

Бессарабова Н.В.

*Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
otdel_duvo@mivlgu.murom.ru*

Стратегия продвижения услуг

В настоящее время происходит стремительное развитие общества, и новые технологии охватывают уже большинство сфер жизни, включая и образовательную среду.

Реклама образовательного учреждения – это распространяемая в любой форме и с помощью любых средств информация о нем и его образовательных услугах, которая предназначена для неопределенного круга лиц и призвана сформировать или поддержать интерес к этому образовательному учреждению и его образовательным услугам.

Реклама в большинстве случаев представляет собой стандартное 26 сообщение, содержащее информацию о программах, наличии лицензии, сроках обучения, сотрудничестве с зарубежными партнерами, качестве знаний и навыков, уровне преподавания, возможности прохождения практики или обучения за границей. Однако важно понимать, что большая часть целевой аудитории – это молодежь, для которой эмоции играют существенную роль, поэтому содержательный аспект должен иметь и эмоциональную составляющую.

Таким образом, для оптимизации рекламного сообщения необходимо сочетать информирующую часть с особым подходом к ее подаче.

Говоря об инструментах, используемых при продвижении образовательных услуг, необходимо отметить, что на сегодняшний день самым эффективным в сфере маркетинговых коммуникаций, рекламных стратегий и исследований, а также скорости донесения информации до потенциального потребителя является Интернет.

С помощью мобильных приложений для бизнеса открылись новые маркетинговые возможности: новый канал продвижения товара или услуги, способ укрепления бренда, обратная связь с целевой аудиторией. В последние годы наиболее распространенной тенденцией становится продвижение образовательного учреждения в социальных сетях. Сегодня почти все организации имеют свое представительство в сети, поскольку это является не только визитной карточкой настоящего времени, но и способом получения обратной связи.

Социальные сети выходят на первый план среди каналов маркетинговых коммуникаций. В настоящее время они предлагают множество различных возможностей для рекламы и PR.

К основным тенденциям продвижения российских вузов на мировой рынок образовательных услуг, можно отнести объединение разных технологий в систему интегрированных маркетинговых коммуникаций, преобладание рационального подхода над эмоциональным увеличением значимости PR и повышение актуальности использования социальных сетей.

Социальные сети – это наиболее оптимальный канал продвижения образовательной организации в настоящее время, поскольку требует минимальных затрат на его использование и обеспечивает обширный охват целевой аудитории.

Помимо этого, сети предоставляют возможность оценки эффективности рекламной или PR-кампании в самом начале их проведения. Рынок мобильных приложений продолжает бурный рост. Его активному развитию во всем мире способствует быстрый рост рынка мобильных устройств и проникновение мобильных технологий во все сферы частной и общественной жизни.

На сегодняшний день мобильные приложения являются одним из наиболее привлекательных для инвестиций сегментов рынка

Несмотря на недавний спад российской экономики, прогнозы относительно ее мобильного рынка довольно оптимистичные. Согласно прогнозам, в 2020 год российский рынок мобильных приложений в среднем вырастет на 186 %, а его объем к 2019 году достигнет \$1,3 млрд.

На сегодняшний день мобильные приложения находятся на пике своей популярности. Количество разработчиков мобильных приложений увеличивается, число доступных приложений растет, а также и число их загрузок. Все больше компаний заинтересованы в разработке своего приложения, которое поможет им добиться успеха в своей отрасли и обойти конкурентов.

Разработчики приложений стараются наилучшим способом использовать свои данные в собственной деятельности. Динамический контент, более умные встроенные процессы – такие тенденции имеют значительный потенциал для развития в ближайшее время. Из-за обилия платформ все большую популярность будут набирать гибридные приложения. Такие направления развития будут наблюдаться на рынке мобильных приложений.

Прежде чем приложению выйти на рынок, необходимо провести полный анализ отрасли. Опрос является наиболее популярным методом исследования массовой коммуникации. Обусловлено это тем, что применение опроса, особенно анкетирования, позволяет получить индивидуализированную информацию от большого числа людей. Именно опрос – наиболее эффективный метод маркетингового исследования рынка мобильных приложений.

Литература

1. Гребнева А.И. Менеджмент компании /А.И. Гребнева. – М.: Альпина Бук, 2017. – 614 с.
2. Бубновская Н. Как продвигать свою компанию в Facebook /Н. Бубновская // Консультант, 2016. - № 8. – С. 42 – 43.

Галкина Ю.Е., Орлова А.Л.

*Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail-econot @ mivlgu.murom.ru*

Основные направления повышения конкурентоспособности промышленного предприятия

Для того чтобы промышленные предприятия Российской Федерации стабильно функционировали и постоянно развивались, необходимо проводить ряд мероприятий, направленных на повышение эффективности их работы. Одними из перспективных мероприятий являются мероприятия, направленные на повышение качества выпускаемой продукции, расширение ассортимента товаров, привлечение различного рода инвестиций для расширения производственных мощностей предприятий.

На данный момент большинство российских промышленных предприятий сталкиваются с рядом проблем, таких как:

- техническое отставание производства от иностранных предприятий;
- физическое и моральное устаревание основных фондов;
- высокая себестоимость продукции за счет больших накладных расходов, в частности затрат на транспортировку сырья и материалов;
- невысокая конкурентоспособность производимой продукции;
- практическое отсутствие инноваций на предприятиях в области производства продукции и ее реализации.

В связи с этим, необходимо решить ряд задач, направленных на повышение конкурентоспособности промышленных предприятий России. К таким задачам, прежде всего, можно отнести следующие:

- активно привлекать инвестиции в современные технологии производства промышленной продукции, а также внедрять прогрессивные методы организации и управления производством;
- производить обновление и модернизацию основных средств предприятия;
- принять меры по изменению системы хозяйствования, которая позволит быстро реагировать на изменения во внешней среде.

В первую очередь повысить конкурентоспособность предприятия необходимо путем активной модернизации производственного оборудования, а также технического перевооружения всего производства в целом. Таким образом, для реализации данного мероприятия нужно провести работу по следующим направлениям:

- применять не только российские стандарты качества производства продукции и управлением предприятием, но и активно внедрять международные стандарты;
- активно осваивать инновационные технологии и создавать все условия для их внедрения;
- стимулировать внедрение научно-технических разработок и объектов интеллектуальной собственности.

Активное внедрение инноваций в производственную деятельность предприятий является одним из наиболее перспективных направлений роста их конкурентоспособности. В связи с этим, осуществление их внедрения нужно проводить совместно с мероприятиями, направленными на:

- поддержание научно-исследовательской деятельности;
- охрану объектов интеллектуальной собственности;
- сертифицирование разрабатываемой инновационной продукции;
- освоение производства разрабатываемой инновационной продукции.

Следующим направлением по повышению конкурентоспособности предприятия является активное ведение инвестиционной деятельности. Для ее осуществления необходимо использо-

вать следующие механизмы:

- участие в государственных закупках и заказах;
- инвестирование в уставный капитал;
- привлечение иностранных инвестиций;
- использование кредитования на льготных условиях.

Кроме того, роста конкурентоспособности предприятия можно добиться за счет умения быстро адаптироваться к изменениям внешней среды, что обеспечивается за счет имеющегося экономического потенциала предприятия, постоянного повышения уровня обслуживания покупателей, поддержания деловой репутации предприятия. При имеющемся высоком уровне конкурентоспособности предприятие должно поддерживать его, чего можно добиться за счет выпуска именно той продукции, которая приносит наибольшую прибыль, имеет постоянные конкурентные преимущества.

На уровень конкурентоспособности предприятия оказывают влияние не только материальные факторы, но и работа персонала предприятия, который обладает определенными навыками и способностями. Не менее важное значение в обеспечении конкурентоспособности предприятия играет и наличие корпоративной культуры.

Таким образом, разработка стратегии по повышению конкурентоспособности промышленного предприятия должна включать в себя следующие условия:

- проводить глубокий анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия, который позволит выявить существующие проблемы и определить направления их решения;
- привлекать инвестиционные ресурсы с целью внедрения инновационных проектов в производство;
- проводить анализ кадрового потенциала предприятия с целью выявления проблем и разработки мер по повышению его качества;
- периодически проводить отбор наиболее выгодных поставщиков;
- проводить работу по усовершенствованию ассортиментной политики путем повышения качества производимой продукции и применения высокотехнологичных методов производства продукции;
- проводить работу по установлению тесных контактов с покупателями продукции с целью выявления их потребностей для дальнейшего их удовлетворения. Это также позволит повысить имидж предприятия.

В настоящее время современными промышленными предприятиями для повышения своей конкурентоспособности широко применяются следующие стратегии: стратегия проникновения на рынок и стратегия присутствия на рынке. Рассмотрим данные стратегии более подробно.

Стратегия проникновения на рынок направлена на формирование таких условий, которые будут способствовать длительному присутствию товара на рынке. Это обеспечивается за счет наличия определенных конкурентных преимуществ. Для реализации данной стратегии необходимо проводить работу по следующим направлениям:

- анализ рынка, на который будет выходить продукция;
- оценка уровня конкуренции на данном рынке;
- определение времени вхождения наиболее эффективного товара на данный рынок;
- привлечение инвестиций для производства данной продукции.

Целевая функция стратегии проникновения на рынок определена уровнем продаж продукции на рынке, уровнем расширения границ рынка, сроком достижения продукции стадии зрелости. Успех данной стратегии определяется размером прибыли от реализации продукции на рынке, а также доля рынка, занимаемая данной продукцией.

Стратегия присутствия на рынке имеет два направления – стратегия поведения и стратегия конкурентной борьбы. На выбор того или иного направления оказывают влияние как внутренняя, так и внешняя среда предприятия, а также наличие конкурентных преимуществ предприятия и способность их использования.

Для повышения эффективности реализации общей стратегии необходимо разработать частные стратегии, направленные на повышение конкурентоспособности отдельных сфер деятельности предприятия, а именно маркетинговую, товарную, организационную, инновационную, финансовую, кадровую, экологическую, технологическую стратегии.

Ильченко И.А., Голтвенко Н.С.
ЧОУ ВО «Таганрогский институт управления и экономики»
г.Таганрог, ул.Петровская, 47
i.ilchenko@tmei.ru

Стратегический анализ деятельности предприятия хлебопекарной отрасли

В настоящее время хлеб и хлебобулочные изделия по-прежнему являются популярными продуктами питания многих российских и украинских жителей, чем объясняется увеличение предприятий хлебопекарной отрасли, в частности, появление малых предприятий, так называемых мини-пекарен, которые также поставляют свою продукцию на рынки хлеба населенных пунктов. Это приводит как к расширению ассортимента хлеба и хлебных изделий, так и к росту конкуренции между их производителями. Поэтому изучение и учет влияния факторов внешней и внутренней среды на деятельность предприятия хлебопекарной отрасли необходимо для обеспечения его конкурентоспособности.

В данной работе объектом исследования является деятельность предприятия ООО «Россия Нова» (г.Новоазовск, Украина), предметом исследования – влияние факторов внешней и внутренней среды на его деятельность.

К основным видам деятельности данного предприятия относятся: производство и реализация хлебобулочных, кондитерских и диетических изделий, а также продовольственных товаров; организация оптовой, розничной торговли готовой продукцией, товарами народного потребления, создание собственной сбытовой сети и др. Персонал предприятия «Россия Нова» включает более 250 чел. Предприятие работает на основании **разрешительной документации на деятельность, выданной Государственным комитетом по экологической политике и природным ресурсам при главе Донецкой Народной Республики**. Предприятие выпускает широкий ассортимент хлебобулочных изделий (44 наименования), включающий несколько видов хлеба, печенья, круассанов, булочек и т.п., используя высококачественное сырье и муку собственного производства. Изделия выпускаются с торговой маркой «Пампухи». Продукция предприятия реализуется не только на территории Новоазовского района, но и в торговых сетях городов и районов Донецкой народной Республики – в Донецке, в Макеевке, в Старобешевском и Тельмановском районах, при этом в Донецке имеется собственная торговая сеть и свои киоски. Однако за последний год объем выпускаемой продукции сократился с 14 тыс. т до 8 тыс. т, что связано с отказом от поставок продукции в г.Мариуполь и др. районы из-за экономической нецелесообразности. Поэтому предприятие планирует увеличение объемов производства за счет расширения ассортимента (сухари, продукция с добавками и др.) и расширение географии сбыта продукции.

На основании проведенного SWOT-анализа деятельности предприятия можно сделать следующие выводы. Сильными сторонами деятельности предприятия являются: 1) хорошая репутация торговой марки «Россия Нова» у покупателей; 2) хорошее качество продукции; 3) широкий ассортимент продукции; 4) налаженные отношения с поставщиками муки и др. видов сырья; 5) выгодное географическое расположение (близость к источникам сырья).

К слабым сторонам деятельности предприятия можно отнести: 1) высокие издержки производства и высокую себестоимость продукции; 2) ограниченность оборотных средств; 3) устаревшее оборудование; 4) текучесть кадров (отток персонала основных рабочих профессий из-за невысокой оплаты труда); 5) слабая исполнительская дисциплина персонала и др.

Для повышения эффективности деятельности и конкурентоспособности предприятие располагает следующими возможностями: 1) расширение рынка реализации продукции (охват ближайших сельских населенных пунктов, городов); 2) увеличение доли хлебобулочных изделий в рационе питания населения вследствие экономического спада и снижения покупательной способности населения; 3) модернизация действующего и закупка современного оборудования; 4) расширение диапазона хлебобулочных изделий для «здорового» питания (в частности, выпечка хлебобулочных изделий с растительными добавками, безглютеновой

хлебопекарной и кондитерской продукции и др.); 5) возможность привлечения инвесторов для развития производства.

В то же время нельзя недооценивать имеющиеся место угрозы: 1) неблагоприятная экономическая и политическая ситуация в стране, которая обуславливает высокие риски инвесторов; 2) высокая конкуренция между производителями хлеба и хлебобулочных изделий на рынке Новоазовска и Новоазовского района; 3) снижение уровня доходов населения; 4) снижение репутации предприятия и продукции вследствие проявления слабых сторон деятельности; 5) рост затрат на производство, реализацию и поддержку товара, превышающий возможное повышение цен (соотнесенное с пониженной покупательной способностью населения).

На основе результатов проведенного SWOT-анализа в качестве основных направлений повышения эффективности деятельности ООО «Россия Нова» можно рекомендовать:

1. Расширение рынка реализации продукции путем охвата территориально близких населенных пунктов (таких как Угледар, Волноваха, Докучаевск, Новый Свет и др.), что позволит расширить рынок сбыта выпускаемой продукции и таким образом увеличить прибыль предприятия.

2. Расширение ассортимента хлебной продукции таких групп, как «Здоровое питание» (в частности, выпечка хлебобулочных изделий с растительными добавками), «Безглютеновая хлебопекарная и кондитерская продукция», «Диетическая продукция» и др. Так, для планирования выпуска диетического хлеба и изделий можно рекомендовать: а) производство йод-содержащих хлебобулочных изделий, которые позволяют устранить дефицит этого элемента в пище и полезны для здоровья людей, страдающих гипофункцией щитовидной железы и атеросклерозом; б) выпечку хлеба с низким количеством углеводов, выпускают для диабетиков, больных ревматоидными заболеваниями и лиц с избыточным весом тела; в) выпечку хлеба и хлебных изделий с включением лецитина (для людей с нервным истощением, ожирением, заболеванием печени); г) производство хлебобулочных изделий с пониженной кислотностью для больных язвенной болезнью желудка и кишечника. Это позволит увеличить объемы выпекаемого хлеба и хлебобулочных изделий, обеспечить бесперебойное удовлетворение потребностей населения г.Новоазовска, Донецка, Макеевки, Старобешевского и Тельмановского районов, а также новых рынков сбыта. Благодаря этому предприятие сможет получать дополнительную прибыль и создать новые рабочие места. Организация поставок продукции в супермаркеты Донецка и Макеевки будет способствовать экономии транспортных расходов на доставку продукции в точки реализации за счет увеличения объемов единичных поставок и привлечению большего количества потребителей.

3. Расширение диапазона хлебобулочных товаров с увеличенным сроком годности (сухарей, крекеров и т.п.) позволит привлечь большее число потребителей и более полно удовлетворить потребности населения и получить прибыль от реализации этой продукции.

4. Модернизация действующего и закупка современного оборудования позволит внедрить инновационные технологии для производства новых видов продукции.

Ильченко И.А., Колесникова А.Н.
ЧОУ ВО «Таганрогский институт управления и экономики»
г. Таганрог, ул. Петровская, 47
i.ilchenko@tmei.ru

Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия обрабатывающей отрасли

Металлообработка является одной из особо значимых отраслей промышленности, относящихся к обрабатывающей группе, т.к. именно качество металлообработки влияет на надежность металлоконструкций и др. их свойства. Поэтому изучение финансово-хозяйственной деятельности предприятия обрабатывающей отрасли в условиях современной сложной экономической ситуации представляет интерес. Объектом исследования является деятельность предприятия ООО «РемЭнергоМаш» (г. Таганрог), а предметом исследования – показатели финансово-хозяйственной деятельности данного предприятия.

Основной целью деятельности ООО «РемЭнергоМаш» в соответствии с Уставом предприятия является извлечение прибыли, а также обеспечение удовлетворения потребностей общества в услугах. Согласно выписки из ЕГРЮЛ, основным видом деятельности ООО «РемЭнергоМаш» является обработка механическим способом изделий из металла. Проведенный анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия за период с 2016 по 2018 гг. показал, что на предприятии выручка в течение всего исследуемого периода демонстрировала значительный рост: в 2016 г. она составила 33 875 тыс. руб., в 2017 г. – 49 445 тыс. руб., в 2018 г. – 53 844 тыс. руб.

Себестоимость производства на ООО «РемЭнергоМаш» выросла с 28 448 тыс. руб. в 2016 г. до 38 547 тыс. руб. в 2017 г., т.е. на 35,5%. Если по итогам 2016 г. валовая прибыль составляла только 5 427 тыс. руб., то по итогам 2017 г. 10898 тыс. руб., т.е. она выросла на 100,8%. Однако в 2018 г. наблюдалась обратная ситуация. Себестоимость в 2018 г. составила 42953 тыс. руб., т.е. увеличилась на 11,4% по сравнению с предшествующим годом, что превышало темп роста доходов ООО «РемЭнергоМаш», который составил за этот год 8,9%. Вследствие этого, несмотря на прирост выручки в 2018 г. её валовая прибыль не только не увеличилась, но даже уменьшилась, хотя и не существенно – на 0,1% (7 тыс. руб.). Прибыль от продаж предприятия в 2017 г. по сравнению с 2016 г. увеличилась в 3,84 раза (1 798 тыс. руб. до 6 913 тыс. руб.), что существенно опережает не только темпы роста доходов компании, но и темпы роста её валовой прибыли. Данная ситуация обуславливалась относительно небольшим ростом в 2017 г. управленческих и коммерческих расходов, которые выросли на 8,1% и 13% соответственно, что существенно ниже темпов роста выручки и валовой прибыли ООО «РемЭнергоМаш». По итогам 2018 г. прибыль от продаж ООО «РемЭнергоМаш» сократилась на 3,3% и составила 6 685 тыс. руб. Чистая прибыль предприятия увеличилась с 583 тыс. руб. в 2016 г. до 3 302 тыс. руб. в 2017 г., т.е. в 5,66 раза. Значительный прирост чистой прибыли обуславливался, с одной стороны, существенным ростом прибыли от продаж компании, а с другой тем, что доля сальдо прочих доходов и расходов и процентов к уплате в прибыли от продаж в 2017 г. снизилась по сравнению с 2016 г. Однако по итогам 2018 г. из-за сокращения прибыли от продаж компании, а также существенного роста прочих расходов чистая прибыль сократилась до 2 666 тыс. руб. (на 19,3%). Анализ рентабельности продаж ООО «РемЭнергоМаш» показал, что в 2016г. она составила 5,3%, в 2017 г. – 14%, в 2018 г. – 12,4%.

Следовательно, ООО «РемЭнергоМаш», с одной стороны, характеризуется, как успешно развивающееся предприятие, демонстрирующее достаточно высокий уровень рентабельности и рост доходов, а, с другой стороны, показатели рентабельности и уровень его прибыли в 2018 г. продемонстрировали негативную тенденцию. Это может свидетельствовать о существовании на ООО «РемЭнергоМаш» скрытых проблем и рисков.

Оценка ликвидности баланса ООО «РемЭнергоМаш» показала, что в течение первых двух лет, т.е. в 2016 и 2017 гг., ни одно неравенство на данном предприятии не соблюдалось. Только по итогам 2018 г. стало соблюдаться третье неравенство (А3/П3). Поэтому баланс предприятия не является абсолютно ликвидным. Все три коэффициента ликвидности в течение 2016-2018 гг. не соответствовали не только допустимым, но также и рекомендованным (оптимальным)

значениям. Так, при рекомендуемом значении коэффициента абсолютной ликвидности в диапазоне от 0,2 до 0,4 на ООО «РемЭнергоМаш» значение данного коэффициента не превышало 0,109. Величина коэффициента быстрой ликвидности в 2016-2018 гг. варьировалась от 0,184 до 0,462, хотя нижняя граница диапазона допустимых значений данного коэффициента составляет 0,7, а рекомендованных (оптимальных) значений – 1,0. Коэффициент текущей ликвидности на ООО «РемЭнергоМаш» в 2016-2018 гг. варьировался от 0,669 до 0,702, хотя рекомендованная нижняя граница диапазона допустимых значений данного коэффициент составляет 2,0. Поскольку значения данного коэффициента оказались ниже 1,0, это свидетельствует о большом финансовом риске и неспособностью предприятия оплачивать свои счета стабильно. Следует отметить, что в целом для коэффициентов ликвидности наблюдается положительная динамика.

Расчет показателей общей финансовой устойчивости ООО «РемЭнергоМаш» на протяжении 2016-2018 гг. показал (таблица 1), что финансовую устойчивость предприятия нужно оценивать, как кризисное финансовое положение. Так, дефицит собственных оборотных средств увеличился с 2603 тыс. руб. в 2016 г. до 4492 тыс. руб. в 2018 г. В то же время если в 2016 г. сумма дефицита у предприятия основных источников для формирования его материальных запасов составляла 368 тыс. руб., то по итогу 2017 г. она сократилась до 295 тыс. руб., а по состоянию на 1 января 2019 г. составила всего 73 тыс. руб. Можно отметить, что наблюдается положительная тенденция сокращения данного дефицита и уже по итогам 2019 г. тип финансовой устойчивости ООО «РемЭнергоМаш» может улучшиться до неустойчивого финансового состояния.

Таблица 1 – Показатели общей финансовой устойчивости ООО «РемЭнергоМаш»

Показатели	Годы		
	2016	2017	2018
Общий размер собственных оборотных средств, тыс. руб.	-2278	-3081	-3506
Сумма собственных оборотных средств ООО «РемЭнергоМаш» и привлеченных на долгосрочной основе заемных средств, тыс. руб.	-278	-1206	-2005
Основные источники формирования материальных запасов ООО «РемЭнергоМаш», тыс. руб.	-43	303	913
Общая величина материальных запасов ООО «РемЭнергоМаш», тыс. руб.	325	598	986
Сумма излишка, либо недостатка у ООО «РемЭнергоМаш» собственных оборотных средств, тыс. руб.	-2603	-3679	-4492
Сумма излишка, либо недостатка у предприятия собственных, а также долгосрочно привлеченных средств, тыс. руб.	-603	-1804	-2991
Сумма излишка, либо недостатка у предприятия основных источников формирования её материальных запасов, тыс. руб.	-368	-295	-73
Тип финансовой устойчивости ООО «РемЭнергоМаш»	Кризисное финансовое положение		

Таким образом, предприятие ООО «РемЭнергоМаш» характеризуется растущей выручкой, которая составила в 2016 г. 33875 тыс. руб., в 2017 г. – 49445 тыс. руб. и в 2018 г. – 53844 тыс. руб. Рентабельность в рассматриваемом периоде увеличивалась: в 2016 г. – 5,6%, в 2017 г. – 14,0%, в 2018 г. – 12,4%. Однако баланс предприятия не является ликвидным, коэффициенты ликвидности не соответствуют допустимым и рекомендованным значениям, а финансовая устойчивость характеризуется как кризисное финансовое положение. Все это в совокупности даже при условии роста выручки может привести к банкротству компании. В сложившейся ситуации руководству предприятия необходимо обеспечить максимально эффективное использование всех ресурсов и, прежде всего, трудовых, как наиболее важных и значимых.

Ковалев И.С.

*Частное образовательное учреждение высшего образования
«Таганрогский институт управления и экономики»
Ростовская область, г. Таганрог, ул. Петровская, 45
igor_donetsk-1@ukr.net*

Направления развития Муниципального бюджетного учреждения дополнительного образования «Центр внешкольной работы»

Актуальность исследования обусловлена ростом проблем в сфере дополнительного образования. Выполнение функций дополнительного образования муниципального учреждения в условиях финансового дефицита муниципального бюджета вопрос материального обеспечения муниципальных учреждений частично переносится на плечи руководства этих организаций [1]. Необходимость совершенствования деятельности МБУДО связана с повышением финансовой устойчивости.

Цель исследования – рассмотреть направления развития Муниципального бюджетного учреждения дополнительного образования. Объект – деятельность Муниципального бюджетного учреждения дополнительного образования «Центр внешкольной работы» в городе Таганроге. Предмет - направления развития Муниципального бюджетного учреждения дополнительного образования «Центр внешкольной работы» в городе Таганроге.

Совершенствование деятельности МБУДО «Центр внешкольной работы» связано с повышением финансового положения. Поиск управленческих решений показал, что оптимальной альтернативой является формирование дополнительного портфеля платных услуг на основании запросов потребителей по уровню дохода. Данное решение основано на выявленном в ходе опроса родителей обучающихся желании оплачивать дополнительные услуги. Основные направления стратегии развития ЦВР включают в себя формирование системы дополнительного образования детей, таких как детское техническое творчество, экология, туризм и краеведения, а также деятельность в рамках сетевого взаимодействия с учреждениями дошкольного образования, общеобразовательных учреждений и высшими учебными заведениями.

Предполагаемые направления развития организации:

- совершенствование системы подготовки и обучения сотрудников;
- предоставление новых дополнительных образовательных услуг.

Для реализации данных направлений развития Муниципального бюджетного учреждения дополнительного образования «Центр внешкольной работы» в городе Таганроге необходимо осуществить разработку программы повышения квалификации сотрудников: совершенствование программы развития; участие в грантах, инновационных проектах.

Этапы реализации мероприятий по организации программы по повышению эффективности системы управления муниципальным бюджетным учреждением дополнительного образования включают:

- 1) отбор кандидатур и подготовка графика повышения квалификации сотрудников.
- 2) оценка временных возможностей организации для реализации проекта по повышению квалификации кадров организации сотрудников;
- 3) издание приказа, в котором недели (месяца) для занятий по видам профессиональной служебной и физической подготовки согласно примерному расчету часов на учебный год;
- 4) разработка тематического плана и плана – конспекта по изучаемым темам;
- 5) организация занятий по видам профессиональной служебной и физической подготовки;
- 6) проведение обучения;
- 7) проведение итоговых занятий по определению уровня профессиональной подготовленности сотрудников.

Одним из методов преодоления дефицита бюджета развитие муниципального бюджетного учреждения дополнительного образования является формирование портфеля платных услуг на основании стратификации потребителей по уровню дохода. Данное **направление развития реализуется через два процесса: во-первых, через совершенствование системы подготовки и**

обучения сотрудников; во-вторых, через предоставление новых дополнительных образовательных услуг. Разработка программы повышения квалификации сотрудников должна включать совершенствование программы развития и участие в грантах, инновационных проектах.

Литература

1. Щетинская А.И. Совершенствование процесса дополнительного образования в современных условиях: научно-методическое пособие / А. И. Щетинская. – Оренбург: ОЦДЮТ, 2017. – 100 с.

Ковалев И.С.

*ЧАО «Таганрогский институт управления и экономики»
Ростовская область, г. Таганрог, ул. Петровская, 45
igor_donetsk-1@ukr.net*

План развития Муниципального бюджетного учреждения дополнительного образования Центр внешкольной работы (МБУ ДО ЦВР) в рамках формирования дополнительного портфеля платных услуг

Направлением деятельности МБУ ДО ЦВР в рамках дефицита бюджета развития муниципального бюджетного учреждения дополнительного образования - это формирование дополнительного портфеля платных услуг на основании запросов потребителей по уровню дохода. Данное предложение основано на выявленном в ходе социологического опроса согласия родителей - оплачивать дополнительные услуги.

Основные направления стратегии развития ЦВР включают в себя деятельность, как в рамках собственно системы дополнительного образования детей и его основных направлений, таких как детское техническое творчество, экология, туризм и краеведение, а также деятельность в рамках сетевого взаимодействия с учреждениями дошкольного образования, общеобразовательных учреждений и высшими учебными заведениями.

Направления развития:

- совершенствование системы подготовки и обучения сотрудников;
- предоставление новых дополнительных образовательных услуг.

Разработка программы повышения квалификации сотрудников:

- совершенствование программы развития;
- участие в грантах, инновационных проектах.

Ожидаемые результаты:

- обеспечение доступности дополнительного образования;
- дальнейшее развитие сети образовательно-воспитательных комплексов и создание культурно образовательных центров системы дополнительного образования детей;
- становление гуманистических воспитательных систем образовательных учреждений;
- качественное обновление содержания и технологий системы дополнительного образования детей;
- реализация модели взаимодействия дошкольного, общего и дополнительного образования детей с учётом особенностей социума;
- наиболее полное удовлетворение образовательных и творческих потребностей детей и подростков,
- создание условий для обеспечения готовности к полноценной гражданской деятельности выпускников учреждений дополнительного образования детей, их адаптации в современном быстроменяющемся мире;
- программно-методическое обеспечение содержания дополнительного образования и воспитания детей;
- повышение объективности в оценке качества образования.
- повышение уровня педагогической компетентности педагогов.

Этапы реализации мероприятий по организации программы по повышению эффективности системы управления муниципальным бюджетным учреждением дополнительного образования включают:

- 1) отбор кандидатур и подготовка графика повышения квалификации сотрудников.
- 2) оценка временных возможностей организации для реализации проекта по повышению квалификации кадров организации сотрудников;
- 3) издание приказа, в котором недели (месяца) для занятий по видам профессиональной служебной и физической подготовки согласно примерному расчету часов на учебный год;
- 4) разработка тематического плана и плана – конспекта по изучаемым темам;
- 5) организация занятий по видам профессиональной служебной и физической подготовки;
- 6) проведение обучения;

7) проведение итоговых занятий по определению уровня профессиональной подготовленности сотрудников.

Таким образом, можно сказать, что начальным этапом реализации данной программы является организация занятий. Затем необходимо определиться с временными ресурсами. Для организации занятий начальником отдела издается приказ, в котором устанавливаются дни недели (месяца) для занятий по видам профессиональной служебной и физической подготовки согласно примерному расчету часов на учебный год.

Одним из методов преодоления дефицита бюджета развитие муниципального бюджетного учреждения дополнительного образования является формирование портфеля платных услуг на основании стратификации потребителей по уровню дохода. Данное **направление развития реализуется через два процесса: во-первых, через** совершенствование системы подготовки и обучения сотрудников; **во-вторых, через** предоставление новых дополнительных образовательных услуг. Разработка программы повышения квалификации сотрудников должна включать совершенствование программы развития и участие в грантах, инновационных проектах.

Литература

1. Щетинская А.И. Совершенствование процесса дополнительного образования в современных условиях: научно-методическое пособие / А. И. Щетинская. – Оренбург: ОЦДЮТ, 2017. – 100 с.

Ковалев И.С.

ЧАО «Таганрогский институт управления и экономики»
Ростовская область, г. Таганрог, ул. Петровская, 45
igor_donetsk-1@ukr.net

Социально-экономическое обоснование целесообразности предлагаемых мер развития Муниципального бюджетного учреждения дополнительного образования Центр внешкольной работы (МБУ ДО ЦВР) г. Таганрога

Формирование портфеля платных услуг на основании стратификации потребителей по уровню дохода предполагает разработку программы по первоначальной подготовке сотрудников. Для этого была разработана программа по первоначальной подготовке сотрудников. Обучение осуществляется непосредственно в центре профессиональной подготовки. К обучению будут привлечены 3 вновь принятых сотрудника. Экономическая эффективность от реализации программы повышения квалификации сотрудников в ЦВР составляет:

Экономическая эффективность = Прибыль/Затраты.

Для осуществления данной программы необходимы финансовые средства. Затраты по обучению на одного работника составят около 10000 руб. Средний суммарный заработок сотрудников, проходящих повышение квалификации, за месяц составляет 15 000 руб. Таким образом, общие затраты при реализации данного проекта на 1 сотрудника составят 25 000 руб.

Поскольку Центр внешкольной работы является государственным бюджетным учреждением, оказывает дополнительные платные образовательные услуги, то, годовая прибыль организации на одного сотрудника составляет 54 000 руб.

Можно рассчитать экономическую эффективность повышения квалификации в пересчете на 1 сотрудника.

Экономическая эффективность = 54 000/25 000=2,16.

Из полученных результатов видно, что экономическая эффективность профессионального обучения сотрудников составляет 2,16. Следовательно, предложенные мероприятия, несомненно, принесут положительный эффект и будут способствовать повышению мотивации и стимулирования сотрудников учреждения.

Следовательно, для повышения мотивации и стимулирования деятельности сотрудников отдела необходимо профессиональное обучение. Часть прибыли от оказания платных услуг может быть использована для материального поощрения сотрудников как средство повышения мотивации их работы. Продолжительность проекта – 49 недель, критический путь – 52 недели.

Сроки полной реализации проекта составит около 49 недель при благоприятных условиях, а критический путь, в случае задержки таких этапов как разработка тематического плана и плана – конспекта по изучаемым темам, проведение обучения, проведение итоговых занятий по определению уровня профессиональной подготовленности сотрудников составит 52 недели.

Экономическая эффективность данного проекта составляет 2,16, что говорит о возможности его реализации в отделе для повышения мотивации и стимулирования профессиональной деятельности сотрудников.

Поэтому, можно сделать следующие выводы.

Во-первых, преодоление проблемы дефицита бюджета для муниципальных бюджетных учреждений дополнительного образования лежит в русле формирования системы сетевого взаимодействия. Система сетевого взаимодействия позволяет скоординировать усилия и максимально применить стратегический потенциал каждого учреждения участника образовательного процесса, и, таким образом, обеспечить/ повысить эффективность использования бюджетных средств.

Во-вторых, одним из методов преодоления дефицита бюджета развитие муниципального бюджетного учреждения дополнительного образования является формирование портфеля платных услуг на основании стратификации потребителей по уровню дохода. Данное **направление развития реализуется через два процесса: во-первых, через совершенствование системы подготовки и обучения сотрудников; во-вторых, через**

предоставление новых дополнительных образовательных услуг. Разработка программы повышения квалификации сотрудников должна включать совершенствование программы развития и участие в грантах, инновационных проектах. Основные направления дополнительного образования детей планируется развивать в следующих направлениях: детское техническое творчество, экология, туризм и краеведение. Сроки полной реализации проекта составят около 49 недель при благоприятных условиях, а критический путь, в случае задержки таких этапов как разработка тематического плана и плана – конспекта по изучаемым темам, проведение обучения, проведение итоговых занятий по определению уровня профессиональной подготовленности сотрудников составит 52 недели.

Литература

1. Балыхин Г.А. Актуальные вопросы социально-экономического развития системы образования России // Экономика образования. 2013. №3.
2. Интеграция основного и дополнительного образования детей - механизм реализации стратегии ФГОС второго поколения: сб. науч. тр./под ред. Л.А. Турик Таганрог. Гос. пед. ин-та им. А.П.Чехова, 2013-296 с.
3. Лазутова М.Н. Дополнительное образование детей: новая эра// Народное образование. 2014. -№2. – С. 44-50.

Отношение населения к проблемам и перспективам развития муниципального образования Брюховецкий район (Краснодарский край)

Актуальность темы связана с тем, что каждое муниципальное образование сталкивается с серьезными проблемами развития, а государственные или муниципальные служащие не всегда способны в полном объеме оценить комплекс существующих проблем. Поэтому для составления наиболее полной картины проблем и перспектив развития важно знать мнение граждан, проживающих на территории данного муниципального образования.

Муниципальное образование Брюховецкий район – это административно-территориальная единица Краснодарского края, которая имеет площадь в 1 376 кв. км. и численность населения более 50 тыс. чел. Отраслевой специализацией является сельское хозяйство. Промышленность района – перерабатывающая и представлена 3 крупными и 25 малыми предприятиями [3].

Согласно официальным данным Управления экономики, прогнозирования и потребительской сферы, за период с 2015 по 2018 год произошли следующие изменения:

- численность постоянного населения сократилась с 51,322 тыс. чел. до 50,435 тыс.;
- незначительно снизился уровень общей безработицы с 7,7% до 7,1%;
- среднемесячная зарплата по району увеличилась с 21 518,9 руб. до 25 292,9 руб. [4];
- число промышленных предприятий за период увеличилось с 25 до 26 единиц;
- число сельскохозяйственных предприятий не изменилось и составляет 15 единиц;
- число крестьянских (фермерских) хозяйств незначительно уменьшилось с 207 до 205 единиц;
- уменьшилось число личных подсобных хозяйств с 17 816 до 17 794 единиц;
- число хозяйствующих субъектов транспорта уменьшилось с 6 до 5 единиц;
- количество перевезённых пассажиров увеличилось с 627 тыс. чел. до 712,1 тыс. чел.;
- выросло число хозяйствующих субъектов розничной торговли с 566 до 590 единиц;
- число хозяйствующих субъектов общественного питания с 34 до 39 единиц [1, 2].

Таким образом, Брюховецкий район имеет ряд преимуществ таких, как выгодное местоположение, экологическое состояние и мягкий климат, а также такие проблемы, как тенденция снижения численности постоянного населения и высокий уровень безработицы.

С целью выявления наиболее важных проблем и перспектив развития Брюховецкого района было проведено анкетирование, направленное на получение мнения населения данной территории об уровне развития той или иной сферы. В опросе приняли участие респонденты в возрасте от 15 до 90 лет, из них 53% женщины и 47% мужчины.

Большинство опрошенных жителей неудовлетворены уровнем цен на товары и услуги в Брюховецком районе (38%) и качеством предоставляемой медицинской помощи (28%), скорее неудовлетворены качеством услуг ЖКХ (28%), скорее удовлетворены качеством транспортных услуг (28%), услуг в сфере культуры (29%) и деятельностью органов местного самоуправления (32%), а также удовлетворены качеством работы образовательных учреждений (32%) и безопасностью района (38%). Уровень развития торговли и предпринимательства на территории района большинство респондентов оценило как скорее высокий, чем низкий (46% и 33% соответственно), а уровень развития промышленности – как низкий (49%).

Также респондентам предлагалось оценить по пятибалльной шкале остроту проблем для Брюховецкого района, где «1 балл» – наименее острая, а «5 баллов» – наиболее острая проблема. По результатам полученных ответов была посчитана средняя оценка актуальности для каждой проблемы из предложенного перечня. Таким образом, наиболее острыми проблемами являются занятость населения, развитие инфраструктуры и недостаток места отдыха, а к наименее острой проблеме относится уровень преступности.

По мнению опрошенных жителей необходимо сосредоточить усилия на решение таких проблем как: улучшение качества услуг в сфере ЖКХ и высокие цены на данные услуги;

недостаток вакантных мест работы и безработица; недостаток мест отдыха и досуга; улучшение качества оказания медицинских услуг; низкие доходы (зарплаты, пенсии).

Население в целом довольно уровнем развития торговли и предпринимательства, качеством работы образовательных учреждений, безопасностью района, качеством предоставляемых транспортных услуг и услуг в сфере культуры, а также деятельностью органов местного самоуправления. Однако жители района недовольны ценами на товары и услуги, уровнем развития промышленности, качеством медицинской помощи и услуг ЖКХ, занятостью населения, развитием инфраструктуры и недостатком мест отдыха.

По итогам анализа мнения жителей о проблемах и перспективах развития Брюховецкого района можно предложить следующие способы решения основных проблем:

- стимулирование работодателей к созданию новых рабочих;
- оказание содействия занятости выпускников школ, средних и высших профессиональных учебных заведений;
- предоставление промышленным предприятиям налоговых льгот по отчислениям в местный бюджет;
- улучшение качества информирования населения о временном отключении газо-, водо- и электроснабжения в связи с проведением ремонтных, профилактических и иных работ;
- улучшение качества информирования о категориях граждан имеющих право на получение льгот по оплате услуг ЖКХ;
- улучшение условий труда медицинского персонала (в т.ч. замена устаревшего оборудования);
- стимулирование создания и развития баз отдыха, охотничье-рыболовных баз;
- организация мероприятий по созданию мест отдыха для населения вблизи водоёма.

Таким образом, наиболее приоритетными направлениями развития Брюховецкого района являются развитие промышленности и улучшение качества жизни населения, в том числе качество медицинских услуг и услуг ЖКХ.

По результатам исследования можно сделать вывод о том, что население Брюховецкого района в целом удовлетворено развитием данного муниципального образования, так как органы местного самоуправления эффективно справляются со своими обязанностями.

Литература

1. Мониторинг социально-экономического развития муниципального образования Брюховецкий район за 2015 год // Официальный сайт Администрации муниципального образования Брюховецкий район и Совета муниципального образования Брюховецкий район [Электронный ресурс] URL: <https://www.bruhoveckaya.ru/upload/iblock/5bb/5bb8793689cddd8c5524b7b1a2625824.xlsx> (дата обращения: 23.11.2019).

2. Мониторинг социально-экономического развития муниципального образования Брюховецкий район за 2018 год // Официальный сайт Администрации муниципального образования Брюховецкий район и Совета муниципального образования Брюховецкий район [Электронный ресурс] URL: <https://www.bruhoveckaya.ru/upload/iblock/1ba/1babc730d9c995bec9a4aec26e3bdb12.xls> (дата обращения: 23.11.2019).

3. О районе – Общая характеристика // Официальный сайт Администрации муниципального образования Брюховецкий район и Совета муниципального образования Брюховецкий район [Электронный ресурс] URL: <https://www.bruhoveckaya.ru/raion/index.php> (дата обращения: 21.11.2019).

4. Прогноз социально-экономического развития муниципального образования Брюховецкий район на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов // Официальный сайт Администрации муниципального образования Брюховецкий район и Совета муниципального образования Брюховецкий район [Электронный ресурс] URL: https://www.bruhoveckaya.ru/bitrix/redirect.php?event1=news_out&event2=%2Fupload%2Fiblock%2F694%2F6944cac5b228d9881253e5e8fe5c81b9.docx&event3=%D0%9F%D1%80%D0%BE%D0%B3%D0%BD%D0%BE%D0%B7+2018-2020.docx&goto=%2Fupload%2Fiblock%2F694%2F6944cac5b228d9881253e5e8fe5c81b9.docx (дата обращения: 22.11.2019).

Майорова Л.В., Кочнов С.В.

*Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: kochnov.sergey@yandex.ru, lud9@mail.ru*

Управление денежными средствами предприятия путем инвестирования в финансовые инструменты

Особенностью финансовых рынков является возможность получения доходов не только продавцам, но и покупателям. Поэтому предприятиям, работающим в реальном секторе можно рассмотреть возможность получения дополнительных доходов и повышение эффективности управления оборотными активами за счет размещения свободных денежных средств в финансовые инструменты.

Рассмотрим наиболее эффективные направления краткосрочных финансовых вложений в акции крупных компаний. Анализ проведем в рамках их доходности и надежности.

Информационное агентство «РосБизнесКонсалтинг» [1] ежегодно публикует рейтинг – прогноз наиболее доходных акций. Среди таких компаний на 2020 год выделены: ПАО «Сбербанк России», Яндекс, ММВБ, ПАО «Газпром», МТС, ПАО «Российские сети», ПАО «Фосагро».

Акции ПАО «Сбербанк России» имеют на сегодняшний день хороший потенциал. Это крупнейший банк не только России, но и стран СНГ. Основным акционером выступает Центральный банк РФ, которому принадлежат 50% и одна акция. Порядка 40% акций находятся в собственности зарубежных представителей. ПАО «Сбербанк России» хорошо подходит для долгосрочного инвестирования, так как приносит из года в год стабильные доходные дивиденды. Дивидендная доходность акций в 2018 году 6%. Прогнозная доходность 7,7%.

Акции Яндекс считаются одними из самых перспективных по состоянию на 2020 год. Русскоязычная поисковая система занимается развитием новых проектов, которые имеют в ближайшем будущем большой потенциал. Согласно прогнозам аналитиков, в ближайшие три года прибыль Яндекса на акцию вырастит более чем на 100%, а выручка увеличится примерно в два раза (за 2018 год она составила 68 миллиардов рублей).

Московская биржа - один из крупнейших и перспективных холдингов России, созданный в 2011 году. По прогнозам аналитиков, на 2020 год акции компании станут одними из самых доходных. Предприятие выступает организатором торгов акций, облигаций, валют, драгоценных металлов и т.д. Также холдингу принадлежат НКО АО «Национальный расчетный депозитарий» и банк «Национальный клиринговый центр». Самыми крупным акционером биржи выступает Центральный банк РФ, на долю которого приходится более 11%. Вторым крупнейшим акционером является ПАО «Сбербанк России», которому принадлежит 10% акций, а третьим - «Внешэкономбанк» с пакетом 8%. Около 62% акций биржи находится в свободном обращении. Прогноз дивидендной доходности 8%.

ПАО «Газпром» считается одной из самых перспективных газовых компаний, акции которой в 2020 году обещают неплохие дивиденды. Примерно 70% газа поставляется на российский рынок этой компанией. Из года в год выручка возрастает. Акции, прежде всего, интересны для долгосрочных инвестиций. В дальнейшем прогнозируется значительно повышение стоимости акций. На сегодняшний день годовая дивидендная доходность находится в пределах 5-6%. Это не очень высокие показатели, но в ближайшем будущем ожидается их увеличение. Ценные бумаги ПАО «Газпром» торгуются на таких биржах, как Лондонская и Московская.

Акции МТС, по прогнозам, на 2020 год будут самыми доходными в сфере мобильных телекоммуникаций. МТС считается одной из самых стабильных дивидендных компаний. Российская телекоммуникационная компания вкладывает значительные средства для скупки российских компаний сотовой связи и стран СНГ. Контрольный пакет акций принадлежит

холдингу АФК «Система» (53%), а остальная часть находится в свободном обращении у Лондонской, Нью-Йоркской, Московской и других фондовых бирж. Выручка и доходность МТС из года в год все больше набирает обороты. Прогноз дивидендной доходности 8%.

ПАО «Российские сети» - одно из самых перспективных предприятий, работающее в отрасли электроэнергетики. Мнение, почему эксперты советуют обратить на вложение капитала именно в эту компанию, обосновывается на относительно небольших задолженностях и стремительно растущей выручки из года в год. «Россети» владеют акциями сорока семи дочерних компаний. Однако дивидендная доходность довольно невысокая: по итогам 2018 года она составила только 0,7%.

ПАО «Фосагро» входят в список самых доходных акций 2018 года. Холдинг «Фосагро», основанный в 2001 году, выступает лидером в производстве минералосодержащих удобрений. Компания показывает хорошие обороты роста, и получает от своей деятельности растущую с каждым годом прибыль. Так, в прошлом году показатели выручки «Фосагро» составили около 190 миллиардов рублей. В приобретении акций заинтересованы многие крупнейшие фонды страны. Выплачиваемые дивиденды составили за последние пару лет около 7%, что является достаточно высоким показателем.

На основе сравнения представленных показателей наиболее выгодными для инвестирования являются акции ПАО «Сбербанк России», ПАО «Газпром», МТС и ПАО «Фосагро».

В таблице 1 представлены данные по дивидендной доходности и стоимости акций выбранных компаний.

Таблица 1 - Данные по дивидендной доходности и стоимости акций

Компания	Дивидендная доходность, %	Стоимость акции, руб.
ПАО «Сбербанк России»	7,7	215
ПАО «Газпром»	6	145
МТС	8	285
ПАО «Фосагро»	7	2330

Таким образом, владелец акций может рассчитывать на два источника дохода: дивидендные выплаты при распределении части прибыли между акционерами компании и прирост курсовой стоимости в случае продажи акций по цене, превышающей цену их покупки. Ни один из этих источников дохода не является гарантированным. Во-первых, неизвестно, сумеет ли компания в отчетном периоде заработать прибыль, но даже в случае получения прибыли, неизвестно, какая ее часть будет выделена на выплату дивидендов. Во-вторых, существует неопределенность в отношении дальнейшего движения цены акций, и нет никакой гарантии, что владельцу акций представится удачная возможность продать их по более высокой цене. Поэтому акции характеризуются более высокими рисками, чем облигации.

Корпоративные облигации - это документируемые инвестиции, осуществляемые коммерческими организациями с целью получения от эмитентов доходов оговоренных форм и размеров, а также погашения авансированной ранее суммы к определенному сроку.

Когда облигации выпускаются какой-либо организацией, то такие ценные бумаги считаются более рисковыми, поскольку повышаются кредитные риски. В случае банкротства компании, выпустившей облигации, инвесторы могут лишиться своих средств, вложенных в данные ценные бумаги. Для того, чтобы инвестор согласился пойти на дополнительные кредитные риски, доходность корпоративных облигаций должна быть выше, чем доходность безрисковых.

При оценке риска можно использовать оценки рейтинговых агентств, например S&P, Moody's. Компании с классом AAA (S&P) или Aaa (Moody's) имеют самую высокую надежность. Кредитный риск облигаций минимален. Облигации класса AA или Aa также являются высоконадежными со стабильными выплатами процентов. Рейтинг A присваивается также надежным эмитентам облигаций. Категория BBB или Baa относится к облигациям со средней надежностью. Платежи по ним осуществляются стабильно, однако, есть зависимость от неблагоприятного изменения конъюнктуры рынка, что может сказаться на платежеспособности эмитента. Рейтинги BB, B, CCC, CC относятся к спекулятивным

облигациям с очень высокими рисками. Облигации с рейтингом D уже имеют задолженности по уплате процентов или основной сумме. Кроме буквенной аббревиатуры используются также знаки «+» и «-», которые являются промежуточными вариантами рейтинга. Например, AA+ стоит между AAA и AA. Также используются цифры, например, Aa1, Aa2 или a1, a2, a3. Чем выше цифра, тем меньше кредитный рейтинг.

В таблице 2 представлены различные варианты предлагаемых на бирже корпоративных облигаций со сроком погашения до 1 года.

Таблица 2 – Предложения корпоративных облигаций со сроком погашения менее 1 года

Эмитент	Купон, %	Доходность, %	Рейтинг
АО «Газпромбанк»	7,5	6,6	Ba2
RSHB Capital S.A. (АО «Россельхозбанк»)	6,625	6,49	Baa1
ОАО «РЖД»	5,9	5,46	Ba1

Таким образом, из приведенных в таблице предложений по облигациям, наиболее доходными являются Газпромбанк и Россельхозбанк. Эти банки также имеют достаточно высокий рейтинг, поэтому могут считаться надежными для вложений.

Одним из важных принципов инвестиционной деятельности является Диверсификация рисков, поэтому предприятию необходимо выбрать несколько финансовых инструментов и нескольких эмитентов

Таким образом, управление денежными потоками является одним из главных направлений деятельности компании. Одним из основных условий финансового благополучия предприятия является приток денежных средств, обеспечивающий покрытие его обязательств. Поэтому для обеспечения финансового равновесия предприятия в процессе его развития необходимо балансирование объемов поступления и расходования денежных средств и их синхронизации во времени.

Литература

1. Официальный сайт информационного агентства «РосБизнесКонсалтинг». - URL: <https://www.rbc.ru/>

Мохова Е.А., Малкина Л.В.
ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный медицинский университет»
Министерства здравоохранения Российской Федерации
355017, город Ставрополь, улица Мира, 310
e-mail: selenamoon12@mail.ru

ПАО «Газпром» – лидер российской экономики, осуществляющий корпоративную социальную ответственность

Сегодня вопросам формирования социальной ответственности бизнеса уделяется большое внимание, как за рубежом, так и в нашей стране. Российский национальный стандарт ГОСТ Р ИСО 26000 «Руководство по социальной ответственности», основанный на одноименном Международном стандарте ISO 26000 под социальной ответственностью понимает «ответственность организации за воздействие ее решений и деятельности на общество и окружающую среду через прозрачное и этическое поведение, которое содействует устойчивому развитию, включая здоровье и благосостояние общества; учитывает ожидания заинтересованных сторон; соответствует применяемому законодательству и согласуется с международными нормами поведения; введено во всей организации» [1].

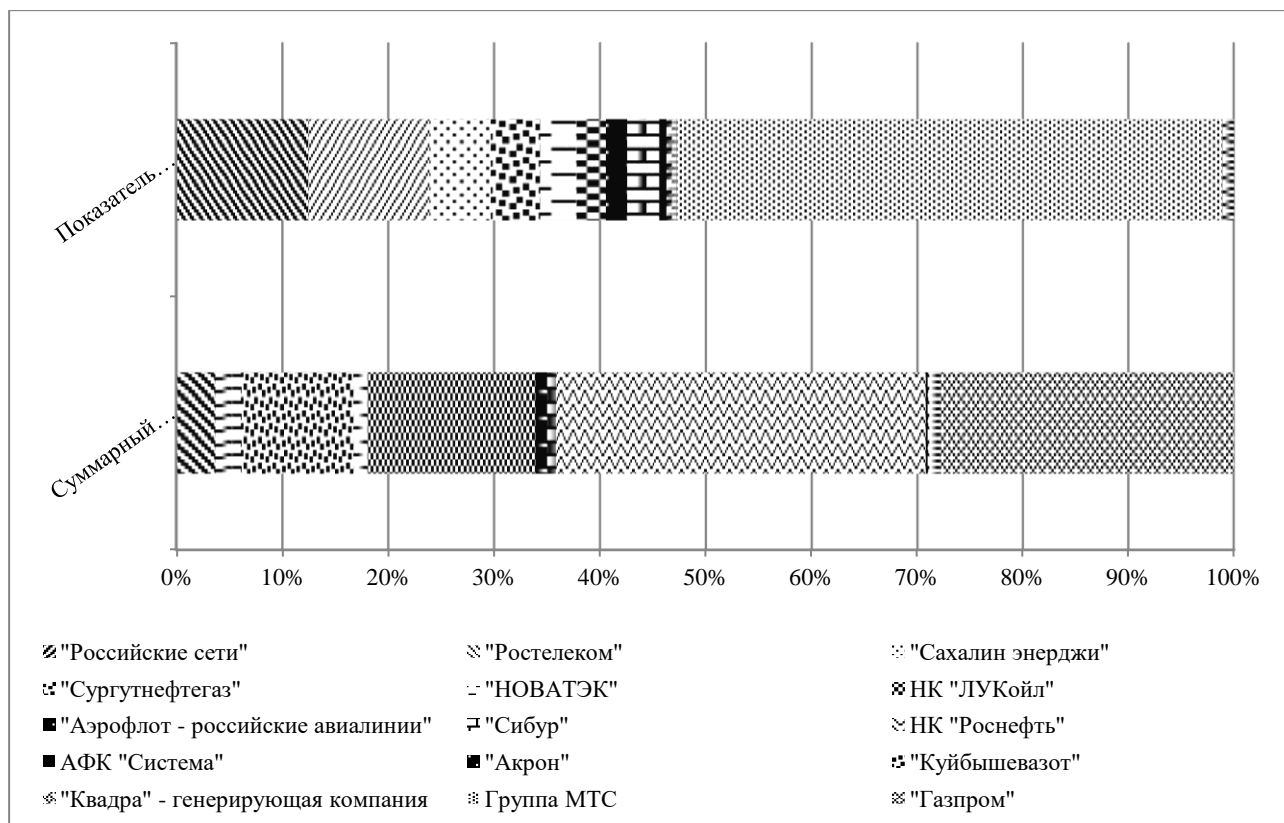
Таким образом, в общем случае под социальной ответственностью организации представляется добровольный вклад бизнеса в экономическое, социальное, экологическое и прочее развитие общества, вне зависимости от того, связан ли этот вклад с основной деятельностью организации, и выходит ли эта деятельность за рамки общепринятых этических норм. Традиционно к социальной относят ответственность перед деловыми партнерами и сотрудниками, местными сообществами, населением в целом. В нашей стране развитие корпоративной социальной ответственности (КСО) началось относительно недавно (упомянутый выше российский стандарт ГОСТ Р ИСО 26000 введен в действие только в 2013 году, хотя элементы КСО внедряются с начала 2000-х годов), проходит достаточно сложно и имеет особенности, которые подробно рассмотрены рядом авторов [2, 9; 3, 1].

Как отмечает начальник аналитического департамента УК «БК Сбережения» С. Суверов в современных условиях большинство ведущих мировых компаний «сознательно стремятся быть все более социально ответственными, выделяя из собственных бюджетов все больше средств на поддержку социальной инфраструктуры, образовательные и экологические программы, поддержку здравоохранения, спорта, науки и культуры» [4].

Последние годы крупнейшие компании, являющиеся лидерами российской экономики, все большее значение уделяют развитию КСО. О чем свидетельствуют рейтинги «Социальной эффективности крупнейших российских компаний», проводимые Рейтинговым агентством АК&М. Так результаты рейтинга за 2018 год представлен на рисунке 1.

В российской практике безусловным лидером в реализации данного направления является компания «Роснефть». Она осуществляет свою деятельность в рамках развития социальной инфраструктуры, поддержки здравоохранения и развития медицины, образовательных программ, поддержки профессионального и любительского спорта, экологических программ, спонсорских проектов в области культуры, проектов по возрождению культурного наследия, решения важнейших проблем регионов дислокации филиалов компании (благоустройство улиц и дорог, строительство мостов, ремонт инженерной и транспортной систем, объектов электро- и теплоснабжения, замена оборудования).

Сегодня компании-лидеры российской экономики осуществляют мероприятия направленные на укрепление здоровья своих работников. Так, например, ПАО «Газпром» осуществляет общественно значимые проекты, направленные на поддержку культуры и искусства, экологии, спорта и пропаганду здорового образа жизни, социальную защиту наименее защищенных слоев населения [6].



*Составлен авторами на основе [5]

Рис. 1. – Социальная эффективность крупнейших российских компаний

Руководство самого ПАО «Газпром» и его региональные подразделения прилагает усилия к тому, чтобы устойчивое развитие ПАО «Газпром» способствовало социально-экономическому прогрессу, улучшению экологической обстановки, росту благосостояния работников.

Реализуя масштабные социальные программы, региональные подразделения ПАО «Газпром» расценивают их не как абстрактную «социальную нагрузку», а как необходимые вложения в обеспечение социальной стабильности, без которой невозможно развитие предприятия в долгосрочной перспективе.

Кроме того, с целью осуществления внутренней КСО в ПАО «Газпром» и его региональных подразделениях разрабатываются целевые программы по диспансеризации работников, организации лечения, оздоровления и отдыха работников, детей работников и неработающих пенсионеров ПАО «Газпром», организована работа по обеспечению жильем его работников. Для осуществления названных мероприятий имеется развитая инфраструктура: медицинские здравпункты, пансионаты, базы отдыха, дворцы культуры и спорта, физкультурно-оздоровительные комплексы и стадионы и т.д.

В качестве механизма регулирования трудовых отношений введено социальное партнерство, важнейшей составляющей которого является переговорный процесс, в ходе которого находится баланс взаимных интересов и взглядов работников и работодателей.

В настоящее время существующий социальный пакет, возможность обучения работников, возможность карьеры, возможность творчества и самовыражения, благоприятные условия труда и отдыха делают компанию привлекательной. О чем свидетельствует тот факт, что ПАО «Газпром» укомплектован кадрами почти на 98 %, текучесть персонала минимальная – менее 3 %, а средний возраст работников составляет около 40 лет.

Таким образом, авторы считают, что важной составляющей должна стать ответственность перед сотрудниками, а именно регулярная и в полном объеме выплата заработной платы, предоставление «социального пакета» и проведение мероприятий, нацеленных на улучшение здоровья своих работников, членов их семей, строительство и содержание объектов

культурного, спортивного, санаторно-курортного назначения. Более того, развитие названной инфраструктуры позволяет улучшить качество жизни населения того региона, где она расположена.

Литература

1. Российский национальный стандарт ГОСТ Р ИСО 26000-2012 «Руководство по социальной ответственности» [Электронный ресурс]. URL: <http://docs.cntd.ru/document/gost-r-iso-26000-2012>.
2. Костин А.Е. Корпоративная ответственность и устойчивое развитие. – М.: Институт устойчивого развития Общественной палаты Российской Федерации / Центр экологической политики России, 2013. 80 с.
3. Авилова М.Г. Корпоративная социальная ответственность в России: тенденции, проблемы, решения [Электронный ресурс] // Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2016. Т. 34. С. 1-5. URL: <http://e-koncept.ru/2016/56712.htm>.
4. Суверов С. О социальной ответственности бизнеса [Электронный ресурс] // Официальный сайт журнала «Эксперт». URL: <https://expert.ru/2018/02/20/o-sotsialnoj-otvetstvennosti-biznesa/>.
5. Рейтинг «Социальной эффективности крупнейших российских компаний» [Электронный ресурс] // Официальный сайт АО «Рейтинговое агентство «АК&М»». URL: <http://akmrating.ru/ru/ranking/index/32>.
6. Официальный сайт ПАО «Газпром». URL: <https://www.gazprom.ru/social/>.

Пугина Л.И., Аношин Е.А.

*Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
e-mail: anoshin_151998@mail.ru*

Кадровый потенциал и его оценка в современных условиях

В современной российской экономике трудовые ресурсы рассматриваются как главный резерв повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности. Человеческий ресурс является основой развития человека и общества, созидателем всех материальных и духовных благ.

Кадровый потенциал обладает исключительной значимостью для динамического развития экономики страны в целом, приобретая всё более перспективное направление в ней. Как известно, человек, работающий в современной организации, действующей в условиях динамичного рынка и жесткой конкуренцией за ресурс выступает не только объектом управления, но и наиболее ценным ресурсом, в который необходимо вкладывать, развивать и рационально использовать.

Кадры определяют эффективность деятельности любого предприятия и являются её ключевым фактором.

По мнению Травина В.В., кадровый потенциал компании – важнейший стратегический фактор, определяющий ее успех. Качественные и количественные характеристики рабочей силы определяют возможности реализации экономических программ, структурной перестройки, расширения производства, повышения качества продукции и роста производительности труда [1].

Другой автор Коноплёва Г.И. даёт понятие кадровому потенциалу как основной части (подсистеме) трудового потенциала, который включает в себя профессиональную и квалификационную сторону трудового потенциала. Таким образом, он характеризует объем специальных знаний, умений и навыков, компетентностей работников [2].

Рассмотрим динамику рабочей силы в России за последние 5 лет. Наблюдается положительная тенденция её роста на 0,77%. Численность занятых в экономике возросла на 1,13%. Уровень безработных сократился на 5,97%

Максимальный удельный вес в структуре рабочей силы занимают мужчины – 51,43% [4]. Это обусловлено тем, что в некоторых семьях, женщины ведут домашнее хозяйство, в то время как мужчины занимаются его материальным обеспечением.

Максимальный удельный вес рабочей силы по возрастным категориям составляют молодые люди от 25 до 34 лет (28,85%) и также от 25 до 44 лет (26,34%) в 2018 году, а минимальную от 15 до 19 лет (0,67%), от 20 до 24 лет (5,8%), а также пенсионный возраст от 60 до 72 (5,84%) [4].

По видам экономической деятельности особая роль отводится оптовой, розничной торговле, сфере услуг (19,1%) обрабатывающей промышленности (14,1%) и образованию (9,5%), т.к. они составляют наибольший удельный вес рабочей силы [4].

Рассмотрим численность рабочей силы по субъектам России. Наибольший объём рабочей силы находится в ЦФО, что составляет 28,1 % от общей численности в 2018 году и в ПФО – 19,8 %. Наименьшая доля рабочей силы наблюдается в регионах ДФО – 5,7 % и в СКФО – 6,1 % [4].

Максимальная доля рабочей силы в ЦФО приходится на Московскую область (19,41%), что обуславливается увеличением предложения труда из других областей. Так, наблюдается сокращение рабочей силы во Владимирской области на 5,1% [4]. Следовательно, на российском рынке труда формируются существенные региональные диспропорции. Происходит отток рабочей силы из соседних областей и федеральных округов.

Оценка кадрового потенциала на базе образовательных учреждений и научных исследований показывает, что численность персонала, занятого исследованиями и научно-

техническими разработками в России с 2015 года имеет тенденцию снижения на 7,7%. В том числе численность исследователей сократилась на 8,4%.

Анализируя производительность труда в 2014-2017 годах можно отметить, что происходит её увеличение на 2,9%. Параллельно с этим происходит сокращение производительности труда в некоторых секторах экономики: в сельском хозяйстве на 10%, в добывающей промышленности на 22,3%, в строительстве на 11,1% и в торговле на 14,8%. На наш взгляд, основной причиной такого снижения является низкий уровень технологического прогресса и устаревшая материально-техническая база в этих видах деятельности [4].

В областях Центрального Федерального округа существует тенденция роста производительности труда во Владимирской области (109,5%), в Московской области (106,4%) и в Ярославской области (113,8%). Во многом это связано со значительным ростом ВРП во всех областях, а также с повышением уровня безработицы, снижением занятых во Владимирской и Ярославской областях. Во многом это связано со значительным ростом ВРП во всех областях, а также с повышением уровня безработицы, снижением занятых во Владимирской и Ярославской областях.

Россия обладает большим инновационным потенциалом, высоким уровнем высшего образования, сильной научной базой, унаследованной от Советского Союза, мощными позициями в определённых областях науки и техники. Но, несмотря на эти благоприятные предпосылки, экономика России отстает от крупных зарубежных стран по большинству показателей инновационности, в том числе и по производительности труда [3]

Согласно данным организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Россия занимает 38 место по производительности труда в расчете на одного занятого. На 2018 год этот показатель равен 48532,5 долл. США, в то время как в Соединенных Штатах Америки производительность труда составила 112978,1 долл. США.

Говоря о заработной плате как о главном механизме стимулирования производительности труда, можно сказать, что в 2018 году среднемесячная номинальная заработная плата в России увеличилась на 10,9% по сравнению с предыдущим годом и составила 43455 рублей до вычета НДФЛ. Во владимирской области данный показатель увеличился на 12,9%, что составляет 30459,9 рублей до вычета НДФЛ [4].

Таким образом, для повышения уровня кадрового потенциала в стране целесообразно предложить разработать соответствующие кадровые стратегии в регионах, которые будут способствовать развитию трудоспособного населения. Работодателям необходимо расширять производственные мощности с целью создания новых рабочих мест. Также предлагается создавать благоприятный инвестиционный климат. Предоставление работникам возможностей для повышения своей квалификации поможет повысить производительность труда в отраслях и в экономике в целом.

Литература

1. Травин, В. В. Менеджмент персонала предприятия / В.В. Травин, В.А. Дятлов. - М.: Дело, 2015
2. Коноплёва Г. И. Понятие кадрового потенциала и стратегия его развития / Г.И.Коноплёва, А.С. Борщенко // Альманах современной науки и образования. – 2014 – №2 – С. 86-88.
3. Demmou, L. and A. Wörgötter (2015), "Boosting Productivity in Russia: Skills, Education and Innovation", OECD Economics Department Working Papers, No. 1189, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/5js4w26114r2-en>
4. Россия в цифрах. 2019: Крат.стат.сб./Росстат- М., 2019 - 549 с.

Родионова Е.В., Мухина Ю.Н.

Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
 602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
 E-mail: rod_elen@mail.ru
 mkhna23@gmail.com

Конкурентный анализ и его влияние на разработку маркетинговой стратегии торговой организации

Конкурентный анализ представляет собой анализ конкурентной ситуации и оценку степени конкурентных преимуществ, как самого предприятия, так и его соперников на рынке [1].

ООО Торговый дом «Гранд» коммерческая организация, занимающаяся продажей мебели в Нижегородской области.

Основными конкурентами являются магазин розничной сети «Много мебели», торговые дома «Вестхол», «Любимый дом», «Мебель плюс» и «Мебельный рай». (см. таблица 1)

Таблица 1 – Характеристика основных конкурентов ООО Торговый дом «Гранд»

Конкуренты	Обозначение	Доля рынка, %	Темп роста, %
«Много мебели»	A	41	33
«Вестхол»	B	35	20
«Любимый дом»	C	27	15
«Мебель плюс»	D	17	9
«Мебельный рай»	E	11	3

По данным, представленным в таблице 1, построим карту конкурентов ООО Торгового дома «Гранд».

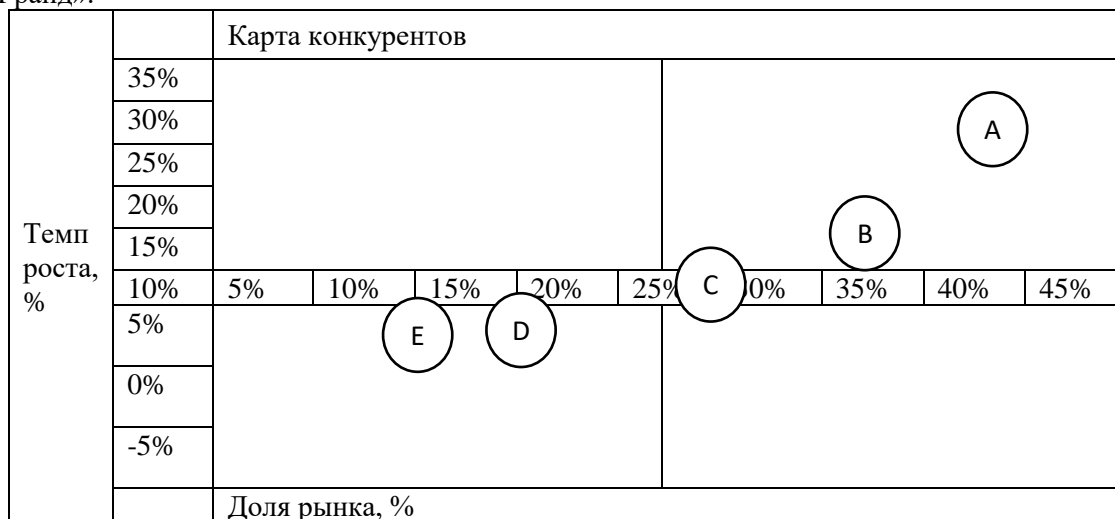


Рис. 1 – Карта основных конкурентов ООО Торговый дом «Гранд»

Наибольшую долю рынка мебели занимает магазин «Много мебели». На одном уровне находятся магазины «Вестхол», «Любимый дом» и «Мебель плюс». Наименее известной организацией по продаже мебели является «Мебельный рай».

Согласно общей конкурентной матрице М. Портера конкурентное преимущество предприятия на рынке может быть обеспечено тремя основными путями: лидерством в издержках, диверсификацией и фокусированием [3].

При выборе одной из 3-х стратегий для ООО Торговый дом «Гранд», входящих в матрицу М. Портера, можно воспользоваться тест-таблицей, составленной немецким ученым Хорстом Вильдеманом (см.таблицу 2).

Таблица 2 – тест – таблица Х. Вильдемана для ООО Торговый дом «Гранд»

Факторы		Значение фактора при различных типах стратегии		
		Лидерство в издержках	Дифференциация	Фокусирования
Особенности и рынка	Разнообразие продуктов	Среднее	Большое	Среднее
	Большой размер рынка	Большое	Среднее	Малое
	Темп роста рынка	Большое	Среднее	Среднее
	Изменчивость спроса	Среднее	Большое	Среднее
Значение важных факторов конкурентоспособности	Издержки	Большое	Среднее	Малое
	Сервис	Среднее	Среднее	Большое
	Качество	Большое	Среднее	Среднее
	Гибкость	Малое	Среднее	Большое
	Нововведения	Малое	Большое	Малое

Тест Х. Вильдемана, проведенный для ООО Торговый дом «Гранд», показывает, что лидерство в издержках наименее подходит для организации т.к. для снижения издержек потребуется заключение договоров с поставщиками мебельных товаров с наименьшими ценами закупки. Это приведет к снижению качества мебели, реализуемой ООО Торговый дом «Гранд». Стратегия дифференциации потребует затрат на создание нового продукта и исследование рынка. Организации целесообразно применить стратегию фокусирования, т.е. сосредоточить все свои усилия на продвижении мебельных товаров в Нижегородской области.

SWOT-анализ показывает, что сильными сторонами торгового дома являются: налаженные каналы сбыта, хорошая торговая репутация, наличие наружной рекламы и разработанная система скидок и акций. Возможности организации - увеличение покупательной способности населения, увеличение количества предпринимательских услуг, продвижение товара на рынок.

Изучение конкурентов позволяет обнаружить риски, которые следует учитывать в деятельности организации. Понимая поведение конкурента, можно оценить позицию фирмы на рынке, лучше узнать своих покупателей, а также разработать эффективную маркетинговую стратегию развития организации в целом.

Литература

1. Галицкий, Е.Б. Маркетинговые исследования. теория и практика 2-е изд., пер. и доп. учебник для вузов / Е.Б. Галицкий, Е.Г. Галицкая. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 570 с.
2. Скляр, Е.Н. Маркетинговые исследования: Практикум / Е.Н. Скляр, Г.И. Авдеенко, В.А. Алексунин. - М.: ИТК Дашков и К, 2016. - 216 с.
3. Основы экономики, менеджмента и маркетинга : учебное пособие / Р.Г. Мумладзе, В.С. Парамонов, Н.И. Литвина. — Москва :Русайнс, 2016.

Федина В.В., Вартанян А.А.

*Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
alinka.alinka.v@mail.ru*

Газификация Владимирской области: оценка и перспективы развития

Одной из важнейших задач Российской Федерации в настоящее время является газификация максимально возможной территории страны. Газификация представляет собой деятельность, направленную на возведение сети газопроводов в целях доведения газообразного топлива по ним до конечных потребителей. На данный момент на долю России приходится около четверти мировых запасов газа. Однако в связи с огромной площадью страны, а также сложностью возведения газопроводов на отдельных ее участках, уровень газификации России остается недостаточным.

По данным на 1 января 2019 года уровень газификации России в среднем составляет 68,6%. При этом уровень газификации города составляет в среднем 71,3%, сельской местности – 59,4% [4]

Крупнейшим предприятием России на рынке газодобычи является ПАО «Газпром». В настоящее время в целях увеличения уровня газификации регионов России выделяются колоссальные ресурсы, и ПАО «Газпром» выступает в роли одного из главных инвесторов. «Газпром» работает непосредственно с администрациями регионов. Для каждого субъекта Российской Федерации (в том числе и для Владимирской области) разрабатывается пятилетняя Программа газификации, подписываются четкие планы газификации регионов. На данный момент реализуются Программы, рассчитанные на 2016-2020 гг. «Газпром» и администрации регионов четко выполняют свои функции. Акционерное общество проводит газопровод до населенного пункта, администрации регионов тем временем ответственны за создание газораспределительных сетей, доведение газа до конечного потребителя и подготовку потребителей к приему газа. Для синхронизации проводимых работ каждый год подписываются так называемые планы-графики. Только при слаженной работе обеих сторон (ПАО «Газпром» и региональных властей) данные программы могут быть реализованы. Однако за 2005-2019 гг. полностью выполнили свои обязательства лишь 6 регионов России, остальные субъекты отстают.

Тем не менее, уровень газификации России с 2005 год значительно увеличился. Динамика уровня газификации России за 2005-2018 гг. выглядит следующим образом [4]:

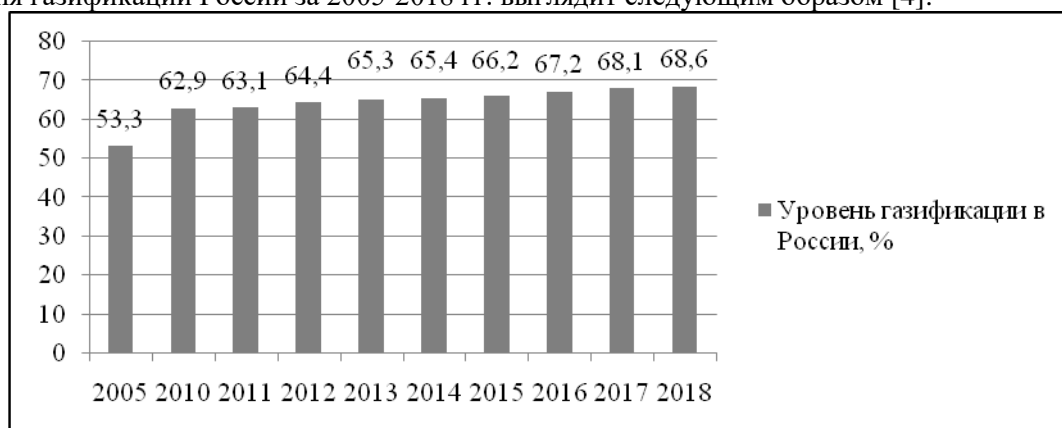


Рис. 1 – Уровень газификации природным газом в России, %

Как было сказано выше, «Газпром» выделяет огромные ресурсы на реализацию программ газификации регионов России. Объем финансирования увеличился с 9 млрд. руб. в 2005 году до 36,7 млрд. руб. в 2018 году. Всего за данный период времени акционерным обществом было выделено 361,18 млрд. руб.

Владимирская область также входит в одну из программ газификации регионов России. Сравним уровень газификации Владимирской области с соседними областями по состоянию на 2018 год [4].

Таблица 1 – Сравнение уровня газификации Владимирской области с соседними областями на 31.12.2018 г.

Регион	Наименование показателя	Уровень газификации, %
Владимирская область	Уровень газификации в области, в том числе:	79,27
	уровень газификации в городе	92,26
	уровень газификации в селе	47,74
Московская область	Уровень газификации в области, в том числе:	96
	уровень газификации в городе	-
	уровень газификации в селе	-
Ярославская область	Уровень газификации в области, в том числе:	72,33
	уровень газификации в городе	89,18
	уровень газификации в селе	27,81
Ивановская область	Уровень газификации в области, в том числе:	77,09
	уровень газификации в городе	89,14
	уровень газификации в селе	35,55
Рязанская область	Уровень газификации в области, в том числе:	85,29
	уровень газификации в городе	96,26
	уровень газификации в селе	77,83
Нижегородская область	Уровень газификации в области, в том числе:	81,36
	уровень газификации в городе	89,82
	уровень газификации в селе	56,50

По сравнению с соседними областями уровень газификации Владимирской области находится на среднем уровне. Наибольший уровень газификации из рассмотренных областей показывает Московская область (96%). Это связано в большей степени с большим объемом инвестиций, вложенных в газификацию столицы России и области. Уровень газификации региона в целом зависит от двух показателей – уровня газификации городов и сельской местности. Второй показатель на данный момент является определяющим. Если уровень газификации городов России находится на достаточно высоком уровне, то уровень газификации села в России оставляет желать лучшего. На него в настоящее время и делает опору Программа газификации регионов России ПАО «Газпром».

Рассмотрим динамику уровня газификации Владимирской области [5].

Таблица 2 – Динамика уровня газификации Владимирской области

	01.01.2005	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017	01.01.2018	01.01.2019
Всего	68,3%	76,58%	77,51%	78,02%	78,63%	79,27%
Город	89,4%	90,66%	91,52%	91,78%	92,10%	92,26%
Село	21,4%	41,70%	43,45%	44,70%	46,08%	47,74%

Таким образом, на 01.01.2019 г. уровень газификации Владимирской области достиг 79,27% в целом, что на 10,67% превышает среднее значение по стране. При этом города Владимирской области газифицированы на 01.01.2019 г. на 92,26%, что на 20,96% больше среднероссийского, сельская местность газифицирована на 47,74%. Данный показатель оказался меньше среднего по России на 11,66%. Таким образом, для повышения уровня газификации Владимирской области необходимо уделять особое внимание газификации сельской местности.

В настоящее время во Владимирской области осуществляется Программа газификации жилищно-коммунального хозяйства, промышленных и иных организаций Владимирской области на 2017-2021 годы. Общий объем инвестиций на Программу составляет 11113,84 млн. руб. [3] Из них более 96% - внебюджетные источники. Государству необходимо выделять больше средств для более эффективной реализации программы.

Еще одной проблемой при подключении газа является стоимость данной процедуры. До мая 2018 года стоимость услуг за технологическое присоединение к газораспределительным сетям составляла 32570 руб. с НДС без ранжирования жителей города и села. Однако, надо понимать, что доходы жителей разных местностей отличаются. Таким образом, с мая 2018 года тариф на подключения газа для жителей городов Владимирской области составляет 32570 руб. с НДС, для жителей села – 24884,23 руб. с НДС. [2] Такое ранжирование применяется лишь в некоторых субъектах России. Однако данная практика должна реализовываться во всех регионах страны. Но в стоимость услуги входят не все работы по подключению газа. На выходе стоимость услуги составляет около 100 тыс. руб.

Для поддержки населения в данном вопросе и более быстрой газификации региона в настоящее время в области применяются некоторые меры поддержки пенсионеров, малообеспеченных граждан, многодетных семей. Данным категориям населения доступны субсидии в размере до 90000 руб. Также отдельные категории собственников жилья вправе получить компенсацию расходов по газификации домовладения в размере 23000 руб. на 01.11.2018 (данная сумма ежегодно индексируется) [1]

В современных условиях при слаженной работе государства, администраций регионов, ПАО «Газпром» и других частных инвесторов возможно значительно увеличение уровня газификации регионов России и доведение этого показателя до достойного уровня. Владимирская область выступает хорошим примером в данной области.

Литература

1. Постановление губернатора от 12.11.2007 года № 835 «Об утверждении порядка предоставления денежной компенсации части расходов, связанных со строительством внутридомовых газовых сетей»
2. Постановление Департамента цен и тарифов Владимирской области от 08.11.2018 № 43/2 «Об установлении платы за технологическое присоединение к газораспределительным сетям»
3. Распоряжение губернатора Владимирской области «Об утверждении программы газификации жилищно-коммунального хозяйства, промышленных и иных организаций Владимирской области на 2017-2021 годы (изменениями на 13 сентября 2019 года) от 20 марта 2017 года № 33-рг
4. Официальный сайт ПАО «Газпром» [Электронный ресурс] - режим доступа: URL: <http://www.gazprom.ru>
5. Официальный сайт АО «Газпром газораспределение Владимир» [Электронный ресурс] - режим доступа: URL: <http://www.vladoblgaz.ru>
6. Зебра ТВ//Планы по газификации [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: <https://vladimir-smi.ru>

Чайковская Н.В., Тигранян М.А.

*Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: mary_chika@mail.ru*

Направления совершенствования работы коммерческого банка с физическими лицами (на примере ПАО «Сбербанк России»)

Сбербанк России является не только старейшим на сегодняшний день, но и крупнейшим российским банком. В настоящее время он занимает прочные позиции в отечественной банковской системе. Он является самой крупной банковской организацией не только по масштабам осуществляемых операций, но и по охвату регионов страны [1].

Необходимо отметить, что одним из самых перспективных направлений в банковской сфере является деятельность с физическими лицами, потому, как они занимают наибольшую долю в сфере обслуживания. Правильно спроектированная система деятельности банка с физическими лицами, учитывающая специфику работы банка и текущую экономическую ситуацию, считается одним из основных моментов, которые способствуют достижению поставленных целей. Исходя из этого, можно отметить, что успех банка зависит от совершенствования своей деятельности с физическими лицами и является основой его эффективного развития.

Сбербанк России является лидером по размеру собственных активов. Выполнение банковских операций является главной особенностью банковской деятельности. Банк стремится предоставить широкий круг операций и услуг для физических лиц. Банк предлагает широкий спектр банковских услуг, включая депозиты, различные виды кредитования (потребительские кредиты, автокредиты и ипотеку).

Выполним анализ финансового состояния ПАО «Сбербанк России». В активе баланса, наибольший удельный вес за три года (2016-2018г.г.) занимает ссудная задолженность. Её доля в активе баланса в 2016 г. равна 74,68%, в 2018 г. составила 74,88%. Как мы видим, она растет в 2018 году, что очень положительно сказывается на деятельности банка. В пассиве баланса наибольший удельный вес наблюдается у средств клиентов, не являющихся кредитными организациями. Её доля в пассиве баланса в 2016 г. равна 89,36%, в 2017 году составила 89,61% и в 2018 г. равна 88,70%. Как мы видим, происходит небольшие колебания данного показателя, но значительных изменений не наблюдается. Рассчитав показатели прибыльности получили, что прибыльность капитала составила 97,19% на отчетный период, т.е. видим хорошую эффективность использования инвестируемого капитала. Прибыльность активов составила 13,90% в 2018 году, сравнив данный показатель со ставкой ЦБ, которая составляет 6,25%, получаем, что ПАО «Сбербанк» эффективно использует свои собственные средства. Эффективность использования банком привлеченных средств для финансирования кредитных вложений составила больше 100%, что говорит о том, что у банка имеются возможности использовать привлеченные средства не только в качестве кредитных ресурсов, но и в качестве источника других пассивных операций [4]. Полученные результаты показали достаточно высокий уровень надежности банка. Но, не смотря на это, требуются небольшие изменения и разработки рекомендаций по ее улучшению.

Для эффективного осуществления направлений по совершенствованию деятельности банка с клиентами предложены следующие рекомендации.

Во - первых, применение новых методов оптимизации кредитного портфеля (с применением факторного анализа):

- путем структурирования кредитов по различным критериям сегментирования портфеля (по географическому признаку, размеру кредитов, срокам предоставления кредитов и т.д.);
- правильное определение стратегии банка в части соотношения риска, доходности и ликвидности кредитных вложений для достижения поставленных целей кредитной политики банка;

- в зависимости от типа кредитной политики (агрессивная, консервативная, умеренная) должны применяться соответствующие модели оптимизации кредитного портфеля, т.к. цели кредитной политики каждого банка различны.

Предложенная модель наиболее удобна в практическом применении и учитывает такие важные критерии кредитного портфеля как доходность, риск и ликвидность. Применение предложенной модели оптимизации является достаточно актуальным и эффективным инструментом, способствующим оптимизации кредитного портфеля.

Во-вторых, наиболее эффективными технологиями, которыми могут воспользоваться банки в конкурентной борьбе, являются именно внедрение различных форм дистанционного обслуживания. ДБО позволяет банку, используя различные каналы взаимодействия с клиентами, предоставлять им не только традиционные банковские услуги, реализуемые в любом отделении банка, но и новые продукты, которые дают возможность на совершенно ином уровне качества удовлетворять финансовые потребности клиентов.

В-третьих, для привлечения дополнительных вкладчиков, тем самым повысив кредитный потенциал банка, предлагается открытие новых видов вкладов для физических лиц, которые будут способствовать привлечению дополнительной прибыли и улучшению финансового состояния банка, а также укрепят конкурентные позиции на рынке банковских продуктов и услуг.

Изучив условия рублевых вкладов, было выявлено, что с помощью данных вкладов, банк сумеет привлечь около 0,5 % или 1000 дополнительных счетов. Также уже существующие клиенты перейдут на данные вклады из-за более выгодных условий.

К примеру, наиболее результативным из предложенных нами вкладов окажется предложение по вкладу «Пенсионный доход». Этот вклад физических лиц предлагается для пенсионеров. Он открывается на имя вкладчика, в том числе на несовершеннолетнего ребенка при предъявлении пенсионного удостоверения. При наличии вклада от 50 000 рублей выдается бесплатная карта с тарифным планом. Но данный вклад не может препятствовать реализации других предложенных нами вкладов, так как они рассчитаны на перспективу и дальнейшее «узнавание» клиентами.

Таким образом, обсуждая результаты, необходимо отметить, что предлагаемые пути совершенствования банковского обслуживания удовлетворят потребности клиента, увеличат скорость прохождения информации внутри организации, позволят придти к установлению долгосрочных партнерских отношений.

Литература

1. Абаева Н. П. Классификация банковских услуг / Н. П. Абаева, Л. Т. Хасанова // Финансы и кредит. – 2017. – № 24. – 365 с.
2. Величко Н.Ю., Калинушкин В.С. Проблемы и основные направления деятельности ПАО «Сбербанк России» // «Наука и образование: новое время». 2018. - № 5. - С.14-20. - Режим доступа: https://www.ru-science.com/ru/services/publishing_articles.
3. Демина Е.И., Гребенюк Т.Г., Телегин А.В. Проблемы банковского обслуживания юридических и физических лиц. // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. Изд.: «Академия Естествознания». Пенза. – 2017. – № 7-3. – С. 450-453. - Режим доступа: https://www.ru-science.com/ru/services/publishing_articles.
4. Сбербанк России [Электронный ресурс. Свободный доступ]. Режим доступа: <http://www.sberbank.ru>.

Чайковский Д.В., Комолова И.Д.

*Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
e-mail: irishkakom-1997@mail.ru*

Организация системы бюджетирования как подсистемы управленческого учета на промышленном предприятии

В современных условиях высокую актуальность имеет организация на предприятии системы управленческого учета, в качестве одной из главных подсистем которой может рассматриваться формирование бюджетов подразделений или бюджетирование.

Бюджетирование - это технология управленческого учета, которая основана на стандартных процедурах сбора, обработки и согласования информации, поступающей из центров ответственности, которая сводится в итоговый документ, носящий название основной бюджет предприятия.

Бюджет представляет собой количественный план в денежном выражении, который готовится и принимается на определенный период времени. В бюджете отражаются планируемые величины доходов и (или) расходов, которые будут сформированы в течение какого-либо периода, и средства, которые нужно привлечь для достижения определенного результата.

Бюджет на предприятии выполняет следующие функции: контроль текущей деятельности, стимулирование руководителей к достижению целей их центрами ответственности, координация разных видов деятельности и центров ответственности, планирование и анализ операций, которые обеспечивают достижение целей предприятия.

В системе бюджетов предприятия можно выделить разные виды смет (бюджетов), провести их классификацию. По степени обобщения информации бюджеты подразделяют на основной и частный. Наибольшее значение имеет основной бюджет, под которым понимается количественно определенное выражение производственных и маркетинговых планов, необходимых для достижения поставленных целей предприятием.

Основной бюджет состоит из финансовых и операционных бюджетов.

Финансовые бюджеты предназначены для финансового управления и оценки перспектив развития предприятия. Они представляют необходимую информацию внутренним пользователям для оценки финансового состояния предприятия и контроля его динамики.

К финансовым бюджетам относят:

- а) прогноз отчета о финансовых результатах;
- б) прогноз балансового отчета;
- в) бюджет потока денежных средств;
- д) инвестиционный бюджет.

Операционный бюджет отражает планируемые операции на предстоящий год по видам деятельности. В ходе их подготовки прогнозируемые объемы производства и реализации продукции (товаров, работ, услуг) преобразуются в количественные оценки доходов и затрат для каждого центра ответственности. Более точным будет говорить не об операционном бюджете, а об операционных бюджетах, к которым относятся бюджеты продаж, коммерческих и управленческих расходов, общепроизводственных расходов, бюджеты прямых затрат на оплату труда, прямых материальных затрат, производственных запасов и бюджет производства.

Дополнительные и вспомогательные бюджеты являются специальными. Они предназначены для предоставления детализированной информации при формировании целевых показателей и нормативов финансового планирования по отдельным видам деятельности и программам. В дополнительные бюджеты входят бюджет целевого финансирования, бюджеты отдельных проектов и программ, бюджет социального развития и бюджет распределения прибыли. К вспомогательным бюджетам относят кредитный план, бюджет начальных капиталовложений, бюджет налогов.

Составление основного бюджета - это порядок формирования финансовых показателей деятельности предприятия, которые оформляются в финансовые и операционные бюджетные документы.

Разработка бюджетов базируется на системе стандартов, содержащие схемы организационных потоков планирования и методические материалы. Применение стандартов делает легче бюджетирование, позволяет оценивать исполнение бюджетов, анализировать действия руководства и принимать эффективные управленческие решения. При составлении бюджетов следует применять документы, по структуре и форме приближенные к документам бухгалтерской отчетности, что значительно облегчает процесс бюджетирования. Современные компьютерные технологии и программное обеспечение позволяют унифицировать трудоемкий процесс и использовать в расчетах и прогнозах комбинации экономико-математических, экспертных и статистических методов.

Литература

1. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отраслях производственной сферы : учебное пособие / М.С. Кузьмина. — Москва : КноРус, 2016. — 248 с. — Для бакалавров.
2. Остаев, Г.Я. Управленческий учет: Учебник / Г.Я. Остаев. - М.: ДиС, 2015. - 272 с.