процветания страхового бизнеса, обе эти структуры находятся в тесной зависимости друг от друга. Предпринимательская деятельность непосредственно связана с риском, именно в статье 2 Гражданского кодекса РФ риск назван существенным признаком предпринимательской деятельности.

Предпринимательский риск - это риск убытков от предпринимательской деятельности из-за нарушения своих обязательств контрагентами предпринимателя или изменения условий этой деятельности по независящим от предпринимателя обстоятельствам, в том числе риск неполучения ожидаемых доходов [1].

Существует огромное количество видов риска в предпринимательской деятельности, связанное с многообразием социально-экономических отношений, где возникает опасность потери. Различными авторами предложено множество видов классификации предпринимательских рисков. Согласно одной из классификаций предпринимательские риски условно можно классифицировать следующим образом:

1. Риск гражданской ответственности, под которой понимается обязанность каждого лица возмещать ущерб, который может быть причинен другому лицу. Риски гражданской ответственности характерны для всех областей жизни, в том числе хозяйственной деятельности любого юридического лица. К их числу относятся риски возникновения ответственности за загрязнение окружающей среды, за несоблюдение условий договоров о качестве продукции, выпускаемой предприятием.

2. Риск потери прибыли (риск потери прибыли вследствие вынужденных перерывов в производстве; риск потери прибыли в результате потери имущества; риск потери прибыли в

результате невыполнения договорных обязательств; потери вследствие проведения забастовок и других общественно-политических факторов).

3. Коммерческий риск (риск, связанный с недопоставкой продукции, невыполнением финансовых обязательств, и риск, связанный с невозвратом кредитов).

4. Рыночный риск (например, риск изменения цен, тарифов, спроса на рынке).

5. Валютный риск - опасность валютных потерь, вызванных изменением курса иностранной валюты по отношению к национальной валюте при проведении внешнеэкономических операций [4].

Исключить риск полностью, даже при самой совершенной форме договоренности невозможно. Противодействовать им можно, только применяя эффективные средства защиты. Одним из таких средств является страхование – механизм, с помощью которого риск переводится на страховщика.

Страхование предпринимательских рисков - подотрасль имущественного страхования, которая предусматривает возмещение предпринимателю понесенных им убытков или неполученных ожидаемых доходов от застрахованной предпринимательской деятельности в случае нарушения обязательств его контрагентами или изменения условий этой деятельности по не зависящим от него обстоятельствам.

В России большинство видов страхования предпринимательских рисков еще не получило широкого развития, что связано как с отсутствием стабильного спроса на него со стороны потенциальных страхователей, так и с неподготовленностью многих страховщиков к его проведению.

На рынке страхования обширный перечень компаний, готовые застраховать подобные риски, и поэтому стоит проанализировать подобный рынок (таблица 1).

**Таблица 1- Собранные премии и страховые выплаты по страхованию предпринимательских рисков за 2010 – 2015 годы, в млрд. руб. [5]**

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Собранные премии	7,9	12,5	7,6	20,02	15,9	16,38
Страховые выплаты	2,4	1,5	2,03	2,68	4,87	5,15

Данные таблицы 1 свидетельствуют, что на страховом рынке РФ наблюдается невысокий темп прироста в 2011, 2013 и 2015 году, а в 2012 и 2014 году наблюдался даже спад страховых премий. В 2011 году премии составляли 12,5 млрд. руб., что 58,2% (4,1 млрд. руб.) больше чем в 2010 году, а вот выплаты в 2011 году, наоборот, упали с 2,4 в 2010 и до 1,5 млрд.руб. в 2011 на 47,5%. В 2012 году произошёл спад премий на 40% с 12,5 в 2011 и до 7,6 в 2010. Но произошёл подъём выплат на 35% до 2,03 в 2011.

В 2013 году премии составили 20,02 млрд. руб., что на 8,02 млрд. руб. больше чем в 2011 году. Выплаты по страхованию предпринимательских и финансовых рисков в 2013 году составили 2,68 млрд. руб., что на 1,18 больше чем в 2011 году. А в 2012 годы выплаты составили 2,04 млрд. руб. Но в 2014 произошёл снова спад премий на 20% до 15,9 млрд.руб. в 2014, но в тот же момент произошёл рост премий на 81,7% и выросли они с 2,68 млрд.руб. в 2013 и до 4,87 млрд.руб. в 2014. В 2015 произошел незначительный рост и премий, и выплат. Премии выросли на 3%, то есть на 0,39 млрд.руб., а выплаты выросли на 5,7% или на 0,28 млрд.руб. [5].

В таблице 2 представлены лидеры в России по страхованию предпринимательских рисков на 2015 год.

**Таблица 2 - Взносы и выплаты страховых компаний по страхованию предпринимательских рисков в 2015 году**

Место	Название компании	Взносы, тыс. руб.	Выплаты, тыс. руб.	Уровень выплат, %	Рейтинг "Эксперт РА" на 30.04.16
1	Группа СОГАЗ	2971182	8441764	284.1	A++
2	СГ "Альфа-страхование"	849406	543837	64.0	A++
3	ООО "Центральное Страховое Общество"	406348	152	0.0	B
4	ГК Росгосстрах и Капитал	375699	н.д.	н.д.	A++
5	Группа Альянс	309 188	1 671 116	540.5	A++

В таблице 2 видно, что лидирующие позиции по страховым взносам занимает страховая компания «Группа СОГАЗ» уровень взносов у данной компании в 2015 году возрос на 55,6% по сравнению с 2014 годом. Вторую позицию занимает страховая группа «Альфа-страхование» - здесь уровень взносов в 2015 году по сравнению с 2014 годом возрос всего на 10,8% и составил 849406 тыс.руб. Есть такие компании, в которых уровень выплат снизился более чем на 50%, это «ГК Росгосстрах и Капитал», где уровень взносов снизился на 53,5% и составил 375699 тыс.руб., и «Группа Альянс», в данной компании уровень взносов упал на 59,5%.

На сегодняшний момент страховые компании предлагают огромное количество страховых продуктов в сегменте добровольного страхования, призванных защитить предпринимателей от всевозможных рисков. При этом практически все страховщики готовы к индивидуальной работе при заключении страхового договора с учетом размера и специфики деятельности того или иного субъекта предпринимательства [3].

Предметами страхового договора часто выступают товары, услуги, денежные средства, капиталы и нематериальные активы. На предметной основе выделяют следующие виды страхования предпринимательской деятельности:

- страхование рисков, которые возникают при заключении сделок относительно продажи товаров, предоставления услуг и т.д.;

- страхование рисков по займам и банковским вкладам предпринимателя;

- страхование банком возможности непогашения кредита.

В зависимости от существующих результатов предпринимательской деятельности выделяют такие виды страхования рисков:

- страхование от производственных рисков;

- страхование экономических процессов;

- страхование непредвиденных убытков.

Риски причинения убытков работникам, утраты денежных вкладов и все те, которые связаны с судебными разбирательствами выделяют в отдельный вид страхования финансовых рисков физических лиц.

Таким образом, обобщая выше сказанное, можно сделать вывод о том, что рынок страхования предпринимательских рисков в настоящий момент слабо развит в России, что обусловлено следующими причинами:

- отсутствие страховой культуры у предпринимателей;

- высокий уровень выплат по данному виду страхованию;



- отсутствие у страховщиков достоверной информации о деятельности фирм и предпринимателей;
- недостаток высококвалифицированных кадров, которые способны грамотно провести страхование предпринимательских рисков.

Библиографические ссылки:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 03.07.2016)//КонсультантПлюс
2. Закон Российской Федерации № 4015-1 от 27.11.1992 г. «Об организации страхового дела в Российской Федерации»//КонсультантПлюс
3. Сусякова О.Н. Сущность и необходимость страховой защиты бизнеса// Пути социально-экономического развития региона: финансовое обеспечение, перспективы и направления оптимизации: сборник научных статей по материалам международной НПК / под редакцией Пироговой Т.Э., Никифорова Д.К. - Калуга: ИП Стрельцов И.А. (Издательство: "Эйдос"), 2015. – 357 с.; стр. 136-140
4. Экономика страхования и перестрахования / пер. с фр. – М.: Издательский центр «Анкил», 2012 – 219 с.
5. Обзор деятельности страховщиков [Электронный ресурс] // Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/finance/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/finance/)

## УДК 330.34

### Теоретические подходы к определению устойчивого развития

Торлопова Ю.О

Научный руководитель – Е. Н. Соколовская

*Ухтинский государственный технический университет, Ухта*

Возникновение первых концепций «устойчивого развития» приходится на 1970-е годы прошедшего столетия, конкретно в данный период в первый раз была обозначена проблема критичного состояния биосферы как целостной самоорганизующейся системы. Масштабные изменения во всех естественных средах, в том числе воздух, вода, земли, растительный и животный мир дали почву фактическому прекращению их возобновления в прежнем виде. В таком положении вещей объективной необходимостью стал пересмотр стратегии развития цивилизации.

Существует огромное количество определений устойчивого развития. По различным источникам число их превосходит от 50-100 дефиниций. С нашей точки зрения, сложность этого понятия связана с тем, что, во-1-х, оно включает бесчисленные аспекты становления людского сообщества, во-2-х, это понятие связано с будущим, а оно, как понятно, неопределённо и многовариантно. Это все порождает неимение единства мнений и несовпадения взглядов в определении этого понятия у адептов различных слоев общества. С нашей точки зрения, по мере продвижения к устойчивому развитию будут изменяться и становиться все наиболее различными потребности жителей нашей планеты, стремится к совершенству средства их удовлетворения, а данное, так же, будет требовать новых подходов к его определению.

Делая упор на имеющиеся определения можно прийти к выводу, что основной ценностью выдвинутых теорий считается человек, участвующий и формирующий сферу собственной деятельности.

Общеизвестно, что первое основополагающее представление об устойчивом развитии, как научном понятии было дано Грам. Х. Брундтландом на Международной комиссии по окружающей среде и развитию в 1987 году в г.Рио-де-Жанейро. Он определил: «Устойчивое развитие – удовлетворение потребностей настоящего времени, при котором не

подрывается способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности». Данный важный научный вывод был поддержан многими авторитетными учеными в мире и по настоящее время не теряет актуальности [1].

Закономерным переходом от принятого определения появилась разработка концепции стабильного становления, задача которой определяется возможностью достижения такого состояния мирового общества, при котором люди сумеют удовлетворять собственные потребности, не разрушая естественной основы и храня способность экосистем к самовосстановлению и поддержанию всех имеющихся функций.

Таким образом, население земли столкнулось с противоречиями между его возрастающими нуждами и невозможностью земли их обеспечить.

Взросшая мощь экономики стала разрушительной силой для биосферы и человека. При этом цивилизация, применяя огромное количество технологий, разрушающие экосистемы, не может рекомендовать ничто, что могло бы сменить регулирующие механизмы биосферы, что подвергает настоящей опасности, не только жизненно принципиальные интересы реального времени, но и грядущие всего населения земли.

Устранение сформировавшихся противоречий может быть лишь в рамках стабильного социально-экономического развития. Улучшение свойства жизни людей обязано оснащаться в тех пределах хозяйственной емкости биосферы, превышение которых приводит к разрушению натурального биотического механизма регуляции находящейся вокруг среды и ее глобальным изменениям.

В многоаспектности концепции устойчивого развития разрешено отметить три элемента: экономическую, социальную и экологическую. Рассмотрим их коротко.

Экономический подъезд к концепции стойкости развития предполагает наилучшее внедрение ограниченных ресурсов и внедрение экологичных – природою, энерго, и материалосберегающих технологий, подключая добычу и переработку сырья, творение экологически применимой продукции, минимизацию, переработку и ликвидирование отходов.

Социальная элемент стойкости развития нацелена на человека и ориентирована на хранение стабильности соц и культурных систем, в том числе, на ограничение числа разрушительных конфликтов меж людьми. Важным нюансом этого подхода является верное деление благ.

Как понятно деградация естественных ресурсов, мариане находящейся вокруг среды и потеря био контраста уменьшают дееспособность экологических систем к самовосстановлению.

С природной точки зрения, устойчивое формирование обязано гарантировать единство био и телесных естественных систем.

Мы считаем, что главное интерес нужно выкроить согласованию всех 3-х частей концепции и предпринять конкретные действующие мероприятия по их сбалансированию, а это задача большой трудности.

Сказанное позволяет найти устойчивое формирование как процесс установления гармоничных отношений меж человеком, социумом и природой, что гарантирует выживание и постоянный прогресс сообщества не разрушая находящуюся вокруг естественную среду.

Для России теория устойчивого развития не нова и владеет свою историю. Предшественниками концепции устойчивого развития появились труды выдающихся российских экспертов.

В научной работе Д. Л. Арманда " Нам и потомкам ", было зафиксировано, что " ...моральный долг всякого поколения бросить последующему естественные имущества в лучшем состоянии и в большей численности, чем оно получило от предшествующего " .

Российским ученым В. И. Вернадским была введена " теория о ноосфере ", в которой крайняя определяется как верховная стадия эволюции биосферы, на которой население земли преобразуется в новейшую геологическую силу, собственной думою и трудом преобразующую лик планеты.

Академик Н. Н. Моисеев предлагал разьяснять этот термин как стратегию переходного периода к такому состоянию природы и сообщества, которое разрешено обрисовать как эру ноосфер, ко эволюции, т. е. совокупного развития естественной среды и сообщества. Он считал, что поближе только по смыслу и содержанию к разыскиваемому варианту представление " возможное формирование ".

В современных исследованиях почти всеми создателями отмечена ложь русского перевода заборного выражения(sustainable development, development durable(англ.), Nachhaltige entwicklung(нем.)), значащего " формирование, не подрывающее личные предпосылки и условия " или " формирование, которое может поддерживаться расплывчато продолжительно ".

В российском издании британский термин " sustainable development " разрешено перевести как " самоподдерживающееся ", " равновесное ", " постоянное ", " сбалансированное ", " применимое " формирование [2].

В реальности же определение " устойчивое формирование " используется для свойства типа экономического развития, обеспечивающего экологическую сохранность, отображаем ость ограниченных ресурсов и свойство экономического роста.

Наиболее совершенное, отличительное для русского перевода определение внес предложение В. А. Коптюга, он толковал: " теория устойчивого развития подразумевает приобретение мудрой сбалансированности социально-экономического развития населения земли и хранение находящейся вокруг среды, а еще резкое ограничение экономического диспаритета меж развитыми и развивающимися странами методом, как технологического процесса, так и рационализации употребления "

Идеи устойчивого развития оказываются очень однозвучными обычаям, духу и складу ума России. Они играют главную роль в консолидации русского сообщества, в определении муниципальных ценностей и перспектив социально-экономических преобразований (рисунок 1).

Отечественные эксперты выделяют последующие подходы в исследовании устойчивости:

1) в рамках неоклассической теории – живучесть характеризуется как не убавление душевого употребления, зависящего от неотрицательного конфигурации с течением времени величины запасов денежных средств;

2) консервационистский подъезд описывает устойчивое формирование как наибольшее, которое может существовать достигнуто без убавления активов естественного денежных средств цивилизации;

3) эколого-экономический подход основан на необходимости согласования серьезных ограничений на свойство находящейся вокруг среды с соц и экономическими нуждами.



**Рисунок 1 - Концепция устойчивого развития**

В России раскрытое дискуссия заморочек устойчивого развития относится только к середине 90-гг. прошедшего века. В 1996 году была принята 1-ая Концепция перехода Российской Федерации к устойчивому развитию, в которой в первый раз обоснована надобность сбалансированного решения социально-экономических задач и заморочек хранения подходящей находящейся вокруг среды и природоресурсного потенциала в целях ублажения потребностей сегодняшнего и грядущих поколений людей. Она обязана обеспечивать выживание народонаселения страны и хранение находящейся вокруг среды [3].

Переход к устойчивому развитию подразумевает поэтапное возобновление натуральных экосистем до уровня, который гарантирует живучесть находящейся вокруг среды. Но его нереально выполнить предохраня прошлые стереотипы мышления, брезгающие способностями биосферы и порождающие безответственное известие людей и юридических лиц к находящейся вокруг среде и обеспечению природной сохранности.

В настоящее время все мировое общество пробует отыскать машины целенаправленного глобального управления сиим действием.

Каждая государство обязана найти свои позиции и способности в решении глобальных заморочек. Значимость России определяется обладанием научного потенциала, больших неосвоенных территорий, что дозволит проиграть одну из водящих ролей.

Библиографические ссылки:

1. Брутланд Г.Х. Наше общее будущее. Доклад Комиссии ООН по окружающей среде и развитию. 2015. – М.: Прогресс, 2015.- С.50.

2. Бегун Т. В. Устойчивое развитие: определение, концепция и факторы в контексте моногородов / Т. В. Бегун // Экономика, управление, финансы (II): материалы междунар. заоч. науч. конф. (г. Пермь, декабрь 2012 г.).- Пермь: Меркурий, 2016. – С. 158-163.

3. Стратегия и проблемы устойчивого развития России в XXI веке. -М.: ЗАО Изд-во «Экономика», 2014. – С. 29.

## УДК 364.05

### **Прожиточный минимум в России: жить или выживать?**

Третьякова Е. А. [siala2014@yandex.ru](mailto:siala2014@yandex.ru)

Научный руководитель – Плюснина О.В.

Ухтинский государственный технический университет, Ухта

В третьем квартале 2016 года правительство РФ увеличило размер прожиточного минимума – теперь он составляет 9956 рублей на душу населения. В Республике Коми эта цифра немного больше она составляет 12128 рублей на душу населения [1].

Так для чего же устанавливается эта сумма, сумма на которую прожить практически невозможно, и как обстоят дела с прожиточным минимумом в других странах? Именно на эти вопросы мы постараемся ответить в нашей работе.

Несмотря на крайне небольшую величину, прожиточный минимум – очень важный для страны экономический показатель. С его помощью проводится граница между малоимущими гражданами и остальными жителями страны. Человек, чей доход меньше прожиточного минимума, нуждается в поддержке государства. На основании уровня прожиточного минимума принимается решение о компенсационных выплатах.

Введение понятия «прожиточный минимум» преследует три цели: оценка уровня жизни населения при разработке различных социальных программ, установка МРОТ и других социальных выплат, расчеты при формировании федерального бюджета.

Если доход гражданина ниже прожиточного минимума, то он пользуется социальными пособиями, которые выплачивает государство. То же самое касается детских

пособий, пособий для малоимущих граждан и субсидий на оплату услуг ЖКХ – все эти выплаты связаны с величиной прожиточного минимума.

В России прожиточный минимум формируется из данных, которые предоставляет Росстат – о росте потребительских цен в отдельно взятом регионе. В расчет берутся не только стоимость приоритетных или важных для жизни продовольственных товаров, (хлеб, овощи, мясо, молоко), но и расходы на транспорт, бытовые товары, медицинскую помощь, услуги ЖКХ. Этот набор расходов называется потребительской корзиной. В первую группу и 50% ее стоимости составляют продукты питания (в европейских странах эта цифра не превышает 20%). Во вторую группу включены непродовольственные товары (25%) – одежда, обувь, головные уборы, бельё, лекарства. Ну и третья группа потребительской корзины состоит из услуг (25%): коммунальные услуги, расходы на транспорт, культурные мероприятия и прочее.

Поскольку в разных регионах страны разные цены, то и прожиточный минимум в регионах свой. Кроме того, величина прожиточного минимума устанавливается для каждой социальной категории – для трудоспособного населения, пенсионеров и детей. В зависимости от роста цен и уровня инфляции, прожиточный минимум изменяется ежеквартально.

Так, в III квартале 2016 года величина прожиточного минимума для трудоспособного населения России составляет 10722 руб., пенсионеров – 8163 руб., детей – 9861 руб. В Республике Коми ситуация с минимумом немного другая, так для трудоспособного населения – 12941 руб., для пенсионеров – 9827 руб. и для детей прожиточный минимум по Республике составляет 12336 руб. [1].

У прожиточного минимума в России одно существенное отличие от аналогичных показателей в других странах. Его размер выше, чем минимальный размер оплаты труда (МРОТ). Напомним, с 1 июля МРОТ в России составляет 7500 руб., что на 21% выше минимального размера оплаты во II квартале [2].

По факту, трудоспособный россиянин, получая за работу минимальную оплату, автоматически относится к малоимущим. До конца текущего года ответственные ведомства озвучат предложения, касающиеся поэтапного достижения минимального размера оплаты труда (МРОТ) величины прожиточного минимума.

Правительство работает над тем, чтобы «дотянуть» размер МРОТ до размера прожиточного минимума. Однако на практике, учитывая текущие экономические условия в стране, сделать это оперативно не получается. Пока МРОТ удалось привязать к прожиточному минимуму в процентном отношении. Это означает, что теперь минимальный размер оплаты труда перестанет быть абстрактной суммой, а окажется определенной долей суммы, необходимой для жизни в России.

Правительство обещает, что МРОТ достигнет величины прожиточного минимума к 2020 году.

Если ознакомиться с составом потребительской корзины, в целом это 156 товаров, которую утвердил Росстат на 2016 год: картофель – 1 тонна, различные овощи – 115 кг, различные фрукты – 60 кг, хлеб, прочие изделия из муки – 127 кг, мясо – 59 кг, рыба – 18 кг, то легко можно посчитать, что обычный житель России, живущий лишь на прожиточный минимум, в день может позволить себе 350 г хлеба, 300 г овощей, 160 г фруктов, 280 г картофеля, 80 г молока, 160 г мяса, 40 г растительного масла. Один раз в два дня он может позволить себе одно яйцо. Один раз в неделю – 350 г рыбы [2].

А ведь прожиточный минимум был всегда, неужели люди и раньше сводили концы с концами? Чтобы разобраться в этом вопросе, сравним в таблице 1 потребительскую корзину СССР, т.е. набор основных продуктов питания по нормам, рекомендованным Институтом питания АМН СССР и ВНИИКС, в сравнении с потребительской корзиной России, запланированной для нас с вами Росстатом.

По данной таблице мы можем сделать только один вывод, что в сегодняшней продуктовой корзине российская власть пытается сохранять калорийность за счет самых

дешевых продуктов – круп, муки и хлеба, да еще за счет картофеля. Но продукты, содержащие белки и витамины, без которых не может быть полноценного питания, а, следовательно, и здоровых людей, сокращены до предела.

Но вернемся к настоящему, и если затронуть сферу культурного развития, то здесь трудоспособный российский гражданин имеет шанс на свой прожиточный минимум раз в месяц сходить в кино или театр, на большее для этих целей денег не предусмотрено.

**Таблица 1 - Сравнение потребительских корзин СССР и современной России**

Наименование	Единицы измерения	Нормы потребления	
		СССР	Россия
Хлеб, макароны и прочие изделия из муки	Кг	110	127
Мясо и мясопродукты	Кг	84	58,6
Рыба и рыбопродукты	Кг	20	18
Молоко и молочные продукты	Кг	380	290
Масло растительное и другие жиры	Кг	13	14,8
Сахар	Кг	38	23
Яйца	Штук	280	180
Картофель	Кг	105	150
Овощи	Кг	146	115
Свежие фрукты	Кг	80	60

По данной таблице мы можем сделать только один вывод, что в сегодняшней продуктовой корзине российская власть пытается сохранять калорийность за счет самых дешевых продуктов – круп, муки и хлеба, да еще за счет картофеля. Но продукты, содержащие белки и витамины, без которых не может быть полноценного питания, а, следовательно, и здоровых людей, сокращены до предела.

Но вернемся к настоящему, и если затронуть сферу культурного развития, то здесь трудоспособный российский гражданин имеет шанс на свой прожиточный минимум раз в месяц сходить в кино или театр, на большее для этих целей денег не предусмотрено.

На что же тогда покупать одежду, обувь, как платить за свет и воду? Однозначно, один из ответов – экономить на еде, ведь на неё уходит больше всего средств. Так же можно не ходить в кино и театр – ведь по телевизору показывают все, что необходимо. Можно отказаться от мяса, молока и рыбы – к чему такая роскошь? Да и зимнее пальто можно «одолжить» из бабушкиной коллекции: зима ведь всего три месяца.

Статистика неумолима. По данным Высшей школы экономики, почти 40% россиян, на начало III квартала, не могут позволить себе такую роскошь, как своевременно оплатить услуги ЖКХ и купить необходимые лекарства.

Не нужно быть экспертом и проводить исследования, чтобы понимать – на прожиточный минимум прожить в России сегодня практически невозможно.

Прожить на 10 тыс. – это игра на выживание, которую в обычных условиях значительная часть граждан, наверняка, проиграет.

По-другому обстоят дела с прожиточным минимумом и потребительскими корзинами в других странах. Его величина во всем мире зависит от уровня развития страны, но минимальный размер оплаты труда значительно больше прожиточного минимума.

Рассчитывается прожиточный минимум во всех странах по-разному.

В Германии, например, сумма прожиточного минимума составляет 331–345 евро на главу семьи. Если семья не работает, то каждый член семьи получает пособие, которое рассчитывается в соответствии с этим минимумом. А чтобы определить, как живет среднестатистический немец, стоит просто заглянуть в потребительскую корзину Германии, в ее арсенале 475 наименований. Составлена она в соответствии со вкусами и предпочтениями жителей государства. Причем учитываются разные социальные группы: большие семьи с детьми; матери-одиночки; пенсионеры; дети.

Заказать пиццу на дом, прибегнуть к услугам фитнес-центра или солярия, приобрести готовые полуфабрикаты, различная выпечка, испеченная по домашним критериям, – это лишь малый перечень того, что входит в основной список. Каждые пять лет обновляется список потребляемых продуктов, так как многие выходят из употребления.

В США, например, нормы потребления рассчитаны по уровню среднемесячной зарплаты для каждого жителя. Прожиточный минимум составляет около 60 % от ежемесячного дохода. В Штатах человек с доходом в 800–900 долларов сразу получает социальную помощь от государства. А потребительская корзина США на 2016 год насчитывает около 300 наименований, где самый большой процент отведен продуктам питания, но самое интересное, что в ней есть даже расходы на бензин, сигареты, алкоголь и еду вне дома. Расчет производится по наименьшей цене, зафиксированной государством.

Прожиточный минимум во Франции – это доход, который составляет менее 50 % от средней заработной платы по всей стране. Французский минимальный размер оплаты труда в пересчете на российские рубли, составляет 57 695 рублей. Состав корзины во Франции – показатель нормального уровня жизни, который ежегодно меняется. Наименований потребительской корзины Франции более 500, она сама служит определением индекса цен и инфляции, от которых определяется минимальный размер трудовой оплаты. В корзину француза вписаны:

- 1) вино;
- 2) походы в ресторан;
- 3) посещение салонов красоты.

Ежегодно Статистической службой Евросоюза публикуется сравнительный анализ МРОТ. В настоящий момент максимальный прожиточный минимум установлен в Люксембурге – 1922,96 евро в месяц (132453,48 рублей по курсу на сегодняшний день). Стоит отметить, что заработные платы в этой стране индексируются с уровнем роста инфляции.

Наш прожиточный минимум 10 тыс. руб. – это около 120 евро. Ни в одном государстве ЕС, пожалуй, нельзя встретить такого размера прожиточного минимума. Например, в Черногории доход меньше 186 евро – это уже переход за черту бедности. Минимальная потребительская корзина в этой стране составляет 804 евро на семью из четырех человек в месяц. В корзину включены расходы на продукты питания и безалкогольные напитки (130 продовольственных товаров), минимальный набор непродовольственных товаров и услуг, аренда жилья.

Вот и получается, что в России величина прожиточного минимума – это эксперимент по выживанию, в то время как в других странах – возможность пусть экономно, но жить

Библиографический список:

7) Комистат [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://komi.gks.ru/> (дата обращения: 15.11.2016)

8) Росстат [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 13.11.2016)

**УДК 330.322.5: 622.276**

**Оценка резервов повышения эффективности добычи нефти в Республике Коми**

Трофимченкова Д.С. ([trofimchenkova95@yandex.ru](mailto:trofimchenkova95@yandex.ru)),

Овчинникова О.С.- ([ovchinnikova.m-13@yandex.ru](mailto:ovchinnikova.m-13@yandex.ru))

Научный руководитель – к.э.н., профессор Павловская А.В.

*Ухтинский государственный технический университет, г. Ухта, Россия*

Анализ мирового и российского рынка энергоносителей позволил выявить устойчивые тенденции закономерности развития нефтегазовой промышленности России:

1. Снижение объема геолого-разведочных работ и невосполнение добычи приростом запасов.
2. Ухудшение и изменение структуры сырьевой базы углеводородов - увеличение доли трудноизвлекаемых запасов и запасов углеводородов с особыми физико-химическими свойствами.
3. Изменение географии добычи углеводородов в России - смещение центров нефтегазодобычи на восток и в труднодоступные, со сложными природно-климатическими условиями добычи регионы за Полярным кругом, а также к арктическим и дальневосточным морям.
4. Изменение состава добываемого газа - рост доли добычи "жирного газа", характеризующегося высоким содержанием гомологов метана (этана, пропа-1 . на, бутана, гелия), и конденсата.
5. Снижение перерабатывающих мощностей и рост объема нефтепереработки в России - низкие темпы строительства и прироста мощностей по переработке при опережающих темпах роста загрузки существующих мощностей.
6. Снижение глубины переработки нефти.
7. Изменение структуры выпуска нефтепродуктов в сторону производства низкокачественных продуктов переработки нефти.
8. Диверсификация и наращивание (мощностей по экспорту нефти и газа, ухудшение конъюнктуры на рынках газообразных углеводородов)[3].

Санкции подразумевали под собой запрет на экспорт в Россию технологий нефтедобычи и нефтепереработки и отказ от совместных проектов в нефтяной сфере и инвестирования перспективных проектов.

11 апреля 2014 г. ввели санкции в отношении компании "Черноморнефтегаз".

16 июля 2014 г. ввели первые санкции в отношении ключевых секторов российской экономики. Под санкции попали "Роснефть" и "Новатэк", f. e. им запретили брать кредиты и размещать ценные бумаги на американском рынке на срок более 90 дней;

6 августа запретили поставку оборудования для глубоководной добычи, разработки арктического шельфа и сланцевых запасов нефти и газа, поставку технологий нетрадиционной добычи энергоносителей;

12 сентября ввели санкции против Корпораций "Газпром", "Лукойл", "Транснефть", "Сургутнефтегаз", «Новатэк», «Роснефть». Американским компаниям запрещено поставлять им товары и технологии, необходимые для освоения месторождений нефти на глубоководных участках и арктическом шельфе, а так же в сланцевых пластах. Корпорациям «Газпром нефть» и «Транснефть» так же запретили брать кредиты и размещать ценные бумаги на американском рынке на срок более 90 дней.

Под сектральные санкции в области энергетики попадают следующие компании:

- Газпром, Транснефть, Роснефть, Лукойл, Сургутнефтегаз, Газпром нефть, Новатэк

Санкции США выражаются в системном и плановом подходе по ограничению конкурентоспособности нефтегазовой отрасли. Ограничения были введены против 90% российских нефтегазовых компаний, включая частные компании.

Расширение эмбарго на предоставление услуг и технологий, необходимых для освоения арктических, шельфовых и сланцевых месторождений, сказалось только на текущих проектах "Роснефти" и "Газпром нефти".

Эффективное функционирование нефтегазового комплекса предопределяется деятельностью нефтегазовых компаний. В Российской Федерации функционируют 10 вертикально-интегрированных компаний.

В таблице 1 представлена динамика объема добычи нефти по нефтяным компаниям за 2010 – 2014 гг.



**Таблица 1 – Динамика объёма добычи нефти по нефтяным компаниям за 2010 – 2014 гг.**

Компании	2010	2011	2012	2013	2014
ОАО «НК «Роснефть»	112395	114498	117473,1	192 647,40	190900
ОАО «ЛУКОЙЛ»	90102	85322	84619,9	86 667,10	86571,3
ОАО «ТНК-ВР»	71654	72636	72451,6	-	-
ОАО «Сургутнефтегаз»	59548	60781	61405,1	61 453,00	61425
ОАО «Газпром нефть»	29829	30295	31650	32 172,40	33635,4
ОАО «Татнефть»	26112	26194	26306,9	26 419,20	26529,2
ОАО «Башнефть»	14145	15106	15436,6	16 073,00	17940,8
ОАО «Газпром»	13547	14529	14543,5	16 320,40	16202,1
ОАО «Славнефть»	18363	18086	17863,9	16 802,20	16185,6
ОАО «РуссНефть»	12986	13635	13871,9	8 813,90	8552,1
Прочие компании	38196	41140	44080	47 634,60	50031,4
Россия в целом	505130	511422	518042,5	523 296,50	526729

Анализ данных 10 нефтяных компаний позволяет сделать вывод, что наиболее мощными вертикально-интегрированными нефтяными компаниями (ВИНК) в России являются ОАО «Роснефть», ОАО «Лукойл», ОАО «Сургутнефтегаз», ОАО «ТНК-ВР» и ОАО «Газпром-нефть».

Наибольший удельный вес в общем объеме добычи нефти в России занимает ОАО «Роснефть», который в среднем за последние 5 лет составляет 26,7%, затем ОАО «Лукойл» - 18,1% и ОАО «ТНК-ВР» - 14,2%. Наименьший удельный вес по объёму добычи нефти занимает ОАО «Газпром», ОАО «РуссНефть» и ОАО «Башнефть» - до 3% от годового объёма добычи нефти по России.

В таблице 2 приведены результаты расчета показателей рентабельности нефтегазовых компаний.

**Таблице 2 – Динамика показателей эффективности функционирования нефтегазовых компаний.**

ВИНК	Рентабельность продаж, %		Рентабельность реализованной продукции, %		Рентабельность продукции, %		Рентабельность производственной деятельности, %	
	2013г.	2014г.	2013г.	2014г.	2013г.	2014г.	2013г.	2014г.
ПАО «НК»Лукойл»	83,0	83,5	80,7	153,1	487,8	507,5	474,4	930,2
ОАО «НК«Роснефть»	11,8	10,8	11,8	6,4	13,4	12,1	13,4	7,1
ОАО Газпром нефть»	7,2	6,4	5,7	1,1	5,8	6,8	4,7	1,2
ОАО «Сургутнефтегаз»	24,5	20,5	31,5	103,4	32,5	25,8	41,7	130,0
ПАО «Татнефть»	26,9	23,4	17,6	20,9	36,8	30,5	24,0	27,3
ПАО АНК «Башнефть»	16,6	14,6	13,4	11,2	19,9	17,0	16,1	13,1
ПАО АНК Славнефть»	-1,0	-7,8	170,9	-61,2	-1,0	-7,2	169,2	-56,8
ОАО НК «РуссНефть»	4,3	-2,6	-14,7	-98,7	4,5	-2,5	-15,4	-96,3
ПАО НК «ТрансНефть»	30,6	14,8	25,6	15,8	44,1	17,3	36,9	18,6

В ПАО НК «Лукойл» выручка от продаж уменьшилась на 6,6% и составила в 2014 году 242,9 млн. руб. Высокая эффективность функционирования ПАО «НК «Лукойл» объясняется большим удельным весом в выручке от продаж поступлений от участия в уставном капитале других организаций. В 2013 году эта сумма составила 218,8 млрд. руб, в 2014 году 200,3 млрд. руб. Выручка от продаж в 2013 году – 260 млрд. руб, в 2014 году – 242,9 млрд. руб. Удельный вес этих поступлений уменьшился с 84,2% в 2013 году до 82,5% в 2014 году.

В ПАО НК «Лукойл» рентабельность продаж по основной деятельности в 2013 году составила 5,1% , в 2014 году – 5,8%, что свидетельствует о повышении эффективности добычи нефти за счет опережения темпов снижения выручки от продаж над темпами снижения чистой прибыли.

Исходя из таблицы 2 следует, что показатели рентабельность продаж и продукции снизилась во всех нефтяных компаниях кроме ПАО НК «Лукойл».

Это свидетельствует о снижении эффективности добычи нефти в России в 2014 году. Одна из причин такой сложившейся ситуации в нефтегазовом секторе является введение санкций против российских нефтяных компаний и их дочерних предприятий, а также вспомогательных компаний отрасли, которые были введены Евросоюзом и США, и снижение мировых цен на нефть.

Основные показатели эффективности производственно-хозяйственной деятельности крупнейших нефтяных компаний России - ОАО «Лукойл» и ПАО «НК»Роснефть»- за 2010-2014 годы представлены в таблицах 3 и 4.

**Таблица 3 – Основные показатели эффективности производственно-хозяйственной деятельности ОАО «Лукойл» за 2010-2014г.**

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014
Выручка от продажи товаров, работ, услуг, млн руб.	35041	35107	197864	260008,51	242880,20
Прибыль от продаж, млн руб.	7058	6002	86792	215773,80	202901,80
Чистая прибыль, млн руб.	140138	242637	123658	209870,65	371881,10
Рентабельность продукции, %.	25,2	20,6	348,6	487,8	507,5
Рентабельность продаж, %.	20,14	17,1	62,4	83,0	83,5
Рентабельность производственной деятельности, %	500,4	833,7	537,82	474,4	930,2

**Таблица 4 – Основные показатели эффективности производственно-хозяйственной деятельности ОАО «НК «Роснефть» за 2010-2014г**

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014
Выручка от продажи товаров, работ, услуг, млн руб.	1573112	2142700	3659213	4694000,00	5503000,00
Прибыль от продаж, млн руб.	468614	524100	537156	55000,00	593000,00
Чистая прибыль, млн руб.	343184	384000	467824	555000,00	350000,00
Рентабельность продукции, %.	44,8	32,4	27,8	13,4	12,1
Рентабельность продаж, %.	30,9	24,5	15,8	11,8	10,8
Рентабельность производственной деятельности, %	31,6	23,7	17,6	13,4	7,1

Анализ эффективности добычи нефти на крупнейших предприятиях нефтегазодобывающих предприятиях России показывает увеличение эффективности добычи нефти в ПАО «Лукойл» и снижение данного показателя в ООО "РН-Северная нефть".

Основными технико-экономическими факторами повышения эффективности добычи нефти являются:

- внедрение новой техники и технологии добычи нефти;
- совершенствование организации труда, производства и управления производством;
- изменение объема и структуры производимой продукции;
- природно-геологические факторы;
- прочие отраслевые факторы.

Увеличение объемов добычи нефти на нефтегазодобывающих предприятиях Республики Коми осуществляется на основе разработки и внедрения программы геолого-технических мероприятий на скважинах, одним из которых является проведение соляно-кислотной обработки (СКО), глино-кислотной обработки (ГКО) и обработки призабойной зоны скважин поверхностно-активными веществами (ПАВ).

ООО «РН-Северная нефть» с 2006 года переведено на статус оператора по добыче нефти и газа, а ООО «Лукойл-Коми» выполняет весь цикл добычи и подготовки нефти.

Исходные данные для расчёта экономической эффективности проведения СКО, ГКО и ПАВ на скважинах в ООО «РН-Северная нефть» представлены в таблице 5 и 6.

**Таблица 5 – Данные для расчета экономической эффективности проведения СКО, ГКО и ПАВ на скважинах ООО "РН-Северная нефть"**

Показатели	Значение
Цена 1 тонны нефти, руб.	2469
Себестоимость 1 тонны нефти, руб.	2334
Себестоимость 1 вахто-часа, руб.	6500
Удельный вес условно-переменных затрат, %	21,9
Ставка налога на прибыль, %	20
Время проведения СКО на 1 скважине, час	72

**Таблица 6 – Данные для расчета экономической эффективности проведения СКО, ГКО и ПАВ на скважинах ООО «Лукойл-Коми».**

Показатели	Значение
Цена 1 тонны нефти, руб.	9516,39
Себестоимость 1 тонны нефти, руб.	7120
Себестоимость 1 вахто-часа, руб.	5200
Удельный вес условно-переменных затрат, %	85
Ставка налога на прибыль, %	20
Время проведения СКО на 1 скважине, час	72

Для расчетов, приведенных в таблице ниже, использовались следующие формулы:

1) Выручка от продаж:

$$V = \Delta Q_n * C_n, \quad (1)$$

где  $\Delta Q_n$  – фактический прирост добычи нефти, т;

$C_n$  – средняя цена 1 т.нефти, руб.

2) Затраты на дополнительную добычу нефти :

$$\Delta C_n = \Delta Q_n * C * \text{Уусл} - \text{пер} , \quad (2)$$

Где  $\Delta Q_n$  - факт.прирост добычи нефти, т.

$C$  – себестоимость 1 тонны нефти, руб.

**Таблица 7 – Результаты расчета чистой прибыли от проведения СКО,ГКО,ПАВ на скважинах ООО «Лукойл-Коми».**

Показатели	Западно-Тэбукское	Турчаниновское	Пашинское	Картыельское	Северо-Кожвинское	Южно-Лыжское
Доп. добыча, тыс. т.	5,52	7,80	1360,20	58276,20	0	0,00
Затраты на дополнительную добычу нефти, руб.	33407,04	47205,60	8231930,40	352687562,40	0,00	0,00
Выручка от продажи, руб.	52530,47	52530,47	12944193,68	554579046,92	0,00	0,00
Затраты на проведение мероприятия, руб.	374400,00	374400,00	3369600,00	5990400,00	374400,00	374400,00
Изменяющиеся эксплуатационные затраты, руб.	407807,04	421605,60	11601530,40	358677962,40	374400,00	374400,00
Прибыль от продаж, руб.	-355276,57	-347377,76	1342663,28	195901084,52	-374400,00	-374400,00
Чистая прибыль, руб.	-284221,25	-277902,21	1074130,62	156720867,61	-299520,00	-299520,00
чистая прибыль в расчете на одну скважину	-284221,25	-277902,21	119347,85	9795054,23	-299520,00	-299520,00
количество скважин	1	1	9	16	1	1

**Таблица 8 – Результаты расчета чистой прибыли от проведения СКО,ГКО,ПАВ на скважинах ООО "РН-Северная нефть".**

Показатели	Хасырейское	Черпаюское	Среднеакарихинское	Осовейское	Надейское	Баганское	Сандивейское	Северо-Баганское
Доп. добыча, тыс. т.	63,387681	20550,19076	20187,40217	3390	28958,85	1218,52	6214,00	338,3858696
Затраты на дополнительную добычу нефти, руб.	5040097,72	10502614,37	10317176,43	1731251,5	14816002,72	622840,76	3176261,24	1623533229,83
Выручка от продажи, руб.	24345297,18	50731013,98	49835288,97	2667251,5	76291736,58	3008521,72	15342366,00	7428040126,68
Затраты на проведение мероприятия, руб.	2340000	5148000	2808000	8362503	5148000	936000	8224522,00	468000,00
Изменяющиеся эксплуатационные затраты, руб.	7380097,72	15650614,37	13125176,43	10093754,5	19964002,7	1558840,76	7756522,00	27720524,70
Прибыль от продаж, руб.	16965199,46	35080399,61	36710112,54	-7426503	563327734	1449680,96	7585844,00	555741890,00
Налог на прибыль, руб.	3299439,893	7016079,92	7248430,507	4556201,2	11265546	289936,19	6068675,2	-7824339,03
Чистая прибыль, руб.	3393039,892	7016079,922	7342022,508	-1485300,6	11265546	289936,19	1517168	303433,6
чистая прибыль в расчете на одну скважину	13572159,57	28064319,69	29368090,03	-5941202,4	45062187	1159744,77	6068675,20	-4908930,43
количество скважин	6	10	6	1	11	2	2	1

Усл-пер – удельный вес условно-переменных затрат, доли ед.

3) Затраты на проведение мероприятия:  
 $Z_m = C_n * T,$  (3)

где  $C_n$  - себестоимость 1 вахто-часа бригады капитального ремонта скважин  
 $T$  – продолжительность обработки, ч

4) Изменяющиеся эксплуатационные затраты:  
 $C_n = \Delta C_n + Z_m,$  (4)

где  $\Delta C_n$  – затрата на доп. Добычу нефти, т.

$Z_m$  – затраты на проведение мероприятия

Результаты расчетов экономической эффективности проведения СКО, ГКО, ПАВ на скважинах ООО «Лукойл-Коми» и ООО "РН-Северная нефть" приведены в таблицах 7 и 8.

Чистая прибыль в расчете на одну скважину в ООО "РН-Северная нефть" составляет 3048040 руб., а в ООО «Лукойл-Коми» чистая прибыль составляет 5594065,5 рублей, то есть более высокая прибыль на 1 скважину от проведения СКО, ГКО, ПАВ наблюдается в ООО «Лукойл-Коми». В себестоимости операторских услуг по добычи нефти не учитывается НДС, а в себестоимости добычи ООО «Лукойл-Коми» этот налог учитывается и рассчитывается по ставке 559 рублей за 1 тонну нефти. В связи с этим удельный вес условно-переменных затрат в себестоимости операторских услуг на добычу нефти составит 21,9%, а в себестоимости добычи нефти 80-85%.

Результаты расчетов показывают, что более высокая эффективность от проведения мероприятий ГТМ достигается на нефтегазодобывающих предприятиях осуществляющих полный цикл добычи и подготовки нефти в связи с более высокой прибылью на 1 тонну нефти.

Библиографический список:

1. Коршак, А.А. Основы нефтегазового дела: учебник для вузов / А. А. Коршак, А. М. Шаммазов. - Изд. 3-е, испр. и доп. - Уфа: ДизайнПолиграфСервис, 2012. - 528с.

2. Гулиев И.А., Мустафинов Р.К. Оценка влияния санкций на нефтегазовые компании России / Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом, № 5, 2015.

3. Иутина М.М., Мартиросян К.В., Султангареева Д.Р., Силкина Е.В. Особенности оценки нефтегазового бизнеса на различных этапах изученности участков недр / Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом, № 9, 2014.

4. Павловская А.В. Эффективность инновационного развития нефтегазового комплекса на европейском Севере [Текст] : монография / А. В. Павловская. – Ухта : УГТУ, 2013. – 228 с.; ил.

УДК 330.322.5: 622.276

**Эффективность функционирования нефтяных компаний России в условиях санкций и падения мировых цен на нефть**

Трофимченкова Д.С. [trofimchenkova95@yandex.ru](mailto:trofimchenkova95@yandex.ru)

Овчинникова О.С.- [OvchinnikovaOksana11@yandex.ru](mailto:OvchinnikovaOksana11@yandex.ru)

Научный руководитель – к.э.н., профессор Павловская А.В.

*Ухтинский государственный технический университет, Ухта, Россия*

Анализ мирового и российского рынка энергоносителей позволил выявить устойчивые тенденции закономерности развития нефтегазовой промышленности России:

1. Снижение объема геолого-разведочных работ и невосполнение добычи приростом запасов.

2. Ухудшение и изменение структуры сырьевой базы углеводородов - увеличение доли трудноизвлекаемых запасов и запасов углеводородов с особыми физико-химическими свойствами.

3. Изменение географии добычи углеводородов в России - смещение центров нефтегазодобычи на восток и в труднодоступные, со сложными природно-климатическими условиями добычи регионы за Полярным кругом, а также к арктическим и дальневосточным морям.

4. Изменение состава добываемого газа - рост доли добычи "жирного газа", характеризующегося высоким содержанием гомологов метана (этана, пропа-1 . на, бутана, гелия), и конденсата.

5. Снижение перерабатываемых мощностей и рост объема нефтепереработки в России - низкие темпы строительства и прироста мощностей по переработке при опережающих темпах роста загрузки существующих мощностей.

6. Снижение глубины переработки нефти.

7. Изменение структуры выпуска нефтепродуктов в сторону производства низкокачественных продуктов переработки нефти.

8. Диверсификация и наращивание (мощностей по экспорту нефти и газа, ухудшение конъюнктуры на рынках газообразных углеводородов)[3].

Эффективное функционирование нефтегазового комплекса предопределяется деятельностью нефтегазовых компаний. В Российской Федерации функционируют 9 вертикально-интегрированных компаний.

В таблице 1 представлена динамика показателей финансовых результатов нефтяных компаний за 2013 – 2014 гг.

**Таблица 1 – Динамика показателей финансовых результатов нефтяных компаний за 2013 – 2014 гг.**

ВИНК	Выручка от продаж продукции, млн. руб.		Прибыль от продаж, млн. руб.		Чистая прибыль, млн. руб.		Себестоимость, млн. руб.	
	2013г.	2014г.	2013г.	2014г.	2013г.	2014г.	2013г.	2014г.
ПАО «НК»Лукойл»	260008,51	242880,20	215773,80	202901,80	209870,65	371881,10	44234,71	39978,4
ОАО «НК«Роснефть»	4694000,00	5503000,00	55000,00	593000,00	555000,00	350000,00	4139000,00	4910000,00
ОАО Газпром нефть»	1178063,79	1249467,00	84299,97	79622,04	67139,72	14131,48	1441592,31	1169845,00
ОАО «Сургутнефтегаз»	814187,84	862599,6	199671,31	176850,00	256516,51	891679,40	614516,53	685749,70
ПАО «Татнефть»	363531,27	392357,70	97737,72	91680,34	63850,14	82061,06	265791,53	300675,10
ПАО АНК «Башнефть»	517486,72	582128,30	85820,40	84780,81	69372,85	65272,01	431666,32	497347,50
ПАО АНК Славнефть»	10476,84	10331,15	-104,94	-807,28	17904,28	-6323,74	10581,78	11138,43
ОАО НК «РуссНефть»	147029,64	102430,80	6379,22	-2637,29	-21666,26	-101143,00	140650,42	105068,10
ПАО НК «Транснефть»	30973535,00	28641126,00	9485176,00	4230302,00	7927034,00	4533324,00	21488377,00	24411124,00

Анализ данных 9 нефтяных компаний позволяет сделать вывод, что показатели чистой прибыли уменьшилась почти у всех компаний, кроме компаний «Сургутнефтегаз» и

«Татнефть». У первой компании величина чистой прибыли увеличилась на 635163 млн. руб. по сравнению с 2013 годом. Чистая прибыль компании «Татнефть» увеличилась на 18211 млн.руб.

Показатели выручки от продаж также увеличились у компаний «Роснефть» на 809000 млн. руб., «Сургутнефть» - на 48410 млн.руб, «Газпром нефть» - на 71404 млн.руб., «Татнефть» - на 28826 млн.руб, «Башнефть» - на 64642 млн.руб.

Себестоимость реализованной продукции увеличилась практически во всех компаниях кроме «Газпром нефть», «Лукойл» и «Русснефть». Показатель прибыли от продаж соответственно снизился во всех нефтяных компаниях.

В таблице 2 приведены результаты расчета показателей рентабельности нефтегазовых компаний.

**Таблице 2 – Динамика показателей эффективности функционирования нефтегазовых компаний.**

ВИНК	Рентабельность продаж, %		Рентабельность реализованной продукции, %		Рентабельность продукции, %		Рентабельность производственной деятельности, %	
	2013г.	2014г.	2013г.	2014г.	2013г.	2014г.	2013г.	2014г.
ПАО «НК»Лукойл»	83,0	83,5	80,7	153,1	487,8	507,5	474,4	930,2
ОАО «НК»Роснефть»	11,8	10,8	11,8	6,4	13,4	12,1	13,4	7,1
ОАО Газпром нефть»	7,2	6,4	5,7	1,1	5,8	6,8	4,7	1,2
ОАО «Сургутнефтегаз»	24,5	20,5	31,5	103,4	32,5	25,8	41,7	130,0
ПАО «Татнефть»	26,9	23,4	17,6	20,9	36,8	30,5	24,0	27,3
ПАО АНК «Башнефть»	16,6	14,6	13,4	11,2	19,9	17,0	16,1	13,1
ПАО АНК Славнефть»	-1,0	-7,8	170,9	-61,2	-1,0	-7,2	169,2	-56,8
ОАО НК «РуссНефть»	4,3	-2,6	-14,7	-98,7	4,5	-2,5	-15,4	-96,3
ПАО НК «ТрансНефть»	30,6	14,8	25,6	15,8	44,1	17,3	36,9	18,6

В ПАО НК «Лукойл» выручка от продаж уменьшилась на 6,6% и составила в 2014 году 242,9 млн. руб. Высокая эффективность функционирования ПАО «НК «Лукойл» объясняется большим удельным весом в выручке от продаж поступлений от участия в уставном капитале других организаций. В 2013 году эта сумма составила 218,8 млрд. руб, в 2014 году 200,3 млрд. руб. Выручка от продаж в 2013 году – 260 млрд. руб, в 2014 году – 242,9 млрд. руб. Удельный вес этих поступлений уменьшился с 84,2% в 2013 году до 82,5% в 2014 году.

Рентабельность продаж по основной деятельности в ПАО НК «Лукойл» в 2013 году составила 5,1% , в 2014 году – 5,8%, что свидетельствует о повышении эффективности добычи нефти за счет опережения темпов снижения выручки от продаж над темпами снижения чистой прибыли.

По всем показателям рентабельности явный прирост, что говорит о правильном управлении предприятием и его активами [3].

В ОАО НК «Роснефть» все показатели рентабельности снизились. Выручка компании за год увеличилась на 0,5% за счет роста объемов реализации. Показатели рентабельности реализованной продукции и производственной деятельности снизились практически вдвое. Уменьшение этих показателей связано с индексацией базовой ставки НДС и рост

транспортных тарифов в течение 2012 г. Еще одна причина – рост расходов из-за увеличения сейсмических и геологоразведочных работ, в том числе на шельфе Арктики.

Снижение показателей в 2014 году объясняется ухудшением конъюнктуры на мировых рынках нефти и нефтепродуктов, а также снижением объемов реализации нефтепродуктов и ростом расходов на аудиторские и консультационные услуги.

В ОАО «Газпром нефть» все показатели рентабельности в 2014 году по сравнению с 2013 годом уменьшились кроме показателей рентабельности продукции. Данный показатель увеличился на 0,95 %. Причиной уменьшения показателей рентабельности является тот факт, что компанией предусматривался рост регулируемых оптовых цен в среднем на 15% в год. Однако в 2013 г. Правительство РФ приняло решение о снижении этих темпов. Поэтому в 2014 г. были сохранены оптовые цены для промышленности на уровне второй половины 2013 г. Такая динамика возвращает рентабельность продаж газа компании «Газпром» к уровню 2009 г. По оценкам компании к 2016 г. этот показатель может составить 1,5-3,5 %.

В ОАО «Сургутнефтегаз» показатели рентабельности от продаж в 2014 году по сравнению с 2013 уменьшилась на 4% в связи с ухудшения качества менеджмента и эффективности сбытовой политики. Рентабельность реализованной продукции увеличилась на 72%. Рентабельность продукции снизилась на 7 %. Рентабельность производственной деятельности увеличилась на 89%.

В ПАО «Татнефть» выручка от продажи нефти увеличилась на 28,826 млрд. руб. Превышение объема переработки и реализации нефтепродуктов над оценочными было компенсировано возросшими расходами по акцизам и экспортной пошлине. Высокую операционную рентабельность «Татнефти» предопределило резкое сокращение удельных расходов на транспортировку, а также закупленную нефть и нефтепродукты. При этом компания продемонстрировала хороший контроль над производственными и коммерческими затратами. Курсовые разницы также оказались значительно меньше планируемых ожиданий.

В ПАО АНК «Башнефть» в отчетном периоде выручка ОАО «Башнефть» увеличилась, все показатели прибыли снизились, что привело к снижению всех показателей рентабельности.

В ОАО НГК «Славнефть» показатели рентабельности в 2014 году значительно снизились, что говорит о плохом финансовом управлении активами предприятия и ее основной деятельности. Показатели чистой прибыли и прибыли от продаж ушли в минус. В связи с увеличением кредиторской задолженности в 2014 году появился высокий риск инвестирования денежных средств в компанию. Затраты выросли на 5.3% - до 11,1 млрд. рублей, одна из причин роста – увеличившиеся амортизационные отчисления, достигшие 6.1 млрд рублей. Это связано с вводом основных средств в рамках программы капитальных вложений.

В ОАО НК «Русснефть» показатели рентабельности снизились в сравнение с 2013 годом. Возможно, это связано с курсовой разницей, с уменьшением продаж или с повышением кредиторской задолженностью.

В ПАО НК «Транснефть» показатели рентабельности предприятия снизились. Рентабельность собственного капитала предприятия ОАО «ТрансНефть» в 2014 г. имеет динамику к уменьшению, что рассматривается как отрицательная тенденция для предприятия. Это важнейший финансовый показатель отдачи для любого инвестора, собственника бизнеса, показывающий, насколько эффективно был использован вложенный в дело капитал.

Все показатели рентабельности ПАО «Транснефть» в 2014 гг. имеют динамику снижения в 2 раза и более, что рассматривается как отрицательная тенденция для предприятия. Причиной может быть значительное влияние финансового результата от прочих видов деятельности на чистую прибыль. В 2011, 2012 годах прочая деятельность отрицательно повлияла на данный показатель, поскольку рентабельность продаж оказалась выше, чем чистая рентабельность, а в 2013 и 2014 годах она фактически не оказала влияния на конечную отдачу от реализации продукции [1].



В заключение хотим добавить, что рентабельность продаж снизилась во всех нефтяных компаниях кроме ПАО НК «Лукойл». Рентабельность продукции так же снизилась почти во всех компаниях кроме ПАО НК «Лукойл» и ОАО «Газпромнефть».

Это свидетельствует о снижении эффективности добычи нефти в России. Одна из причин такой сложившейся ситуации в нефтегазовом секторе являются санкции против российских нефтяных компаний и их дочерних предприятий, а также вспомогательных компаний отрасли, которые были введены Евросоюзом и США.

Санкции подразумевали под собой запрет на экспорт в Россию технологий нефтедобычи и нефтепереработки и отказ от совместных проектов в нефтяной сфере и инвестирования перспективных проектов.

11 апреля 2014 г. ввели санкции в отношении компании "Черноморнефтегаз".

16 июля 2014 г. ввели первые санкции в отношении ключевых секторов российской экономики. Под санкции попали "Роснефть" и "Новатэк", т. к. им запретили брать кредиты и размещать ценные бумаги на американском рынке на срок более 90 дней.

6 августа запретили поставку оборудования для глубоководной добычи нефти, разработки арктического шельфа и сланцевых запасов нефти и газа, поставку технологий нетрадиционной добычи энергоносителей.

12 сентября ввели санкции против корпораций "Газпром", "Лукойл", "Транснефть", "Сургутнефтегаз", «Новатэк», «Роснефть». Американским компаниям запрещено поставлять им товары и технологии, необходимые для освоения месторождений нефти на глубоководных участках и арктическом шельфе, а так же в сланцевых пластах. Корпорациям «Газпромнефть» и «Транснефть» так же запретили брать кредиты и размещать ценные бумаги на американском рынке на срок более 90 дней.

Под санкции в области энергетики попали следующие компании:

- Газпром,
- Транснефть,
- Роснефть,
- Лукойл,
- Сургутнефтегаз,
- Газпром нефть,
- Новатэк.

Санкции США выражаются в системном и плановом подходе по ограничению конкурентоспособности нефтегазовой отрасли. Ограничения были введены против 90% российских нефтегазовых компаний, включая частные компании.

Расширение эмбарго на предоставление услуг и технологий, необходимых для освоения арктических, шельфовых и сланцевых месторождений, сказалось только на текущих проектах "Роснефти" и "Газпром нефти" [2].

Библиографический ссылки:

1. Коршак, А.А. Основы нефтегазового дела: учебник для вузов / А. А. Коршак, А. М. Шаммазов. - Изд. 3-е, испр. и доп. - Уфа: ДизайнПолиграфСервис, 2012. - 528с.
2. Гулиев И.А., Мустафинов Р.К. Оценка влияния санкций на нефтегазовые компании России / Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом, № 5, 2015.
3. Иутина М.М., Мартиросян К.В., Султангареева Д.Р., Силкина Е.В. Особенности оценки нефтегазового бизнеса на различных этапах изученности участков недр / Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом, № 9, 2014.
4. <http://www.lukoil.ru/>
5. <http://www.interfax.ru/business/405809>

**Эколого-экономическая устойчивость предприятия в контексте идей устойчивого развития**

Трусова В.И., Лукьянцева Т.А. [viktoriya.trusova.96@bk.ru](mailto:viktoriya.trusova.96@bk.ru)

Научный руководитель – Водопьянова Т.П.

*Белорусский государственный технологический университет, Минск, Беларусь.*

Для обеспечения эколого-экономической устойчивости предприятия для удержания системы в состоянии равновесия необходима взаимосвязь экономического, экологического и социального аспектов деятельности предприятия.

Система управления эколого-экономической устойчивостью строится на основе анализа характеристик различных уровней управления и направлений деятельности. В связи с этим необходимо установить, насколько согласованы стратегические цели: обеспечение максимальной эффективности экономической деятельности и обеспечение экологической эффективности и экобезопасности. Это достигается за счет совместного рассмотрения соответствующих показателей развития системы предприятия.

На первом этапе необходимо сформулировать стратегию, цели, функции, принципы и методы управления предприятием, а также конкретизировать субъект и объект управления в рамках концепции устойчивого развития предприятия, обеспечивающие экономическое и социальное развитие, не причиняющее ущерба окружающей среде. Для формирования стратегии, направленной на устойчивое развитие предприятия, используются критерии и подходы, установленные в международных рекомендациях для открытой отчетности по устойчивому развитию. Для определения цели устойчивого развития необходима оценка влияния стратегии на устойчивое развитие предприятия. Отсюда вытекает ряд проблем, которые нужно формализовать путем взаимосвязи экономических и неэкономических показателей, определения их фактических и нормативных значений.

Также на первом этапе необходимо сформировать перечень документов, которые будут использоваться в процессе анализа эколого-экономической устойчивости предприятия. Основу современного эколого-экономического анализа составляют данные экологического паспорта предприятия, форм государственной статистической отчетности в области охраны окружающей среды, первичной учетной документации. Также дополнительные сведения эколого-экономического характера могут быть получены из нормативных документов, регулирующих природопользование хозяйствующего субъекта, и годового бухгалтерского отчета предприятия.

На втором этапе необходим выбор конкретных методик, видов мониторинга, необходимых для анализа эколого-экономической устойчивости предприятия. При разработке методик предлагается использовать два подхода.

Первый из них связан с всесторонним анализом различных аспектов функционирования предприятия. Основным критерием здесь является полнота информации, что позволяет судить о сбалансированности и пропорциональности развития предприятия.

Второй подход используется для оперативного контроля и прогнозирования угроз. Здесь в меньшей степени требуется использование всех показателей устойчивого развития. Основным критерием является оперативность поступления, обработки и анализа информации.

Анализ влияния факторов на устойчивое развитие предприятия производится в следующей последовательности:

– количественное и качественное определение воздействия внешних и внутренних социальных, экологических, экономических факторов на экономические результаты деятельности предприятия;

– количественное и качественное определение воздействия факторов экономической деятельности на показатели устойчивого развития предприятия.

На третьем этапе проходит непосредственно анализ эколого-экономической устойчивости предприятия. На этом этапе определяется конкретный набор показателей устойчивого развития – система показателей, производится их нормировка, определяется обобщенный показатель устойчивого развития. Оценка и анализ показателей устойчивого развития предприятия согласно международным методическим рекомендациям по устойчивому развитию производится в разрезе: финансово-экономических, социальных, экологических и рискованных показателей.

Существует два подхода при оценке эколого-экономической (интегрированной) устойчивости предприятия. Первый из них связан с построением системы показателей, каждый из которых отражает отдельные аспекты устойчивого развития предприятия. Его преимущество заключается в возможности глубокого и всестороннего исследования различных составляющих системы.

К недостаткам можно отнести сложность анализа, избыточность информации, проблематичность сравнительного анализа различных социально-экономических систем. Второй подход использует построение обобщенного показателя (индикатора). Хотя он не дает возможность точного оценивания динамики отдельных показателей, а при агрегировании информации в индикаторы могут возникать определенные трудности, его использование позволяет более оперативно сравнивать различные промышленные предприятия, проводить количественную оценку уровней их устойчивого развития, отслеживать их динамику.

На четвертом этапе предприятие выявляет необходимость и проводит разработку управленческих решений и рекомендаций, корректировку целей, функций, принципов и методов управления устойчивым развитием. На основании анализа основных тенденций устойчивого развития разрабатываются рекомендации для руководства предприятия, направленные на повышение эколого-экономической устойчивости предприятия.

На пятом этапе происходит оформление отчетности и формирование стратегии развития предприятия. Информация об управлении эколого-экономической устойчивостью промышленного предприятия должна быть представлена в виде открытой отчетности, которая разрабатывается на основе методологии и технологии сбалансированных счетных карт и международных рекомендаций для открытой отчетности по устойчивому развитию, и распространяться среди всех участников процесса и быть доступной как для внешних, так и для внутренних пользователей [2].

Нами были рассчитаны показатели, характеризующие рост предприятия химической промышленности (таблица 1) [1,2].

**Таблица 1. Показатели роста предприятия**

Экономическая устойчивость	
Фондоотдача	0,29
Рентабельность производства	0,05
Социальная устойчивость	
Коэффициент стабильности кадров	0,58
Экологическая устойчивость	
Коэффициент ресурсосберегающих технологий	0,87
Коэффициент загрязнения окружающей среды	0,1
Коэффициент природоохранных мероприятий	1,04

Можно отметить достаточно высокий уровень стабильности кадров на предприятии.

На предприятии функционирует значительная доля ресурсосберегающих технологий, что позволяет получать продукцию с более низкой себестоимостью. Деятельность предприятия не приносит вред окружающей среде. Также проводятся природоохранные

мероприятия, позволяющие улучшить условия труда, а также минимизировать воздействия на природную среду.

В заключение стоит отметить, что предприятие достаточно устойчиво к изменениям как во внутренней среде, так и во внешней, что позволяет в короткие сроки скоординировать деятельность при условии изменений в данных средах.

Библиографические ссылки:

1. Хомяченкова Н. А. Современные аспекты мониторинга устойчивого развития промышленного предприятия: методика и практика / Н.А. Хомяченкова // Вестник Тверского гос. ун-та, серия: Прикладная математика. – 2010. – № 8. – с. 2-15.

2. Водопьянова Т.П. Устойчивость предприятия на основе принципов «зеленой» экономики в контексте экологической безопасности // Водопьянова Т.П., Лукьянцева Т.А., Володько В.В. // международная научная конференция «Национальная безопасность России в глобализованном мире: состояние, вызовы, риски и механизмы устойчивого развития 29-30 октября 2015 Поволжский государственный технологический университет – С.274-280

**УДК 338.1**

### **Анализ финансовой устойчивости на основе оценки оборотных активов организации**

Цынгина Е.С. [cinginalena@mail.ru](mailto:cinginalena@mail.ru)

Научный руководитель – Плюснина О.В.

*Ухтинский государственный технический университет, Ухта*

Как известно, финансовая устойчивость является важнейшей характеристикой финансово-экономической деятельности организации в условиях рыночной экономики. Состояние финансовых ресурсов, их распределение и использование напрямую зависит от типа финансового состояния организации. Соответственно, чем выше степень финансовой устойчивости, тем сильнее обеспечивается развитие организации на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска.

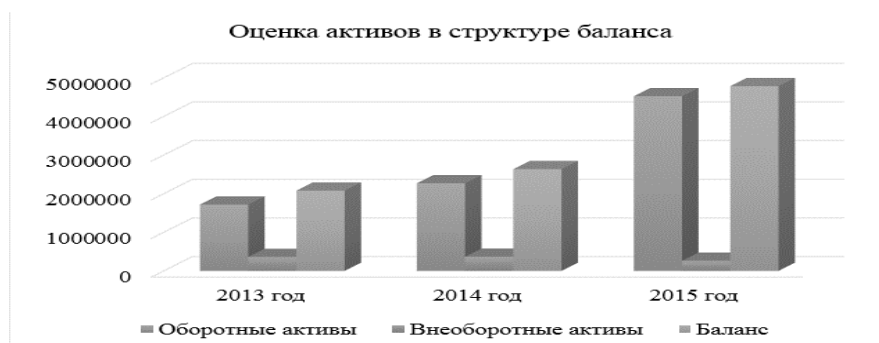
Таким образом, экономическая сущность финансовой устойчивости организации заключается в обеспеченности его запасов и затрат источниками их формирования.

Для проведения анализа финансовой устойчивости необходимо использовать бухгалтерский баланс организации. Изучив данные баланса, можно определить характер изменения итога баланса и его отдельных разделов статей, правильность размещения средств организации, текущую платежеспособность и т.д. В процесс анализа активов организации входит: изучение динамики оборотных активов, изменения в их составе и структуре.

Структура оборотных активов в 2014 г. изменяется более резко. Доля запасов снизилась с 0,56 % до 0,35 %, НДС по приобретенным ценностям не влияет на общую ситуацию, но все-таки необходимо отметить абсолютное снижение на 29 тыс. руб. Все остальные показатели возрастают, так абсолютный рост дебиторской задолженности в структуре составил 209 532 тыс. руб., рост финансовых вложений составил почти 3 %, а рост денежных средств в структуре составил 11 %. За 2015 г. структура оборотных активов возросла в 2 раза. Запасы выросли на 3 217 тыс. руб., за счет увеличения запаса готовой продукции на складах. В 2015 г. абсолютный рост дебиторской задолженности составил 140 894 тыс. руб. Это обусловлено тем, что покупатели и заказчики не вернули денежные средства за отгруженную продукцию. Показатель финансовых вложений вырос в 14 раз в 2015 г., по сравнению с 2014 г. Из этого можно сделать вывод о том, что компания активно занимается инвестированием средств в свой капитал. Снижение денежных средств почти в 2 раза носит отрицательный характер, так как это говорит о понижении ликвидности

оборотного капитала и его оборачиваемости.

Кроме анализа состояния оборотных активов, необходимо оценить внеоборотные и оборотные активы по отношению к друг другу и в структуре баланса. Оценка представлена на рисунке 1.



**Рисунок 1 – Оценка активов организации за 2013-2015 гг.**

За рассмотренный период доля оборотных активов в общем объеме имущества организации увеличилась с 82,60 % до 94,52 %, а внеоборотных активов, наоборот, уменьшилась с 17,40 % до 5,48 %, что говорит об ускорении общей оборачиваемости активов организации в изучаемом периоде. Что касается абсолютных показателей, то к 2015 г. активное имущество ОАО «Коми энергосбытовая компания» увеличилось на 2 704 967 тыс. руб. за счет краткосрочных финансовых вложений.

Затем необходимо проанализировать один из важных показателей оборотных активов – это дебиторская задолженность. Увеличение и уменьшение задолженности оказывает значительное влияние на оборачиваемость капитала, вложенного в текущие активы, следовательно, на финансовое состояние организации. Поэтому, необходимо разобрать оборотные активы по степени риска, чтобы оценить имущественное положение организации, которое представлено на рисунке 2.



**Рисунок 2 – Структуры оборотных активов по степени риска**

На основе рисунка 2 можно сделать вывод о том, что происходит повышение уровня риска вложений в оборотные активы в связи с увеличением доли среднерисковых и высокорисковых активов. Резкое повышение доли активов двух последних групп ведет к неблагоприятному финансовому состоянию и снижению финансовой устойчивости.

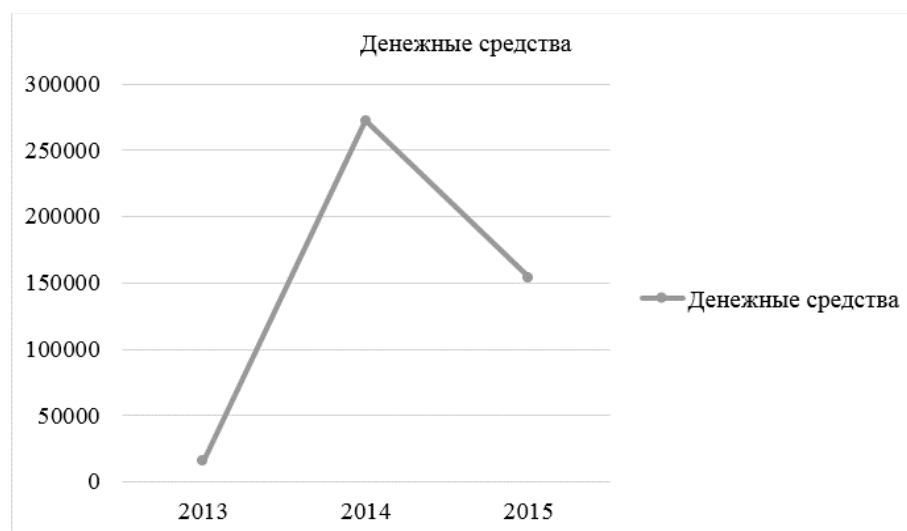
Далее необходимо рассмотреть динамику изменения величины краткосрочной дебиторской задолженности в изучаемом периоде. В оборотных активах ОАО «Коми энергосбытовая компания» присутствует только краткосрочная дебиторская задолженность, что оценивается положительно и обусловлено сбытовой политикой организации. Динамика представлена на рисунке 3.



**Рисунок 3 – Динамика абсолютных значений краткосрочной дебиторской задолженности**

С 2013 г. по 2015 г. изменение величины задолженности было в сторону резкого увеличения. За этот период краткосрочная дебиторская задолженность увеличилась на 350 426 тыс. руб. Повышение задолженности может свидетельствовать о изъятии средств из оборота, снижении эффективности использования активов, увеличении периода расчета с покупателями и, возможно, ухудшении эффективности сбытовой деятельности.

Следующим рассмотренным показателем будут денежные средства, которые к 2014 г. резко увеличились в 17 раз, но к 2015 г. Снизилась почти в 2 раза. Таким образом, общая сумма денежных средств компании в исследуемом периоде изменялась не равномерно. Данная тенденция представлена на рисунке 4.



**Рисунок 4 – Динамика абсолютных значений денежных средств**

На протяжении всего исследуемого периода доля денежных средств в общем объеме оборотных активов была высока лишь в 2014 г. – 12 %. В 2015 г. произошло снижение, что отразилось на доле в общей структуре оборотных активов – 3,4 %. Но, несмотря на снижение в 2015г., абсолютное значение все-равно остается на высоком уровне, по сравнению с 2013 г., где удельный вес денежных средств был меньше 1 % в общей структуре оборотных

активов. Таким образом, увеличение доли денежных средств должно повысить ликвидность оборотного капитала и его оборачиваемость.

Разобрав основные показатели оборотных активов, которые отвечают за благополучное финансовое положение организации, можно оценить общую картину изменения элементов в структуре оборотных активов. Общее изменение в структуре оборотных средств отражает рисунок 5.



**Рисунок 5 – Изменение показателей в общем объеме оборотных активов**

В 2015 г. доля дебиторской задолженности была в разы выше доли запасов. Это явление оценивается отрицательно и свидетельствует об ухудшении финансовой устойчивости ОАО «Коми энергосбытовая компания».

В итоге проведенного анализа необходимо провести сравнение структуры оборотных активов ОАО «Коми энергосбытовая компания» со среднеотраслевыми показателями, представленными в таблице 2.

**Таблица 2 – Среднеотраслевые показатели структуры оборотных активов и структура оборотных активов ОАО «Коми энергосбытовая компания»**

Показатель	Среднеотраслевые показатели	Показатели ОАО «Коми энергосбытовая компания»		
		2013	2014	2015
1	2	3	4	5
Запасы	29	0,56	0,35	0,25
НДС	1	0,01	0,01	0,00
Дебиторская задолженность	20	93,63	80,12	43,32
Финансовые вложения	35	4,89	7,53	53,03
Денежные средства	10	0,91	11,99	3,40
Прочие оборотные активы	5	-	-	0,00
Итого	100	100	100	100

Таким образом, структура оборотных активов хуже среднеотраслевых показателей. Особенно опасения вызывает рост запасов и дебиторской задолженности. В связи с этим, организации необходимо разработать ряд мероприятий по улучшению структуры активов для предотвращения нарастания кризисных ситуаций в компании.

Проведенный выше анализ показал снижение финансовой устойчивости ОАО «Коми энергосбытовая компания». Основной причиной такого снижения является неправильное

управление активами. Организации рекомендуется обратить внимание на стабилизацию структуры оборотных активов, иначе она может в скором времени потерять финансовую устойчивость и спровоцировать кризис. Это говорит о необходимости постоянно проводить анализ структуры оборотных активов, дает возможность установить размер абсолютного и относительного прироста или уменьшения всего имущества организации.

Библиографические ссылки:

1. Анализ структуры оборотных активов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://afdanalyse.ru/publ/finansovyj\\_analiz/analiz\\_oborotnykh\\_sredstv/analiz\\_struktury\\_oborotnykh\\_aktivov/34-1-0-234](http://afdanalyse.ru/publ/finansovyj_analiz/analiz_oborotnykh_sredstv/analiz_struktury_oborotnykh_aktivov/34-1-0-234) (дата обращения 08.11.2016).

2. Гаврилова, А.Н. Финансовый менеджмент [Текст]: учеб. пособие / А.Н. Гаврилова, Е.Ф. Сысоева, А.И. Барабанов. – 6-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2014. – 432 с.

3. Классификация оборотных активов по категориям риска [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://uchebnik.kz/finansovyy-menedzhment/32-klassifikaciya-oborotnyh-aktivov-po-kategoriyam-riska/> (дата обращения: 10.11.2016).

4. Саматова, Т.Б. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятий нефтяной и газовой промышленности [Текст]: учеб. пособие / Т.Б. Саматова. – Ухта: УГТУ, 2013. – 332 с.

**УДК 338.28**

### **Оценка и анализ экономической эффективности методов повышения нефтеотдачи пластов в ООО «Лукойл-Коми»**

Шакирова Г. Р., Титова Н. А. ([ngd-11ash@yandex.ru](mailto:ngd-11ash@yandex.ru))

Научный руководитель – Павловская А. В.

*Ухтинский государственный технический университет, г. Ухта, Россия*

Известно, что эпоха легкоизвлекаемой нефти заканчивается. В настоящее время большинство крупнейших в мире разрабатываемых месторождений выходят на поздние стадии производства, а их остаточные запасы классифицируются как трудноизвлекаемые.

Месторождения на поздней стадии разработки характеризуются существенным ухудшением структуры нефти, увеличением доли трудноизвлекаемых запасов. С изменением структуры запасов нефти ежегодно возрастает число скважин, эксплуатация которых нерентабельна из-за низкого дебита или высокой обводненности продукции. В перспективе число малодобитных и обводненных скважин будет интенсивно расти. С точки зрения экономики такие скважины нужно останавливать, чтобы улучшить финансовое положение предприятия.

Поэтому для повышения эффективности нефтедобывающего производства проводятся геолого-технические мероприятия, относящиеся к интенсификации добычи нефти и улучшению добывных возможностей скважин. При этом необходимо учитывать, что методы интенсификации добычи применяются уже на действующих обжитых промыслах с развитой инфраструктурой, поэтому ориентация на данные мероприятия обычно перспективнее, чем на поиск, разведку и обустройство новых месторождений.

Все методы увеличения нефтеотдачи (МУН) на поздней стадии разработки месторождений могут быть представлены в виде двух групп:

1) Работы по вводу новых скважин (НС):

– бурение горизонтальных скважин – частный случай бурения наклонно направленной скважины. Такие скважины строятся, для того чтобы увеличить площадь поверхности, через которую в скважину поступают углеводороды и соответственно увеличить дебит;



– бурение боковых стволов – один из методов реанимации добывающего фонда скважин, позволяющий включить в разработку не дренируемые участки залежи и продлить срок эксплуатации месторождения;

– ввод в эксплуатацию длительно бездействующих скважин, не входящих в фонд добывающих.

2) Работы по повышению производительности действующих добывающих скважин:

– совершенствование методов искусственного воздействия на продуктивные пласты;

– расширение масштабов и видов применения мероприятий по увеличению отбора нефти пластов по всем эксплуатационным объектам;

– увеличение масштабов ремонтно-изоляционных работ;

– прогрессивные методы реабилитации и ввод в эксплуатацию простаивающего фонда скважин.

На сегодняшний день дочернее структурное подразделение нефтяной Компании «ЛУКОЙЛ» - общество с ограниченной ответственностью «ЛУКОЙЛ-Коми» - является крупнейшим на Северо-западе России недропользователем, осуществляющим свою деятельность в Тимано-Печорской нефтегазоносной провинции. Общество является держателем 72 лицензий на геологическое изучение и разработку нефтяных месторождений на территориях Республике Коми и Ненецкого автономного округа. По объемам добычи нефти Общество уверенно занимает второе место среди дочерних обществ Компании.

Производственная сфера деятельности ООО «ЛУКОЙЛ-Коми» включает в себя геологическое изучение, разведку, поиск и добычу углеводородного сырья, реализацию нефти и газа, транспортировку и хранение нефти.

В динамике за 5 лет объем добычи нефти увеличился на 17,1 %. В таблице 1 приведены показатели добычи нефти в ООО «ЛУКОЙЛ-Коми».

**Таблица 1 - Добыча в ООО «ЛУКОЙЛ-Коми», тыс. т**

Годы	Факт	Темп роста, % к предыдущему году
2010	13061,6	97,7
2011	13556,2	103,8
2012	13720,9	101,2
2013	13947,7	101,7
2014	15296,6	109,7

На объектах «ЛУКОЙЛ-Коми» продолжается проведение мероприятий по повышению нефтеотдачи пластов. Большую пользу приносит гидравлический разрыв пласта (ГРП), в результате чего образуются трещины, которые заполняются пропаном - таким образом нефть поступает через искусственно созданный коллектор с хорошими фильтрационными свойствами. Высокую эффективность показала технология многозонного ГРП в горизонтальных скважинах, которая достаточно широко применяется на месторождениях Общества.

Сегодня активно идут опытно-промышленные работы по добыче нефти с применением горизонтальных паронагнетательных и добывающих скважин. Фундамент этой технологии закладывается на опытно-промышленных участках. Новые парогенераторы позволяют увеличить добычу в разы. К слову, запасы высоковязкой нефти настолько велики, что способны вывести нефтяную отрасль Республики Коми на новый мощный виток развития.

Результаты проведения геолого-технических мероприятий в ООО «ЛУКОЙЛ-Коми» представлены в таблице 2.

**Таблица 2 - ГТМ в ООО «ЛУКОЙЛ-Коми»**

Виды мероприятий	Ед. измерения	Предыдущий год	Отчетный год	Удельный вес, %	
				Предыдущий год	Отчетный год
Добыча нефти от проведения ГТМ	тыс. т.	1357,5	1558,3	100,00	100,00
Ввод новых скважин и эксплуатационное бурение	тыс. т.	572,7	758,7	42,19	48,69
Мероприятия на бездействующем фонде	тыс. т.	308,3	351,5	22,71	22,56
Мероприятия на действующем фонде	тыс. т.	476,5	448,1	35,10	28,76

Как видно из таблицы, наибольший удельный вес приходится на ввод новых скважин, в предыдущем году было введено 57 скважин, а в отчетном году – 53 скважины. По мероприятиям на бездействующем фонде наибольшие удельные веса приходятся на такие мероприятия как ремонтно-изоляционные работы, бурение боковых стволов, интенсификация притоков и на прочие капитальные работы скважин (КРС). А на действующем фонде наибольшие удельные веса составили такие мероприятия как перевод скважин на механическую добычу, оптимизация режимов работы скважин и интенсификация притоков.

Общество ведет свою деятельность на месторождениях с различными геологическими условиями. Разная глубина залегания, богатый спектр свойств нефти и коллекторов предполагают использование разнообразных подходов к поиску и разработке.

На одних месторождениях добывается сильновязкая, смолистая нефть с высоким содержанием парафина и газовым фактором, другие обременены системой трещин, третьи – рифовыми коллекторами, где сложно спрогнозировать добычу в пласте.

Эффективность геологоразведки повышается благодаря применению прогрессивных методов, таких как трехмерная сейсморазведка и электроразведка новой модификации. Они позволяют объективно выбирать первоочередные объекты на поисковом этапе и способствуют наращиванию ресурсной базы.

Рассмотрим эффективность применения наиболее действенных методов интенсификации притоков нефти в скважинах на месторождениях «ЛУКОЙЛ-Коми».

На месторождениях «ЛУКОЙЛ-Коми» широко используется обработка призабойной зоны пласта (ОПЗ), ремонтно-изоляционные работы (РИР) и бурение боковых стволов.

Обработка призабойной зоны пласта скважины достаточно широкое понятие включающие в себя любое физическое, химическое или физико-химическое воздействие на породу пласта в около скважинной зоне. При ОПЗ пласта ООО «ЛУКОЙЛ-Коми» используют: соляно-кислотную обработку (СКО), глинокислотную обработку (ГКО), закачка поверхностно-активных веществ (ПАВ).

Ремонтно-изоляционные работы при капитальном ремонте скважин проводят для перекрытия путей движения посторонних вод к эксплуатационному объекту.

Бурение боковых стволов в настоящее время становится одним их основных способов восстановления бездействующих и увеличения производительности малодебитных скважин. Главное преимущество, которое предоставляет технология бурения боковых стволов скважин, заключается в отсутствии необходимости подведения новых коммуникаций, снижении затрат на технику и расходные материалы. Кроме того, данные работы позволяют минимизировать негативное влияние на окружающую среду. В ходе работ не понадобится отводить территорию под обустройство скважин, как в случае с бурением вертикального ствола, потребуется минимум материалов.

Исходные данные для расчета экономической эффективности проведения данных мероприятий представлены в таблице 3.

**Таблица 3 - Исходные данные для расчета экономической эффективности проведения мероприятий на скважинах ООО «ЛУКОЙЛ-Коми»**

Показатели	Значения
Цена 1 т нефти, руб.	12 000,0
Себестоимость добычи 1 т нефти, руб.	9 200,0
Стоимость 1 вахто-часа работы бригады подземного капитального ремонта скважин, руб. (без НДС)	
- на южной группе месторождений	6 455,86
- на северной группе месторождений	6 835,5
Капитальные вложения в бурение бокового ствола на 1 скважину, тыс.руб.	52 054,9
Удельный вес условно-переменных затрат, %	85,0
Ставка налога на прибыль, %	20,0
Ставка налога на имущество, %	2,2
Норма дисконта, %	10,0

За счет проведения ОПЗ прирост добычи составил 15 200 т нефти, за счет РИР - 98 100 т нефти.

В результате проведения мероприятий по ОПЗ чистая прибыль составила 13 424,9 тыс. руб., в результате проведения РИР –192 080,1 тыс. руб.

Прирост чистой прибыли на 1 скважину по данным геолого-техническим мероприятиям составил 706,6 тыс. руб. в результате проведения ОПЗ, после проведения РИР – 2 595,7 тыс. руб.

В таблице 4 представлены результаты расчета экономической эффективности проведения мероприятий по ОПЗ и РИР.

В ООО «ЛУКОЙЛ-Коми» в плане ГТМ в последние годы ежегодно планируется бурение боковых стволов на скважинах разных месторождений.

**Таблица 4 - Результаты расчета экономической эффективности проведения ОПЗ**

Показатели	Вид ГТМ	
	ОПЗ	РИР
Прирост добычи, т	15200,0	98100,0
Время проведения ГТМ на 1 скв., час	360	336
Количество скважин, ед.	19	74
Выручка, тыс. руб.	182400	1177200
Затраты на проведение мероприятия, тыс. руб.	46754,8	169957,9
Затраты на дополнительную добычу, тыс. руб.	118864,0	767142,0
Изменяющиеся эксплуатационные затраты, тыс. руб.	165618,8	937099,9
Прибыль от продаж, тыс. руб.	16781,2	240100,1
Налог на прибыль, тыс. руб.	3356,2	48020,0
Чистая прибыль, тыс. руб.	13424,9	192080,1
Чистая прибыль на 1 скважину, тыс. руб.	706,6	2595,7

**Таблица 5 - Расчет изменяющихся эксплуатационных затрат и чистой прибыли при бурении бокового ствола**

Показатели	Годы											Итого
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	
Чистая прибыль, тыс. руб.	184885,43	148870,85	150153,49	151436,12	152718,76	154001,39	155284,03	156566,66	157849,30	159131,93	160414,56	1731312,52
Амортизация, тыс. руб.	44125,50	72876,96	72876,96	72876,96	72876,96	72876,96	72876,96	72876,96	72876,96	72876,96	72876,96	772895,10
Кап. вложения, тыс. руб.	728769,59	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	728769,59
Чистый доход, тыс. руб.	-499758,66	221747,81	223030,45	224313,08	225595,72	226878,35	228160,99	229443,62	230726,25	232008,89	233291,52	1775438,02
Коэффициент дисконтирования, доли ед.	1,0000	0,9091	0,8264	0,7513	0,6830	0,6209	0,5645	0,5132	0,4665	0,4241	0,3855	
Дисконтированный чистый доход по годам, тыс. руб.	-499758,66	201590,94	184312,36	168526,42	154081,87	140868,77	128796,88	117750,47	107633,80	98394,97	89933,88	
Чистый дисконтированный доход, тыс. руб.												892131,69
Накопленная сумма дисконтированного чистого дохода, тыс. руб.	-499758,66	-298167,72	-113855,36	54671,06	208752,93	349621,70	478418,58	596169,04	703802,84	802197,81	892131,69	
Индекс доходности, руб./руб.												2,22
Внутренняя норма доходности (ВНД), %												43,69
Срок окупаемости, год												2,73

По данным скважин северных месторождений капитальные вложения на 1 скважину составили 52 055 тыс. руб. Были проведены расчёты изменяющихся эксплуатационных затрат и чистой прибыли при бурении бокового ствола на 14 скважинах, разрабатываемых ООО «ЛУКОЙЛ-Коми». Результаты расчёта коммерческой эффективности бурения бокового ствола представлены в таблице 5.

Результаты расчётов показывают, что чистый дисконтированный доход составит 892 131,69 тыс. руб., индекс доходности – 2,22 руб. на 1 рубль капитальных вложений, внутренняя норма доходности - 43,7 %, срок окупаемости данного мероприятия - 2,7 года. Годовой прирост чистой прибыли в расчете на 1 скважину при бурении бокового ствола составит 10 062,2 тыс. руб.

Финансовые результаты проведения рассмотренных ГТМ на скважинах месторождений, разрабатываемых ООО «ЛУКОЙЛ-Коми, приведены в таблице 6. Результаты расчетов свидетельствуют о том, что наиболее выгодным мероприятием по интенсификации притока нефти, несмотря на значительные капитальные вложения, является бурение боковых стволов.

**Таблица 6 - Финансовые результаты проведения ГТМ на скважинах**

Вид ГТМ	Чистая прибыль, тыс. руб.	Чистая прибыль на 1 скважину, тыс. руб.
РИР	326 209,0	4 408,2
ОПЗ	48 860,2	2 571,6
Бурение боковых стволов	148 870,85	10 062,2

В результате исследования было выявлено, что эффективность добычи нефти в ООО «Лукойл - Коми» в Республике Коми выше, чем в целом в ПАО «Лукойл» за счет широкого спектра внедрения инновационных программ геолого - технических мероприятий. В статье выявлены тенденции и закономерности в динамике эффективности добычи нефти, приведены результаты оценки эффективности добычи нефти по крупнейшим нефтяным компаниям России и Республики Коми, рассчитанные авторами, а также тенденции в динамике эффективности добычи нефти и использовании производственных и трудовых ресурсов

Библиографические ссылки:

1. Павловская, А. В. Эффективность инновационного развития нефтегазового комплекса на европейском Севере [Текст]: монография / А. В. Павловская. – Ухта: УГТУ, 2013. – 226 с.; ил.
2. Павловская, А. В. Оценка коммерческой эффективности бурения боковых стволов. Расчётно-графическая работа [Текст] : метод. указания / А. В. Павловская. – Ухта : УГТУ, 2015. – 25 с.

**УДК 346.26:332.1(470.13)**

**Перспективы развития малого предпринимательства в структуре региональной  
Экономики**

Шигапов Р. О. ([guess88888@mail.ru](mailto:guess88888@mail.ru))

Научный руководитель – Крестовских Т.С.

*Ухтинский государственный технический университет, Ухта*

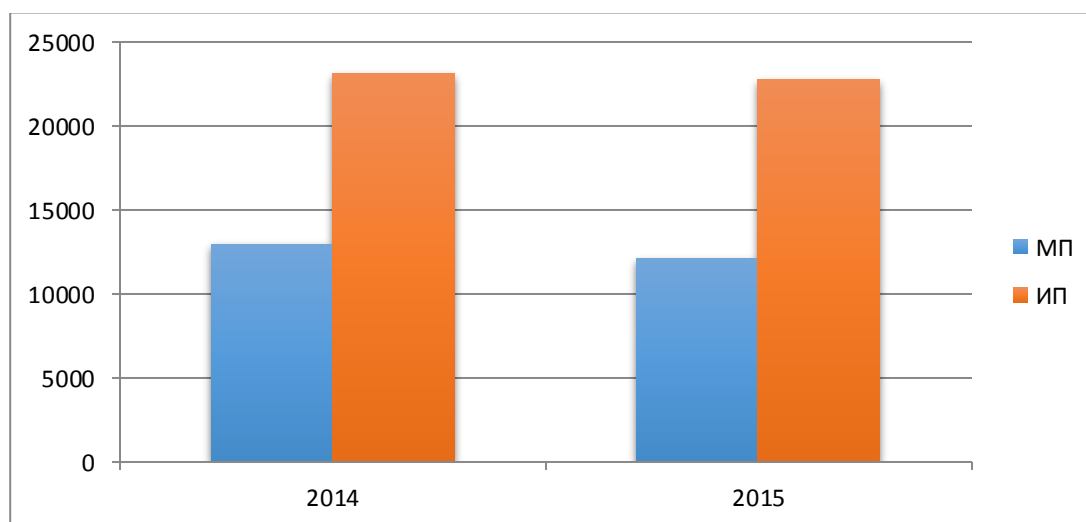
В современных условиях важнейшую роль в социально-экономическом развитии, как и страны в целом, так и отдельного региона играет малое предпринимательство (МП). МП

является основой социально-экономической системы, определяет темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта. Так же малое предпринимательство является основным катализатором инновационных процессов в экономике.

Доказано, что развитие малого предпринимательства носит региональный характер, специфика которого определяется развитостью инфраструктуры бизнеса, отношения властей, наличием и спецификой крупного бизнеса а также возможностью кооперации с ним, например, путем создания кластеров.

Республика Коми это динамично развивающийся промышленный регион Российской Федерации. Так, объем промышленного производства в 2015 году в Республике Коми вырос на 101,6% к уровню 2014 года, что выше среднероссийского показателя (96,6%) и среднего показателя по Северо-Западу (96,0%). Валовой региональный продукт республики по итогам 2015 года составил 514 млрд. рублей (+3,01 % в 2014 г). Планируется, что ВРП республики достигнет к 2016 году размера 534,5 млрд. рублей[1].

На территории республики находятся такие крупные организации, как ООО «Газпром трансгаз Ухта», ОА «Транснефть-Север», ПАО «Лукойл-Коми», ООО «РН-Северная нефть» и др.



**Рисунок 1 – Динамика изменения количества МП и ИП в РК за 2014 – 2015 гг.**

Малое предпринимательство в республике в 2015 году было представлено 12104 малыми предприятиями (с учетом микропредприятий), численность которых уменьшилась по сравнению с 2014 годом на 6,57 % и 22746 индивидуальными предпринимателями численность которых также сократилась на 1,6%.

В республике действуют 3635 производственных предприятий (промышленное производство+ сельское хозяйство = целевая):

- В том числе сельское хозяйство – 1279 предприятий;
- Промышленные предприятия – 2356 предприятий.

На их долю приходится 10,3 % (остальное строительство, услуги, торговля представлена в таблице 1)[2].

В настоящее время большинство как крупных, так и малых предприятий до сих пор испытывают определенные трудности посткризисного периода. Одним из факторов, способствующих решению этой проблемы, является интеграция крупного и малого предпринимательства, составляющая интерес обеих сторон данного процесса и представляющая сегодня особую актуальность. В результате интеграции, крупные предприятия получают возможность освоения новых видов продукции и товарных рынков, освобождаются от изготовления мелкосерийной продукции, имеют необходимый научный,

технический, трудовой потенциал. Малые предприятия, в свою очередь, имеют стабильный рынок сбыта продукции и удовлетворяют потребность в финансовых ресурсах, однако подобная интеграция в республике развита очень слабо. Структура экономики республики представлена преобладающей долей топливно-энергетического сектора, тогда как структура малого предпринимательства по видам экономической деятельности представлена больше частью предприятиями торгового сектора и сектора услуг. Например в Америке сегодня действуют около 25000 компаний так или иначе связанных с нефтегазовым комплексом. И, конечно, они, работая в высококонкурентной среде, стремятся как к повышению качества, так и к снижению издержек и, как следствие, к снижению цены. То есть это чисто рыночная экономика. Говоря о развитии нефтегазового комплекса, как сектора отечественной экономики директор ЗапСибБурНИПИ, профессор Яраги Курбанов также предлагает делать акцент на малые и средние предприятия. Цитата: «В мировой практике до 70% (производства) приходится на малые и средние предприятия. На Западе именно они являются локомотивами отрасли. Именно скудное присутствие малых и средних компаний (в России) на рынке является причиной отсутствия уникальных разработок и, как следствие, низкого коэффициента извлечения нефти».

**Таблица 1 – Распределение МП и ИП по видам экономической деятельности Республики Коми (на 1 января 2016 г., единиц)**

Показатели	2013	2014	2015
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	1305	1278	1279
Рыболовство, рыбоводство	53	54	16
Добыча полезных ископаемых	112	115	116
Обрабатывающие производства	1005	2046	2240
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	78	85	88
Строительство	3042	3224	3252
Оптовая и розничная торговля, ремонт техники	14620	14076	13717
Транспорт и связь	5085	4992	4797
Финансовая деятельность	280	320	340
Операции с недвижимым имуществом, аренда	5425	5592	5576
Гостиница и рестораны	832	923	970
Образование	269	285	281
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	360	380	396
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	2251	2305	2364
Всего	34717	35675	35432

Соотношение уровня развития малого предпринимательства в промышленности, а также приоритет структур крупного бизнеса становятся важнейшими вопросами разработки новой структуры промышленности.

Сегодня уже становится понятно, что государственная промышленная политика в отношении предпринимательства будет эффективна настолько, насколько эффективно сможет обеспечить процесс тактического и стратегического управления интересов крупного и малого бизнеса.

В промышленности современной Республик Коми сформировались интегрированные бизнес-группы, появившиеся из энергетических и сырьевых компаний. Такие компании не только пережили кризисные периоды экономики, но и выросли в экономические субъекты, способные аккумулировать необходимые для инвестиций финансовые потоки.

Важно также понимать, что развитие малого предпринимательства не может быть осуществлено без ее инновационной составляющей. Развитие экономики региона зависит от многих факторов, среди которых достаточно большое значение имеет инновационная активность предприятий и организаций, расположенных и/или работающих на данной территории. Развитие малого и среднего предпринимательства в нефтегазовой сфере - один из путей структурного изменения экономики на пути повышения ее эффективности в целом.

Вопросы координации производственного (нефтяного, газового, машиностроительного) и инвестиционного комплексов с учетом компетенций "человеческого фактора" выходят сегодня на первый план. Это относится к опережающему освоению новых нефтегазовых провинций, созданию региональной социальной и производственной инфраструктуры, разработке нормативно-технической документации, определению правил предпринимательской этики. Такое обновление институциональной среды, безусловно, призвано активизировать заявленный переход к ресурсно-инновационной модели развития российского ТЭКа.

Особенностью формирования крупных промышленных бизнес-структур в России является то обстоятельство, что этот процесс происходит на уже сложившейся масштабной индустриальной базе (в отличие от развивающихся стран), во многом предопределяющей создание крупных корпоративных структур. Только они способны в сложившихся условиях брать на себя технологические и финансовые риски инноваций, а также решить проблему внедрения. Промышленные бизнес-группы могут создать вокруг себя кластер малого производственного бизнеса, для которого они становятся источником платежеспособного спроса.

В значительной мере наболевшие проблемы в стратегической отрасли вполне возможно разрешить с небольшими затратами, внедряя инновационные разработки малых и средних предприятий, которые во всем мире традиционно являются лидерами инновационного процесса.

В экономике Республики Коми центрами экономического роста высокотехнологичных отраслей на настоящее время могут выступать предприятия нефтегазового комплекса. Развитие рентабельных объектов в современных условиях еще в большей степени должно сопровождаться параллельным развитием производств высокого уровня передела и транспортно-логистических объектов.

На сегодняшний день в Республике Коми уже сформировался один нефтегазовый кластер, который можно условно назвать «южным». В него входят предприятия, разрабатывающие месторождения нефти и газа, объекты трубопроводного транспорта, нефтеперерабатывающий завод в Ухте. Ухтинский государственный технический университет формирует кадры для участников этого кластера. Отраслевые институты – Печорнипинефть, Севернипигаз (филиал ВНИИГАЗа), ГУП РК ТП НИЦ - разрабатывают и внедряют в производство современные технологии в области геологоразведки, добычи, транспорта и переработки нефти и газа.

Ввод в действие Комплекса объединил вокруг себя малые и средние нефтяные компании, разрабатывающие месторождения в северных районах республики. Результатом стало увеличение устойчивости малого и среднего бизнеса, рост его конкурентоспособности.

Однако пока это только один из немногих «шагов» на пути кардинального структурного изменения экономики республики. На наш взгляд, одной из причин слабой интеграции является слабая промышленная политика региона. Решение этой проблемы создаст предпосылки к переходу на новую ресурсно-инновационную модель развития топливно-энергетического комплекса и малого предпринимательства региона.

Библиографические ссылки:

1. Республика Коми в цифрах: краткий статистический сборник - Сыктывкар, 2015.
2. Служба государственной статистики Республики Коми [Электронный ресурс]: <http://www.komi.gks.ru>.



**Экономическая эффективность использования контейнеров-цистерн для транспортировки и промежуточного хранения горюче-смазочных материалов**

Щербатюк Я. В., [yana.shcherbatyuk@mail.ru](mailto:yana.shcherbatyuk@mail.ru)

Научный руководитель – Назарова И. Г.

*«Ухтинский государственный технический университет», Россия, г. Ухта*

Эффективность транспортировки нефтепродуктов до конечного пункта играет одну из первостепенных ролей в процессе обеспечения непрерывного функционирования работы компрессорных станций. На сегодняшний день во многих предприятиях топливно-энергетического комплекса используется новая методика транспортировки горюче-смазочных материалов – методика с использованием танк-контейнеров.

Танк-контейнер, другими словами, контейнер-цистерна относится к категории контейнеров для транспортировки грузов особого назначения. Емкости используются для перевозки преимущественно химических опасных грузов, любые манипуляции с которыми всегда связаны с высоким уровнем риска. Использование цистерн специального назначения дает возможность транспортировать груз получателю разными видами транспорта без промежуточных перегрузок в случае смены вида транспортировки, что обеспечивает, в первую очередь, экологическую безопасность, сохранность перевозимого груза, а также существенное сокращение рисков возникновения нештатных аварийных ситуаций при транспортировке.

Для обоснования экономической эффективности использования контейнеров-цистерн предлагается рассчитать количество затрат на их ежегодную эксплуатацию для пяти наиболее отдаленных компрессорных станций в составе ООО «Газпром трансгаз Ухта» и сравнить полученные данные с существующими на сегодняшний день затратами на обслуживание промежуточно-расходных складов нефтепродуктов при тех же компрессорных станциях.

По данным, полученным в ООО «Газпром трансгаз Ухта» за 2015 г. общее количество расходов на обслуживание пяти промежуточно расходных складов нефтепродуктов при КС-5 Усинская, КС-6 Интинская, КС-7 Сынинская, КС-8 Чикшинская и КС-9 Малоперанская составило 20990290, 8 руб.

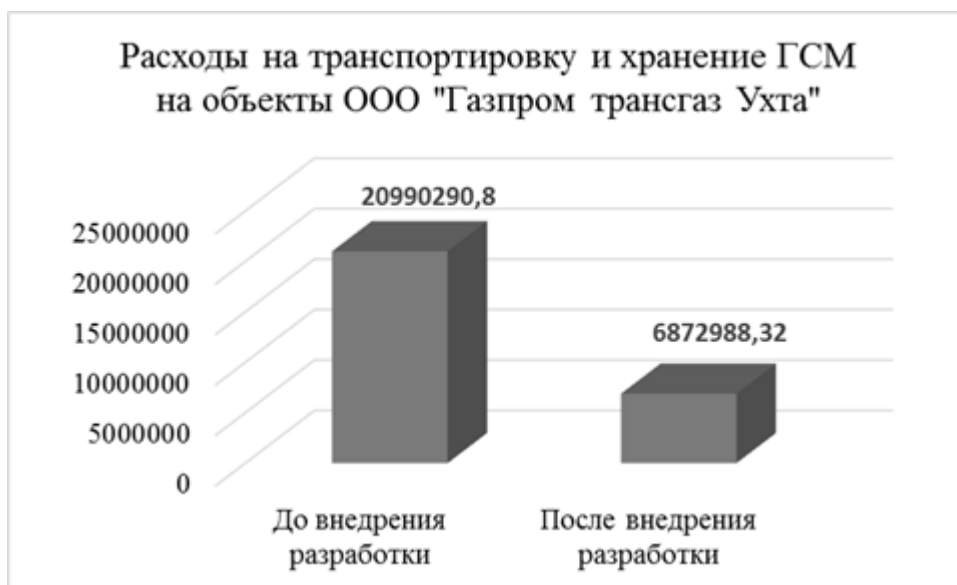
Для обеспечения функционирования пяти компрессорных станций в составе ООО «Газпром трансгаз Ухта», принимая во внимание необходимые объемы дизельного топлива и других горюче-смазочных материалов, необходимо закупить 33 контейнера-цистерны, общая стоимость которых составит 43,956 млн. руб.

Далее необходимо проанализировать совокупные расходы, которые понесет предприятие в процессе обслуживания приобретенных контейнеров.

**Таблица 1 – Совокупные годовые расходы ООО «Газпром трансгаз Ухта» при внедрении системы транспортировки и хранения ГСМ с использованием контейнеров-цистерн**

Наименование статьи расходов	Общая сумма расходов в год, руб.
Провозная плата	1658652,45
Амортизационные отчисления	1463734,8
Затраты на топливо для транспортировки контейнеров-цистерн до места назначения	91777,07
Заработная плата	3658824
<b>Итого</b>	<b>6872988,32</b>

Соотношение величины расходов ООО «Газпром трансгаз Ухта» до и после внедрения системы транспортировки и хранения ГСМ с использованием контейнеров-цистерн представлено на Рисунке 1. Экономия в год составляет 14117302,48 руб.



**Рисунок 1 – Соотношение величины расходов ООО «Газпром трансгаз Ухта» до и после внедрения системы транспортировки и хранения ГСМ с использованием контейнеров-цистерн**

Оценим экономическую эффективность проекта ООО «Газпром трансгаз Ухта» по внедрению системы транспортировки и хранения ГСМ с использованием контейнеров-цистерн на основе расчета следующих показателей: NPV, PP, IRR.

Рассчитаем NPV (Net Present Value) – чистую приведенную стоимость. Данный метод оценки инвестиционных проектов основан на методологии дисконтирования денежных потоков. Показатель рассчитывается по формуле:

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+R)^t} \quad (1)$$

где  $n, t$  – количество временных периодов;

$CF$  – денежный поток;

$R$  – стоимость капитала (ставка дисконтирования).

Денежный поток формируется из первоначальной суммы инвестиционных вложений (43,956 млн. руб.) и всех денежных притоков в конце каждого года. В рассматриваемом случае в качестве притока рассматривается ежегодная экономия расходов на транспортировку и хранение горюче-смазочных материалов на производственные объекты ООО «Газпром трансгаз Ухта» в размере 14, 117 млн. руб. Рассмотрим 4 годовых периода и 5 денежных потоков. В качестве ставки дисконта рассмотрим уровень инфляции в РФ за 2015 г., который составил 12,9%. Получаем:

$$NPV = \frac{(-43,956 + 14,117)}{1} + \frac{14,117}{(1 + 0,129)^1} + \frac{14,117}{(1 + 0,129)^2} + \frac{14,117}{(1 + 0,129)^3} + \frac{14,117}{(1 + 0,129)^4} = 12,233 \text{ млн. руб.}$$

$NPV > 0$ , следовательно, проект является экономически эффективным и рекомендованным к внедрению на предприятии.

Далее необходимо рассчитать срок окупаемости проекта для понимания того, через какое количество лет произойдет полное возмещение инвестиционных затрат. Срок окупаемости инвестиционного проекта рассчитывается по формуле:

$$PP = n, \text{ при котором } \sum_{t=1}^n CF_t > I_0 \quad (3)$$

где  $n$  – количество периодов;

$CF$  – приток денежных средств в период  $t$ ;

$I_0$  – величин исходных инвестиций в нулевой период.

Составим таблицу, основанную на временной оценке денежного потока для расчёта срока окупаемости.

**Таблица 2 – Расчет срока окупаемости проекта ООО «Газпром трансгаз Ухта» по внедрению системы транспортировки и хранения ГСМ с использованием контейнеро-цистерн**

Показатель, млн. руб.	Периоды				
	0	1	2	3	4
Денежный поток	-29,839	14,117	14,117	14,117	14,117
Дисконтированный денежный поток (ДДП)	-29,839	12,296	12,296	12,296	12,296
Накопленный ДДП	-29,839	-17,543	-5,247	7,049	19,345

Исходя из данных, представленных в Таблице 2 рассчитаем срок окупаемости проекта:

$$PP = 2 + \frac{5,247}{12,296} = 2,4 \text{ года}$$

Кроме того, необходимо рассчитать IRR, внутреннюю норму доходности, норму процента, при которой чистый приведенный эффект равен 0 или отношение поступлений к затратам по проекту равно 1. Показатель вычисляется методом линейной аппроксимации по формуле:

$$IRR = r_1 + \frac{NPV_{r_1}}{NPV_{r_1} - NPV_{r_2}} * (r_2 - r_1) \quad (4)$$

где  $r_1$  – более низкая ставка дисконта;

$r_2$  – более высокая ставка дисконта.

За  $r_1$  примем ранее использовавшуюся ставку в размере 12,9 %. В качестве  $r_2$  рассмотрим более высокую ставку в размере 40% и рассчитаем чистую приведенную стоимость:

$$NPV = \frac{(-43,956 + 14,117)}{1} + \frac{14,117}{(1 + 0,4)^1} + \frac{14,117}{(1 + 0,4)^2} + \frac{14,117}{(1 + 0,4)^3} + \frac{14,117}{(1 + 0,4)^4} = -3,739 \text{ млн.руб.}$$

В итоге получаем:

$$IRR = 0,129 + \frac{12,233}{12,233 - (-3,739)} * (0,4 - 0,129) = 0,337 = 33,7 \%$$

Таким образом, при условии реализации проекта на протяжении четырех лет максимальный уровень ставки дисконта может составить 33,7%. В этом случае проект оценивается как эффективный, позволяющий компенсировать ООО «Газпром трансгаз Ухта» инфляционные потери и обеспечить покрытие расходов, которые понесет организация по внедрению системы транспортировки и хранения ГСМ с использованием контейнеров-цистерн.

Рассчитав три основных инвестиционных показателя (чистая приведенная стоимость, срок окупаемости, внутренняя норма доходности) можно сделать вывод, что реализация нового транспортно-логистического решения в виде контейнеров-цистерн на производственные объекты ООО «Газпром трансгаз Ухта» станет более экономически целесообразной альтернативой существующим промежуточно-расходным складам нефтепродуктов. Благодаря короткому сроку окупаемости и высокому уровню чистого дисконтированного дохода проект является экономически эффективным и позволит предприятию не только существенно упростить процесс транспортировки и хранения горюче-смазочных материалов, но и существенно сократить расходы, что является первоочередной задачей предприятия.

Библиографические ссылки:

1. Официальный сайт ПАО «Газпром» [Электронный источник] / Режим доступа: <http://www.gazprom.ru/>

**УДК 622.32:005.591.6**

### **Оценка логистических провайдеров нефтегазовой отрасли Республики Коми по международной классификации**

Яранская М.А., Колина В.А. [lera\\_kolina95@mail.ru](mailto:lera_kolina95@mail.ru)

Научный руководитель – Саматова Т. Б.

Ухтинский государственный технический университет, Ухта, Россия

Рынок логистических услуг в России бурно растет и представляет собой привлекательный сектор бизнеса, который усилился в новых направлениях предоставления логистических услуг PL-провайдерами.

Логистические провайдеры являются коммерческими организациями, деятельность которых заключается в предоставлении услуг в сфере логистики (управление заказами, транспортировка, складирование и управление запасами, построение и поддержка дистрибутивных каналов и др.).

В международной логистической терминологии принята следующая классификация компаний, осуществляющих сервис для производителей, поставщиков и продавцов товаров: PL – partylogistics (англ.) переводится дословно как «сторона логистики». В настоящее время существует пять групп данной классификации: «1PL, 2PL, 3PL, 4PL и 5 PL». Цифры от одного до пяти обозначают то, как глубоко вовлечена данная компания в цепь поставок.

1PL - «логистика одной стороны». Все задачи логистического сервиса решаются исключительно собственными службами и ресурсами владельца товара. Уровень делегирования нулевой. Аутсорсинга логистики нет. Данная технология сформировалась еще в 70-80-х годах прошлого века (например, таможенный брокер).

2PL провайдеры начали появляться одновременно с провайдерами первой группы. При таком сервисе компания берет на себя часть логистических функций (планирование, складирование, формирование логистической цепочки), однако она прибегает к привлечению сторонней транспортной организации (подрядчика), так как сама не обладает собственным транспортом. В этом случае, обычно, привлеченная фирма имеет ограниченный

функционал и регион перевозок и использует свой транспортный парк (материальные активы).

3PL - специализированная компания, которой поручается аутсорсинг всех или большей части логистических операций. Впервые этот термин был использован в начале 1970-х для обозначения интермодальных маркетинговых компаний (ИМС) в договорах на грузоперевозку. До этого в подобных договорах фигурировали только две стороны – грузоотправитель и перевозчик. Когда в дело вступили ИМС – посредники, которые принимали груз от грузоотправителя и сопровождали до перевозчика – они стали посредниками, «третьей стороной» в контракте. Сейчас это определение уже распространяется на любую компанию, предоставляющую логистические услуги любого объема. В основном, это комплекс услуг в состав которых входит транспортировка товара, складирование, сквозное складирование, техническое управление складскими запасами, упаковка и экспедирование грузов. Таким образом, 3PL провайдерами являются экспедиторские компании, курьерские и другие компании, предлагающие подрядные услуги логистики и грузоперевозок.

4PL логистика была зарегистрирована в 1996 году консалтинговой фирмой AndersenConsulting, ныне Accenture, со следующим толкованием: «Логистический провайдер четвертого уровня является менеджером цепочки поставок, который сводит ресурсы, мощности и технологию своей организации с ресурсами, мощностями и технологией другого логистического предприятия и управляет им с целью предложить клиентам наиболее полное решение задач в цепочке поставок» [1]. То есть, это интегрированная логистика - интеграция всех компаний, вовлеченных в цепь поставок грузов.

Сегодня появляются и 5PL провайдеры, которые кроме всех функций 4PL провайдеров, предоставляют также услуги сетевого бизнеса. Таким образом, это аутсорсер логистической сферы, который, используя глобальное информационно-технологическое пространство, способен оказывать весь спектр услуг. Яркими примерами 5PL-провайдеров можно назвать интернет-магазины, такие как eBay, Aliexpress, Amazon и др [2].

Многие эксперты считают, что 5PL-провайдеров не существует, так как это просто совершенствование 4PL-системы: автоматизация и оптимизация работы по поиску логистических решений.

Уровень сервиса и, как следствие, структура организации для классов 1PL и 2PL достаточно традиционны для нашей страны. Определить принадлежность к данным группам несложно. Сложнее классифицировать компанию как 3PL-, а то и 4PL-оператора. Основные отличия показателей, характеризующих различие провайдеров 3PL и 4PL, связаны с инфраструктурой, организационной и информационной структурой.

Компании групп 1-3 развиваются в 3PL-операторов от уже существующей инфраструктуры через добавление дополнительных услуг и сервисов, исходя от потребностей уже существующих клиентов.

Типовой набор 3PL-сервисов может предоставить компания, имеющая либо в собственности, либо на правах аренды следующие объекты: складское хозяйство, причем это обязательно должен быть развитый комплекс; транспортный парк, включающий в себя разнотоннажные виды транспорта, позволяющие осуществлять смешанные перевозки; перевалочные склады, обеспечивающие минимальное плечо поставки для региональных торговых площадок компании.

Отличия инфраструктуры 4PL от структуры 3PL в первую очередь обусловлены организационными отличиями, которые увеличивают потребность организации в площадях и кабинетах центрального офиса. Более того, возможны постоянные или временные удаленные рабочие места вне компании, например в структурах клиентов.

Шаги, отделяющие 4PL от его предшественника, - появление в рамках компании-оператора следующих организационных структур:

- подразделение по управлению запасами, к функциям которого относится планирование закупок партий товара на основании данных от клиента. В ряде случаев

подразделение должно отслеживать уровень потребления товара через торговые точки клиента;

- отдел закупок, где задачей подразделения является полный спектр взаимоотношений с поставщиками продукции клиента, включая договорные отношения, а к задачам отдела можно отнести решение вопросов, связанных с сертификацией продукции и таможенному оформлению последней;

- группа бренд-менеджеров, в задачи которых входит контроль и, в случае необходимости, коррекция прогнозов поведения той или иной товарной позиции.

Типовая информационная структура компании 3PL-оператора представляет собой информационное пространство, объединяющее следующие программные комплексы: система центрального офиса компании, система управления складом и система автоматической доставки электронных документов. Количество информационных систем компании-оператора 4 группы может не измениться - изменяется список бизнес-процессов, для поддержки которых предназначены эти системы. Принципиальная особенность здесь - это наличие и использование компанией-оператором функциональности "Сводное планирование" ERP-систем, что позволяет в автоматическом режиме рассчитывать потребность в товарных запасах торговых точек компании-клиента.

Таким образом, 4PL-провайдер представляет собой сочетание стратегического и оперативного управления, то есть функций консалтинговой компании.

В настоящее время интенсивно развивается применение логистических провайдеров в нефтегазовой отрасли. В связи с чем, в составе Корпораций создаются структурные подразделения, основные функции которых связаны с решением вопросов в области логистики.

Продвижение деятельности нефтегазовых компаний на международном уровне требует совершенствования уровня логистического сервиса. При этом каждый логистический провайдер должен четко идентифицировать себя функциям, входящим в сферу их ответственности.

Сервисная логистика нефтедобывающего предприятия нацелена на управление материальными потоками в зависимости от собственного спроса на них (приобретение предприятием машин, оборудования, материалов) и в зависимости от спроса на углеводороды других покупателей (транспортировка и сбыт).

Особенности логистической системы нефтегазовой отрасли таковы:

- сервисная логистика обеспечивает деятельность конкретного предприятия, получая услуги и материалы сторонних поставщиков, и взаимодействует со сбытом;

- предприятия нефтегазовой отрасли (в отличие от фирм, имеющих развернутую номенклатуру изделий) не стремятся централизовать систему распределения;

- сервисная логистика нацелена на конечный результат организации между видами деятельности (дорогие комплектующие изделия, обладающие более высоким качеством, позволят снизить издержки последующего обслуживания);

- значительную долю затрат занимают расходы, связанные с формированием производства конечного результата (разведка территории, бурение оценочных скважин, проектные работы, создание производственной инфраструктуры и т.д.);

- информационная система предприятий нефтегазовой отрасли должна обеспечивать потребности движения оперативной и отчетной документации в соответствующие сроки с учетом значительной удаленности структурных объектов [3].

В настоящее время в нефтегазовой отрасли Республики Коми основными логистическими провайдерами являются ООО «ЛУКОЙЛ-Транс» и ООО «Газпромтранс».

Транспортно-экспедиторская компания ООО «Газпромтранс» создана в 2002 году путем объединения железнодорожных активов ПАО «Газпром» в единый технологический комплекс «Газпромтранс». Основной деятельностью компании является оказание полного комплекса транспортно-экспедиторских услуг потребителям жидких углеводородов и других грузов, а также предприятиям системы ПАО «Газпром». ООО «Газпромтранс» оказывает

дополнительные услуги по формированию логистических центров перевозок, организации перевозок в прямом и смешанном сообщении, организации перевалки грузов в портах.

Перевозки осуществляются через сеть филиалов, расположенных на всех грузообразующих предприятиях ПАО «Газпром»: Астраханский филиал, Оренбургский филиал, Сургутский филиал, Ухтинский филиал, Уренгойский филиал, Ямальский филиал. Общий парк вагонов составляет свыше 28 тысяч единиц. Перечень перевозимых грузов весьма разнообразен: нефтепродукты (светлые, темные, вязкие); сжиженный газ; трубная продукция; сера; метанол; химические грузы; строительные грузы; материально-технические ресурсы; технический углерод и др. [4].

ООО «ЛУКОЙЛ-Транс» - крупнейший в России оператор железнодорожных перевозок наливных грузов в международном и внутрироссийском сообщениях. Организация была зарегистрирована 27 января 2000 года. Общество экспедирует и предоставляет железнодорожные вагоны для перевозки нефти, нефтепродуктов, сжиженных углеводородных газов, продукции химических предприятий во все страны СНГ, Болгарию, Румынию, Финляндию, Германию, Польшу, Китай. Грузооборот в 2010 году составил свыше 31 млн. тонн. Для обеспечения транспортного обслуживания ООО «ЛУКОЙЛ-Транс» располагает 21 маневровым локомотивом.

Компания работает в таких отраслях промышленности, как транспорт и связь и погрузочно-разгрузочные и транспортно-экспедиционные работы и услуги. Основными направлениями деятельности являются перевалка, транспортировка и хранение углеводородного сырья и нефтепродуктов, а также транспортировка нефтепродуктов трубопроводным, железнодорожным и морским транспортом. Также предприятие занимается производством электромонтажных работ, предоставляет услуги по перевозкам, оказывает консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления.

Филиалы и дочерние компании ООО «ЛУКОЙЛ-Транс»: ФЛ ТПУ г. Пермь ООО «ЛУКОЙЛ-ТРАНС», ТПУ г. Волгоград ООО «ЛУКОЙЛ-ТРАНС», ФЛ ООО «ЛУКОЙЛ-ТРАНС» в г. Ухте, ТПУ г. Нижний Новгород ООО «ЛУКОЙЛ-ТРАНС».

Общество осуществляет транспортное обслуживание крупнейших Российских предприятий, таких как ООО «ЛУКОЙЛ-Пермнефтеоргсинтез», ООО «Пермнефтегазпереработка», ООО «ЛУКОЙЛ-Западная Сибирь», ООО «ЛУКОЙЛ-Нижегороднефтеоргсинтез», ООО «Ставролен», ООО «Саратоворгсинтез». А в 2010 году Общество начало оказывать транспортно-экспедиционные услуги, связанные с перевозкой железнодорожным транспортом битума жидкого производства Волгоградского НПЗ в танк-контейнерах [5].

Исходя из международной классификации провайдеров и основных параметров деятельности ООО «ЛУКОЙЛ-Транс» и ООО «Газпромтранс», проведем оценку их принадлежности к соответствующей группе по PL классификации. Результаты оценки представлены в таблице 1. Где «+» означает присутствие функции в арсенале предприятия, а «-», соответственно, - отсутствие.

Исходя из результатов проведенной оценки видно, что по 32 критериям логистических услуг ООО «ЛУКОЙЛ-Транс» и ООО «Газпромтранс» относятся к группе 3 PL-операторов, являются специализированными компаниями, осуществляющими большую часть логистических операций, связанных с транспортировкой, сквозным складированием, техническим управлением складскими запасами, экспедированием грузов, а так же широким использованием информационных систем. Следует отметить, что отсутствие некоторых функций 3 PL-провайдеров в ООО «ЛУКОЙЛ-Транс» связано с особенностями функционирования Общества, как структурного подразделения ПАО «ЛУКОЙЛ».

Анализ соответствия ООО «ЛУКОЙЛ-Транс» и ООО «Газпромтранс» критериям 4 PL показал, что некоторая часть функций уже выполняется. Однако существуют пробелы в оптимизации цепей и схем доставки грузов, консалтинге и управлении добавленной стоимостью.

**Таблица 1 – Оценка принадлежности организаций к группам PL классификации**

Критерии отнесения к группе PL классификации		ООО «ЛУКОЙЛ- Транс»	ООО «Газпромтранс»
3PL	Прямая транспортировка	+	+
	Управление складированием	+	+
	Консолидация отправок	+	+
	Экспедирование	+	+
	Оформление платежей за перевозки	+	+
	Сопровождение грузов	+	+
	Услуги таможенного брокера	-	+
	Проектирование информационных систем	-	+
	Выбор информационного обеспечения	-	+
	Поддержка информационных систем	+	+
	Переговоры о тарифах	+	+
	Возврат товара	+	+
	Управление автотранспортом	+	+
	Маркировка	+	+
	Контрактное производство	-	-
	Управление выполнением заказов	+	+
	Управление жд средствами	+	+
	Управление процедурами заказов	+	+
	Обеспечение технического уровня транспорта	+	+
	Консультационные услуги	+	+
Наличие ERP-систем	+	+	
4 PL	Оптимизация цепей поставок	-	-
	Разработка и управление конфигурацией логистической сети	+	+
	Интеграция IT-систем и приложений контрагентов цепи поставок	-	-
	Мониторинг выполнения заказов в цепях поставок, товарно-транспортных потоков	+	+
	Планирование оптимальных схем доставки грузов/оптимизация маршрутов транспорта	-	-
	Интегрированное управление цепями поставок	+	+
	Управление добавленной стоимостью в цепи поставок	-	-
	Ведение общего документооборота (в электронном виде)	+	+
	Управление качеством логистического сервиса	+	+
	Консалтинг по логистике	-	-

Исследуя вопросы эффективности работы логистических операторов РФ, было выявлено, что в настоящее время единственной компанией, позиционирующей себя, как 4 PL-провайдера, является ООО «Транснефть-Логистика», которое в полной мере организует весь процесс поставок от планирования до хранения, контроля и доставки груза до конечного пункта. ООО «Транснефть-Логистика», как логистический оператор, полностью вовлечен в управление движением ресурсов: от планирования перевозок на этапе проектирования до конечной доставки необходимых материально-технических ресурсов к месту использования,



от разработки максимально эффективных логистических схем до отбора поставщиков транспортных услуг и координации их действий [6]. ООО «Транснефть-Логистика» имеет достаточно развитую структуру филиалов в центральной и южной части России, однако не охваченными являются западные и восточные районы РФ.

Поэтому, в соответствии с принципами бенчмакинга для совершенствования логистических функций ООО «ЛУКОЙЛ-Транс» и ООО «Газпромтранс» необходимо изучить опыт исполнения комплексных логистических услуг начиная от формирования материального потока до поставки конечному потребителю с учетом полного обеспечения информационными и финансовыми ресурсами при соблюдении требований к качеству обслуживания.

Особое внимание следует уделять внедрению программных продуктов нового поколения для оптимизации затрат времени и ресурсов при транспортировке грузов, расширению организационной структуры, путем включения в свой состав новых подразделений, отделов и групп бренд-менеджеров для осуществления логистического консалтинга, а также использованию современных подходов при формировании обоснованных тарифов по выполняемым функциям.

Библиографические ссылки:

1. Титюхин Николай Быть ли в России 4PL провайдером? [Электронный ресурс] / Николай Титюхин // Логист.ру. - 2013. - Режим доступа: <http://logist.ru/articles/byt-li-v-rossii-4pl-provayderam>
2. Виды логистики. 5 уровней логистического сервиса [Электронный ресурс] // Логистика. – 2015. - Режим доступа: <https://cargolink.ru/ls/blog/2344.html>
3. Руднева Л.Н. Организация и управление деятельностью бурового предприятия в условиях сервисного обслуживания. Учебное пособие. – Тюмень: ТюмГНГУ, 2010. – 166 с.
4. Официальный сайт ООО «Газпромтранс», - Режим доступа: <http://trans.gazprom.ru/>
5. Официальный сайт ООО «ЛУКОЙЛ-Транс», - Режим доступа: <http://lukoil-trans.lukoil.ru/main/default.asp>
6. Оноприюк Вадим Сервис высшего уровня [Электронный ресурс] / Вадим Оноприюк // Наука и технологии трубопроводного транспорта нефти и нефтепродуктов. – 2016. Режим доступа: [http://tnlogistika.transneft.ru/u/articles\\_file/21582/ttn\\_9\\_2016-servis\\_visshego\\_urovnya.pdf](http://tnlogistika.transneft.ru/u/articles_file/21582/ttn_9_2016-servis_visshego_urovnya.pdf)