



II НАЦИОНАЛЬНАЯ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ
КОНФЕРЕНЦИЯ

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАУКИ И ПРАКТИКИ В РАЗЛИЧНЫХ ОТРАСЛЯХ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА

ЧАСТЬ 2. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

ПЕНЗЕНСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ
АРХИТЕКТУРЫ И
СТРОИТЕЛЬСТВА

28-29 МАРТА 2019 Г.

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

**«ПЕНЗЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
АРХИТЕКТУРЫ И СТРОИТЕЛЬСТВА»**

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАУКИ И ПРАКТИКИ
В РАЗЛИЧНЫХ ОТРАСЛЯХ НАРОДНОГО
ХОЗЯЙСТВА**

Сборник докладов II Национальной научно-практической конференции
28-29 марта 2019 г.

Часть 2 – Социально-экономические науки

Пенза 2019

УДК 338
ББК 65.2/4
А43

Оргкомитет:

Сафьянов А.Н. – проректор по научной работе, к.э.н., доцент (председатель);

Белякова Е.А. – и.о. начальника Научно-методического центра, к.т.н., доцент
(зам. председателя);

Толушов С.А. – директор инженерно-строительного института, к.т.н., доцент;

Ефимова Т.Б. – и.о. декана архитектурного факультета, доцент;

Тарасов Р.В. – декан технологического факультета, к.т.н., доцент;

Тараканов О.В. – декан факультета управления территориями, д.т.н., профессор;

Черницов А.Е. – директора института экономики и менеджмента, к.э.н., доцент;

Кочергин А.С. – директор института инженерной экологии, к.т.н., доцент;

Родионов Ю.В. – директор автомобильно-дорожного института, д.т.н.,
профессор.

А43 **Актуальные** проблемы науки и практики в различных отраслях народного хозяйства: сб. докладов II Национальной научно-практической конференции. Часть 2 – Социально-экономические науки. Пенза/ [ред. кол.: А.Н. Сафьянов и др.]: ПГУАС, 2019. – 155 с.

ISBN 978–5–9282–1628–3 (Ч. 2)

ISBN 978–5–9282–1627–6

Статьи печатаются в авторской редакции.

В сборнике помещены материалы II Национальной научно-практической конференции «Актуальные проблемы науки и практики в различных отраслях народного хозяйства», которая проходила 28-29 марта 2019 года в Пензенском государственном университете архитектуры и строительства.

Доклады, представленные в рамках секции «Социально-экономические науки», посвящены вопросам культурологии, истории, права, философии, социологии, социальных и гуманитарных наук, современного маркетинга, экономики, организации и управления предприятиями и недвижимостью.

Рекомендуется научным работникам, преподавателям высших и средних учебных заведений, аспирантам, магистрантам и студентам.

ISBN 978–5–9282–1628–3 (Ч. 2)
ISBN 978–5–9282–1627–6

© Пензенский государственный
университет архитектуры и
строительства, 2019

ПРЕДИСЛОВИЕ

Интеграция науки и практики, внедрение инновационных разработок во всех сферах деятельности, использование более совершенных и эффективных средств производства, модернизация и реконструкция оборудования, применение современных методов подготовки кадров, создание и использование новых технологий – все это увеличивает конкурентоспособность отдельных отраслей народного хозяйства и страны в целом.

Представляемый читателям сборник издается по итогам работы II Национальной научно-практической конференции «Актуальные проблемы науки и практики в различных отраслях народного хозяйства» (Пенза, 28-29 марта 2019 г.).

В работе конференции приняли участие ведущие ученые, аспиранты и студенты различных вузов России. Было представлено более 80 актуальных работ.

Проведение данной конференции явилось результатом значительного интереса академического сообщества к обсуждению и внедрению разработок, решающих поставленные задачи и ведущие к увеличению инвестиционной привлекательности различных отраслей народного хозяйства, ускоряющих модернизацию и совершенствование техник и технологий при достижении национальных целей и стратегических задач развития Российской Федерации.

Составители сборника условно разделили статьи на четыре секции по общности затрагиваемых в них проблем.

Порядок представления статей – по тематическим платформам, рассмотренным на конференции, а внутри них – по фамилиям авторов.

Выход в свет настоящего издания был бы невозможен без труда многих людей разных сфер деятельности. Оргкомитет присоединяется к благодарности заинтересованных читателей всем тем, кто своим трудом способствовал выходу в свет этого сборника.

*Оргкомитет II Национальной научно-практической конференции
«Актуальные проблемы науки и практики
в различных отраслях народного хозяйства»*

EVENT-МАРКЕТИНГ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРА, УСЛУГИ, БРЕНДА

Д.Р. Амирова, канд. экон. наук, доцент кафедры маркетинга и экономической теории

Пензенский государственный университет архитектуры и строительства, Пенза

В настоящее время все большую популярность приобретают не традиционные инструменты маркетинга, такие как реклама, PR и ряд других, а менее навязчивый для потребителя инструмент продвижения - event-маркетинг или событийный маркетинг.

Так, Ф. Котлер раскрывает event-marketing (событийный маркетинг) как систематическую организацию мероприятий как платформы презентации товара (услуги) для того, чтобы с помощью эмоционального воздействия активизировать внимание целевой группы к товару (услуге)» [3].

Event-marketing – это совокупность мероприятий, направленных на продвижение товара/услуги или бренда во внутренней/внешней маркетинговой среде путем организации специальных событий [5].

Можно сказать, что event-маркетинг – это комплекс специальных мероприятий, создающих эмоциональные связи между потребителем с одной стороны, и предприятием или брендом с другой, для продвижения товара или услуги.

В настоящее время, ввиду своей популярности event-маркетинг приобрел целый комплекс методов и инструментов продвижения событий. В целом, они направлены на достижение единой цели – завоевать аудиторию, привлечь потенциальных покупателей и сделать их постоянными клиентами в том или ином смысле [5].

Действительно, все большее количество компаний на российском рынке используют событийные мероприятия для донесения актуальной информации до потребителей, бизнес-партнеров, сотрудников компаний. Поэтому сегодня event-маркетинг представляет собой уже целостную систему планирования, организации, проведения, анализа событийных мероприятий и шоу различного характера и масштаба [2].

Отличительными особенностями событийного маркетинга являются:

1. Стремительная реакция потребителей, за счет привлечения их внимания на мероприятие в формате праздника, конкурсов.
2. Возможность привлечь внимание потребителей, в том числе случайных, которые находятся на стадии принятия решений относительно приобретения товара/услуги.
3. Раскрученное событие становится брендом, что позволяет широко

использовать его при построении дальнейшей стратегии компании.

4. Мероприятие событийного маркетинга имеет «долгоиграющий» эффект, не только потому, что начинается задолго до события – в СМИ, интернете, афишах, но и потому, что остается в памяти потребителей как красочное или яркое событие, формируя тем самым положительное представление о компании.

5. Мероприятие event-маркетинга носит достаточно мощный медийный эффект, привлекая внимание СМИ.

6. Каждый событийный проект выступает как реклама, поскольку, как правило, мероприятия подобного формата, задолго анонсируются.

7. Экономия финансовых вложений.

8. Возможность развития бартерных отношений, за счет привлечения артистов, оформителей, декораторов и пр.

Таким образом, грамотное планирование, организация и проведение мероприятия позволят решить ряд маркетинговых и управленческих задач:

- креативный, нестандартный и яркий вывод продукта на рынок;
- позиционирование и продвижение бренда;
- формирование имиджа компании;
- формирование и укрепление лояльности потребителей;
- укрепление корпоративной культуры;
- стимулирование продаж;
- прямые продажи;
- организация обратной связи с потребителями;
- формирование у потребителей собственного мнения о предложенном продукте, в том числе благодаря дегустации.

Итак, event–маркетинг это мощный и эффективный маркетинговый канал, который можно использовать в разных сферах бизнеса. В зависимости от целей, и от того, на кого конкретно направлены данные мероприятия, их можно объединить в 4 группы (табл. 1).

Учитывая, что все больше потребителей при выборе компании, продукции ориентируются на эмоциональную составляющую, благодаря event-маркетингу можно охватить широкую аудиторию. Как было отмечено, event-маркетинг, не навязывает продукцию, а создает атмосферу праздника. Прежде всего, благодаря эмоциональному воздействию на потребителей, привлекая их внимание через развлекательные мероприятия. Как показывает практика, зрелищные события, запоминаемые и вызывают заинтересованность у потенциальной аудитории.

Вместе с тем, как отмечено в табл. 1, не все мероприятия носят развлекательный характер, это могут быть деловые события. Так, компаниям, работающим на рынке B2B организация выставок помогает не только ознакомить со своей продукцией представителей данной отрасли, но

и найти новых потенциальных партнеров, инвесторов и пр. Речь идет именно о профессиональной аудитории.

Таблица 1

Мероприятия event-маркетинга

Цель мероприятия	Тип мероприятия	Целевая аудитория	Общая характеристика мероприятий
Деловые мероприятия	<ul style="list-style-type: none"> – бизнес-конференция; – тренинги; – семинары; – медиа-конференции; – форумы; – выставки (ярмарки) и др. 	<p>рассчитаны и направлены на профессиональную аудиторию:</p> <ul style="list-style-type: none"> – бизнес-партнеров компании, – инвесторов, – дилеров, – дистрибьюторов и пр. 	<p>наглядная, структурированная увлекательная, информативная демонстрация товара/услуги, возможность непосредственного ознакомления с продукцией, ее техническими характеристиками, обмена информацией</p>
Корпоративные мероприятия	<ul style="list-style-type: none"> – юбилей компании; – праздничные мероприятия (новый год и др.); – семейный праздник и др. 	<p>сотрудники компании, сотрудник и члены их семей</p>	<p>способствуют:</p> <ul style="list-style-type: none"> – формированию корпоративной культуры компании; – сплочению коллектива; – повышению производительности и эффективности труда; – налаживанию деловых и корпоративных связей между сотрудниками
Массовые мероприятия	<ul style="list-style-type: none"> – фестивали; – городские праздники; – народные гуляния; – специальные мероприятия, в том числе спортивные; – конкурсы; – флешмобы; – розыгрыши, лотереи; – мастер-классы; – благотворительные мероприятия и др. 	<p>потенциальные потребители товаров и услуг</p>	<p>комплекс мероприятий, оказывающих влияние на имидж компании или торговой марки, популяризации продукции</p>
Рекламные мероприятия	<ul style="list-style-type: none"> – PR-акции; – участие компании в выставках, ярмарках; – дегустации и др. 	<p>потенциальные потребители товаров и услуг, чаще четко определенная аудитория</p>	<p>комплекс маркетинговых мероприятий, в основе которых лежит событийный маркетинг, включающий специальные акции для привлечения потенциальных клиентов и удержания уже существующих. необходимо четко определиться с аудиторией, взаимодействовать с потребителем с целью стимулирования сбыта продукции</p>

Таким образом, организация и участие в специальных мероприятиях, позволяют:

- распространить информацию о компании,
- решить сразу несколько задач (например, от стимулирования сбыта, до повышения лояльности и др.);
- найти высокий отклик у потенциальной аудитории, так как подобные мероприятия демонстрируют высокую посещаемость и др.

Литература:

1. *Вершинина А.Г., Просалова В.С., Смольянинова Е.Н. Событийный маркетинг: сущность и возможность применения, как механизма продвижения товаров и услуг в РФ//Азимут научных исследований: экономика и управление. - 2017. - Т. 6. - № 4 (21). - С. 71-74.*
2. *Корокошко Ю.В., Салихова А.А. Коммуникации event-маркетинга в системе продвижения услуг//Сборники конференций НИЦ Социосфера. - 2013. - № 23. - С. 70-72.*
3. *Ключагина Е.С. Event-маркетинг как эффективный метод маркетинговых коммуникаций// В сборнике: Импульс-2012 Труды IX Международной научно-практической конференции студентов, молодых ученых и предпринимателей в сфере экономики, менеджмента и инноваций в 2-х томах. Национальный исследовательский Томский политехнический университет. - 2012. - С. 273-275.*
4. *Манихин А.А. Ткань событий. место event-маркетинга в комплексе маркетинговых коммуникаций//Креативная экономика. - 2010. - № 4 (40). - С. 135-143.*
5. *Мишина В.Д., Елистратов А.С. Особенности применения event-технологий продвижения событий в социальных сетях// В сборнике: Маркетинг и брендинг: вызовы XXI века Материалы Международной научно-практической конференции. Ответственный за выпуск Л. М. Капустина. 2017. С. 125-129.*

УДК 349.444+347.214.23

САМОВОЛЬНАЯ ПОСТРОЙКА ИНДИВИДУАЛЬНОГО ЖИЛОГО ДОМА

О.А. Антяскина, магистрант

Н.Ю. Улицкая, канд. экон. наук, доцент кафедры кадастра недвижимости и права

**Пензенский государственный университет архитектуры
и строительства, Пенза**

Вопросы о самовольном строительстве регулярно поднимаются на всех уровнях власти – законодательной и исполнительной, пестрит судебная практика, длительное время ученые цивилисты рассматривают эти вопросы. При этом возникает очень много коллизионных ситуаций, разрешение которых требуется не только от правоприменителя. Прежде всего, необходимо разработать четкий механизм правового регулирования как вопросов оформления в собственность, так и сноса самовольно возведенных объектов. Используя некорректные формулировки и «лазейки» в

законодательстве, лица оформляют в собственность самовольно возведенные объекты, которые несут угрозу как жизни и здоровью граждан, так и национальным интересам.

Актуальной проблемой, требующих решений, является судьба земельных участков самовольными постройками и снижения количества случаев самовольного захвата земель. Самовольный захват земель, возведения самовольных построек приводит к снижению эффективности управления земельными ресурсами.

Федеральными законами от 13.07.2015 года №258-ФЗ существенно изменены вопросы правового регулирования, связанные со сносом самовольной постройки. В частности, в ст. 222 ГК РФ внесен п. 4, предоставивший право органам местного самоуправления принимать решения о сносе самовольных построек во внесудебном порядке. Административный порядок сноса самовольных построек предполагал снизить нагрузку на судебные органы. Но на практике, за частую, некоторые органы местного самоуправления муниципальных районах, проявляют активности по выявлению самовольных построек и очень рьяно выносят решения о сносе индивидуальных жилых домов, которые построены собственниками земельных участков. Усматривается некая коррупционная составляющая в действиях органов местного самоуправления, поскольку она позволяет уполномоченным органам «давить» на собственников и субъективно решать выдавать или не выдавать уведомление [1].

До 3 августа 2018 года разрешение на строительство является основным документом, дающим право на возведение постройки, но в настоящее время данный вид документа заменило уведомление о планируемых строительстве или реконструкции объекта индивидуального жилищного строительства или садового дома (далее уведомление). Данные изменения были внесены Федеральным законом "О внесении изменений в Градостроительный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации" от 03.08.2018 №340-ФЗ. По своей сути, уведомление, предусмотренное Градостроительным кодексом Российской Федерации, подтверждает соответствие проектной документации требованиям градостроительного плана земельного участка и дающее право застройщику осуществлять строительство, а также их капитальный ремонт (ст. 51.1 ГрК РФ). В этой же норме предусмотрено, что разрешение не требуется в случае строительства гаража на земельном участке не связанных с предпринимательской деятельностью; объектов, не являющихся объектами капитального строительства (киосков, навесов); объектов вспомогательного пользования использования (заборы, калитки, теплицы, бани, сараи и т.д.). Соответственно такие строения могут быть возведены самовольно, и для их строительства не требуется разрешения, которое является квалифицирующим признаком самовольной постройки.

До вступления изменений в ГрК РФ градостроительный план земельного участка (вид документации по планировке территории) являлся одним из обязательных документов для подачи заявления и выдачи разрешения на строительство. Сейчас градостроительный план не обязательный вид документа. Подготовка градостроительных планов земельных участков осуществляется применительно к застроенным или предназначенным для строительства, реконструкции объектов капитального строительства (за исключением линейных объектов) земельным участкам.

Градостроительный план представляет собой выписку из правил землепользования и застройки, проекта планировки и проекта межевания территории квартала (микрорайона) применительно к конкретному земельному участку, в которой указывается информация о строительных характеристиках предназначенного для застройки участка и имеющихся в отношении него строительных ограничениях. При этом градостроительный план не устанавливает соответствующие характеристики, а лишь воспроизводит те из них, которые определены в перечисленных актах в отношении территории, на которой расположен данный участок. Информация, указанная в градостроительном плане земельного участка, может быть использована для подготовки проектной документации, для получения разрешения на строительство, а также уведомлений в течении трех лет со дня его выдачи (п. 1 ст. 57.3 ГрК РФ).

Разрешение на строительство является согласием административного органа на указание самовольной постройки, получение которого детально регламентировано градостроительным законодательством. Отказ о выдачи разрешения на строительство можно обжаловать в порядке административного судопроизводства. С другой стороны, отсутствие разрешения на строительство не является основанием для сноса самовольной постройки [2].

В ряде судебных постановлений поддерживается такая позиция. Так, в Обзоре законодательства и судебной практики Верховного Суда Российской Федерации за второй квартал 2007 г., утвержденном Постановлением Президиума Верховного Суда Российской Федерации 1 августа 2007 г., указано, что по смыслу ст. 222 ГК РФ право собственности на жилой дом, возведенный гражданином без необходимых разрешений на земельном участке, предоставленном ему по договору аренды для строительства жилья, может быть признано без необходимых разрешений. В п.26 Постановления Пленума № 10/22 разъяснено, что отсутствие разрешения на строительство не может свидетельствовать о самовольности построек и не может служить основанием для отказа в иске о признании права собственности на самовольную постройку. В то же время суд должен выяснить, предпринимало ли лицо, создавшее самовольную постройку, надлежащие меры по ее легализации, в частности, для получения разрешения на строительство и (или) акта ввода объекта в эксплуатацию.

Иск о признании право собственности на самовольную постройку подлежит удовлетворению при установлении судом того, что единственным признаком самовольной постройки является отсутствие разрешения на строительство и (или) акта ввода объекта в эксплуатацию, для получения которых лицо, создавшее самовольную постройку, предпринимало меры, то есть обращалось в орган местного самоуправления с заявлением о выдаче разрешения на строительство или акта ввода постройки в эксплуатацию. Можно сделать вывод, что, несмотря на отсутствие согласия на легализацию самовольной постройки, суд может признать право собственника на самовольно возведенное здание.

Аналогичная позиция содержится в Конвенции развития гражданского законодательства Российской Федерации от 2009 г. о правовом режиме самовольной застройки. В частности, авторами Конвенции предлагается легализовать самовольную постройку при отсутствии административного разрешения на ее возведение, но при условии предоставления земельного участка из государственной или муниципальной собственности в установленном законом порядке в целях осуществления строительства.

Стоит отметить, что упрощенный порядок узаконения самовольной постройки планировался для земельных участков, находящихся в государственной или муниципальной собственности, а в итоге под ужесточение новых положений попали и собственники земельных участков, которые возвели самостоятельно, за свой счет индивидуальные жилые дома, тем самым решив проблему своего жилья [3].

Исходя из толкования ч. 1 п. 4 ст. 222 ГК РФ можно сделать следующие выводы:

1. Органы местного самоуправления городского округа, а в случае, если самовольная постройка расположена на межселенной территории, то органы местного самоуправления муниципального района, вправе принять решение о сносе самовольной постройки.

2. Вторым обязательным условием является создание или возведение ее на земельном участке, не предоставленном в установленном порядке для этих целей.

3. Третье условие, согласно которому допускается административный порядок сноса, состоит в том, что земельный участок расположен в зоне с особыми условиями использования территорий (за исключением зоны охраны объектов культурного наследия (памятников истории и культуры) народов Российской Федерации), либо на территории общего пользования, либо в полосе инженерных сетей федерального, регионального или местного значения.

Таким образом, если земельный участок расположен и относится к землям населенных пунктов, с целевым использованием под индивидуальное жилищное строительство, и у лица имеется право собственности

или иное вещное право на земельный участок, то административный порядок сноса самовольной постройки применен быть не может.

Было бы логичнее в п. 3 ст. 222 ГК РФ уточнить порядок приобретения права собственности на самовольно возведенный объект индивидуального жилищного строительства, сформулировав его следующим образом: «право собственности на самовольную постройку – индивидуальный жилой дом, подлежит государственной регистрации в ЕГРН в случае: если самовольная постройка возведена на земельном участке, принадлежащим лицам на вещном праве, постройка является индивидуальным жилым домом не более 3 этажей и не нарушает прав и интересов третьих лиц». Либо дополнить ч. 17 ст. 51 ГрК РФ: «Разрешение на строительство не требуется для индивидуальных жилых домов не более трех этажей и площадью, не превышающей предельно допустимые размеры» [4].

Литература:

1. Грызыхина Е.А. *Приобретение право собственности на вновь построенную недвижимость: монография.* Омск: 2008.
2. Уколова Т.Н., Филатова Д.О. *Новеллы гражданского законодательства о самовольном строительстве // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2010. № 74.*
3. Чиконова Л.В. *Некоторые проблемы применения дефиниции «самовольная постройка» // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2017. №2.*
4. Щенникова Л.В. *Вещное право: учеб. пособие.* Пермь.

УДК: 332.83[035.3]

МОДЕЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ОСНОВЕ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ЖИЗНЕННЫХ ЦИКЛОВ СТРОИТЕЛЬСТВА ПО СОВОКУПНЫМ ЗАТРАТАМ

С.А. Баронин, д-р экон. наук, профессор кафедры экспертизы и управления недвижимостью

Пензенский государственный университет архитектуры и строительства, Пенза

К.Ю. Кулаков, д-р экон. наук, профессор кафедры организации строительства и управления недвижимостью

Национальный исследовательский Московский государственный строительный университет, Москва

Авторские исследования показали, что в российской теории и практики оценочной и инвестиционно-строительной деятельности наступил период, когда наряду с основными применяемыми видами стоимостей, такие как рыночная, инвестиционная, ликвидационная и кадастровая,

появилась потребность перейти к ее новым разновидностям – оценке стоимости жизненных циклов товаров (систем), оценке стоимости владения, а также стоимости контрактов на жизненные циклы.

Современная актуализация выделения оценки стоимости жизненных циклов как особого вида оценочной деятельности связана с развитием в мировой экономике глобального мирового экономического тренда управления товарами и различными объектами собственности во всех сферах народного хозяйства на основе представления их в виде жизненных циклов. При этом они имеют не только традиционную стоимость их приобретения, но и стоимость эксплуатации на определенном периоде владения вплоть до ликвидации (утилизации). Совместное стоимостное моделирование этих интегральных затрат на всех стадиях жизненного цикла позволяет калькулировать стоимость жизненных циклов как особую разновидность стоимости товаров на разных периодах владения этими товарами (системами).

Проведенный анализ показывает, что наблюдается генезис применения концепции жизненных циклов от макроэкономического моделирования трендов развития мировой экономики в виде длинных экономических волн, циклов отраслей, предприятий до моделирования товаров, в том числе и инвестиционного типа, как динамически развивающихся жизненных циклов с определенной стоимостью, как в обмене, так и в использовании. Именно поэтому, стоимость жизненных циклов как итоговая стоимость владения для конечного потребителя, может стать главным современным критерием эффективности социально-экономических систем, где минимизируется не стоимость товара и уровень затрат на его создание и приобретение, а стоимость владения этим товаром на весь его жизненный цикл экономического использования.

В Российской экономике катализатором развития оценки стоимости жизненных циклов стало принятие в 2013 г. федерального закона 44-ФЗ о закупках товаров для государственных и муниципальных нужд [1]. Одним из основных принципов контрактной системы стал принцип приоритетного стимулирования инновационной и высокотехнологической продукции в сфере закупок для государственных и муниципальных нужд. Этот подход реализован через использование не одного критерия как было ранее – цены контракта, а четыре (цена контракта; расходы на эксплуатацию и ремонт; качественные и экологические характеристики объекта; квалификация участников, наличие финансовых и материальных ресурсов, опыта работы и деловой репутации). При этом цена контракта и расходы на эксплуатацию являются главными характеристиками стоимости контракта на жизненный цикл любых типов товаров и работ.

Выход этого закона также предопределил к переходу в экономике России на контракты жизненного цикла (КЖЦ) в инвестиционно-строительной и прочих хозяйственных сферах России. Так, например, на

смену традиционных договоров подряда на строительство различных объектов приходят контракты на жизненные циклы строительства автомобильных, железнодорожных дорог, портов, аэродромов и прочих объектов. Через КЖЦ осуществляется переход от традиционных договоров подряда с гарантийными обязательствами по объектам строительства с дополнительным планированием ответственности подрядчика за уровень эксплуатационных затрат по построенному объекту на техническое обслуживание, текущий и капитальный ремонт, в том числе с системами гарантий и софинансирования в виде государственно-частного партнерства (ГЧП) и концессии.

В этой связи становится очень актуальна проблематика научно-практического развития теории и практики стоимостного моделирования жизненных циклов строительства зданий на основе совокупных затрат и оценка стоимости контрактов на жизненные циклы недвижимости, как одного из перспективных направлений развития оценочной и инвестиционно-строительной деятельности России.

Выполненный обзор литературы показал, что в зарубежной практике инвестиционно-строительной деятельности активно применяются модели для анализа стоимости жизненных циклов строительства и контрактные системы на жизненные циклы в форме государственно-частного партнерства с учетом как заемного капитала, так и частного софинансирования [2-5]. К наиболее основным таким моделям относятся DBFM, LCC, LCCA, PFI [6, 7] и концессионные соглашения.

Очень распространена оценочная модель LCC (Life Cycle Cost) как методика подсчета суммы всех совокупных затрат жизненного цикла в виде суммы единовременных и повторяющихся периодических затрат по всей продолжительности жизни или определенного периода оказания услуг какой-либо производственно-экономической системы. Итоговая стоимость затрат по LCC включает в себя как единовременные расходы на приобретение, стоимость транспортировки и установку, так и интегральные затраты владельца на эксплуатационные расходы, техническое обслуживание, модернизацию и оставшуюся остаточную или ликвидационную стоимость в конце срока полезного использования.

Методический аппарат структурирования жизненных циклов и оценки их стоимости весьма подробно регламентирован в зарубежной экономике в виде многочисленных международных стандартов ISO.

Особый интерес представляет система международных стандартов по строительству зданий и активов от общих положений и планирования срока службы ISO 15686-1 до уточнения терминологий ISO 15686-11, где выделяется в части 5 раздел по расчету стоимости жизненного цикла.

В наиболее общем виде оценка жизненного цикла складывается из следующих ее разновидностей: технической; оценке затрат; экологической

и прочих. Модель процедур функционирования данного международного стандарта по расчету жизненного цикла ISO 15686-5 показана на рис. 1.

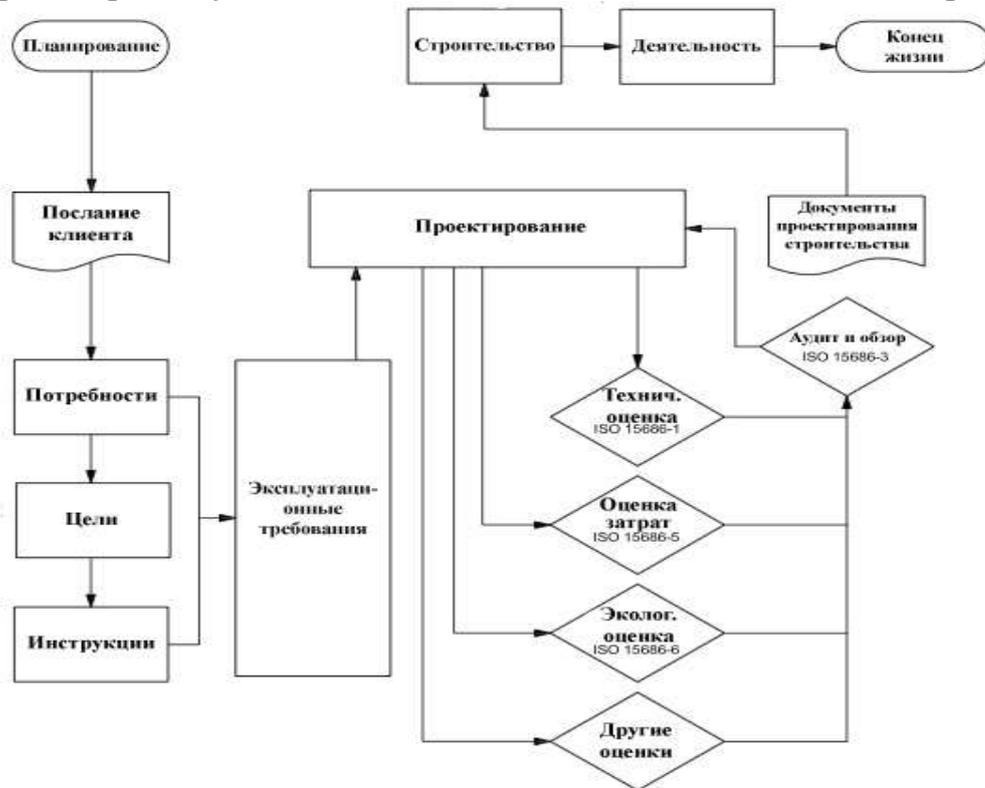


Рисунок 1. Модель разновидностей оценок жизненных циклов зданий и процедур функционирования международного стандарта ISO 15686-5

Анализ различных зарубежных методов оценки стоимости жизненных циклов указывает, что они в большей степени сформированы по типу методики LCC и предусматривают определение интегрированных затрат по всем стадиям жизненного цикла с учетом применения дисконтирования. Проблематика доходности проектов не входит в данный тип анализа и является предметом отдельных исследований с целью определения NPV, IP и прочих показателей экономической эффективности инвестиций.

В мировой экономике довольно широко используется устоявшееся понятие «Total Cost of Ownership (TCO)» как совокупная стоимость владения применительно к жизненному циклу каких-либо товаров, изделий или систем.

В наиболее общем виде TCO – это общая величина целевых затрат, которые вынужден нести владелец с момента начала реализации вступления в состояние владения до момента выхода из состояния владения. Универсальной методики расчета совокупной стоимости владения не существует, поскольку, в зависимости от объекта владения характеристик владения, структура затрат и принципы их определения могут различаться в значительной степени. Анализ многочисленных зарубежных стандартов и

методик оценки стоимости ТСО показывает, что в их основе – модель оценки типа LCC.

В отдельных отраслях экономики России уже активно применяется экономический инструментарий владения товарами и услугами по всему их жизненному циклу. Так, например, стало хорошей нормой при покупке автомобиля считать стоимость его владения как сумму совокупных затрат на его приобретение, затрат на техобслуживание, расход топлива, страховку на определенный срок владения. Но такое же экономическое мышление применительно к оценке и управлению стоимостью владения различными типами объектов недвижимости в рамках жизненного цикла их строительства и эксплуатации находится в стадии зарождения и развития. Мировой опыт свидетельствует, что стоимость жизненного цикла зданий в среднем лишь на 20% определяется ценой ее приобретения, а преимущественные затраты собственника на 80% формируются совокупными затратами эксплуатационной фазы.

Развитие данной концепции ТСО, в том числе для целей строительства различных типов объектов недвижимости и последующей оценки стоимости владения ими, можно считать весьма перспективным направлением развития инвестиционно-строительной и оценочной деятельности в Российской экономике.

Проведенный анализ функционирования Российской экономики в сложных санкционных условиях показывает, что в ней наблюдается генезис применения концепции жизненных циклов от макроэкономического моделирования трендов ее развития в виде длинных экономических волн Кондратьева Н.Д. длиной 45-60 лет, экономических циклов отраслей, предприятий и корпораций, жизненных циклов строительных материалов, инженерных систем и инвестиционных проектов до восприятия любых товаров как жизненных циклов и необходимости как оценки стоимости жизненных циклов, так и формирования контрактных систем на жизненные циклы.

На смену традиционного понимания стоимости товара для конечного потребителя как их цены приходит новое экономическое мышление, где важны не только единовременные затраты владельца по его приобретению, но и комплекс последующих затрат владения в период эксплуатации. Актуальным становится оценка стоимости жизненных циклов товаров применительно к каким-либо субъектам владения этими товарами, в том числе на объекты капитального строительства. Можно утверждать, что стоимость владения, как особый вид стоимости, складывается из двух частей – стоимости приобретения (создания) и стоимости эксплуатации за определенный период владения. Этот экономический подход весьма успешно применяется в концепции ТСО и требует своего применения как экономический инструмент минимизации стоимости жизненных циклов и стоимости владения для конечного потребителя.

В отдельных отраслях экономики России уже активно применяется экономический инструментарий владения товарами по всему их жизненному циклу. Так, например, стало хорошей нормой при покупке автомобиля считать стоимость его владения как сумму совокупных затрат на его приобретение, затрат на техобслуживание, ремонт, расход топлива и страховку на определенный срок владения. Но такое же экономическое мышление применительно к оценке и управлению стоимостью владения различными типами объектов недвижимости в рамках жизненного цикла их строительства и эксплуатации находится в стадии зарождения и развития. Это подход требует формирования нового экономического мышления в жилищной сфере как у потребителей, государственных и муниципальных органов управления, так и в сфере бизнеса.

Основу таких экономических трансформаций формирует восприятие категории стоимости на объекты недвижимости не только как локальной цены ее приобретения, а как стоимости всего жизненного цикла строительства и эксплуатации или стоимостного эквивалента всех совокупных затрат владения.

Выполненные исследования показали сложный, проблемный, актуальный и перспективный характер необходимости исследований в области применения в экономике России методологии моделирования стоимости жизненных циклов товаров по совокупным затратам, оценки стоимости владения и контрактов на жизненные циклы.

Предлагается в правовом поле оценочной деятельности в рамках Федерального Закона 135-ФЗ и действующих федеральных стандартах оценки выделить это направление как особый профиль и отдельный вид стоимостной оценки в целях регламентации и уточнения стоимостной методологии оценки жизненных циклов товаров, работ, объектов капитального строительства в целях синхронизации с работой по госзакупкам в рамках федерального закона 44-ФЗ.

Оценка и управление стоимостью жизненными циклами товаров и работ должны стать приоритетным направлением стимулирования спроса на инновационную и энергоэффективную продукцию в инвестиционно-строительной сфере. Стратегия создания высокотехнологических товаров, работ и объектов недвижимости с более высокой стоимостью приобретения, но с меньшей стоимостью жизненных циклов по затратам владения, должна иметь приоритет при государственных и муниципальных закупках при реализации национальных проектов.

Исследованиями определена специфика зарубежного опыта и генезис развития в Российской экономике стоимостной методологии оценки товаров, работ и услуг как жизненных циклов, имеющих стоимость владения по совокупным затратам. Также выявлено проблемное поле и дискуссионный характер данных исследований для обеспечения устойчивого развития концепции оценки жизненных циклов в

инвестиционно-строительной сфере по множеству параметров регулирования.

Предложена и обоснована авторская модель оценки жизненных циклов жилой недвижимости и показаны экономические выгоды ее применения. Сформулированы перспективные вопросы развития данной научно-практической тематики исследования.

Литература:

1. *Федеральный закон Российской Федерации «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» №-44 ФЗ от 05.04.2013 г.*
2. *AS/NZS 4536, Life cycle costing – An application guide. Australian / New Zealand standard for guidance, 1999.*
3. *ASTM E917-05, Standard Practice for Measuring Life-Cycle Costs of Buildings and Building Systems. US standard for guidance, 1999.*
4. *Standard Form of Life Cycle Cost Analysis, Building Cost Information Service (BCIS), London, 2007.*
5. *Life Cycle Cost of Buildings, Government Building Bureau, Ministry of Construction, 1993. Japanese guidance.*
6. *Baronin S.A., Yankov A.G., Bizhanov S.A. Assessing the cost of real estate lifecycle contracts in Russia's present-day economy and the characteristics of the European experience. Life Science Journal – 11(8s) – 2014 – P. 249-253*
7. *Баронин С.А., Янков А.Г. Контракты жизненного цикла: понятийный анализ, зарубежный опыт и перспективы развития в России [Электронный ресурс] // Электронный научный журнал Современные проблемы науки и образования – 2013. № 6; Режим доступа: URL: <http://www.science-education.ru/113-11588>.*

УДК 347.235.11:340.130.5

ИССЛЕДОВАНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ АКТУАЛИЗАЦИИ КАДАСТРОВОЙ СТОИМОСТИ ЗЕМЕЛЬ В ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

С.А. Баронин, д-р экон. наук, профессор кафедры экспертизы и управления недвижимостью

И.В. Попова, канд. экон. наук, доцент. кафедры экспертизы и управления недвижимостью

Т.В. Федотова, магистрант

**Пензенский государственный университет архитектуры
и строительства, Пенза**

Проведенный авторский анализ показал, что с конца 2014 года на территории Российской Федерации начался переход к исчислению налога на недвижимость от кадастровой стоимости. Ранее налог рассчитывался от инвентаризационной стоимости. Все нововведения в сфере налогообложения потребовали значительных изменений в области оценки и разработки

новых методик определения кадастровой стоимости объектов недвижимости.

Данная ситуация связана с вступлением 03 июля 2016 года в силу Федерального закона № 237-ФЗ «О государственной кадастровой оценке» [1], который регулирует вопросы определения «новой» кадастровой стоимости объектов недвижимости. Данный федеральный закон приходит на смену положениям о кадастровой оценке, указанным в Федеральном законе от 29 июля 1998 года №-135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации». Согласно Федеральному закону, установлен переходный период применения Федерального закона с 1 января 2017 года до 1 января 2020 года [2].

Главные изменения в Федеральном законе связаны с тем, что он передал полномочия по кадастровой оценке объектов из частного сектора (независимых оценщиков) в государственный, а также закрепил новую методику определения кадастровой стоимости объектов недвижимости.

Новая методика государственной кадастровой оценки, утвержденная Приказом Минэкономразвития РФ № 226 от 12.05.2017 года, делает акцент на тщательной группировке недвижимости и фактическом, а не указанном в документах использовании объекта. Государственная кадастровая оценка проводится на основе принципов единства методологии определения кадастровой стоимости, непрерывности актуализации сведений, необходимых для определения кадастровой стоимости, независимости и открытости процедур государственной кадастровой оценки на каждом этапе их осуществления, экономической обоснованности и проверяемости результатов определения кадастровой стоимости.

На основе вышеизложенного на протяжении 2017 года и по настоящий день в субъектах Российской Федерации создаются государственные учреждения для целей определения кадастровой стоимости. Проведение государственной кадастровой оценки на территории Пензенской области в соответствии с действующим законодательством возложено на Государственное бюджетное учреждение Пензенской области «Государственная кадастровая оценка», созданное в январе 2017 года [3].

Анализируя состояние дел, по вопросу актуальности сложившейся в регионе кадастровой стоимости следует отметить, что в данный период времени назрела острая необходимость проведения государственной кадастровой оценки в Пензенской области по нескольким причинам:

1. Истечение срока действия результатов предыдущей кадастровой оценки: согласно федеральному закону государственная кадастровая оценка проводится не чаще 1 раза в три года и не реже 1 раза в пять лет (государственная кадастровая оценка в Пензенской области проводилась в период: земли населенных пунктов – 2012 год; объекты капитального строительства – 2013 год, земли сельскохозяйственного назначения – 2012 год, земли промышленности и иного специального назначения – 2013 год).

2. Несоответствие действующей кадастровой стоимости уровню цен на рынке недвижимости г. Пенза и Пензенской области.

В качестве примера можно привести ситуацию, когда кадастровая стоимость земельных участков под индивидуальное жилищное строительство (по состоянию на 2012 год) на всей территории города Пенза в среднем составляла 370 руб. за 1 кв. м. Между тем анализ рынка показывает, что стоимость земельных участков в центральной части города и престижных районах значительно отличается от стоимости участков, расположенных в спальных районах и на окраинах города Пенза: стоимость земельного участка, расположенного в центре, составляет 2000-2500 руб. за 1 кв. м.; в районе «Терновка» – 1000-1500 руб. за 1 кв. м.; в районе «Шуист» – 900-1500 руб. за 1 кв. м. и т.д.

Значительный разброс удельных показателей кадастровой стоимости по аналогичным объектам недвижимости при схожих ценообразующих факторах и окружающей инфраструктурой.

В сложившейся ситуации, правообладатели объектов недвижимости, как граждане, так и малый бизнес, находятся порой в неравных условиях.

В соответствии с принятыми приказами на территории Пензенской области решено проведение в 2017-2018 годах государственной кадастровой оценки земельных участков категории «Земли населенных пунктов» и объектов недвижимого имущества – сооружений.

Согласно новой методике государственная кадастровая оценка проводится в два этапа: этап подготовительных работ и этап непосредственно определения кадастровой стоимости.

Подготовительный этап (продолжительность которого, как правило, составляет один год) включает в себя подробный мониторинг рынка оцениваемого сегмента недвижимости, сбор, обработку и анализ собранной рыночной информации для дальнейшего использования ее в оценке, сбор информации о ценообразующих факторах путем направления запросов в органы местного самоуправления, статистику, орган регистрации прав и др. Немаловажным является также анализ торгов и аукционов, проведенных на территории Пензенской области за несколько последних лет, а также дел об оспаривании кадастровой стоимости, рассмотренных в судах и комиссиях по оспариванию. Также проводится анализ уровня цен в строительной отрасли, особенностей кредитования рынка недвижимости, тарифов за пользование водо-, газо-, электро-, тепло- и иными видами снабжения, а также затрат на подключение к сетям инженерно-технического обеспечения.

Все вышеперечисленные работы помогут в дальнейшем добиться достоверной и объективной кадастровой стоимости с учетом всех факторов и особенностей каждого региона.

Второй этап включает в себя определение кадастровой стоимости объектов недвижимости, согласно принятым в субъекте решений и

подготовку итогового отчета о результатах государственной кадастровой оценки. В середине этого этапа предусмотрена процедура обнародования промежуточного отчета для ознакомления всех заинтересованных лиц с предварительными результатами, с целью предоставить возможность гражданам повлиять на величину кадастровой стоимости их недвижимости, если при ее определении бюджетное учреждение допустило ошибку или не учло те или иные факторы, значительно влияющие на стоимость данной недвижимости.

Эта особенность «новой» кадастровой оценки – взаимодействие с гражданами, выражается в возможности подачи деклараций о характеристиках объектов недвижимости, а также замечаний к промежуточным отчетам по кадастровой оценке. Декларация может быть подана правообладателем объекта недвижимости. Форма декларации установлена нормативным актом.

Кроме того, любые заинтересованные лица могут подать замечания. Замечания могут содержать любую информацию, которую заявитель посчитает важной для пересчета кадастровой стоимости объекта недвижимости.

Подача декларации об объекте недвижимости или замечаний к промежуточным отчетным документам, прямым образом может оказать влияние на величину кадастровой стоимости объекта недвижимости, от которой в том числе зависит и размер налоговых отчислений. После внесения всех правок и учета замечаний со стороны жителей и бизнеса Пензенской области, формируется итоговый отчет об итогах государственной кадастровой оценки.

Таким образом в 2018 году в Пензенской области с целью актуализации была проведена государственная кадастровая оценка, по результатам которой были получены объективные и справедливые результаты. Каждый этап работ был освещен в СМИ и на интернет порталах органов власти и бюджетного учреждения, что в свою очередь позволило установить обратную связь и учесть интересы граждан Пензенской области. Также проводились рабочие встречи с органами местного самоуправления и предпринимателями Пензенской области для ознакомления с нововведениями и порядком проведения кадастровой оценки на территории Пензенской области, были подключены средства многофункциональных центров по всех районах Пензенской области для возможности получения заинтересованными лицами разъяснений о порядке проведения государственной кадастровой оценки [3].

Еще одно отличие «нового» Федерального закона, регулирующего деятельность по государственной кадастровой оценке, это особенности оспаривания кадастровой стоимости. Так, ранее кадастровая стоимость недвижимости могла быть оспорена заинтересованными лицами в комиссии по рассмотрению споров, созданную при Управлении Росреестра по

Пензенской области, и через суд. В настоящее время, по новым правилам, кадастровая стоимость может быть оспорена в комиссии, созданной при уполномоченном органе в субъекте РФ (в случае ее создания, так как это не является обязательным положением закона), и также в судебном порядке [4].

Изучая нововведения в области кадастровой оценки, нормативно-правовые документы, регулирующие эту деятельность, можно выделить проблемы и недостатки, с которыми сталкиваются субъекты РФ при проведении государственной кадастровой оценки.

В связи с тем, что процесс определения объективной и достоверной кадастровой стоимости объектов недвижимости трудоемок, сложен и массивен, для проведения государственной кадастровой оценки необходимы специалисты в различных областях помимо оценки, таких как, кадастр и картография, математика, программирование, геодезия, аналитика, юриспруденция и т.д. Также процесс оценки требует использования новейшего программного обеспечения, так как массовая оценка предполагает оценку большого количества объектов. В связи с вышеизложенным, для целей кадастровой оценки по новому Федеральному закону в настоящее время разрабатывается специализированное программное обеспечение.

В течении переходного периода в области государственное кадастровой оценки в дальнейшем планируется внесение изменений в Федеральный закон с целью усовершенствования процесса работы бюджетных учреждений, на которые возложены функции по определению кадастровой стоимости [5].

Что касается дальнейшего развития деятельности в области государственной кадастровой оценки на территории Пензенской области, то в 2018-2019 годах ГБУ ПО «Государственная кадастровая оценка» проводит государственную кадастровую оценку объектов капитального строительства, в том числе зданий, помещений, объектов незавершенного строительства, машино-мест, единых недвижимых комплексов, предприятий как имущественных комплексов и иных видов объектов недвижимости, расположенных на территории Пензенской области.

В переходный период 2020-2021 года поэтапно будет проходить государственная кадастровая оценка земельных участков категорий «Земли промышленности, энергетики, транспорта, связи, радиовещания, телевидения, информатики, земли для обеспечения космической деятельности, земли обороны, безопасности и земли иного специального назначения», «Земли особо охраняемых территорий и объектов», «Земли лесного фонда», «Земли водного фонда», «Земли запаса», «Земли сельскохозяйственного назначения».

Все описанные мероприятия указывают на активное участие Пензенской области, как субъекта Российской Федерации, в переходе к

новым правилам Федерального закона, а также усовершенствовании института государственной кадастровой оценки, что в свою очередь должно положительно повлиять на социально-экономическое положение региона в целом.

Литература:

1. *Федеральный закон «О государственной кадастровой оценке» от 03.07.2016 N 237-ФЗ.*
2. *Федеральный закон «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» от 29 июля 1998 года №-135-ФЗ.*
3. *Методические указания о государственной кадастровой оценке (утв. приказом Минэкономразвития России от 12.05.2017 № 226).*
4. *Каньшин А.Н. Государственная кадастровая оценка по новым правилам. Экономические стратегии. 2018. Т. 20. № 3 (153). С. 98.*
5. *Пресс-конференция «Государственная кадастровая оценка по новым правилам» Электронный ресурс. Режим доступа: <http://tpprf.ru/ru/interaction/committee/komrealty/news/247467/> (дата обращения 20.01.2019).*

УДК 65

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ФАКТОРОВ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ

Т.Н. Дмитриева, старший преподаватель кафедры «Экономика, организация и управление производством»

Н.А. Букатина, бакалавр 4 года очной формы обучения

***Пензенский государственный университет архитектуры
и строительства, Пенза***

Управленческие изменения последних десятилетий связаны с новыми подходами к стратегическому управлению предприятиями в условиях нестабильности условий внешней среды. Успешное функционирование компании определяется оптимальным перераспределением внутренних ресурсов при происходящих изменениях внешней среды. Целью управленческих решений является долгосрочное функционирование предприятий непрерывное развитие, завоевание и удержание конкурентной позиции на рынке.

Охарактеризуем детерминанты происходящих изменений:

– например, высокая конкуренция на рынках товаров и современных технологий обуславливает сокращение жизненных циклов товаров и услуг, появляются различные модификации товаров и, как следствие, изменяются условия функционирования данных рынков. Конкурентоспособность зависит от возможностей предприятия обеспечить высокое качество товара, лучший сервис, умения создавать новые товары и выходить на новые рынки;

– в настоящее время конкуренция не очерчена границами местных территориальных рынков, товары и услуги свободно перемещаются по миру, и источники поставок могут находиться в любой точке планеты;

– темпы развития технологий оказывают влияние на продукцию и условия функционирования современных рынков, в настоящий момент определяющим является влияние информационных технологий не только на процессы производства, но и сферу доставки;

– возрастает сфера ответственности компаний перед покупателями. Политические и экономические факторы, отраслевые нормы – воздействуют на поведение предприятий на рынке и их маневренность.

Новые условия функционирования привели к тому, что утратили работоспособность стандартные подходы к управлению предприятиями при стабильных условиях, так как они действовали, прежде всего, в режиме простой экстраполяции происходящих тенденций. Сложилась первая практическая система к стратегическому планированию и управлению, которые первоначально были выработаны предприятиями, а позднее академической наукой были систематизированы и легли в основу теорий стратегического управления, различных концепций и методологий.

Так качество стратегического управления определяется степенью сбалансированности внутренних ресурсов компании и ее устойчивостью относительно внешней среды. Способность предприятия адаптироваться к происходящим изменениям является ключевым фактором его конкурентоспособности и, как следствие, рентабельности производства в целом, заинтересованности инвесторов и хозяйственных контрагентов, сотрудников и потребителей в его длительном функционировании.

С этой точки зрения, стратегия – это компромисс между свободой действий компании и требованиями окружающей ее экономической среды. Долгосрочная стратегия ориентирована на создание и укрепление конкурентоспособности компании.

Стратегическое управление предприятием использует общепринятый комплекс методов, представленный на рис. 1 [2, с. 80].

Основными факторами конкурентоспособности компании являются:

- оптимизация издержек производства;
- интеллектуализация трудовой деятельности, непрерывное обучение персонала;
- наличие информационной базы, обеспечивающей принятие эффективных и своевременных решений;
- качество внутрифирменной системы управления;
- минимизация ущерба окружающей среде.

Данные факторы являются элементами стратегии предприятия и служат отличными индикаторами реализации определенной цели. [3, с. 15-18]:

1. Миссия – основа создания предприятия, четко выраженная причина его существования, на основе которой формируется система целевых показателей. Концепция отражает существующую на рынке возможность удовлетворять те или иные потребности клиентов на исследуемом рынке, поставлять продукцию для определенной категории потребителей в сложившихся условиях конкурентной борьбы.

Миссия с течением времени может устаревать, усиливая неопределенность решений, касающихся средств конкурентной борьбы и характера выпускаемой продукции.

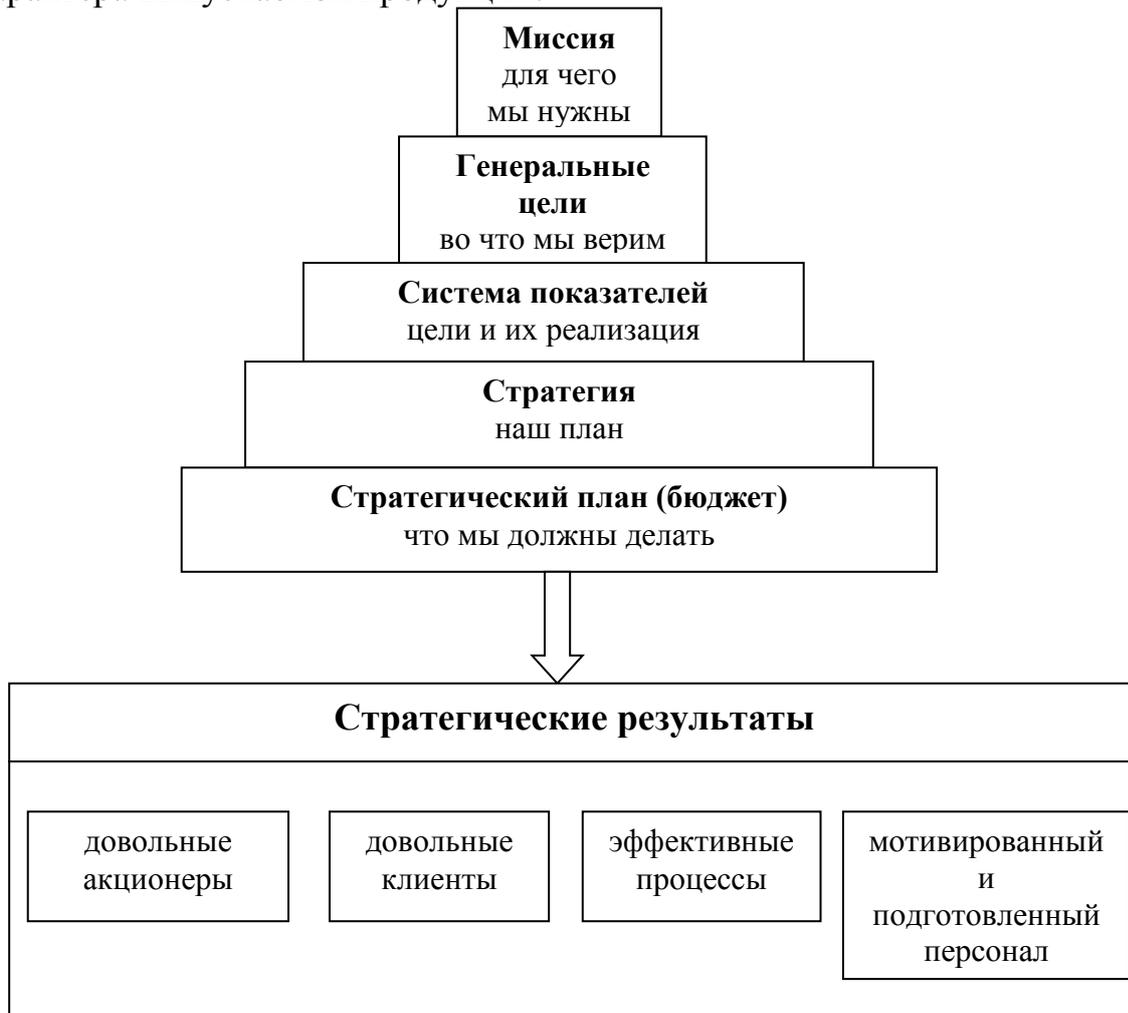


Рисунок 1. Схема стратегического управления

2. Конкурентные преимущества. Целью стратегии может быть повышение уровня удовлетворенности потребителей, разработка программы лояльности клиентов, что позволит повысить прибыли. Или может быть выбрана стратегия, направленная на снижение уровня издержек, повышение эффективности производства, которая затронет существующую структуру производства.

3. Стратегия предприятия – это генеральная программа действий, выявляющая приоритеты и определяющая ресурсы для достижения целей. Таким образом, стратегия может быть определена как концепция развития

предприятия, дополненная набором предлагаемых мероприятий, направленных на достижение долговременного конкурентного преимущества. Обоснованная стратегия определяет направление развития предприятия, и является связующим звеном между целями предприятия и способами их реализации.

4. Организация бизнеса характеризуется процессами сегментации и децентрализации деятельности предприятия, созданием структурных и организационных элементов. Структура управления и производства почти всех организаций определяется дифференциацией видов выпускаемой продукции для определенных групп потребителей.

5. Продукция – это товары и услуги, которые отвечают определенному потребительскому спросу. Для того чтобы определить, насколько предлагаемая продукция соответствует запросам покупателей, необходимо проводить регулярные маркетинговые исследования, целью которых будет изучение запросов потребителей, их предпочтений и материальных возможностей.

6. Рынки. Необходимо хорошо знать все характеристика рынка, на котором данное предприятие работает. Привлекательность того или иного рынка определяет выбор стратегии и направления инвестиций.

7. Ресурсы и потенциал. Под потенциалом понимают, прежде всего, мотивированный и подготовленный персонал, средства производства и их различные комбинации, позволяющие превращать ресурсы, поступающие на вход производственной системы в готовые продукты и услуги на выходе.

8. Программы развития, нацеленные на развитие производства, расширение рынков сбыта, повышение деловой активности предприятия являются составными частями общей инвестиционной программы. Планируемые на будущее исследования, дальнейшие модификации продукции и новые разработки являются результатом стратегической политики и определяются уровнем развития технологий на конкретных рынках и потребностями клиентов в целом.

9. Стратегические инициативы, нацеленные на развитие и совершенствование бизнес-процессов, являются составной частью инвестиционной программы. Непрерывное развитие, совершенствование и модернизация – это условия сохранения устойчивой конкурентной позиции предприятия на рынке.

Общепринятые элементы в методическом обеспечении стратегического управления дополняются специфическими условиями, определяемыми характером основных и обслуживающих бизнес-процессов предприятия, особенностями организационно-управленческой структуры, корпоративной культуры. Что позволяет определить цели, задачи и комплекс методов стратегического управления предприятиями (рис. 2).

Для определения целей и задач стратегического управления предприятием могут быть использованы разработанные Р. Капланом и

Д. Нортонем основные направления работы для реализации стратегии, например:

- 1) перевод стратегии на операционный уровень;
- 2) создание организационного стратегического соответствия;
- 3) стратегия как повседневная работа каждого сотрудника;
- 4) стратегия как непрерывный процесс;
- 5) активизация изменений как результат активного руководства [2, с. 11].



Рисунок 2. Основы стратегического управления предприятием

Обобщая все вышеизложенное, следует еще раз повторить, что стратегия организации – это ключ к ее выживанию, умение выстроить ее работу таким образом, чтобы она продолжала существовать и добилась превосходства над конкурентами. Организационная структура предприятия, используемые производственные технологии, система работы с клиентами, применяемые программы обучения и развития персонала должны быть взаимосвязаны с выбранной стратегией развития. Руководители должны четко осознавать, что смысл их деятельности – это непрерывное и целенаправленное проведение организационных изменений: улучшение

качества продукции, повышение удовлетворенности потребителей, совершенствование внутренних систем работы предприятия в целом с целью повышения его конкурентоспособности.

Литература:

1. Каплан Роберт С., Нортон Дэйвид П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп–Бизнес», 2004. – 416 с.
2. Лапыгин Ю.Н. Стратегический менеджмент: Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Аспект Пресс, 2009. – 174 с.
3. Люкшинов А.Н. Стратегический менеджмент: Учебное пособие для вузов. – М.: Юнити-Дана, 2000. – 375 с.
4. Мильнер Б.З. Теория организации: Учебник / Б.З. Мильнер. – 7-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 864 с.
5. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Учебник для вузов / Пер. с англ. Под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. – М.: Банки и биржи, Юнити, 1998. – 576 с.

УДК 005.21:334

УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Д.О. Желиховский, доцент кафедры «Экономика, организация и управление производством»

М.Н. Дяркина, студентка 4 курса

**Пензенский государственный университет архитектуры
и строительства, Пенза**

Работа компаний в условиях финансовой нестабильности подвергается воздействию многих неблагоприятных условий. Для эффективного функционирования предприятий требуется непрерывный контроль над всеми его параметрами производительности. Показателем эффективности управления предприятием является прибыль, проблема ее увеличения считается наиболее актуальной. Нужно иметь в виду, что в состоянии кризиса предприятиям предоставляются уникальные возможности для развития бизнеса, т.е. повышения его эффективности. В условиях финансовой нестабильности именно на эффективности необходимо заострять внимание, это особо актуально сегодня, поскольку возникли проблемы с финансированием, повышением процентных ставок и ограничением доступа к кредитным ресурсам, когда привлечь дополнительные финансовые ресурсы могут немногие. В этих условиях преуспеют те, кто сможет оперативно реагировать на изменения рынка, а это требует высокого уровня профессионализма менеджеров. На данном этапе появляется возможность начать конкурировать с крупными компаниями, которые в силу своих масштабов дольше приспосабливаются к резким изменениям. Выручка предприятий снижается из-за того, что в

экономике кризисное состояние, падает доверие клиентов, все меньше становится новых покупателей. Финансовая устойчивость хозяйствующих субъектов на рынке товаров и услуг непосредственно находится в зависимости от итоговых экономических характеристик предпринимательской деятельности, следовательно, от баланса между прибылью и затратами. Финансовый эффект снижается с уменьшением выручки, по крайней мере в случае если не свести к минимуму издержки, с целью возместить потерю валовой прибыли. Кажется, все очевидно и ясно.

Но в действительности крайне редко управление затратами фирмы бывает настолько легким. Наилучшим решением для большинства организаций будет оптимизация, то есть повышение эффективности деятельности предприятия. Не оптимальностью подходов к управлению затратами можно пренебречь в периоды экономического подъема, однако фокус изменяется в период спада. Следовательно, нужно повышать качество планирования и принятия решений, концентрироваться на процессах, которые сохраняют конкурентные преимущества компании или создают новые, и вносят весомый вклад в достижение ее целей. По данным бухгалтерского и управленческого учета затраты на персонал занимают второе место по объему после материальных ресурсов в себестоимости продукции. Еще более актуализировали вопросы эффективного управления затратами на персонал геополитический и экономический кризисы. Естественным порывом может стать желание минимизировать влияние такого повышения на финансовый результат, когда поставщики товаров и услуг поднимают цены. С одной стороны, ограниченность экономических ресурсов заставляет национальные компании оптимизировать штат персонала, с другой, оставшимся сотрудникам приходится работать в условиях многозадачности, следовательно, они нуждаются в дополнительных компетенциях. В связи с этим острый остается вопрос поиска компромисса между сокращением затрат на персонал и дальнейшей реализацией корпоративной стратегии развития. Несмотря на определенные расхождения в идентификации содержания категорий «расходы» и «затраты» в Налоговом кодексе, бухгалтерском, управленческом учете, стандартах международной финансовой отчетности и кадровом менеджменте, современные представления известных ученых-экономистов о дефиниции «затраты на персонал» постоянно расширяются [1, с. 336-338].

Данный подход наиболее эффективен, потому что он акцентирует внимание как на явных затратах на сотрудников, так и на необходимости учета скрытых издержек, которые можно отнести к издержкам от неэффективного управления. В определении затрат на персонал органов государственной статистики первоначально учитывались только расходы, осуществляемые в интересах работника. Однако затраты, связанные с оценкой потребности в персонале, его подбором, отбором, ротацией далеко не всегда производятся организацией в пользу сотрудников.

Основные затраты на персонал группируются и анализируются по ключевым группам [3]. Сопоставление классификационных групп представлено в табл. 1.

Проанализировав таблицу 1 можно сделать выводы о том, что в двух случаях классификационные группы расходов на персонал согласованны. Первоначальные четыре категории сопряжены с заработной платой и выплатами в рамках установленной систематизации расходов на персонал Федеральной службой государственной статистики. С целью преодоления экономической напряженности и вероятных переломных явлений следует внести в концепцию маркетинга фирмы целый оборот управления расходами на кадры, где в дальнейшем времени будут предприниматься аргументированные управленческие решения согласно информации анализа расходов на состав персонала, их целесообразность, соотношению целям и задачам, ресурсному обеспечению фирмы (табл. 2).

Таблица 1

*Классификация затрат на персонал
(классификация по МОТ Классификация Росстата)*

11	Плата за отработанное время (заработная плата в денежной и не денежной форме, комиссионное вознаграждение и гонорары, доплаты и надбавки к заработной плате, премии и т.д.)
22	Плата за неотработанное время (оплата ежегодных основных и дополнительных отпусков, учебных отпусков, оплата за время простоя и т.д.)
33	Единовременные поощрительные выплаты
44	Оплата питания и проживания, включаемая в заработную плату
55	Расходы организации на обеспечение работников жильем
66	Расходы организации на социальную защиту работников (взносы на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, страховые платежи/взносы по договорам добровольного медицинского страхования работников и членов их семей и т.д.)
77	Расходы на профессиональное обучение
88	Расходы на культурно-бытовое обслуживание
99	Расходы на рабочую силу, не отнесенные к ранее приведенным классификационным группам
110	Налоги и сборы
111	Расходы, не учитываемые в затратах организации на рабочую силу, а именно: доходы по акциям и другие доходы от участия работников в собственности организации (дивиденды, проценты и т.д.), вознаграждение членам совета директоров акционерного общества, учредителям, освобожденным профсоюзным работникам, не состоящим в списочном составе работников организации и т.д.

Бюджет на персонал представляет собой чувствительный индикатор установленных административных решений на предприятии. Многие мероприятия по управлению персоналом будут отложены на

неопределенное время, если центральным вопросом будет минимизация издержек на персонал в результате структурной оптимизации. Однако, и наиболее глобальные моменты оказывают воздействие на бюджет, например, как законодательство РФ в вопросах утверждения минимальной оплаты труда, объемов налоговых отчислений за применение рабочей силы, а кроме того рынок труда и отраслевая специфика, в частности изменение равновесия спроса и предложения на рынке труда помимо прочего устанавливает значение расходов на персонал. Организация труда позволяет повышение требований к профессионально – квалификационным требованиям, а кроме того изменение соотношения расходов на персонал, однако на предприятии в случае её автоматизации снижается число работников. Способствовать снижению затрат на персонал будет даже организационная культура, прививая бережное отношение к рабочему месту, оборудованию, дисциплине, собственной безопасности. Для оптимизации затрат на персонал используются как локальные, так и масштабные экономико-управленческие мероприятия, позволяющие сократить затраты, пересмотреть их соотношение и классификацию, приоритетность, методы калькуляции. Основными подходами к оптимизации затрат на персонал можно назвать: изменение численности персонала посредством сокращения или ротации; активизацию работы с кадровым резервом управленческих кадров; аутсорсинг бизнес-процессов и определенных функциональных направлений [5].

Таблица 2

Этапы управления затратами на персонал

11	Анализ затрат на предприятии
22	Структурирование затрат на персонал в соответствии со стратегическими целями компании
33	Бюджетирование затрат на персонал
44	Реинжиниринг ключевых бизнес – процессов
55	Оценка эффективности затрат на персонал

Решение по уменьшению доли работников в период отсутствия контрактов, либо перевод на неполную рабочую неделю может стать причиной нехватки квалифицированных кадров. При условии хороших продаж данное решение может привести к потере контрактов и клиентов, так как в годовом цикле выделяются достаточно четко выраженные периоды всплеска и спада активности. Управление временем основных производственных работников осуществляется гибко по обстоятельствам, а в части управления расходами на оплату труда внимание обращается на сокращение размера неиспользованного отпуска для всех сотрудников. Компании дифференцированно подходят к формированию компенсационного пакета для различных категорий сотрудников. Так,

медицинская страховка предоставляется всем работникам, но набор и уровень включенных услуг варьируется. Парковочные места предлагаются только сотрудникам высших позиций, и уровень этих позиций периодически повышается. Затраты на медицинское страхование несколько больше, хотя и ненамного, свободы наблюдается в отношении остальных компонентов социального пакета.

Одним из наиболее значимых компонентов пакета является медицинское страхование, казалось бы, все прозрачно: в целях оптимизации можно лишь часть сотрудников данной компании перевести на более дешевую страховую программу, а небольшую часть сотрудников отключить от программ корпоративного медицинского страхования. Но иногда компании решают применить более гибкий, и как выяснилось, выигрышный подход, основном сотрудники компаний пользуются услугами двух или трех поликлиник, не самых лучших по уровню обслуживания, которые были расположены недалеко от офиса, и стоимость их услуг была не самой большой в пакете.

Еще одна статья на которую нужно обратить внимание – аренда. Возможности по снижению данной статьи имеются, но они не беспредельны. К ним можно отнести следующие пункты:

- выработка компромиссных решений вместе с арендодателем;
- решение о переезде в более дешевое помещение;
- решение о переезде в меньшее по площади помещение;
- сокращение числа бесплатно предоставляемых парковочных мест

сотрудникам данной организации.

Проведя данные мероприятия можно существенно сократить затраты организации.

Литература:

1. Бикбулатова, М.Н., Василенко, М.Е. К вопросу об управлении затратами на предприятии в условиях финансового кризиса / М.Н. Бикбулатова, М.Е. Василенко // Экономика и предпринимательство. 2017. № 4-1 (81-1). С. 555-558.
2. Бондина, Н.Н. Управление затратами. Учебное пособие для студентов, обучающихся по направлению подготовки 38.03.02 – Менеджмент / Н.Н. Бондина // Пензенский государственный аграрный университет, кафедра «Бухгалтерский учет, анализ и аудит». Пенза, 2017 – 347с.
3. Диденко, Ю.С. Управление затратами на уровне предприятия / Ю.С. Диденко // В сборнике: Политика импортозамещения: проблемы и перспективы материалы Всероссийской заочной научно-практической конференции. 2017. С. 21-24.
4. Маличенко И.П. Разработка HR-бюджета как ключевая компетенция современного менеджера по управлению персоналом // Управление персоналом и интеллектуальными ресурсами в России. 2016. № 5 (26)
5. Харитонов, С.А. Настольная книга по оплате труда и ее расчету в программе "1С: Зарплата и Управление Персоналом 8" / С.А. Харитонов. - М.: 1С: Пабблишинг; Издание 3-е, 2017. - 558 с.

ФАКТОРНОЕ ПРОСТРАНСТВО ВОЗНИКНОВЕНИЯ РИСКОВ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННО- СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ НА ТЕРРИТОРИЯХ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

А.В. Капусткина, преподаватель кафедры организации строительства и управления недвижимостью

Национальный исследовательский Московский государственный строительный университет, Москва

Одной из стратегических задач стабильного экономического развития страны является создание максимально благоприятных условий для развития малого и среднего предпринимательства и поддержки индивидуальной предпринимательской инициативы, а также поддержка занятости населения, что отражено в Указе Президента «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» [1].

Проведенный анализ показал, что государством разработано ряд программ, направленных на реализацию данной задачи, однако одной из перспективных и наиболее востребованных на сегодняшний день является создание территорий опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР).

Под территорией опережающего социально-экономического развития понимают часть территории субъекта Российской Федерации, включая закрытое административно-территориальное образование, на которой в соответствии с решением Правительства Российской Федерации установлен особый правовой режим осуществления предпринимательской и иной деятельности в целях формирования благоприятных условий для привлечения инвестиций, обеспечения ускоренного социально-экономического развития и создания комфортных условий для обеспечения жизнедеятельности населения [2].

Основной целью деятельности ТОСЭР является создание максимально благоприятных условий для привлечения малого и среднего предпринимательства путем предоставления различных преференций и льгот. Территории опережающего социально-экономического развития имеют ряд специфических особенностей, среди которых можно выделить следующие:

– создание управляющей компании и наблюдательного совета на территории опережающего социально-экономического развития с целью наиболее оперативного взаимодействия между резидентом (инвестор-

застройщик) и федеральными, региональными и муниципальными органами власти [3];

- предоставление преференций и льгот на федеральном, региональном и муниципальном уровнях;

- «ускоренная» реализация проектов, т.е. законодательно установлено, что время согласования всех документов для реализации инвестиционно-строительного проекта (ИСП) составляет 30 дней, тогда как вне таких территорий средняя продолжительность составляет 560 дней;

- по результатам проведенных автором исследований был предложен механизм ситуационного одно-векторного или двух-векторного управления реализацией ИСП на ТОСЭР;

- возможность получения синергетических эффектов от гармонического ускоренного управления ИСП на ТОСЭР и т.д.

Реализация любого инвестиционно-строительного проекта связана с возникновением риска. По мнению автора, для успешной реализации инвестиционно-строительных проектов необходимо изучение не только непосредственно рисков, но и факторного пространства, которое способствует их возникновению.

С целью эффективного функционирования систем риск-менеджмента, формирование факторного пространства, воздействующего на их экономическую устойчивость в условиях позитивного и негативного влияния рисков, выступает объективной необходимостью [4].

Под факторным пространством, влияющим на экономическую устойчивость предприятий в условиях позитивного и негативного влияния рисков, следует понимать обозримое множество внешних и внутренних параметров окружающей среды, значения и величины которых можно исследовать и проанализировать [4].

Проведенные исследования показали, что на сегодняшний день проблема управления рисками и анализа факторного пространства рассмотрена в работах множества авторов, однако, наиболее интересными являются труды следующих ученых: Асаул А.Н., Грабовый П.Г., Королькова Е.М., Гвоздева Е.А. и др.

В работе Асаула А.Н. «Организация предпринимательской деятельности» термин «факторы макроокружающей среды» трактуется как ограничивающие, а иногда и стимулирующие свойства, проявляющиеся в одном направлении – от элемента среды к конкретному субъекту предпринимательской деятельности. Риск же является потенциальной, численно измеримой возможностью неблагоприятных ситуаций и связанных с ними последствий в виде потерь, ущерба, убытков, вплоть до банкротства и ликвидации предпринимательской единицы из-за нестабильности и неопределенности [5].

В работе Грабового П.Г. «Управление рисками в недвижимости» под факторами риска понимают совокупность рискованных событий, которые

могут нанести ущерб проекту, вероятность его наступления и размер потерь в результате наступления рискованного события [6].

В работе Корольковой Е.М. понятие «факторы риска» дано следующее определение: «факторами риска называются причины, обеспечивающие возможность разных состояний среды и, как следствие, недетерминированность последствий принимаемых решений» [7].

В работе Гвоздевой Е.А. термин «факторы риска» трактуется следующим образом: «Факторы риска рассматриваются как условия, способствующие проявлению причин риска. В то время как причины риска – это источники их возникновения» [8].

Безусловно, представленные работы имеют практическую значимость, однако, следует отметить, что специфические особенности реализации инвестиционно-строительных проектов на территориях опережающего социально-экономического развития формируют особое мультифакторное пространство возникновения рисков.

Прежде чем перейти непосредственно к анализу мультифакторного пространства возникновения рисков при реализации ИСП на ТОСЭР рассмотрим несколько блоков:

- предпосылки возникновения мультифакторного пространства при инициации создания ТОСЭР и механизмов ускоренного эффективного управления ИСП;

- факторы возникновения рисков объектно-субъектного контура управления;

- факторы возникновения рисков на стадиях функционирования ТОСЭР;

- факторы возникновения рисков на этапах реализации ИСП в ТОСЭР.

Первый блок включает в себя факторы возникновения риска обусловленные возможными просчетами при оценки предполагаемой эффективности от реализации концепции территории опережающего социально-экономического развития (низкая привлекательность среди инвесторов, ошибки при расчетах возможных преференций и льгот, низкая заинтересованность в трудоустройстве со стороны местного населения, критическая нехватка специалистов необходимой области в конкретном регионе и т.д.); политические факторы (непроработанная нормативно-правовая база обеспечения функционирования ТОСЭР, падение интереса к программе со стороны правительства и т.д.); факторы возникновения ошибок при подборе механизмов эффективного управления ИСП (бюрократическая волокита, незаинтересованность региональных и местных властей в предоставлении налогов и преференций и т.д.)

Прежде чем перейти к следующему этапу рассмотрим основных субъектов ИСП на ТОСЭР. Поскольку, как отмечалось ранее, такие территории имеют ряд специфических особенностей автором было принято

решение о выделении двух групп объектов управления и трех групп субъектов управления.

К первой группе объектов управления относятся локальные ИСП резидентов. Вторая включает в себя специализированные инвестиционные программы на ТОСЭР, а именно: простые территориальные инвестпортфели; инженерно-инфраструктурные инвестпортфели с использованием различных форм государственно-частного партнерства (ГЧП); социально-ориентированные инвестпортфели с ГЧП; вертикально-интегрированные инвестпортфели; кластер-ориентированные инвестпортфели; логистические инвестпортфели; специализированные инвестпортфели по формированию беспошлинных таможенных зон предприятий ТОСЭР.

Субъектами управления первой категории являются Федеральные, региональные и муниципальные органы управления (макро-уровень); ко второй категории относится управляющая компания на ТОСЭР, третья категория включает в себя резидента-застройщика при одно-векторном ситуационном управлении.

При взаимодействии указанных участников ИСП на ТОСЭР возникает объектно-субъектный контур управления, который характеризуется наиболее существенным блоком факторов возникновения риска.

По мнению автора, для наиболее глубокого анализа факторов возникновения риска на данном этапе необходимо провести моделирование структуры функционирования жизненного цикла ТОСЭР как экономического инструментария реализации государственной стратегии ускорения территорий на основе ИСП. В рамках данной концепции предлагается выделить девять этапов среди которых наибольшая вероятность появления риска на стадии инициации (1-3 этапы), Инвестиционный маркетинг ТОСЭР для резидентов, планирование и контроллинг реализации ИСП в ТОСЭР, планирование и контроллинг функционирования предприятий ТОСЭР (6-8 этапы).

В рамках последнего блока автором предлагается пяти-процессная модель жизненного цикла ускоренной и эффективной реализации инвестиционно-строительных проектов в ТОСЭР которая включает в себя следующие этапы:

- концептуально-стратегический период создания условий для ускоренной инвестиционной реализации ИСП по механизмам ТОСЭР на уровне Российской Федерации;
- инициация условий для ускоренной реализации ИСП на основе ТОСЭР на уровне территорий;
- формирование инвестиционной привлекательности ускоренной и эффективной реализации ИСП на уровне управляющей компании ТОСЭР;
- период реализации ИСП в ТОСЭР;
- эксплуатационный период функционирования предприятий на основе ИСП и ТОСЭР.

Таким образом, совокупность представленных блоков формирует мультифакторное пространство возникновения рисков, которое, в силу специфических особенностей территорий опережающего социально-экономического развития может существенно повлиять на реализацию проекта. Следовательно, для формирования наиболее четкой картины реализации проектов обязательна идентификация, количественная и качественная оценка возможности появления и степени влияния на проект рисков, которые возникают в рассмотренных блоках.

Литература:

1. Указ Президента «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года».
2. Федеральный закон от 29.12.2014 N 473-ФЗ (ред. от 27.12.2018) "О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации".
3. Капусткина А.В. Особенности моделирования ускоренной реализации инвестиционно-строительных проектов на территориях опережающего социально-экономического развития [Текст] // Недвижимость: экономика, управление. - №4. – 2018. – с. 41.
4. Вяцкова Н. А. Формирование факторного пространства, влияющего на экономическую устойчивость предприятий в условиях позитивного и негативного влияния рисков [Текст] // Экономика, управление, финансы: материалы IV Междунар. науч. конф. (г. Пермь, апрель 2015 г.). – Пермь: Зебра, 2015. – С. 167-172. – URL <https://moluch.ru/conf/econ/archive/133/7742/> (дата обращения: 14.03.2019).
5. Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности: учебник [Текст] / А. Н. Асаул. – СПб.: АНО ИПЭВ. – 2009. - с. 26-28.
6. Грабовый П.Г. Управление рисками в недвижимости: учебник / под общ. ред. П.Г. Грабового. – М.: Проспект. – 2012. – с.10.
7. Королькова Е.М. Риск-менеджмент: управление проектными рисками: учебное пособие для студентов экономических специальностей / Е. М. Королькова. – Тамбов: Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ». - 2013. – с. 8.
8. Гвоздева Е.А. Риск-менеджмент: Учебное пособие для студентов очной и заочной форм обучения направления подготовки «Экономика» / Рубцовский индустриальный институт. – Рубцовск, 2015. – с. 27.

УДК 008:002

ВЛИЯНИЕ СМИ НА ОБЩЕСТВЕННОЕ СОЗНАНИЕ

И.А. Ковригина, доцент кафедры истории и философии

В.А. Холодилова, студентка группы ИНб-16-1 Института Экономики, управления и права

Иркутский национальный исследовательский технический университет, Иркутск

Средства массовой информации (далее СМИ) представляют собой совокупность органов, с помощью которых происходит передача информации за счет технических средств. Под влияние СМИ сегодня

попадает каждый второй житель нашей планеты, что создает колоссальную проблему для большинства жителей.

Появление цифровых медиа показало, что мир состоит из массы циркулирующей, разрозненной и часто противоречивой информации. Средства массовой информации исторически обеспечивали эффективный поток информации между различными группами в публичной сфере, которые систематически редактируют и интерпретируют массу информации, создавая некоторый смысл для зрителей.

Проблематика влияния средств массовой информации на целевую аудиторию затрагивает большинство стран. В двадцатом веке, когда СМИ заняли свою нишу на мировой арене, появились возможности для массовой манипуляции общества, за счет неиссякаемого потока информации, который с каждым годом становится все больше и больше.

Не стоит забывать и о том, что СМИ в какой-то степени является «четвертой» властью из-за способности управлять напрямую действиями человека, то бишь действиям, которые приводят к переживанию этим человеком внутреннего опыта. При этом не применяются разнообразные методики зомбирования, диктору всего лишь необходимо грамотно и постепенно менять сознание граждан.

Как все-таки СМИ удается оказывать значительное влияние на мировое сообщество?

1. Сегодня СМИ дает возможность каждому жителю планеты получать, изучать и передавать информацию в любую точку света за считанные секунды. Однако потребитель не может проверить всю информацию на подлинность, из-за этого мы доверяем предоставленной нам информации, тем самым давая возможность проводить манипуляции в обществе;

2. СМИ часто становятся посредниками, которые в корне изменяют точку зрения граждан;

3. Многое будет зависеть от того, кто и как преподносит информацию;

4. СМИ имеет возможность навязывать повседневные стереотипы, которые оказывают влияние на восприятия реальности, независимо от материального положения граждан.

Стоит отметить, что большинство информации, передаваемой через объекты СМИ связано либо с политическими событиями, либо с социальными, что может изменить у потребителя его первоначальную гражданскую позицию.

Основным методом влияния на общественное сознание можно выделить преобразование коммуникативно-содержательной стороны информации и ее эмоциональное воздействие за счет основных лингвистических средств. Необходимо рассмотреть целенаправленное преобразование коммуникативно-содержательной стороны информации, а

именно создание лжесобытий, искажение и утаивание информации, манипулирование со временем и место подачи информации [1]:

- искажение информации позволяет создать определенные отражения реальности в общественном сознании;

- утаивание информации дает возможность скрыть от общественного внимания большую часть нежелательной для манипулятора информации, давая возможность подать ее под другим ракурсом или же вообще не сообщать;

- манипулирование со временем и местом подачи информации – порядок подачи сведений, времени и места публикации, которые влияют на оценку и усвоение информации;

- перезагрузка адресатов сведениями, которые отобраны по определенному критерию. Этот прием направлен на отказ гражданина от предоставляемой ему информации;

- изоляция адресата, как успех воздействия за счет полного изолирования адресата от бесконечного потока информации;

- создание лжесобытий – создание реального факта, которого не было в действительности.

Также помимо утаивания информации СМИ используют принцип «демократии шума», то есть потопления сообщения, которого можно избежать, в хаотичном потоке информации [2].

Соответственно, большая часть развлекательных (и не только) программ содержат в себе элементы насилия или открытой пропаганды. Учитывая, что слуховое восприятие человека гораздо сильнее зрительного, то прослушанный медиа материал может стать одним из факторов, влияющих на сознание человека. Современная молодежь чаще поддается такому влиянию, чем уже старшее поколение. В творчестве современных меди-персонажей общество старается копировать их модели поведения, которые не всегда выдают информацию за действительную. Психологи также отметили, что такое воздействие графического насилия и негативных средств массовой информации может вызвать чрезмерную сенсбилизацию, когда мы становимся более чувствительными и пессимистичными, или может привести к десенсбилизации, в которой мы фактически оцепенели от последствий насилия. (Как уже упоминалось, это также наблюдалось у тех, кто неоднократно подвергался жестоким видеоиграм).

Газеты, радио и телепередачи транслируют новости 24 часа в сутки, 365 дней в году. Поэтому почти невозможно избежать плохих новостей и негативного влияния, которое они оказывают на нашу жизнь. Школьные перестрелки, террористические акты и авиакатастрофы, а также непрекращающийся натиск насилия со стороны всех средств массовой информации могут иметь длительные психологические последствия и в конечном итоге привести к разваливанию нашего мира, стрессу и беспокойству.

Стоит отметить, что помимо негативного влияния на общество, существует и положительное воздействие со стороны СМИ. Большинство информации мы получаем из различных источников средств массовой информации. Так, например, с помощью СМИ можно привлечь общественное внимание к различным глобальным проблемам действительности. Не так часто, но можно натолкнуться на телепередачи или YouTube – каналы, которые не несут под собой негативного или манипуляторного посыла [3].

За последние несколько лет роль СМИ резко возросла, информационный контент находится в общем доступе, любую информацию стало возможно узнавать через экран своего смартфона, находясь в любой точке мира. Независимо от своего влияния, СМИ должны выполнять свои функции независимо от политических убеждений государства, освещать ситуации с разных сторон и иметь свою независимую оценку, так как данный источник информации является базисным для общества. Да, действительно в 99,9% случаях действительно имеет четвертую власть и играет отчасти немаловажную роль в жизни общества. Чтобы можно было получить наиболее достоверную информацию, необходимо рассматривать ситуацию с разных сторон и, немаловажно, с разных источников информации.

Нет сомнений в том, что средства массовой информации и психология внесли большой вклад в наше общество в прошлом веке. И хотя медиа-психология все еще находится в зачаточном состоянии, она продолжает использовать потенциал для таких областей, как наука, бизнес, развлечения, адвокатура, государственная политика и многое другое. Понимание отношений - как динамических, так и интерактивных - между СМИ и обществом является ключом к его дальнейшему развитию и его положительному влиянию в нашей жизни.

Медиа-психологи продолжают изучать феномен СМИ, последствия убеждения СМИ, то, как СМИ влияют на нашу интерпретацию информации, наше развитие и наши различия, и мы начнем лучше понимать, как использовать и развивать технологии для общения, связи, взаимодействия, обсудить и открыть для себя новые вещи. Поскольку область медийной психологии меняется каждый раз, когда происходит обновление мобильного приложения, психологи должны не только смотреть на проделанную работу, но и на работу, которая должна быть проделана в будущем.

Средства массовой информации по сути являются оспариваемым пространством, в котором самые влиятельные группы могут установить доминирование конкретных сообщений. Но сложность процесса приема создает возможность вариаций в поведенческом и поведенческом отклике. и может снизить обязательства к действию. Средства массовой информации по сути являются оспариваемым пространством, в котором самые

влиятельные группы могут установить доминирование конкретных сообщений.

Литература:

1. Салемгареева, Л.С. СМИ и общественное сознание: влияние, проблемы, технологии манипулирования // Вестник электронных и печатных СМИ. – Вып.2. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vestnik.ipk.ru/index.php?id=1537>.
2. Гаврилов А. А. Средства воздействия СМИ на общественное сознание в условиях информационного общества // Молодой ученый. – 2012. – №8. – С. 152-155. – URL <https://moluch.ru/archive/43/5220/> (дата обращения: 15.11.2018).
3. Плющ, А.Н. Об информационном влиянии политических субъектов на электорат // Социологические исследования. – 2015. – № 1. – С. 77-86.

УДК 69.003.13

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ

К.С. Колечкина, магистрант

Ю.С. Артамонова, канд. экон. наук, доцент кафедры экономики, организации и управления производством

**Пензенский государственный университет архитектуры
и строительства, Пенза**

Для эффективного решения проблем достижения конкурентоспособности субъектов рынка, необходимо учитывать особенности развития конкретной отрасли экономики. За последние годы в розничной торговле строительными товарами значительно ужесточилась конкуренция, что связано как с активным выходом на отечественный рынок зарубежных торговых организаций, так и с внутренними факторами развития торговли.

Решение проблемы повышения конкурентоспособности строительных предприятий предполагает разработку мер по достижению и поддержанию конкурентных преимуществ предприятия на рынке строительной отрасли [3].

Высокую конкурентоспособность строительной организации обеспечивают следующие признаки:

– продукция полностью устраивает конечного потребителя и в будущем он станет постоянным покупателем;

– партнеры, акционеры, общество довольны деятельностью организации;

– соискатели считают престижным устроиться в данную организацию, а сотрудники прилежно трудятся в ней.

Конкурентоспособность предприятий строительных отраслей основана на реализации успешной маркетинговой деятельности. Степень использования современных принципов и методов, основанных на маркетинговой концепции, является одним из определяющих факторов, конкурентной позиции компании на строительном рынке [1].

Повышение конкурентоспособности предприятий строительной отрасли всегда является актуальной, что объясняется следующими причинами:

- ужесточение конкурентной борьбы между предприятиями строительной отрасли;
- внесение изменений политики государства, направленной на достижение доступности жилья граждан;
- увеличение потребности и платежеспособности покупателей жилья, для которых не приемлем прежний уровень качества.

На уровень конкурентоспособности может повлиять значительное количество факторов, многие из которых могут изменяться организациями и относится к управляемым. К их числу относится и управление качеством строительной продукции. Хотя зарубежный опыт показал его высокую эффективность, в большинстве случаев, стремление российских организаций строительной отрасли не получает заметного эффекта повышения качества жилья. Распространенной причиной является то, что они не соблюдают один из наиболее важных принципов TQM и МС ИСО 9000 - ориентация на потребности потребителей жилья [5].

Слабая способность учитывать потребности рынка в своей деятельности определена отсутствием для достижения этой цели практического инструментария. Поэтому создана полезная методика «Развертывания Функции Качества», которая позволяет в процессе проектирования и строительства жилья учесть все необходимые потребности покупателя.

Что касается организаций, стратегия конкурентной борьбы которых основана не на специализации, а на более низких издержках производства, конкурентные особенности закладываются уже на этапе разработки целей и стратегий. Именно эти организации соответствуют стандартам мирового уровня качества с приемлемой ценой, изготавливая большой ассортимент. Другой вид организаций основывает свою стратегию на наиболее дешевых и рискованных принципах, выбирая узкую номенклатуру продукции. Следующий вид организаций осуществляет производство продукции по низким ценам узкого круга качественной продукции. Данная продукция не имеет особых свойств, но проста и надежна.

Совсем не обязательно руководствоваться только одной стратегией обеспечения конкурентоспособности. После освоения выпуска одного или двух изделий, доступных широкому кругу покупателей, ориентирующихся на среднюю цену, можно приступить к освоению новой стратегии. Резкого

увеличения объемов реализации и суммы получаемой прибыли, можно добиться путем расширения своего ассортимента, при этом сохраняя низкие цены, которые оправдывают невысокий уровень качества. Если же все доходы направить на повышение качества продукции, не расширяя ассортимент, то это может привести к стратегии выборочной специализации, что в свою очередь может значительно повысить уровень рентабельности вложенного капитала.

В постоянном совершенствовании бизнес-процессов при эффективном распределении и использовании ресурсов заключаются основные конкурентные преимущества предприятий строительной отрасли. Причем, рынок вынуждает предприятия производить продукты с целью увеличения доли постоянных покупателей, максимально удовлетворяя их потребности. Стратегию достижения конкурентоспособности, в связи с этим, можно рассматривать в виде комплексной трехшаговой стратегии совершенствования бизнес-процесса, которая направлена на увеличение числа постоянных потребителей и их удержание.

Шаг 1 «Тотальное управление качеством» - модернизация всех этапов бизнес-процессов. Охват всей деятельности предприятия.

Шаг 2 «Бенчмаркинг» – усвоение бизнес-процессов предприятий лидеров. Служит для совершенствования стандартных процессов в тех случаях, когда внешние и внутренние ограничения позволяют внедрить новый процесс, подвергая его изменениям, соответствующим характеристикам вашего предприятия.

Шаг 3 «Аутсорсинг» – приобретение процесса у чужой организации. Используется тогда, когда расходы на модернизацию процессов своими силами или с помощью бенчмаркинга превышают стоимость услуг внешнего предприятия [2].

В условиях современной конкуренции не менее важным фактором обеспечения конкурентоспособности предприятий, занимающихся производством строительных материалов, является человеческий фактор. Его развитие осуществляется через обучение. К примеру, зарубежные организации на профессиональное развитие тратят от 3 до 10% фонда заработной платы. Данные расходы трактуются как капиталовложения в потенциал своих кадров, от которых организация ожидает отдачи в виде увеличения производительности труда.

По анализам экономистов о высокой конкуренции фирм, складывается вывод о том, что она прежде всего зависит от присутствия и рационального применения, создавшихся в стране условий: зрелости конкурентной среды, факторов производства, спроса, оптимальной государственной политики, уровня управления.

В наше время сложно вообразить себе какую-либо сферу деятельности, которая не была бы тесно связана с конкурентной борьбой.

Это означает то, что ни один вид конкурентного преимущества не будет долговременным, если производитель не сумеет:

- оградить себя от прохождения соперников на свой рынок;
- вовремя и рационально предугадать перестраивание конъюнктуры рынка;
- взвешивание своих реальных возможностей разумно реагировать на изменения рынка, проведение комплекса мероприятий, позволяющих подстроиться под изменившиеся условия рынка [4].

Для установления местоположения предприятия на нише показателей конкурентоспособности важно применять современные методы маркетинговых исследований, позволяющих определить точный масштаб конкурентных приоритетов на планируемом для захвата или уже занимаемом рынке. Также предприятие способно само проанализировать свои слабые и сильные стороны, оценивая факторы и причины, влияющие на данную отрасль. Поддержание конкурентоспособности строительной продукции на необходимом уровне означает необходимость ее постоянной количественной оценки, без которой все меры по поддержанию продукции на должном уровне останутся лишь пожеланием.

Конкурентное достоинство предприятий строительных материалов не может сохраниться без постоянного поддерживания всех составляющих «ромба». В связи с этим, все организации должны сохранять свой стратегический потенциал, факторы (персонал, вложения в основные фонды, научные исследования, технологии, коммуникации), которые позволяют анализировать микро и макросреды, достигая наибольшей конкуренции, обеспечивающей длительное процветание организации.

Литература:

1. Анпилов, С.М., Сорочайкин, А.Н. *Внешние факторы, определяющие устойчивость развития современного предприятия // Влияние инновационных процессов на совершенствование структуры общественного воспроизводства: сборник научных трудов Всероссийской научно-практической конференции / под общ. ред. И.А. Филипповой, А.Р. Сафиуллина. Ульяновск: УлГТУ, 2012. С. 12–19.*
2. Заярная, И.А. *Управление повышением конкурентоспособности предприятия [Текст] // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы Междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, апрель 2012 г.). – СПб.: Реноме, 2012. – С. 172-174.*
3. Пострелова А.В., Маркин М.С. *Оценка конкурентоспособности предприятия // Молодой ученый. – 2013. – №6. – С. 398-402.*
4. Старцев, П.В. *Анализ подходов к сущности понятий «конкурентоспособность предприятия» и «конкурентное преимущество» // Российское предпринимательство. – 2014. – № 16 (262). – с. 4-15.*
5. Фаизова, Э.Ф. *Повышение конкурентоспособности предприятия // Вестник СамГУ – 2012. – № 10 (101). – с. 76-82*

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЫ РФ НА ОСНОВЕ СБАЛАНСИРОВАННОГО ПОДХОДА

А.Н. Конкин, канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономика, организация и управление предприятием»

В.А. Антипов, магистрант группы Ст-19м

Пензенский государственный университет архитектуры и строительства, Пенза

Современное строительство играет одну из ключевых ролей в развитии государства, влияя на все важные сферы деятельности: экономическую, социальную, культурную, экологическую. Строительная отрасль позволяет возводить социально значимые объекты, дороги, промышленные комплексы, создавая при этом большое количество рабочих мест, благоприятную жилую зону, пути сообщения. Все это непосредственно сказывается на экономическом потенциале страны. Развивая строительную инфраструктуру регионов, государство повышает не только их экономический потенциал, но и потенциал страны в целом.

На стыке XIX-XX веков, во многих странах мира, наблюдались ускоренные темпы строительства, значительная модернизация строительного процесса, а вместе с ним и ключевые преобразования производства, развитие вторичного сектора экономики. Преобразование строительной инфраструктуры способствовало развитию промышленности, освоением новых технологий, преобладанием энергетики, металлургии и машиностроения в экономике развитых, и догоняющих их развивающихся стран. Однако данные преобразования носили лишь экономический характер, нанося огромный ущерб остальным социально значимым сферам.

Именно в этот период появился традиционный подход к развитию инвестиционно-строительной сферы. Данный подход, зачастую, ориентируется на максимизации прибыли, в ущерб социальному и экологическому развитию. Основным примером традиционного подхода является период с 1922 по 1991 года, в период существования СССР. Переход к НЭПу позволил совершить резкий скачок инновационного развития строительства, сказавшийся на механизации всех отраслей промышленности, развитии тяжелой металлургии в стране. Только за первый пятилетний план, благодаря ускоренному строительству, удалось увеличить производственные основные фонды металлообрабатывающих и машиностроительных предприятий более чем в 2 раза. Были построены свыше шести тысяч заводов и фабрик, специализирующихся на промышленном производстве. Возведены такие заводы-гиганты, как

ДнепроГЭС и Волжская ГЭС, Московский и Горьковский автозаводы, Магнитогорский комбинат, Азовсталь. Данные действия позволили СССР выйти на лидирующие позиции по объему промышленного производства в мире. Более того была обновлена и улучшена военная промышленность, которой отводилось особое внимание.

Данные преобразования, безусловно, не могли не сказаться на экологической ситуации в стране. Повышенные объемы строительства и пренебрежение социальной и экологической сферой оказывали значительное воздействие на окружающую среду и человека. Большие объемы химических выбросов тяжелой промышленности нуждались в более пристальном внимании. Вследствие пренебрежения значительная часть рек и озер были загрязнены промышленными отходами, в частности крупно пострадало озеро Байкал – основной источник пресной воды в стране. Колоссальные объемы производства тяжелой металлургии и военной промышленности ежегодно выпускали в атмосферу порядка 8 млн. тонн углекислого газа.

Ускоренное строительство и связанная с ней модернизация экономики затрагивали не только СССР, но и все развитые и развивающиеся страны мира. Нарастающие социальные и экологические проблемы каждого государства, в совокупности, влияли на ситуацию всего мира в целом. В связи с этим, понимая значимость данного вопроса, общество стало задумываться над накопившимися проблемами. Нужны были радикальные методы преобразования строительства и переход к абсолютно новому инвестиционно-строительному подходу.

Таким образом, зародился новый инновационный подход строительства – сбалансированный. Сбалансированный подход появился относительно недавно, основываясь на принципах рыночной экономики. Отличительной чертой данного подхода от традиционного является то, что во главе стоят не только экономические интересы, но и социальные и экологические, которые должны развиваться параллельно, не мешая друг другу. Данная ситуация достигается за счет того, что не только государство является основным источником финансирования, как это было во времена СССР, а иные субъекты инвестиционной деятельности (другие государства, предприятия, граждане и т.д.). Наличие большого числа инвесторов порождает относительную конкуренцию, именно поэтому в основе данного подхода стали преобладать инвестиционные проекты, главная задача которых не только максимизация прибыли, но и сохранение экологического равновесия и улучшение социальной составляющей граждан.

Впервые сбалансированный подход упоминается в докладе Международной комиссии по модернизации экологии и развитию окружающей среды в 1987 году. Там же была разработана концепция устойчивого развития (УР), где данный подход инвестиционно-строительной деятельности стал играть ключевую роль. Сама же концепция

УР, а вместе с ней и сбалансированный подход строительства был принят на Конференции ООН в Бразилии в 1992 году, посвященной окружающей среде и социальному развитию общества. Основным принципом принятой концепции стало экономическое развитие нынешнего общества, при этом, не подвергая экологической и социальной угрозе как нынешнее, так и последующие поколения. Сбалансированный подход инвестиционно-строительной деятельности, как и сама концепция УР включает в себя три основных раздела – социальный, экономический и экологический.

Таким образом, сбалансированное развитие инвестиционно-строительной сферы должно ориентироваться на 3 основные составляющие:

1) Экономическая. С данной точки зрения новые возводимые строительные объекты, преимущественно, должны ориентироваться на третичный сектор экономики. При этом должна сохраниться тенденция перестройки и модернизации уже действующих комплексов на основе интенсивного пути развития, за счет не количественных, а качественных преобразований.

2) Экологическая. Понятие сохранения окружающей среды должно стоять во главе данной концепции. Новые возводимые строительные комплексы, должны соответствовать всем нормам ЮНЕП. В частности, пристальное внимание следует обратить на модернизацию уже имеющихся промышленных комплексов, которые продолжают негативно влиять на мировую экологию.

3) Социальная. Создание полноценной комфортной социальной среды должно осуществляться через строительство модернизированных жилых комплексов. Как и в ситуации с экологической составляющей, пристальное внимание следует уделить уже завершенным строительным комплексам, чья социальная модернизация должна стоять во главе угла. Большое внимание следует уделить неосвоенным территориям и территориям, удаленным от основных экономических центров, чье социальное развитие сейчас находится крайне в негативном положении.

В связи с пониманием накопившихся проблем, многие страны постепенно стали переходить от традиционного типа инвестиционно-строительной деятельности к сбалансированному подходу. Российская Федерация стала не исключением. Основной попыткой плавного перехода к новой концепции принято считать разработанную Министерством строительства и ЖКХ РФ стратегию инновационного развития строительной отрасли Российской Федерации до 2030, основанную на принципах устойчивого развития. В основе данной стратегии лежат установленные приоритеты в развитии строительной отрасли РФ, ее основные задачи, связанные с ними мероприятия по инновационному развитию строительного комплекса до 2030 года. Данная стратегия включает в себя основные блоки инвестиционно-строительной сферы, а именно: строительство жилых комплексов, градостроительная политика,

дорожно-транспортная инфраструктура и промышленное строительство, инженерные изыскания, архитектурное проектирование, промышленность строительных материалов, кадровая политика, отраслевая наука и НТП [1].

Первый этап (2015-2020 годы): Подготовительные мероприятия, направленные на совершенствование нормативно-правового регулирования, а также пилотная отработка новых форм жилищного строительства.

Второй этап (2020-2025 годы): Стабильное развитие рынков недвижимости и ипотечного кредитования, достижение баланса между спросом и предложением на рынке жилья, развитие научно-технического и промышленного потенциала отрасли

Третий этап (2025-2030 годы): Формирование конкурентоспособного научного сектора отрасли, основанного на самофинансировании, формирование системы государственного стимулирования застройщиков и строительных организаций (субсидии, налоговые льготы). В этот период должен быть обеспечен значительный рост объемов строительно-монтажных работ, в первую очередь, жилищного, транспортного и социального строительства.

Рассматривая стратегию инновационного развития, следует выделить наиболее важный блок – градостроительство. Развитие данного направления создает предпосылки на формирования безопасной и комфортной социальной составляющей, что еще раз доказывает переход России на сбалансированное развитие инвестиционно-строительной сферы. Помимо прочего, данный блок включает в себя создание высококачественных жилых объектов с развитой прилегающей дворовой территорией и инфраструктурой, создание предпосылок для снижения процентов ипотечного кредитования, использование экологически чистых строительных материалов, утилизация аварийного жилья и перенаселение в новостройки, уменьшение структурных и межобластных диспропорций в развитии градостроительных комплексов. Данная стратегия основывается непосредственно на интересах и запросах граждан, выступающих в качестве основного инвестора жилищного строительства.

В процессе первого этапа стратегии инновационного развития строительной отрасли РФ до 2030 года в градостроительстве были разработаны пилотные проекты. Одним из ключевых следует считать проект «Умный город в России». Данный проект основывается на повышении качества управления городской инфраструктурой и уровня жизни за счет внедрения передовых цифровых и инженерных решений. Была разработана концепция единой базы данных города (цифрового двойника) и Интеллектуального центра городского управления. В сфере ЖКХ предлагается внедрение системы интеллектуального учета ресурсов, сокращение потребления энергоресурсов во всех социальных учреждениях, энергоэффективного городского освещения, автоматизированного контроля

за работой дорожных служб и коммунальной техникой. Многие проекты уже внедряются в тестовом режиме в нескольких городах России. Одним из них является Воронеж, где совместно с компанией Kyosan Electric MFG Co были внедрены основные проекты «Умного города в России». В результате был увеличен поток транспортных средств на 30%, уменьшено количество нелегальных свалок, экономия населения на энергоресурсах 20-25%. С 2024 года планируется постепенное внедрение принятых решений во все города России [2].

В дополнение к рассмотрению стратегии инновационного развития строительной отрасли РФ до 2030 года следует рассмотреть такой экономически и социально значимый блок как отраслевая наука и НТП. Данный блок нацелен на усовершенствование научного сектора отрасли, для повышения ее конкурентоспособности и эффективности, за счет создания дополнительных условий для разработки и внедрения инновационных научных разработок. Развитие данного блока сможет обеспечить отрасль современным программным и информационным обеспечением, что в долгосрочной перспективе улучшит уровень градостроительной сферы.

На первом этапе данного блока заложено фундаментальное развитие НТП строительной отрасли. На базе инновационного центра Сколково была разработана программа по разработке инноваций в области строительства и ЖКХ. Многие разработки были воплощены в проекте «Умный город в России». Большая часть проектов находится в разработке, но уже сейчас с уверенностью можно сказать, что отраслевая наука сдвинулась с мертвой точки и набирает свои обороты.

Принятие Министерством строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ Стратегии инновационного развития строительной отрасли Российской Федерации до 2030 года играет немаловажную роль в дальнейшем развитии всего строительного комплекса страны. Однако в данной стратегии есть свои недочеты. Концепция устойчивого развития и сбалансированного подхода опирается не только на совершенствовании нового строительства, но и на устранение имеющихся проблем исследуемой отрасли, которые не были отражены в стратегии инновационного развития РФ.

Именно решение образовавшихся ранее недочетов в сфере строительства и связанных с этим проблем, в полной мере сможет помочь Российской Федерации выйти на путь сбалансированного развития. Немаловажно учитывать локальные проблемы, образовавшиеся в инвестиционно-строительной сфере. Строительная отрасль до сих пор испытывает сильное влияние экономического кризиса, в результате которого многие строящиеся и проектируемые объекты различного назначения были заморожены, либо их концепции и бюджеты существенно пересмотрены. Согласно статистике «домофонда», на данный момент, в России заморожено более 800 строек в 66 регионах. Количество

пострадавших от остановки строительства превышает 85 тысяч человек. Некоторые из замороженных объектов находятся в таком состоянии еще со времен кризиса 2008 года. Это связано с высокой зависимостью отрасли от заемных средств: в ситуации экономического кризиса, когда стоимость кредитных средств возросла, активы компаний обесценивались, а покупательская способность населения была значительно снижена. Данная ситуация в значительной мере оказывает влияние на социальную сферу жизнедеятельности граждан, многие из которых испытывают проблему с собственным жильем, окружающей инфраструктурой и отсталыми коммуникациями [3].

Принятая стратегия в полной мере решает проблемы нового строительства, обходя стороной накопившиеся проблемы, связанные с экономическим кризисом. Это еще раз подтверждает то, что российская строительная отрасль имеет ряд серьезных проблем, которые существенно тормозят развитие данного рынка услуг.

Наращивание темпов строительства жилья обострило проблему дефицита квалифицированных кадров в строительной отрасли. Если проследить динамику, то легко понять, что объемы строительства растут с каждым годом, следовательно, число кадров должно расти в той же прогрессии, но такого не происходит. Сегодня компании вынуждены либо переманивать специалистов у конкурентов, либо использовать кадровый резерв, оставшийся с советских времен. Однако эксперты прогнозируют, что через несколько лет, когда «советский» резерв будет исчерпан, российские стройки рискуют остаться без необходимого кадрового обеспечения. По данным кадровых агентств, сегодня в строительстве большой дефицит прорабов, архитекторов, инженеров-проектировщиков, конструкторов, специалистов по управлению проектами. Поэтому многие компании просто «перекупают» дефицитных специалистов у конкурентов. Руководители компаний жалуются на то, что большинство опытных строителей, работающих на стройках еще в советское время, предпенсионного или пенсионного возраста. При этом проблема молодых кадров остается весьма актуальной. Подготовленность нынешних выпускников строительных факультетов и вузов находится на низком уровне, в первую очередь в связи немотивированностью студентов к обучению. Стратегия инновационного развития строительной отрасли Российской Федерации до 2030 года не придает внимание данной проблеме, однако, в долгосрочной перспективе нехватка квалифицированных кадров может серьезным образом сказаться на устойчивом развитии инвестиционно-строительной сферы России.

С социальной точки зрения, необходимо наличие государственной политики в России, направленной на переподготовку кадров, соответствующих требованиям новой волны НТР и решение вопросов по охране труда. С целью дальнейшего развития инвестиционно-строительной сферы необхо-

димо решение многих приоритетных задач. Рынку труда необходимы высококвалифицированные специалисты разных направлений. Сотрудничество образовательных учреждений с организациями строительного комплекса помогло бы решить возникшую проблему. Это в полной мере позволит выйти инвестиционно-строительному комплексу на новый этап развития.

Также пристальное внимание следует обратить на экологические проблемы страны. Новое строительство призвано сократить экологический вред окружающей среде. В свою очередь, в России имеется ряд проблем, связанный с прошлыми объектами строительной инфраструктуры. По данным регулярных наблюдений Росгидромета, за 5-летний период (2013-2017 гг.) средние за год концентрации сероводорода, оксида углерода, диоксида азота возросли на 5-11%. Уровень загрязнения атмосферы в городах остается высоким. Средние за год концентрации какого-либо из веществ, за содержанием которых ведутся регулярные наблюдения, превышали ПДК в 187 городах, где проживает 65,4 млн человек. Ежегодно в атмосферу выбрасывается порядка 20 млн. тонн вредных веществ, из них 12 млн. тонн в Западной зоне России, которая является наиболее густонаселенной в нашей стране. В одном только Уральском регионе насчитывается свыше 75 крупных металлургических предприятий, которые ежегодно выбрасывают в атмосферу рекордное, для страны, количество вредных веществ, а именно около 4,6 млн. тонн. На густонаселенную европейскую часть Российской Федерации приходится свыше 60% всех токсичных веществ. Ежегодно в воздух попадают опасные частицы свинца, меди, цинка, хрома, аммиака и других, вредных для здоровья человека веществ. Ситуацию усугубляют транспортные выбросы, которые в совокупности по регионам составляют 13 млн. тонн [4].

В приоритете остается проблема, связанная с загрязнением водного бассейна в стране. По данным Росстата более 70% поверхностных вод продолжают загрязняться промышленными предприятиями, большинство из которых имеют устаревшие очистные сооружения. Ежегодно в водоемы России сбрасывается около 23 млрд. кубометров загрязненных сточных вод. При этом наибольший удельный вес занимают Центральный и Северо-Кавказский регионы, на которые приходится 4,6 и 3,8 млрд. кубометров соответственно.

По экологическому вопросу наблюдается и положительная тенденция. В связи с этим в 2012 году был пересмотрен закон ФЗ «Об охране окружающей среды», вступили в силу Лесной и Водный кодексы РФ, принята программа в области экологического развития РФ до 2030 года. Благодаря этому стали озеленяться многие населенные пункты страны, многие заводы обязали устанавливать инновационное оборудование, позволяющие утилизировать отходы без вреда экологии. По данным Росстата на более 150 крупных предприятиях РФ установлены современные очистные сооружения. Данные мероприятия позволили за несколько лет

снизить загрязнение воды на 7%, воздуха на 12%. Общество стало уделять пристальное внимание экологической обстановке в стране.

Таким образом, требуются количественные и качественные преобразования, способствующие более эффективному решению задач наращивания объемов строительства жилья, реализации масштабных инфраструктурных проектов, открывающие возможности для развития промышленно-экономического потенциала России в целом.

В долгосрочной перспективе Стратегия инновационного развития строительной отрасли Российской Федерации до 2030 позволит создать безопасную и комфортную среду жизнедеятельности граждан Российской Федерации, обеспеченной высокими стандартами проживания, эффективными финансово-экономическими, техническими, организационными и правовыми механизмами. Сохраниться или увеличиться доля строительной отрасли в валовом внутреннем продукте, федеральном и региональном выпусках товаров и услуг. Произойдет развитие отраслевой науки, повышение качества системы архитектурно-строительного образования и формирование кадрового потенциала в сфере архитектуры, градостроительства, инженерных изысканий, проектирования и строительства.

Литература:

1. *МинСтрой России [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.minstroyrf.ru/docs/11870/> (Дата обращения: 16.01.2019).*
2. *МинСтрой России [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.minstroyrf.ru/trades/gorodskaya-sreda/proekt-tsifrovizatsii-gorodskogo-khozyaystva-umnyy-gorod/> (Дата обращения: 18.01.2019).*
3. *Вирицев М.Ю. Повышение конкурентоспособности управляющих компаний при реализации инвестиционных проектов в жилищном строительстве [Текст]/ Вирицев М.Ю., Тимирбаева А.Ш // Российское предпринимательство. - 2017. - Т. 16. - № 19. - С. 3193-3200.*
4. *Росгидромет [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.meteorf.ru/activity/ecology/npa/> (Дата обращения: 18.01.2019).*

УДК 336.6

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЛИЗИНГОВОЙ КОМПАНИИ

Н.А. Коробкова, канд. экон. наук, доцент кафедры «Маркетинг и экономическая теория»

А.А. Хаметова, студент группы Мен-41

**Пензенский государственный университет архитектуры
и строительства, Пенза**

Для реализации производственной программы предприятию необходимы производственные мощности, большая часть которых находится в плачевном состоянии с большим процентом износа. В

настоящее время в качестве источника финансирования в мировой и отечественной практике активно используются нетрадиционные финансовые инструменты, например, финансовый лизинг, выступающий весомым источником финансирования оборудования с длительным сроком службы, повышающий величину производственного потенциала предприятия, способствующему эффективному использованию инновационных технологий. Лизинговые операции по сравнению с другими схемами финансирования производственных мощностей существенно изменяют финансовые потоки предприятия. Данные изменения, как правило, приводят к увеличению финансовой реализуемости инвестиционных проектов предприятия, включая проекты, направленные на создание и продвижение к потребителям продуктовых инноваций с длительным сроком использования. В силу того, что производственные фонды являются основной категорией собственного капитала предприятия, то вопросы привлечения, максимальной загрузки, контроля за сохранностью оборудования являются важнейшей задачей бухгалтерского учета. В связи с этим в настоящее время приобретает важное значение изучение лизинговых операций как одного из источников обновления производственных мощностей предприятия.

Сам термин «лизинг» произошел от английского слова *to lease* (глагол) – сдавать что-либо во временное пользование. Впервые термин лизинг был введен телефонной компанией Белл, которая в 1877 году вместо обычной продажи телефонов стала сдавать их в аренду с правом выкупа предмета. Организация, которая впервые стала заниматься лизингом, называлась "USLC" и была основана в 1952 году в Америке в городе Сан-Франциско штата Калифорния. Методика, использованная "USLC", позволила считать родиной лизинга США [2].

Основными нормативными актами, регулирующие лизинговые отношения в Российской Федерации являются: Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге, к которой Россия присоединилась с 1 января 1999 года. Данная конвенция ратифицирована 63 странами, в том числе СССР; Гражданский кодекс Российской Федерации от 26 января 1996 года № 14-ФЗ, а именно § 6 гл. 34 ГК РФ; Федеральный закон от 29 октября 1998 года № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)»; иные нормативно-правовые акты, регулирующие отдельные вопросы, касающиеся лизинга, преимущественно административного и финансового права.

В настоящее время в нашей стране действует Федеральный закон от «О финансовой аренде (лизинге)». Согласно данному закону, лизинг – совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в связи с реализацией договора лизинга, в том числе приобретением предмета лизинга. А лизинговая деятельность – вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его в лизинг [1].

Основная особенность лизинга заключается в том, что в аренду сдается не то имущество, которое ранее находилось в пользовании лизингодателя, а новое – указанное лизингополучателем и специально приобретенное для него у определенного продавца. Лизингодатель в этом случае не несет ответственности за выбор предмета лизинга и продавца, если договором не установлено иное. Другое существенное отличие договора лизинга от обычной аренды заключается в том, что вместо двух субъектов, как при аренде, в правоотношениях лизинга задействовано три участника: продавец (изготовитель) имущества, лизингодатель (арендодатель) и лизингополучатель (арендатор), каждый из участников наделен своими правами и обязанностями [3].

Компания "ВЭБ-лизинг" была образована в 2003 году. Все эти годы она успешно сотрудничает с физическими и юридическими лицами и смогла завоевать большой авторитет среди подобных организаций в Москве. Стоит отметить, что лизинговые компании довольно многочисленны в столице, поэтому они имеют свой собственный рейтинг, который составляется по совокупности различных характеристик. В формировании данных рейтингов не последнюю роль играют и размещенные в интернете отзывы. "ВЭБ-лизинг" занимает уверенное место среди своих конкурентов, имеет огромное количество клиентов и постоянно расширяет комплекс предоставляемых услуг.

Сумма лизингового портфеля компании дает возможность "ВЭБ-лизингу" открывать филиалы во многих городах России. На сегодняшний момент подобные офисы располагаются в 61 городе нашей страны, а также насчитывается достаточное количество филиалов в небольших населенных пунктах, где активно развивается бизнес. Для наиболее полного анализа деятельности лизинговой компании необходимо оценить финансовые результаты деятельности этой компании. Для анализа финансового состояния предприятия воспользуемся данными финансовой отчетности ОАО "ВЭБ-лизинг" в 2015-2017 годы.

Для общей оценки финансового состояния компании используем методы горизонтального анализа баланса. Результат представлен в табл. 1.

Горизонтальный анализ бухгалтерского баланса позволил проследить динамику показателей активов и пассивов компании. Так, стоит отметить, что стоимость внеоборотных активов ОАО "ВЭБ-лизинг" в 2017 г. сократилась на 259422471 тыс. руб. по сравнению с показателем 2015 г. Тенденция уменьшения стоимости наблюдается на протяжении всего периода анализа. Сокращение связано с уменьшением все остальных показателей. В течение анализируемого периода наблюдается увеличение только незавершенного строительства на 6864836 тыс. руб., но это является позитивным явлением.

Общая стоимость оборотных активов ОАО "ВЭБ-лизинг" в анализируемом периоде возросла на 26445152 тыс. руб. Следует заметить,

что стоимость запасов предприятия увеличилась на 1591153 тыс. руб. Положительным моментом является сокращение суммы дебиторской задолженности предприятия к 2017 г. на 18790166 тыс. руб. по сравнению с показателем в 2015 г. Уменьшилась сумма финансовых вложений на 2479542 тыс. руб. из-за отсутствия этого показателя в 2017 году. Сумма денежных средств, значащаяся на балансе компании к 2017 г. возросла на 49130984 тыс. руб. Что касается валюты баланса ОАО "ВЭБ-лизинг", то данный показатель снизился на 232977319 тыс. руб. в 2017 г. по сравнению с аналогичным показателем 2015 г.

Таблица 1

Горизонтальный анализ баланса ОАО "ВЭБ-лизинг" в 2015-2017 гг., тыс. руб.

Показатели	2015	2016	2017	Отклонение 2017 от 2015
АКТИВ				
1. Внеоборотные активы	452351521	340575244	192929050	-259422471
2. Оборотные активы	128274749	123313370	154719901	+26445152
БАЛАНС	580626270	463888614	347648951	-232977319
ПАССИВ				
3. Капитал и резервы	16982660	50214118	20171237	+3188577
4. Долгосрочные обязательства	210728133	95974831	111951968	-98776165
5. Краткосрочные обязательства	352915477	317699665	215525746	-137389731
Заемные средства	191747416	204659793	134713552	-57033864
Кредиторская задолженность	9603452	6247194	4348838	-5254614
Доходы будущих периодов	151529340	106781636	60400603	-91128737
Оценочные обязательства	35269	11042	16062753	+16027484
БАЛАНС	580626270	463888614	347648951	-232977319

Относительно динамики показателей источников финансирования компании можно сформулировать следующие выводы. Величина уставного капитала компании в анализируемом периоде оставалась неизменной до 2017 года, а затем увеличилась на 30902 тыс. руб. Наблюдается рост добавочного капитала на 153841470 тыс. руб. к 2017 г. Негативным является отрицательное значение нераспределенной прибыли на протяжении анализируемого периода и его общее сокращение на 150811421 тыс. руб.

Для более подробного анализа необходимо посмотреть на состояние платежеспособности ОАО "ВЭБ-лизинг", которое осуществляется путем оценки ликвидности компании и позволяет определить наличие ликвидных средств, а также способность в короткие сроки оплачивать свои обязательства.

По данным табл. 2 можно составить следующее соотношение активов и пассивов ОАО "ВЭБ-лизинг":

2015: А1>П1; А2<П2; А3<П3; А4>П4;

2016: А1<П1; А2<П2; А3<П3; А4>П4;

2017: А1>П1; А2<П2; А3<П3; А4>П4.

Информация относительно группировки активов компании по степени ликвидности и пассивов по срочности их погашения, позволяет сделать следующие выводы. В 2015 и 2017 гг. наблюдается выполнение только неравенства $A1 > П1$, это говорит о низком уровне платежеспособности компании на момент составления баланса. В 2016 г. мы видим, что все неравенства не соблюдаются. В общем виде можно сделать вывод, что ликвидность баланса отличается от абсолютной степени на протяжении всего периода, что говорит о не ликвидности компании с 2015 по 2017 гг.

Таблица 2

Анализ ликвидности баланса ОАО "ВЭБ-лизинг" в 2015-2017 гг., тыс. руб.

Группы активов и пассивов	2015	2016	2017
A1	12061595	4839705	58713037
A2	89348412	94817345	70558246
A3	26864742	23656320	25448618
A4	452351521	340575244	192929050
П1	9603452	6247194	4348838
П2	191747416	204659793	134713552
П3	151775337	202767509	188415324
П4	16982660	50214188	20171237

Теперь рассчитаем коэффициенты ликвидности, результаты расчетов представим в табл. 3.

Коэффициент абсолютной ликвидности – наиболее жесткий критерий ликвидности баланса компании, характеризующий долю наиболее срочных обязательств, которые могут быть погашены организацией немедленно за счет наиболее ликвидных активов (денежных средств в кассе предприятия, на его счетах в банках и реализации краткосрочных финансовых вложений). Расчеты показали, что данный коэффициент для ОАО "ВЭБ-лизинг" в 2015 г. составил 0,06 пункта, в 2016 г. – 0,023, а в 2017 г. – 0,4 пункта. В 2015 и 2016 гг. данный показатель не достигает минимального значения, это связано с низкой долей наиболее ликвидных активов. В периоде значения показателя достигает нормативного значения, и даже превышает его.

Таблица 3

Расчет коэффициентов ликвидности ОАО "ВЭБ-лизинг" в 2015-2017 гг.

Показатели	Норма тив	2015	2016	2017	Отклонение 2017 от 2015
коэффициент абсолютной ликвидности	≥ 0.2	0,06	0,023	0,4	+0,34
коэффициент быстрой ликвидности	0,7-1,5	0,5	0,5	0,9	+0,4
коэффициент текущей ликвидности	1-2	0,64	0,6	1,1	+0,46
общий показатель платежеспособности	≥ 1	0,43	0,35	0,8	+0,37

Коэффициент быстрой ликвидности характеризует долю текущих активов (за минусом запасов) и дебиторской задолженности, платежи по которой ожидаются более, чем через 12 месяцев после отчетной даты, покрываемую текущими обязательствами. В 2015 г. значение данного показателя для ОАО "ВЭБ-лизинг" составило 0,5 пункта, в 2016 г. – 0,5, а в 2017 г. – 0,9 пункта, что на 0,4 пункта больше в сравнении с показателем 2015 г. Значение данного коэффициента в 2017 году находится в рамках нормативного значения. Это говорит о улучшении уровня платежеспособности компании.

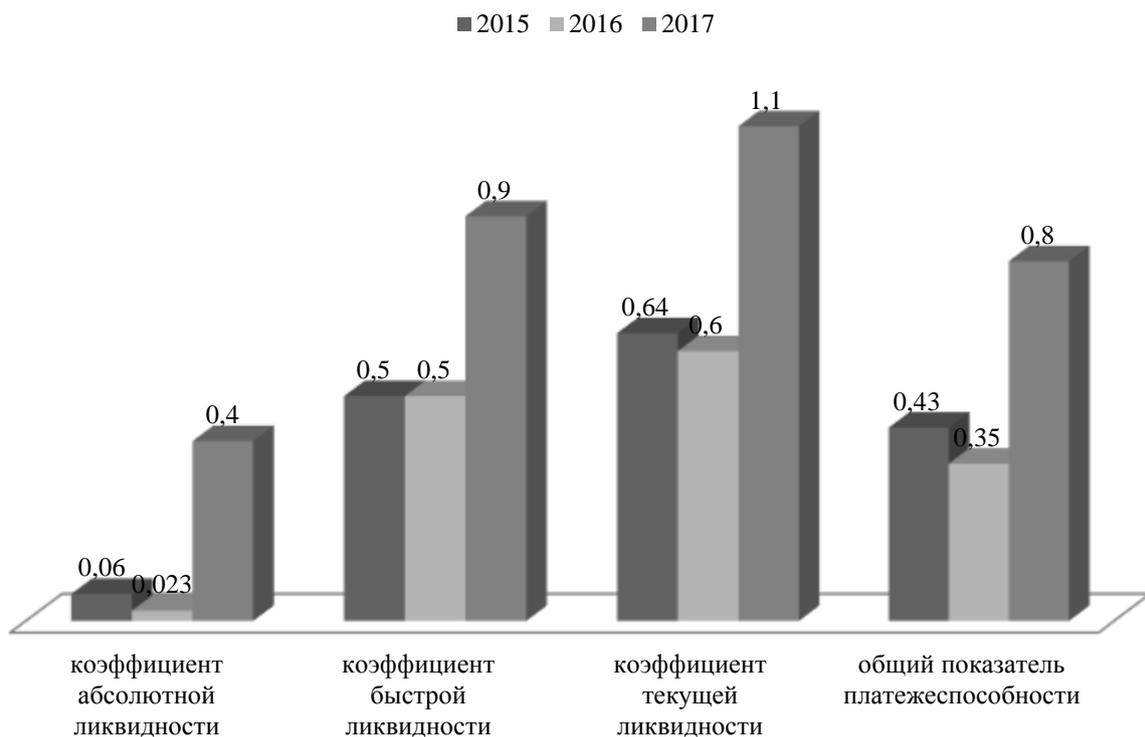


Рисунок 1. Динамика коэффициентов ликвидности ОАО "ВЭБ-лизинг" в 2015-2017 гг.

Коэффициент текущей ликвидности дает общую оценку обеспеченности компании оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочной задолженности, показывая, сколько рублей текущих активов организации приходится на один рубль краткосрочных обязательств. В 2015 г. значение данного коэффициента для ОАО "ВЭБ-лизинг" составило 0,64 пункта, в 2016 г. – 0,6, а в 2017 г. – 1,1 пункта, что на 0,46 пункта больше, чем в 2015 г. Значение коэффициента текущей ликвидности так же находится в рамках нормативного значения только в 2017 году.

Таким образом, исходя из значения коэффициентов быстрой и текущей ликвидности, равных 0,9 и 1,1 соответственно, можно сделать вывод, что к 2017 г. ОАО "ВЭБ-лизинг" имело возможность погасить свои обязательства в текущем периоде за счет имеющихся у него средств. В

2015 г. и 2016 г. значения коэффициентов было очень низким, это говорит о том, что компания была абсолютно неликвидна.

Расчет общего показателя платежеспособности ОАО "ВЭБ-лизинг" позволяет сделать следующие выводы. В 2015 г. значение показателя составило 0,43 пункта, т.е. ниже нормативного значения, что говорит о том, что компания была неспособна без нарушений выполнить график погашения задолженности перед своими кредиторами. К 2017 г. значение показателя увеличилось на 0,37 пункта, но также было гораздо ниже нормы. Это говорит о проблемах с платежеспособностью компании в анализируемом периоде.

Литература:

1. *Федеральный закон от 29.10.1998 N 164-ФЗ (ред. от 16.10.2017) «О финансовой аренде (лизинге)».*
2. *Гаврилов В.В., Пантелеева Т.А. Лизинг в России: анализ и перспективы развития // Мировые цивилизации. - 2017. - № 1 (2). - С.1-7.*
3. *Корнийчук Г.А. Договоры аренды, найма и лизинга (2-е издание) [Электронный ресурс] / Г.А. Корнийчук. – Электрон. текстовые данные. – М.: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2015. – 129 с. – 978-5-394-01205-1. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/57157.html>.*

УДК 94+796

РАЗВИТИЕ МОЛОДЕЖНОГО ФИЗКУЛЬТУРНО-СПОРТИВНОГО ДВИЖЕНИЯ В ПЕНЗЕНСКОМ РЕГИОНЕ НАКАНУНЕ ВЕЛИКОЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ВОЙНЫ

Л.А. Королева, профессор, д-р ист. наук, зав. кафедрой истории и философии

Пензенский государственный университет архитектуры и строительства, Пенза

К началу 1940-х гг. работа по укреплению здоровья населения приобрела системно-плановый характер. Советское государство главными целями физкультурно-спортивной работы объявляло пропаганду здорового образа жизни, организацию массовых спортивных мероприятий, реализацию спорткомплекса «Готов к труду и обороне».

Физическая культура накануне Великой Отечественной войны играла особую роль в повышении обороноспособности советского общества: корректировались формы и методы физкультурной работы, усиливалась военная направленность данной сферы жизнедеятельности.

Накануне войны деятельность властей, общественных организаций, в первую очередь, комсомольских, была направлена на милитаризацию населения, особенно молодежи. В физкультурно-спортивной работе особой популярностью стали пользоваться массовые легкоатлетические и лыжные кроссы, дальние пробеги, походы и т.п., т.е. те виды спорта, которые

способствовали развитию выносливости, ловкость, столь необходимые в военных условиях.

В Пензенской области реализацией спортивной политики занимался облкомитет по физической культуре и спорту при пензенском облисполкоме. Приобщение молодежи к занятиям физкультурой и спортом также являлось одной из ключевых задач местной комсомольской организации. Всего в 1940 г. в области насчитывалось 152 физкультурколлектива, из них 61 – в колхозах.

Одним из самых «бюджетных» видов спорта в регионе в зимний период был лыжный. Не требуя особого снаряжения и оборудования, лыжные соревнования были очень распространены среди пензенцев. 10-12 января 1941 г. в Пензенской области проводились областные лыжные соревнования рабоче-крестьянской милиции. Самым интересным моментом соревнований был военизированный поход на 30 км. Участники шли в полном боевом снаряжении – в шинелях с винтовками, вещмешками, противогазами, фляжками, подсумками. По ходу движения лыжникам приходилось выполнять стрелковую задачу, преодолевать препятствия – изгороди, зараженную отравляющими веществами зону и т.п. На велзаводе им. С.М. Фрунзе спортобщество сформировало несколько хоккейных команд, в тренировки которых входили лыжные походы.

ЦК ВЛКСМ объявил о проведении в феврале 1941 г. первого Всесоюзного лыжного комсомольского кросса имени XXIII годовщины Красной Армии. С 20 по 30 января оргкомитет при обкоме ВЛКСМ провел смотр готовности к кроссу и маршевым соревнованиям. 2 февраля 1941 г. начался лыжный комсомольский кросс имени XXIII годовщины Красной Армии. Накануне кросса в районах области были проведены массовые физкультурные вечера комсомольцев и молодежи, карнавалы на льду, гулянья в парках, специальные киносеансы. К 1 февраля 1941 г. по области было создано 4077 лыжных команд, в которые входило 20385 комсомольцев. Всего за период подготовки к кроссу 8406 комсомольцев прошли тренировочный минимум и 5477 человек сдали нормы комплекса ГТО I ступени по лыжам и пешим переходам, 1047 человек сдали нормы на БГТО. П. Братчиков, активный лыжник, участник финской войны, рабочий велзавода, говорил: «И, если потребует страна, сегодняшние спортсмены завтра станут бойцами доблестной Красной Армии. Но чтобы быть умелыми, обученными бойцами, нужно к этому заранее готовиться, закалять свой организм, изучить военное дело» [1, с. 3]. Всего в Пензенской области в лыжном кроссе 2-23 февраля приняло участие 31746 комсомольцев – 57,3% всей комсомольской организации области, из них 14623 комсомольца уложились в нормы комплекса ГТО I ступени – 20245 человек, ГТО II ступени – 124 человека, БГТО – 4667 человек; нормы по лыжам сдали 8008 человек. Лучшими районами в проведении кросса были признаны Кузнецк, Николо-Пестровский, Даниловский, Земетчинский,

Неверкинский, Шемышейский районы. «Исключительную безответственность» проявили руководители Голицинского, Городищенского, Каменского, Лунинского, Сердобского, Тамалинского районов, вследствие чего в соревновании приняло участие всего 15-20% комсомольцев. Подводя итоги соревнования, ЦК ВЛКСМ отметил: «Кросс превратился в массовый смотр боевой готовности молодежи, еще выше поднял интерес советской молодежи к физкультуре и спорту. Спорт становится теперь насущной потребностью многих миллионов молодых людей Советской страны. Кросс – начало планомерной военно-физкультурной работы комсомола» [3, с. 4]. По результатам проведения кросса Пензенская область заняла 41 место (из 51).

9 февраля 1941 г. был дан старт Всеармейскому лыжному кроссу имени Героя и Маршала Советского Союза С.К. Тимошенко. В полном составе курсанты и командиры пензенского артиллерийского училища в боевом снаряжении приняли участие в соревнованиях.

25 февраля состоялись вторые областные лыжные соревнования, в которых приняли участие 136 лучших лыжников из Пензы, Кузнецка, Сердобска, Николо-Пестровского, Городищенского и других районов.

Широкое распространение в регионе получили лыжные походы на длинные дистанции. Так, 20 февраля лыжники Сердобского ремесленного училища № 2 совершили переход на 120 км; 21 февраля пензенские призывники прошли 180 км по маршруту «Николаевка – Кузнецк – Городище – Пенза».

Следующей крупномасштабной спортивной акцией комсомола стали массовые соревнования комсомольцев по гимнастике (6-20 апреля). Маршал Советского Союза С.М. Буденный подчеркивал: «Гимнастика является лучшим средством содействия более быстрому и полноценному овладению боевыми физическими навыками и всеми элементами строевой подготовки бойца. ... Комсомольцы справятся со всеми организационными трудностями при перестройке своей военно-физкультурной подготовки и сделают ее повседневной и комплексной, в полном соответствии с требованиями к физической подготовке бойца Красной Армии» [2, с. 1]. Всего в СССР в этих соревнованиях приняло участие 4496726 человек. Но в Пензенском регионе результаты были далеко не самыми лучшими, и ЦК ВЛКСМ отметил: «Слабо проявили себя в проведении гимнастических соревнований комсомольские организации Узбекской и Киргизской союзных республик, Пензенской и Архангельской областей и Чечено-Ингушской АССР. ... Наблюдалось несерьезное отношение в подготовке к соревнованиям, не всегда было высококачественное выполнение гимнастических упражнений» [4, л. 2]. Действительно, в массовых соревнованиях по гимнастике в Пензенской области приняли участие 25117 комсомольцев, или 44,1% всей областной комсомольской организации, и 11872 не члена союза. Обком ВЛКСМ указал на слабую организацию

физической подготовки молодежи в Каменском, Городищенском, Пачелмском, Свищевском, Камешкирском, Сердобском и Телегинском районах области. Основными недостатками в проведении гимнастических соревнований, как, впрочем, и кроссов, являлось отсутствие постоянных команд, нерегулярные тренировочные занятия, недостаточное обеспечение спортивным инвентарем, слабая постановка массово-разъяснительной работы. Военно-физкультурные комиссии большинства райкомов комсомола области вместо того, чтобы руководить подготовкой к соревнованиям, самоустранились от них, не руководили ими. Постановление бюро обкома комсомола явилось «серьезным предупреждением для всех комсомольских руководителей, пытающихся подменить повседневную подготовку к проведению физкультурных мероприятий комсомола суетой или парадной шумихой» [5, с. 1]. Лучше всего справились с организацией соревнований Кузнецкий горком, Соседский и Шемышейский райкомы комсомола.

В апреле 1941 г. ЦК ВЛКСМ принял решение о проведении летом скоростных комсомольских эстафет, посвященных III Всесоюзному дню физкультурника. Эстафеты организовывались без освобождения их участников от производства. Участники эстафет должны были доставить в Москву рапорты о военно-физкультурной работе в районных и областных комсомольских организациях.

Летний спортивный сезон по всей стране открывался массовыми легкоатлетическими кроссами – в мае и июне: кроссами ко Дню большевистской печати, объединенными кроссами колхозов и комсомола, всесоюзным кроссом профсоюзов и т.п. В Пензенской области было принято решение еще провести кросс имени газеты «Молодой ленинец». Обком ВЛКСМ обязал секретарей горкомов, райкомов комсомола, первичных комсомольских организаций и председателей военно-физкультурных комиссий организовать тренировочные занятия по подготовке к кроссу. Следовало шире развернуть пропагандистскую работу о значении физподготовки комсомольцев и несоюзной молодежи (проводить доклады, беседы и лекции, физкультурные вечера и т.п.), организовать внутрирайонные эстафеты и военизированные походы. В условиях нарастания военной угрозы, руководство страны особенно акцентировало внимание на физподготовке молодежи призывного возраста. В связи с чем, особо указывалось, что, в первую очередь, к участию в кроссах следует привлекать комсомольцев производственных и колхозных организаций и учреждений. Постоянно подчеркивалась военная направленность кроссов: «Наша молодежь стремится овладеть сильным, мужественным спортом, закаляющим волю, вырабатывающим выносливость, смелость, закалку. Юношам, будущим бойцам Красной Армии, все эти замечательные качества жизненно необходимы на военной службе» [5, с. 1]. Перед забегами для спортсменов обязательно устраивали тренировки, о чем публиковались очерки в местной прессе. Как правило,

результаты кроссов подводились по количеству участников в забегах и количеству сдавших соответствующие нормы.

В 1941 г. внимание со стороны руководства страны к физвоспитанию школьной молодежи еще более усилилось. Постановление СНК РСФСР № 22 «О мероприятиях по развитию спорта в РСФСР» предусматривало введение должности инспектора методиста по физвоспитанию в краевых и облотделах народного образования; выделение средств на приобретение школами спортоборудования, устройство пришкольных физкультурных площадок и стрелковых тиров; организацию заочных военно-физкультурных школьных соревнований и т.п. [4, л. 18, 19, 50, 74]. Поскольку часто высокие показатели в отчетах по проведению физкультурных акций достигались за счет школьников, то ЦК ВЛКСМ категорически запретил в период подготовки и проведения испытаний проводить в школах какие-либо массовые спортивные и другие мероприятия. 20 апреля в областях, краях и автономных республиках СССР начались военно-физкультурные соревнования школьников. Им предшествовали внутришкольные и районные соревнования, проходившие с 5 января по 1 апреля. За это время в Пензенской области при школах были созданы кружки по изучению санитарного и химического дела, топографии и связи, организованы новые физкультурные коллективы.

Следует отметить, что, хотя проводившиеся физкультурно-спортивные акции зачастую имели несколько принудительный характер и ярко выраженную идейно-политическую «окраску» (имени XXIII годовщины Красной Армии, ко Дню большевистской печати и т.п.), тем не менее, они находили живой отклик у молодых людей, которые добровольно хотели укреплять свое здоровье, интересно и полезно проводить свой досуг. Комсомольцы сами организовывали соревнования, изготавливали спортивный инвентарь, заливали катки, готовили лыжню и беговые дистанции, оборудовали полосы препятствия, иногда даже требовали у властей помощи.

В целях улучшения материально-технического оснащения физкультурно-спортивного движения местные периодические издания регулярно публиковались материалы о том, как собственными силами из подручных средств оборудовать гимнастические площадки, беговые дорожки и т.п.

Таким образом, накануне войны перед советско-партийными структурами, комитетами физкультуры и спорта, комсомольскими организациями главная задача заключалась в максимальном использовании всех доступных средств физического воспитания для подготовки населения к военным условиям, укрепления обороноспособности страны в целом. В стране, в том числе Пензенской области, планомерно проводились массовые спортивные акции военизированной направленности – лыжные походы, гимнастические соревнования, легкоатлетические кроссы и т.п.

Литература:

1. Братчиков П. *Сегодня спортсмен – завтра боец* // Молодой ленинец. 1941. 2 февраля. С. 3.
2. Буденный С. *Комсомолец должен быть отличником-физкультурником* // Молодой ленинец. 26 марта. С. 1.
3. В ЦК ВЛКСМ. *Массовые соревнования комсомольцев по гимнастике* // Молодой ленинец. 1941. 5 марта. С. 4.
4. Государственный архив Российской Федерации. Ф. А-2306. Оп. 70. Д. 6151.
5. *Готовьтесь к комсомольскому кроссу* // Молодой ленинец. 14 мая. 1941. С. 1.

УДК 728.32Воейков»1900/17»

ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ ДВОРЯНСКОЙ УСАДЬБЫ ВОЕЙКОВА В.Н. В КАМЕНКЕ ПЕНЗЕНСКОЙ ГУБЕРНИИ: МИФЫ И ФАКТЫ

Е.Г. Лапина, профессор, канд. архитектуры, зав. кафедрой основ архитектурного проектирования

**Пензенский государственный университет архитектуры
и строительства, Пенза**

Дворянская усадьба как феномен российской культуры возникла и развивалась во второй половине 18 века. В 19 веке, после отмены крепостного права, она претерпела значительные изменения. К началу 20 века строительство сельских дворянских усадеб в российской провинции стало довольно редким явлением. Целью исследования является рассмотрение обстоятельств, которые привели к возникновению в начале 20 века обширного усадебного комплекса Владимира Николаевича Воейкова (1868-1947) в Каменке Пензенской губернии. Отличительной особенностью этой усадьбы стало ее предназначение – дворец для цесаревича Алексея, страдавшего гемофилией, поддержанию и укреплению здоровья которого должны были поспособствовать местоположение и архитектура усадьбы Владимира Николаевича Воейкова. Рассмотрим некоторые факты, которые могут подтвердить это утверждение, а также мифы, которые выстраивались вокруг усадьбы Воейкова.

Воейков В.Н., согласно некоторым источникам, был крестным цесаревича, в 1910 году недалеко от станции «Воейково» (ныне Белинская) он начал строить летнюю резиденцию, которая должна была быть готова принять цесаревича Алексея.

В Пензенской губернии дворянских усадеб, изначально строившихся с расчетом приема членов царской фамилии, всего две. Первая дворянская усадьба была построена опальным князем Куракиным в с. Надеждино, где князь ожидал встречи с царем после их предполагаемого примирения, которое, однако не состоялось. Последняя дворянская усадьба была

построена князем В.Н. Воейковым накануне Первой Мировой войны. Проследим, что происходило с ней и с ее владельцем, какова их судьба.

Судьба русского военачальника Владимира Николаевича Воейкова чаще всего рассматривается как жизненный путь последнего дворцового коменданта в истории Российской империи. И довольно редко обращает на себя внимание, а порой и вовсе замалчивается его подвижничество в деле оздоровления русского народа, его труд на ниве развития физкультуры и спорта в России. Между тем возникновением своим дворянская усадьба Воейковых в Каменке Пензенской губернии, вероятно, обязана именно этому, не ратному поприщу, на котором подвизался князь Владимир Николаевич Воейков, ставший первым министром спорта России.

Случайно ли было появление этой усадьбы – вот цель нашего исследования. Если считать, что цесаревич Алексей волею случая получил такое заболевание, как гемофилия, что волею случая он стал крестником В.Н. Воейкова, что подобный же случай привел князя Воейкова к должности дворцового коменданта и тесному контакту с царской семьей – то все может объяснить случайное стечение обстоятельств.

Проследим, как складывалась судьба дворянина В.Н. Воейкова, а с ним олимпийского движения в России, и как это связано с судьбой последней династии царей в России и с последней из построенных князьями Воейковыми усадьбой.



*Воейков Владимир Николаевич
(1868-1947)*



*Евгения Владимировна Фредерикс –
жена В.Н. Воейкова, дочь министра
Императорского Двора графа В.Б.
Фредерикса. 1903 г.*

Рисунок 1 – Семья Воейкова В.Н.

Усадьба досталась Владимиру Николаевичу Воейкову в наследство после смерти его матери – Варвары Владимировны Воейковой (урожденной

Долгоруковой) в 1909 году (рис. 2). С 1910 года он начинает строительство нового ансамбля неподалеку от старого дома. Тесное сближение его с царской семьей происходит в 1913 г. в связи с назначением В.Н. Воейкова 24 декабря дворцовым комендантом. По мнению самого Воейкова, это было делом случая. Имея возможность довольно часто видеть императора Николая II в его в полку, бывая во дворце, много занимаясь спортом, Воейков сблизился с государем (рис. 3). В процессе организации поездки в Стокгольм, на международную олимпиаду русских спортсменов их контакты участились. Воейков стал организатором в России нового учреждения для физического развития, составил инструкцию по гимнастике, которая действовала в армии.



Рисунок 2. Варвара Владимировна Воейкова (ур. Долгорукова) – мать В.Н. Воейкова



Рисунок 3. Император Николай II и его охрана. Второй слева – Воейков В.Н.

В.Н. Воейков получил именной высочайший указ о назначении дворцовым комендантом утром в рождественский сочельник 1913 года [1]. Он должен был занять это место в трудный момент, когда стало сказываться влияние на царскую семью старца Распутина.

По поводу болезни цесаревича Алексея (рис. 4) можно сказать, что она не стала случайностью. Такая болезнь как гемофилия была генетически обусловлена у многих потомков королевы Виктории. Известно, что цесаревич получил в наследство от своей бабушки, дочери королевы Виктории, болезнь английской королевской семьи – гемофилию. От всякого самого незначительного ушиба у него делалось внутреннее кровоизлияние, сопровождавшееся мучительным воспалительным процессом, который причинял ему тяжкие страдания. Из-за этой болезни наследника великие княгини Милица Николаевна и представили в октябре 1905 года Их Величествам Распутина. Он считался святым старцем и мог исцелять больных. Действительно, он смог помочь наследнику в облегчении его болезни.

Что касается назначения воспреемников наследника императорской семьи при крещении, то они известны – прежде всего это были короли Англии и Дании, также император Германии и великие князья в России. Таким образом, сведения о том, что В.Н. Воейков был прямым

восприемником царевича Алексея, сомнительны. Однако, следует учесть то обстоятельство, что Россия в год рождения цесаревича (1904) находилась в состоянии войны с Японией, поэтому все офицеры и солдаты Русской армии и флота были провозглашены почетными крестными наследника. Таковым себя мог считать и Воейков, который также имел военный чин – с 6 мая 1901 года был ротмистром Кавалергардского полка.

Теплое отношение Владимира Николаевича к Алексею подтверждается случаем, описанным им самим после посещения своей усадьбы: «Поехал я как-то на несколько дней в имение (Каменку). Встреченный наследником при возвращении, я вручил ему корзинку-домик, внутри которого находился кот. Восторгам не было конца» [1].



В.Н. Воейков второй слева



*Цесаревич Алексей Николаевич
(1904-1918)*

Рисунок 4. Цесаревич Алексей и В.Н. Воейков

Воейков присягал на верность Царю и Отечеству. Вполне возможным представляется желание Воейкова послужить укреплению здоровья наследника престола, в том числе – организовав в своей усадьбе условия, позволяющие вести здоровый образ жизни. Это тем более вероятно, что В.Н. Воейков был назначен первым министром спорта в России. Он при этом должен был заботиться о здоровье и физическом развитии как наследника престола, так и всего народонаселения страны. В.Н. Воейков вспоминал: «Руководствуясь известным изречением Ювеналия: «Mens sana in corpore sano» («Здоровый дух в здоровом теле») и будучи знаком с постановкой физического развития во многих частях гвардии, я предложил составить новую систему обучения войск гимнастике, ввести в войсках спортивные состязания и учредить школы для подготовки руководителей гимнастики и спорта» [1]. Его предложение было поддержано. 4 ноября 1910 года был утвержден и принят к исполнению в армии его проект «Наставление для обучения войск гимнастике». Так было положено начало зарождавшемуся в войсках спорту, которым очень интересовался царь (рис. 5). Николай II и сам посещал занятия гимнастической команды в

Царском Селе. Император дал свое согласие – учредить офицерскую гимнастическо-фехтовальную школу по предложению В.Н. Воейкова.

Впервые Россия была приглашена для участия в международных Олимпийских играх в 1912 году (рис. 6). Они проходили в Стокгольме. В.Н. Воейков возглавлял Олимпийский комитет. Выслушав доклад Воейкова о достигнутых результатах, император пожелал создать орган для объединения в России всех вопросов, связанных со спортом. Он ждал предложений по этому поводу, которые повелел представить в письменном виде. Доклад был составлен. Он рассматривал законодательную сторону по учреждению ведомства спорта. Воейков 7 июня 1913 года был назначен «главнонаблюдающим за физическим развитием народонаселения Российской империи». Таким образом, известна дата появления фактически первого министра спорта в России. Сам Воейков вспоминал, что в то время соотечественники считали спорт всего лишь развлечением. Однако сам он подошел к решению вопроса серьезно. В начале декабря было проведено особое совещание, на котором присутствовали представители всех ведомств и союзов от большинства видов спорта. Прошло обсуждение вопросов, которые относились к физическому развитию подрастающего поколения, а также к способам распространения спорта. Участников обсуждения собирали почти сто человек, и они выразили свою веру в пользу спорта.



В.Н. Воейков сидит в центре



Из книги В.Н. Воейкова «Наставление для обучения войск гимнастике». 1910 г.

Рисунок 5. В.Н. Воейков – основоположник армейского спорта

Первая олимпиада в России была проведена летом 1913 года в Киеве [2-4] (рис. 7). А в декабре того же года Воейков предлагал зимнюю программу состязаний: стрельба в полковом тире для членов кружка охотничьей и целевой стрельбы, офицеров гарнизона, расположенного в Царском Селе. Царь выразил Воейкову свое желание - не бросать начатого дела по организации спорта в России и совместить должность дворцового коменданта с должностью «главнонаблюдающего за физическим развитием народонаселения Российской империи». Воейков признается, что спорт был

очень близок его сердцу, он был рад услышать высокую оценку своей работы от государя. С другой стороны, Воейков с неудовольствием замечает, что «делу этому, находившемуся в начальной фазе развития, чинились затруднения людьми, неизвестно по каким причинам тормозившими многие благие начинания в России» [1].



Рисунок 6. Международные Олимпийские игры. 1912 г., Стокгольм, Швеция



Рисунок 7. I Российские Олимпийские игры. 1913. Киев

В 1913 году 20-26 августа в Киеве проходили первые Российские Олимпийские игры, в которых участвовало 604 спортсмена их 15 спортивных обществ. Представлены были различные виды спорта. Среди них – гимнастика, легкая и тяжелая атлетика, конный спорт, борьба, стрельба и плавание, футбол и велоспорт. Организацией олимпиады и ее проведением занимался олимпийский комитет, созданный в конце 1912 года. В.Н. Воейков был избран почетным председателем этого комитет.

II Олимпийские игры в России прошли в городе Риге в 1914 году (рис. 8). В них участвовало 900 спортсменов из 50 спортивных обществ. Воейков В.Н. учредил персональный приз лучшей команде гимнастов.

Следующую III Олимпиаду в России предлагалось провести в 1915 году в Петербурге, а IV Олимпиаду – в Москве, однако этому помешала I Мировая война. Воейков В.Н. как инициатор военно-патриотического движения (рис. 9) по воспитанию молодежи способствовал организации курсов допризывной подготовки молодежи к военной службе с началом

Первой Мировой войны. Курсы были организованы при Главной гимнастическо-фехтовальной школе (рис. 10). В апреле 1915 года Воейковым была составлена докладная записка о создании центрального Высшего института для подготовки научно-образованных руководителей физического воспитания и образования в России, представленная императору Николаю II, на которой собственной его величества рукой было затем начертано: «Нахожу осуществление Института весьма желательным Н.».

Воейков предлагал в составленном им документе создать институт, который позволил бы готовить руководителей физического воспитания, а не только учителей гимнастики и воспользоваться для этих целей имеющейся Главной Гимнастически-Фехтовальной Школой, развернув ее в Высший Институт с допущением в него гражданских лиц и с отделением для женщин. В 1916 году на третьем Всероссийском съезде по экспериментальной педагогике, в Санкт-Петербурге обсуждался вопрос о создании Главного Института для подготовки преподавателей и руководителей физического образования. Проект нового учреждения был разработан, но Первая Мировая война затормозила его исполнение.



*Рисунок 8.
II Российские
Олимпийские игры.
1914 г., Рига.
Памятный знак*



*Рисунок 9. В.Н. Воейков – инициатор
военно-патриотического воспитания
молодежи*



*Рисунок 10. Главная офицерская
гимнастическо-фехтовальная школа*

К началу войны строительство Воейковым В.Н. усадьбы в Каменке уже было закончено (рис. 11). Усадьба включала целый комплекс зданий и сооружений. Имелся дворец, служебный корпус, конюшня, был разбит парк

(рис. 12). Неподалеку был возведен промышленный комплекс по добыче и производству столовой воды Кувака. Воейков неоднократно бывал в имении.

Усадьба содержала крепко налаженное хозяйство, к которому Воейков планировал вернуться после отставки. Дворец усадьбы Воейков был построен в стиле неоклассицизма. Он представлял собой двухэтажное здание на цоколе. Южный фасад был украшен ротондой (рис. 13), которая послужила акцентом при движении по парадной лестнице. Объемно-пространственная композиция дворца позволяла обзор парка из овального зала, из окон галереи. Дальний пейзаж с включением вида реки Мокши открывается из окон верхнего овального зала, а также с открытой террасы.



Рисунок 11. Дворец сельской дворянской усадьбы В.Н. Воейкова в Каменке



Рисунок 12. Усадьба Воейкова В.Н. Вид со станции Белинская железной дороги Москва-Пенза-Самара

Три главных здания усадьбы расположены на одной оси. Вогнуты объем конюшни фланкирует центральное пространство ансамбля. На склоне холма был разбит парк, значительная крутизна позволила устроить террасы с подпорными стенками и парадную лестницу, ведущую ко дворцу.

Курорт и лечебницу, которые планировал открыть здесь В.Н. Воейков, заменила больница, расположенная в усадьбе до и во время Второй Мировой войны.

Затем здесь открылся дом отдыха железнодорожников, а в завершении использования усадьбы – лечебно-трудовой профилакторий. В результате к настоящему моменту усадьба заброшена. Производство столовой воды Кувака в близи разрушающейся усадьбы, однако, продолжается. Это дает возможность осуществить задуманное графом – создать здесь место отдыха и лечения, для чего требуется воссоздать усадьбу. Тогда будет шанс не только получить курорт-лечебницу мирового уровня, но и устроить здесь



Рисунок 13. Ротонда дворца Воейкова в Каменке

центр по развитию физкультуры и спорта, а также подготовки олимпийского резерва.

Заключение. Итак, рассмотренное в данной работе стечение обстоятельств: болезнь цесаревича, назначение дворцовым комендантом его крестника В.Н. Воейкова, – способствовало появлению дворянской усадьбы В.Н. Воейкова в Каменке Пензенской губернии в 1912-14 гг. Граф предполагал обустроить здесь резиденцию для цесаревича Алексея с целью поправить его здоровье. Однако наследник посетить ее не успел в связи с начавшейся Первой мировой войной и последующими за ней революциями. Миф связан с именем наследника цесаревича, для которого предназначалась усадьба. Его болезнь – это факт. То, что В.Н. Воейков был крестным цесаревича, вполне возможно. Безусловный факт – то, что Воейков стал одним из основоположников физкультуры и спорта в России.

В настоящее время в усадьбе Воейкова, претерпевшей за сто лет значительные разрушения, предлагается восстановление ее архитектурного облика и развитие тех функций по оздоровительному, физкультурному и спортивному движению в России, пионером которых стал Воейков Владимир Николаевич. Он за 5 лет сумел таким образом поспособствовать физическому развитию населения в стране, что в результате его трудов Россия включилась в Олимпийское движение, а также, уже после Октябрьской революции, была реализована его идея по созданию Института физической культуры, который сегодня называется Российским государственным университетом физической культуры, спорта, молодежи и туризма. В развитие системы туризма и спорта Поволжского региона вполне может быть включена воссозданная и развитая архитектура дворянской усадьбы Воейкова в Каменке. Ее архитектурный облик будет дополнен спортивными сооружениями и открытыми физкультурными площадками.

Литература:

1. *Воейков В. Н. С царем и без царя: Воспоминания последнего дворцового коменданта государя императора Николая II.* – М.: Воениздат, 1995. – 431 с.
2. *К спорту.* - 1913, №15.
3. *Первая Всероссийская спортивная олимпиада 1913 года.* - [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://www.liveinternet.ru/users/4085298/post312276304>
4. *Сила и здоровье.* - 1913, № 39.
5. *Воейков В.Н. Докладная записка императору Николаю II.- Центральный Государственный Военно-исторический архив СССР.* - (ЦГВИА, ф.61, д.2, л.л.50-53).
6. *Демятер Г.С. Генерал В.Н. Воейков – видный деятель физической культуры и российского олимпийского движения периода его становления // Очерки по истории отечественной физической культуры и олимпийского движения.2005.* [электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://info.wikireading.ru/263729>.
7. *Тарунтаев Н. Последний комендант- первый олимпиец // Спектр, №4, 2010.* - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://kamenkacity.ru/people/voyeykov-v-n.php>.
8. *Тюстин А.В. Воейков Владимир Николаевич / Пензенская энциклопедия.* М.: Научное издательство «Большая Российская энциклопедия», 2001, с. 93-94.

РАЗВИТИЕ КОММУНИКАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ ООО «СТРОЙДОМ» ПРИ ВЗАИМОДЕЙСТВИИ С ЗАКАЗЧИКАМИ

А.А. Малышев, доцент, канд. экон. наук, доцент кафедры «Маркетинг и экономическая теория»

*Пензенский государственный университет архитектуры
и строительства, Пенза*

В современных условиях качество коммуникационных процессов играет все большую роль в успешной деятельности предприятия. Отношения с клиентами и партнерами предприятия стали его важным ресурсом, так как именно они являются одним из главных факторов непрерывности рыночных отношений. Наиболее ярко важность отношений предприятия с клиентами и партнерами отображает концепция маркетинга взаимодействия. Данная концепция ориентирована на охват всех ресурсов и видов деятельности в процессе организации, планирования и управления коммуникационными процессами на каждой стадии жизненного цикла товара. Концепция маркетинга взаимодействия также ориентирована на долгосрочные взаимоотношения с клиентом и на удовлетворение целей участников коммуникаций.

В строительной сфере деятельности, как и во многих других отраслях от взаимодействия с клиентами и партнерами зависит как качество производимой работы, так и количество заказанных объектов. Чтобы привлечь заказчиков, строительным организациям необходимо налаживать взаимосвязь с ними и поддерживать взаимовыгодные партнерские отношения [1, с. 295]. А чтобы успешно завершить заказанные объекты, необходимо налаженное взаимовыгодное сотрудничество между генеральным подрядчиком и субподрядчиками. Взаимоотношение между генеральным подрядчиком, субподрядчиками и заказчиками в строительной организации является основой ее развития и поддержания благоприятного образа благодаря качественно, своевременно выполненным работам. ООО «Стройдом» на рынке строительных услуг г. Пенза выступает в роли генерального подрядчика. Следовательно, для данного предприятия актуально рассмотрение его взаимоотношений с субподрядчиками и заказчиками.

Для того чтобы узнать, как происходит взаимодействие между ООО «Стройдом», которое является генеральным подрядчиком, и заказчиком было проведено исследование. Для рассмотрения проблемы взаимодействия с двух, участвующих в процессе сторон, исследование состояло из двух частей. Это интервью с генеральным директором ООО

«Стройдом» и анкетный опрос заказчиков, пользовавшихся услугами данного предприятия. В результате анализа полученной от генерального директора ООО «Стройдом» информации, было выявлено, что в основном взаимодействие заказчиков и данной организации начинается с размещения заказчиком информации о тендере на выполнение работ. Такие заказы, как правило, самые крупные и прибыльные. Но встречаются и такие случаи, когда заказчики сами обращаются в ООО «Стройдом» за предоставляемыми услугами. В первом случае после размещения информации о тендере в Интернете, менеджеры «Стройдом» подают заявку на принятие участия в данном тендере и посредством нее начинают общение с потенциальным заказчиком. После того как тендер выигран, назначается встреча заказчика и представителя генподрядной организации, на которой предварительно обсуждаются условия договора. После того как условия договора оговорены, и в первом и во втором случаях, как рассказал нам генеральный директор, на площадку, где будет проходить строительство, выезжает сметчик и мастер, которые определяют стоимость работ и материалов. В соответствии с объемом работ также определяются и сроки сдачи объекта. После этого заключается договор и начинается процесс выполнения оговоренных работ. Заказчик строительства поручает генподрядчику разработку полноценной оргструктуры управления проектом, план производства работ (ППР) и их последующую реализацию. Генподрядчик принимает на себя риски, которые связаны с выполнением условий договоров субподряда.

В каждом конкретном случае процесс генподряда руководствуется планом производства работ, который носит индивидуальный характер, что позволяет четко управлять любым сложным проектом.

Согласно договору, генподрядчик несет общую ответственность за реализацию проекта. Он самостоятельно выбирает субподрядчиков и гарантирует качество их работ. Также генподрядчик строительства организует проведение всех видов работ по единому плану производства работ, что оптимизирует сроки строительства и экономит средства инвестора, обеспечивает контроль качества строительства [2, с. 46].

По словам генерального директора ООО «Стройдом», на данном предприятии возможны разные варианты взаимодействий в рамках генерального подряда. Первым вариантом является консультирование в процессе проектирования и строительства. В таком варианте инвестору оказываются услуги по решению отдельного ряда задач. Это может касаться организационного управления, процесса проектирования и строительства, в том числе разработку технического заданий, сметные работы и составление графиков производства работ, проведение экспертиз предложений от субподрядчиков, приемка различных видов работ.

Еще одним вариантом сотрудничества с ООО «Стройдом» является управление проектом. В этом случае инвестор дает поручение компании разработку оргструктуры управления проектом и ее дальнейшую

реализацию. При этом монтаж оборудования и пуско-наладочные работы осуществляются силами компании. Поиск субподрядчиков и последующий контроль выполнения и качества работ субподрядных организаций возлагается непосредственно на компанию, управляющую проектом.

И последний вариант сотрудничества – это генподряд. Генеральный подряд предусматривает возложение на генподрядчика рисков по проектированию и выполнению сроков и стоимости всех работ “под ключ” по объекту. Для инвестора такая схема привлекательна тем, что есть прямой контакт только с компанией, которая обеспечивает решение всех вопросов, неизбежно возникающие в процессе проектных, строительно-монтажных, а также пуско-наладочных работ по проекту. Таким образом, генеральный подряд делает возможным значительно сэкономить средства инвестора.

Во время осуществления проекта ООО «Стройдом» периодически отчитывается перед заказчиками о степени завершенности проекта и о фактическом исполнении заказа в сравнении с проектными решениями. После того как объект сдан заказчику, ООО «Стройдом» предоставляет гарантии на выполненную работу. На этом взаимодействие заказчика и генподрядчика ООО «Стройдом» заканчивается.

Рассмотрим систему взаимодействия заказчиков и генподрядчика ООО «Стройдом» со стороны заказчиков. Для этого проведено исследование среди предприятий и частных лиц, когда-либо пользовавшихся услугами данной организации. В результате исследования выявлено, что большинство респондентов, пользовавшихся услугами данной строительной организации это мужчины (64%) (рис. 1).

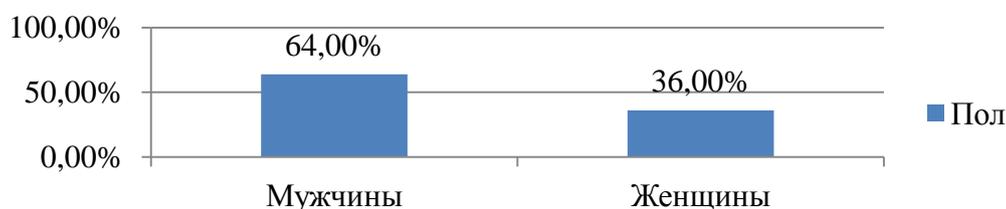


Рисунок 1. Пол респондентов, в %

Возраст почти половины заказчиков входит в диапазон 40-55 лет (45%). Большинству оставшихся респондентов сейчас 30-39 лет (28%). Это говорит о том, что деятельность ООО «Стройдом» привлекает людей среднего и старшего возраста (рис. 2).

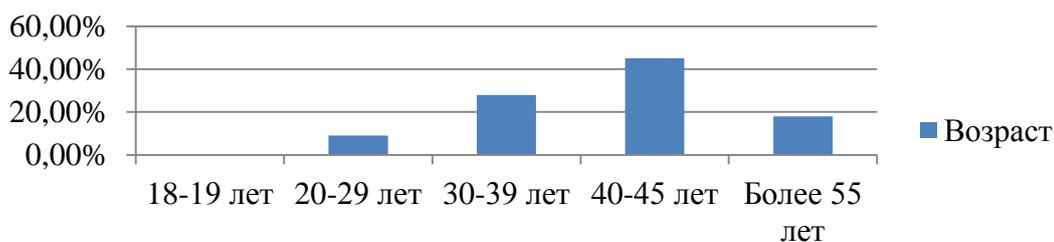


Рисунок 2. Возраст респондентов

Анализируя данные, полученные в результате проведенного исследования, можно сделать вывод о том, что больше половины заказчиков являются государственными предприятиями. Остальные заказчики – это частные лица.

Также в процессе анализа данных выявлено, что большинство заказчиков, являющихся частными лицами, заказывали строительство зданий «под ключ». Отдельными услугами данного строительного предприятия, часто предоставляющимися в комплексе, пользовались государственные заказчики. В результате анализа сводных данных, полученных в результате исследования, стало известно, что наибольший рейтинг среди заказчиков набрала услуга строительство домов «под ключ» (15%). Также наибольшей популярностью среди заказчиков пользуются такие услуги ООО «Стройдом» как монтаж инженерных коммуникаций (водопровод, канализация, отопление), электромонтажные работы, монтаж железобетонных конструкций, изготовление и монтаж металлических конструкций, и монтаж пожарной сигнализации и систем видеонаблюдения. Наименее востребованными, но необходимыми при выполнении некоторых строительных работ являются услуги по уборке строительного мусора, асфальтированию и благоустройству прилегающих к объекту территорий. Также не часто заказчики пользуются услугами по кирпичной кладке и устройству фундаментов. Самой редко заказываемой услугой за последние пять лет стала услуга по изготовлению срубов домов и бань (2%), так как этой услугой пользуются частные лица, а большинство заказчиков ООО «Стройдом» это государственные предприятия (рис. 3).

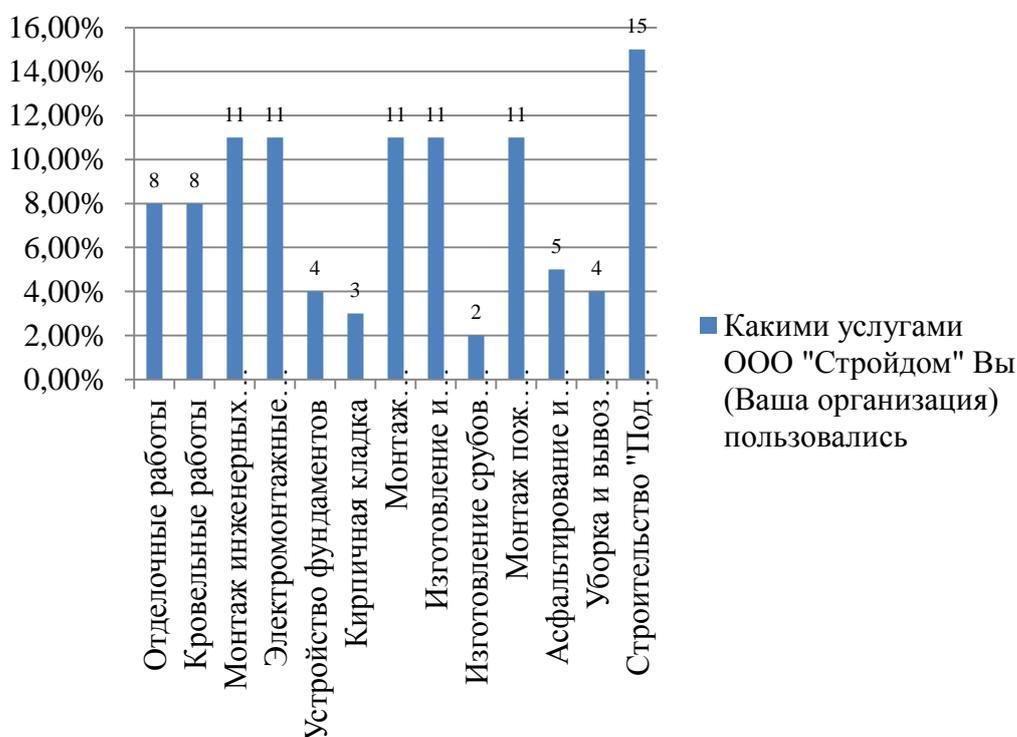


Рисунок 3. Услуги, которыми пользовались заказчики ООО «Стройдом», в %

Данные услуги оказывались с начала существования ООО «Стройдом» и разные предприятия и частные лица пользовались данными услугами в разное время. Поэтому при ответах респондентов, важно учитывать в какой период деятельности предприятия оказывались те или иные услуги. В результате анализа данных исследования выявлено, что большинство заказчиков пользовались услугами данного предприятия 2-3 года назад (45%) и 4-6 лет назад (27%) (рис. 4).

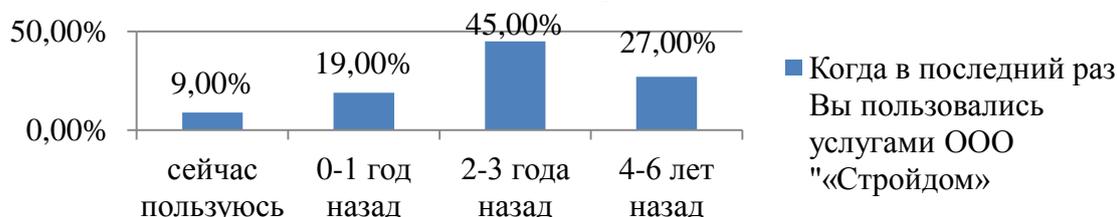


Рисунок 4. Период времени, когда заказчик пользовался услугами ООО «Стройдом» в последний раз

Меньшее количество заказчиков либо пользуются услугами данного предприятия сейчас, либо пользовались в прошлом году.

Также анализ данных проведенного исследования показал, что до этого лишь небольшое количество заказчиков пользовались услугами ООО «Стройдом» неоднократно (9%) или один раз (9%). Остальные (82%) заказчики пользовались услугами данного предприятия впервые (рис. 5).

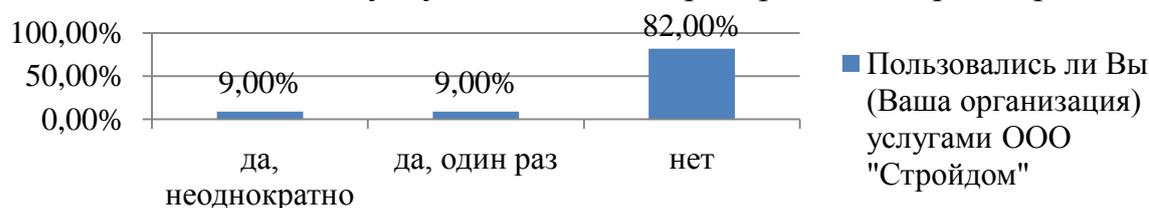


Рисунок 5. Соотношение пользовавшихся ранее услугами предприятия заказчиков к не пользовавшимся, в %

Проведя исследование и проанализировав полученные данные, можно сделать вывод о том, что при подборе генподрядчиков большинство заказчиков прислушиваются к советам знакомых (43%). Многие помимо советов знакомых для поиска информации о генподрядчиках используют Интернет (36%). Прессе и рекламе не доверяет практически никто из опрошенных заказчиков (рис. 6).

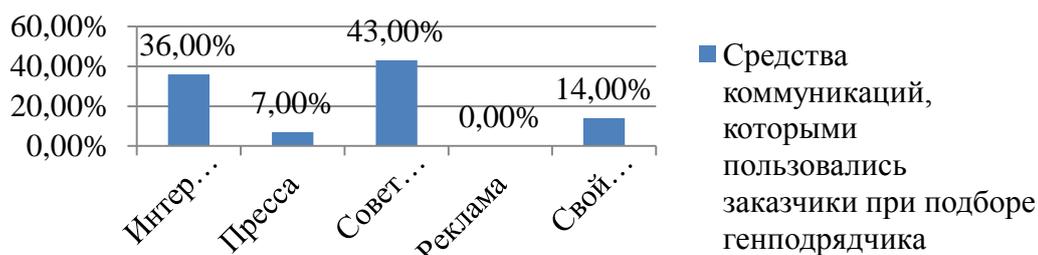


Рисунок 6. Средства коммуникаций, которыми пользовались заказчики при подборе генерального подрядчика, в %

Данные исследования также показали, что об ООО «Стройдом» ровно половина заказчиков узнали от своих знакомых. А подкрепили полученные данные информацией из Интернета 33 % заказчиков. Несколько заказчиков ответили, что вообще не пользовались средствами коммуникаций для того, чтобы узнать о данном предприятии. Объявления в прессе остались незамеченными для предприятий и частных лиц, пользовавшихся услугами ООО «Стройдом». А значит, можно сделать вывод о том, либо информации в средствах массовой информации о данном предприятии недостаточно, либо она не столь важна как рекомендации людей пользовавшихся услугами данного предприятия, либо слышавших о процессе и результатах деятельности ООО «Стройдом» (рис. 7).

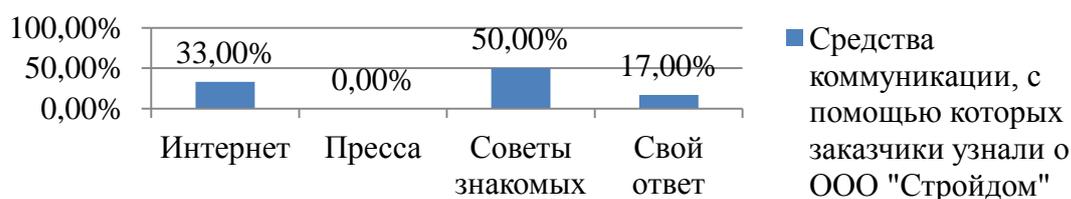


Рисунок 7. Средства коммуникаций, с помощью которых заказчики узнали об ООО «Стройдом», в %

Помимо средств массовых коммуникаций в строительстве для начала взаимодействия предприятий используются подрядные торги. При опросе заказчиков, пользовавшихся услугами ООО «Стройдом», тендеры на выполнение строительных работ объявляли больше половины респондентов (54%). И это не удивительно, ведь большое количество заказчиков ООО «Стройдом», это государственные предприятия, которые все необходимые строительные заказы выставляют на тендер (рис. 8).

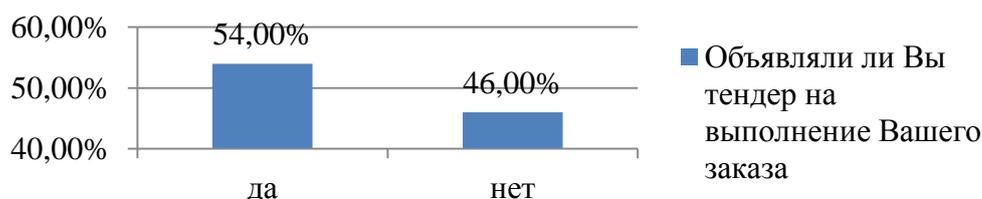


Рисунок 8. Соотношение заказчиков, объявлявших тендер на необходимые работы к заказчикам не объявлявших тендер, в %

Как при тендерной форме подбора генерального подрядчика, так и при самостоятельном подборе заказчики предъявляют определенные требования к организациям, осуществляющим их заказ. В данном случае, как показало исследование, важными характеристиками ООО «Стройдом», которые способствовали заключению договора о генподряде с данной организацией были рекомендации знакомых (36%) и стоимость услуг (36%). Также немаловажным фактором является хорошая репутация предприятия (24%) и его экономическая надежность (4%). Как выяснилось в результате проведения исследования, известность на рынке строительных услуг и большой опыт в сфере генерального подряда строительных работ не играют

столь важной роли в подборе генерального подрядчика для выполнения заказа (рис. 9).

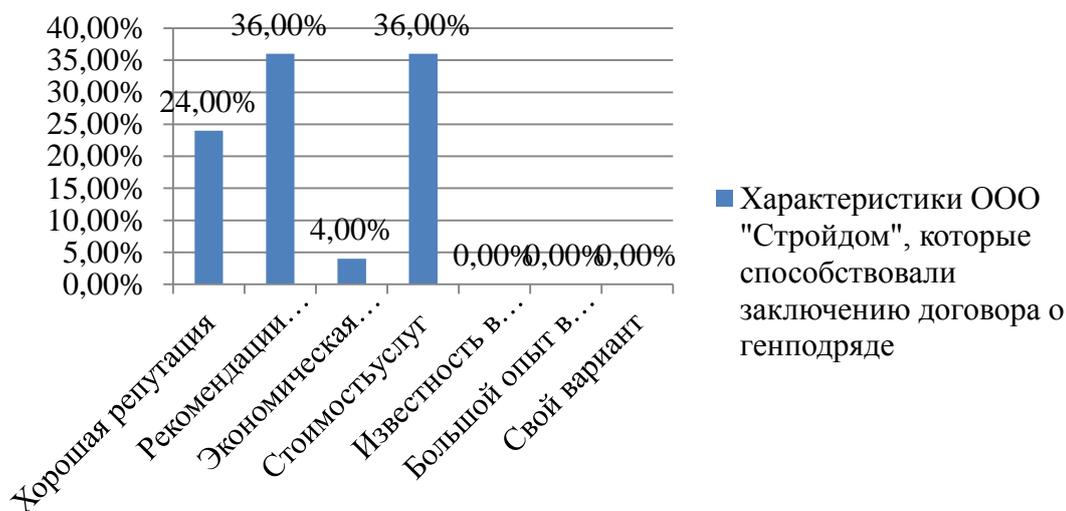


Рисунок 9. Характеристики ООО «Стройдом», которые способствовали заключению договора о генподряде, в %

После того как заказчик определился с выбором генподрядчика необходимо заключить договор. В этом случае, как стало известно из данных исследования в большинстве случаев (73%) заказчик и генподрядчик встречаются для заключения договора на территории, предложенной заказчиком. Обычно это положительно сказывается на отношении заказчика к генподрядной организации, так как на «своей» территории заказчик чувствует себя более уверенно и чувствует значимость своего заказа для генподрядной организации. Большинство заказчиков, предпочитающих заключить договор и обсудить его условия на территории офиса ООО «Стройдом» это частные лица, обратившиеся в данную организацию по совету знакомых.

После того как был заключен договор о генподряде, специалисты ООО «Стройдом» продолжают взаимодействие с заказчиками и проводят консультации на тему технологии проведения подготовительных работ, процесса строительства и его завершения. По данным проведенного исследования предоставленная информация показалась достаточной 91% заказчиков. И лишь 9% заказчиков были не удовлетворены проведенной консультацией и ответили, что информация, предоставленная данным генподрядчиком была не полной. Однако все заказчики испытывали потребность в таких консультациях, так как им хотелось больше узнать о строительстве заказанного объекта.

Далее в процессе строительства, как рассказали нам респонденты, представители ООО «Стройдом» неоднократно информировали заказчиков о выполненных работах и стадиях, на которых находится строительство заказанного ими объекта. В большинстве случаев (64%) такая информация предоставлялась по заранее оговоренному графику. Но некоторым (27%),

как проинформировали нас заказчики, по их собственному желанию ООО «Стройдом» предоставляло информацию после завершения каждой стадии строительства (рис. 10).

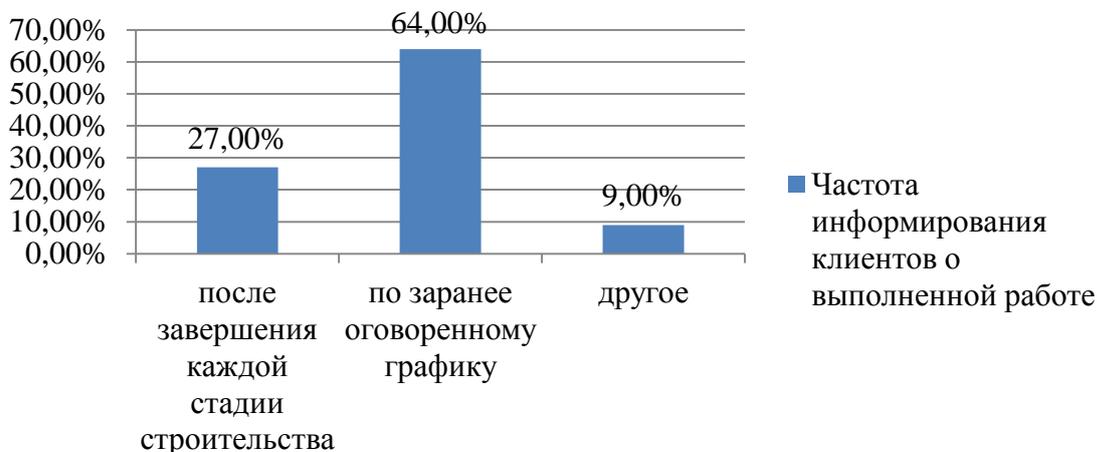


Рисунок 10. Частота информирования клиентов о выполненной работе, в %

Помимо предоставления информации заказчикам о степени готовности заказанного объема работ, некоторые генподрядные организации в процессе выполнения заказа также предоставляют заказчикам данные об учете финансов и материалов на стройплощадке. При опросе заказчиков ООО «Стройдом» выявлено, что данная генподрядная организация не предоставляет такой информации своим заказчикам. Но также основываясь на данных проведенного опроса, можно сказать, что большинству (73%) заказчиков такая информация не нужна. Однако остальным заказчикам (27%), преимущественно частным лицам, такая информация оказалась интересна (рис. 11).

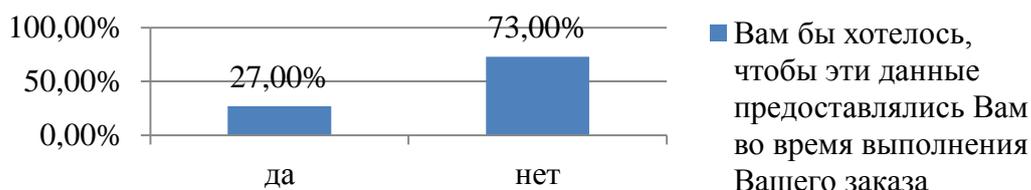


Рисунок 11. Пожелания заказчиков относительно предоставления информации об учете финансов и материалов на стройплощадке, в %

Помимо учета и предоставления различной информации заказчикам, в обязанности генподрядчика входит осуществление закупок, доставки на строительную площадку и хранение необходимых материалов. Здесь заказчик может полностью положиться на генподрядчика либо принять участие в этих действиях. В данном случае по результатам опроса большинство (82%) заказчиков доверились генеральному подрядчику, но некоторые (18%) все же приняли участие в этих процессах (рис. 12).

По результатам исследования, предприятия, положившиеся в данных вопросах на генподрядную организацию, не были разочарованы. Качество

всего закупленного ООО «Стройдом» материала, условия его доставки и хранения полностью устроили заказчиков.

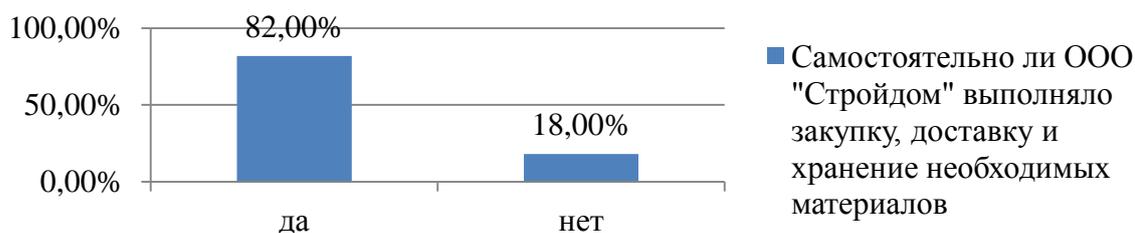


Рисунок 12. Выполняло ли ООО «Стройдом» закупку, доставку и хранение материалов самостоятельно, в %

В некоторых случаях на строительной площадке возникают такие случаи, где конфликтные ситуации заказчикам приходится решать самостоятельно. В результате исследования таких случаев на строительных площадках ООО «Стройдом» не было. А значит, данное предприятие эффективно управляет процессами, происходящими на строительной площадке, и не доводит конфликтные ситуации до сведения заказчиков. Что положительно сказывается на репутации предприятия.

При оказании строительных услуг бывают задержки при сдаче объекта приемочной комиссии и заказчику. ООО «Стройдом», как показал анализ проведенного исследования, оказывает свои услуги в сроки, которые устраивают большинство (91%) заказчиков. Ускорить процесс хотелось бы лишь малому количеству заказчиков (9%), что говорит о том, что ООО «Стройдом» предоставляет вполне приемлемые сроки выполнения заказа. Так же выявлено, что все сроки сдачи объекта приемочной комиссии и заказчику осуществляются строго в оговоренный в договоре срок.

Немаловажной частью отношений генподрядчика и заказчика является стоимость предоставляемых услуг. Здесь, как показали результаты исследования, довольными остались большинство (91%) заказчиков. Остальным хотелось бы удешевить предоставленные услуги (рис. 13).

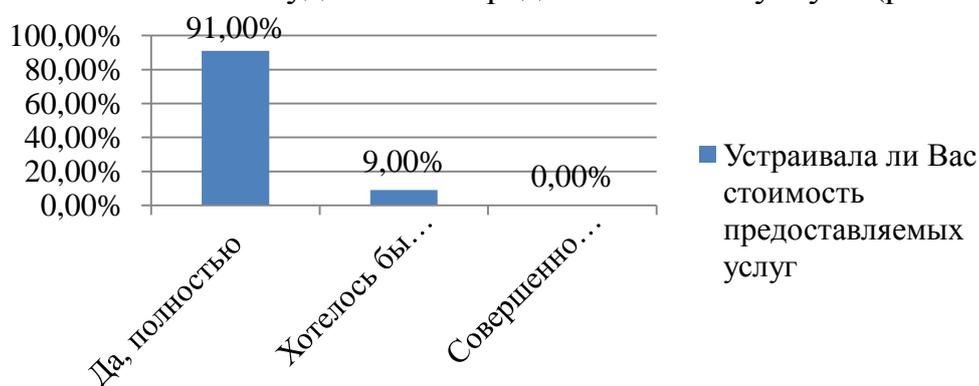


Рисунок 13. Степень удовлетворенности заказчиков ценой строительных услуг, предоставляемых ООО «Стройдом», в %

Оговоренная при заключении договора стоимость услуг всегда соблюдалась при расчете с генподрядчиком. Основываясь на результатах

исследования, можно сказать, что изменять условия договора, тем самым подрывать репутацию надежного партнера ООО «Стройдом» не приходилось. И за необходимый заказчику объем работ всегда взималась плата, оговоренная еще до начала выполнения заказа. Также у заказчиков не возникло нареканий к качеству выполненных ООО «Стройдом» работ. Помимо предоставления строительных услуг качества, не вызывающего недовольства заказчиков, ООО «Стройдом» предоставляет своим заказчикам гарантийные обязательства на выполненную работу.

В результате проделанной работы, ООО «Стройдом» получило заказчиков, которые хотели бы воспользоваться услугами данного предприятия в будущем и могут рекомендовать его своим знакомым.

Таким образом, в результате анализа проведенного исследования выявлено, что большинство заказчиков – это мужчины среднего и старшего возраста. Весомая часть заказов ООО «Стройдом» это заказы от государственных предприятий, которые объявляют тендеры на выполнение работ. Остальная часть заказчиков – это физические и юридические лица, обратившиеся с данную компанию по советам знакомых. ООО «Стройдом», по мнению респондентов, обладает такими характеристиками как положительные рекомендации знакомых, приемлемая стоимость услуг и хорошая репутация. Данные характеристики оказались важными для заказчиков при выборе генподрядной организации и благодаря соответствию им ООО «Стройдом» заказчики выбрали именно эту организацию. Большинство заказчиков при подборе генподрядчика использовали мнения знакомых и информацию из Интернет-источников.

Также в результате исследования выявлено, что ООО «Стройдом» после заключения договора продолжает взаимодействие с заказчиками посредством консультаций перед началом выполнения заказа и в отчетности о проделанной работе в процессе выполнения заказа. Такие консультации оказались нужными всем заказчикам, но были и такие заказчики, для которых информация, предоставленная предприятием, показалась не полной. В процессе осуществления строительства ООО «Стройдом» информировало заказчиков о выполненных работах и стадиях, на которых находится строительство по заранее оговоренному графику, удобному заказчикам. Но некоторым из заказчиков такой информации не было достаточно, так как не предоставлялась информация об учете финансов и материалов на стройплощадке во время выполнения заказа. Заказчиками, которым не доставало такой информации, были частные лица.

Процесс организации закупок, доставки и хранения, необходимых для выполнения работ материалов может осуществляться как самостоятельно генподрядной организацией, так и совместно с заказчиками.

В заключительной части работы ООО «Стройдом» на объекте, предприятие сдает выполненную работу приемочной комиссии и заказчику

и предоставляет последнему гарантийные обязательства на выполненную работу.

Таким образом, ООО «Стройдом» взаимодействует с заказчиками в период осуществления заказанного проекта. Данное предприятие может взаимодействовать с заказчиками в трех направлениях деятельности: консультирование в процессе проектирования и строительства, управление проектом и генеральный подряд. Для начала сотрудничества с заказчиками ООО «Стройдом» участвует в тендерах на государственные заказы. Инициативу сотрудничества с частными лицами данное предприятие не проявляет, и сотрудничает, только если заказчик пришел в организацию сам. Дальнейшее взаимодействие с заказчиком происходит в форме встреч на территории заказчика и обсуждения условий договора. После чего заключается договор и заказчику предоставляется консультация по технологии проведения работ. В процессе осуществления деятельности по выполнению заказа, заказчику также предоставляется информация о законченности стадий выполнения заказа. После завершения выполнения заказа генподрядчик сдает работу и предоставляет гарантийные обязательства заказчику.

Литература:

1. *Ошмарина Е.А. Современный подход к маркетинговым коммуникациям: взаимодействие бренда с целевой аудиторией в рамках вовлекающего маркетинга // Бренд-менеджмент. 2016. № 5. С. 294-309.*
2. *Мальшев А.А. "Russian journal of management": современные пути решения проблем маркетинга и логистики // Журнал исследований по управлению. 2017. Т. 3. № 5. С. 45-50.*

УДК 658.5

ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ИЗДЕРЖКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

З.А. Мебадури, канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономика, организация и управление производством»

Ж.А. Балашова, студент группы ЭК-41

Пензенский государственный университет архитектуры и строительства, Пенза

Каждому предприятию хочется, чтобы открытое им дело имело максимальную прибыль. Добиться этого не всегда бывает легко, поскольку любая возможность в реальности всегда ограничивается спросом на производимую продукцию и затратами производства, т.е. издержками. Главным ограничителем дохода предприятия являются именно издержки производства. В свою очередь они же оказывают влияние на количество предложения. Именно поэтому, предприятие, которое рассматривает

будущие перспективы, должно обязательно осуществлять анализ издержек производства, которые уже имели место.

Каждому производству необходимо задействование труда, природных ресурсов и материалов, непосредственно являющихся главными составляющими производственного процесса, их стоимостное выражение является производственными издержками.

Целью деятельности каждой организации является зарабатывание максимальной прибыли, которая определяется как разница между доходом и общими издержками. Именно поэтому финансовый результат предприятия прямым образом имеет зависимость от размера ее издержек.

Под издержками производства продукции подразумевают денежные расходы на покупку всех факторов, которые используются для производства продукции [4, с. 206]. Наиболее действенным способом производства является тот, что имеет минимальное значение затрат на выпуск единицы продукции.

Актуальность нахождения данного показателя связана с проблемой альтернативности употребления и ограниченности ресурсов, когда применяемые материалы и сырье можно применять лишь по их прямому назначению, и все другие пути их использования исключены. Поэтому в любой организации экономист должен тщательно проанализировать все виды издержек производства и суметь выбрать наилучшую комбинацию применяемых факторов, чтобы расходы были минимальными.

Издержки производства и их виды представляют собой затраты, с которыми предприятию придется столкнуться в процессе деятельности и организации производства, вне зависимости от вложенных денежных средств и объемов производства продукции. Данные издержки состоят из материальных затрат, оплату процентов за кредит, затраты на сбыт и продвижение продукции, затраты на оплату труда рабочих и оплату иных дополнительных расходов.

Огромное значение для правильной организации учета и выявления направлений снижения затрат имеет их научно обоснованная классификация.

В настоящее время существует множество классификационных признаков, по которым проводится разделение издержек на различные виды. Общая классификация издержек производства имеет множество пунктов, главными из которых выделяют бухгалтерские, экономические, альтернативные издержки, а также переменные и постоянные издержки (рис. 1).

Очевидно, что классификация издержек – это не просто формальность, а является важным инструментом для построения рациональной системы управления издержками и принятия эффективных управленческих решений.

Анализ издержек производства является важнейшим элементом функции контроля деятельности предприятия и подготавливает необходимую аналитическую информацию для обоснованного их планирования и оптимизации. В системе управления издержками анализ завершает функциональный цикл и в тоже время является его началом. Издержки подвергаются анализу как в целом по всей компании, так и по отдельным производственным и другим подразделениям предприятия, экономическим элементам затрат и калькуляционным статьям, видам осуществляемой деятельности, единицам производимой продукции (оказываемых работ, услуг), стадиям осуществления производственного процесса и другим объектам учета.

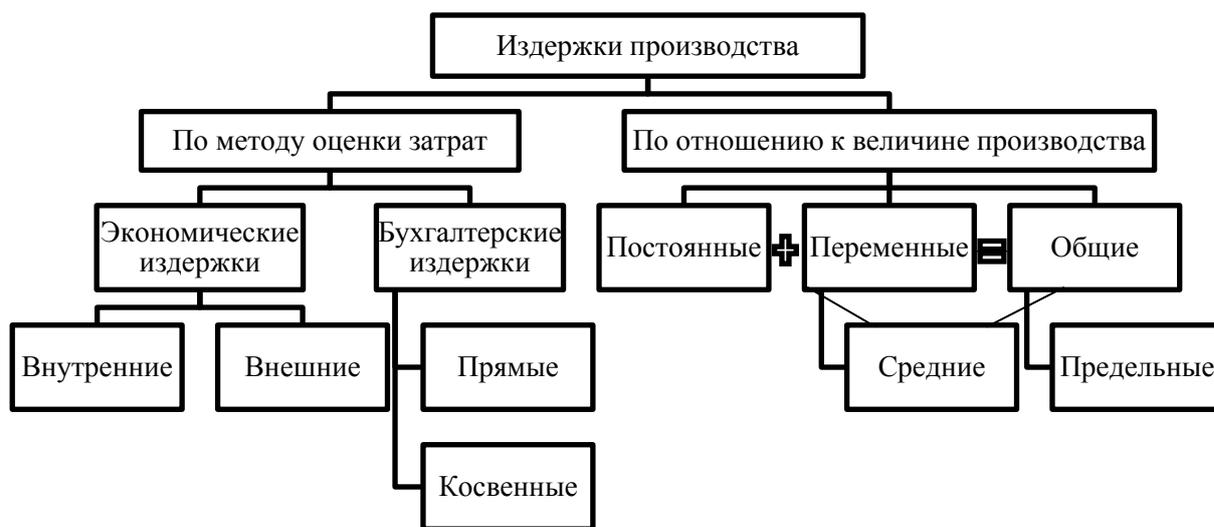


Рисунок 1. Классификация издержек производства [5, с. 143]

В организациях, где производственным, обслуживающим и функционально-управленческим подразделениям рассчитываются и устанавливаются бюджеты затрат, проводится анализ их исполнения – по всему бюджету подразделения вообще и по отдельным элементам в частности.

Информационной базой для проведения анализа издержек предприятия являются данные бухгалтерской отчетности, плановые и отчетные показатели затрат и калькуляции себестоимости, данные синтетического и аналитического учета затрат по основным и вспомогательным производствам и другая документация предприятия.

В условиях функционирования рыночной экономики у организаций зарождается острая нужда повысить свою конкурентоспособность путем снижения себестоимости производимой продукции и оказываемых услуг и работ и при этом обладать высокими показателями заработанной прибыли. В этих целях необходимо уметь оптимально применять ограниченные ресурсы и уменьшать расходы без видимых потерь.

Снижение издержек производства – процесс жизненно важный для любой компании, поскольку рост (зачастую неоправданный) формирующей себестоимости расходов существенно уменьшает прибыли, на которые рассчитывает учредитель. Поэтому вопрос снижения затрат остается актуальным во все времена.

Резервы снижения издержек заложены в производстве и умении грамотно управлять им. К примеру, важное значение имеют такие меры, как разработка и определение норм технологических затрат на каждом производственном этапе, а также их соблюдение и установление ответственности при нарушении норм. Грамотно проведенный анализ эффективности обслуживающих и вспомогательных хозяйств по разным направлениям, а также аутсорсинговых услуг, дают превосходные результаты в работе по оптимизации расходов.

Современные модели управления издержками отечественных производств сильно устарели, поэтому экономическое состояние многих предприятий неудовлетворительное и они терпят большие убытки. На балансе многих организаций содержатся незадействованные и убыточные ресурсы, которые также требуют постоянных затрат.

Современной системой управления затратами (расходами) считается многоуровневая, целевая система, в которой объектом управления являются издержки предприятия, а вот субъектом управления – управляющая система. В теории есть много систем управления затратами: «стандарт-кост», «директ-костинг», «ABC», «кайзен-кост», «таргет-костинг», «бенчмаркинг», «кост-киллинг», каждая из которых актуальна в конкретной ситуации и результативна в конкретных экономических ситуациях и условиях [2, с.100].

Основной теоретической базой анализа и оптимизации издержек является классическая система учета прямых издержек в производственном процессе, которая называется «директ-костинг». Этот метод применяется во многих современных российских организациях и помогает калькулированию себестоимости изделий на основе исключения из себестоимости прямых затрат, которые не зависят от объема производства.

Дословный перевод с английского «Direct Costs» значит «прямые затраты». В данном значении и содержится смысл использования данной системы в расчете «чистой» себестоимости: метод «Директ-костинг» создан на основе учета прямых затрат на проданные продукты вне зависимости от объема их выпуска. Использование его основано на отъединении постоянных затрат от переменных затрат. Директ-костинг можно применять как узкоспецифический метод калькуляции себестоимости производимой продукции, а также в качестве метода управленческого учета.

Основным преимуществом способа «директ-костинг» является то, что он дает возможность быстро анализировать цепочку «затраты–объем–прибыль», при этом выявляя значения таких составляющих как запас

финансовой прочности, точка безубыточности и другие. Именно поэтому в настоящее время система «директ-костинг» является весьма результативным методом учета затрат.

Метод весьма популярен в западных организациях [1, с. 24]. В Российской Федерации нужно понять, какие именно предприятия могут внедрить себе такую систему.

Проблемой является не то, что российские предприятия используют что-то свое. Во многом это связано с проблемами аккумуляирования и учета финансовых потерь на различных счетах.

Каждая компания выбирает линию оптимизации издержек производства исходя из своей специфики или отраслевых особенностей.

Подводя итог, необходимо отметить, что только грамотное управление издержками в современных нестабильных экономических условиях и жесткой конкуренции будет способствовать эффективной финансово-хозяйственной деятельности компании.

Литература:

1. Головина С.В., Парамонова Д.В. Актуальные проблемы управления затратами в современных компаниях // Молодой ученый. - 2015. - №11. - С.23-25.
2. Ерижнев М.К. Сравнительный анализ основных подходов к управлению затратами современной компании // Финансовые и бухгалтерские консультации. - 2015. - № 10. - С.98-104.
3. Жукова Е. А., Рожкова М. Г. Проблемы управления затратами на предприятии // Молодой ученый. - 2017. - №12. - С.283-286.
4. Иневатова О.А., Шилова В.Р. Затраты на производство: сущность понятия и его отличительные особенности // Молодой ученый. - 2016. - №30. - С.205-208.
5. Шаброва А.И., Столыпина П.А. Методы калькуляции себестоимости продукции в управлении затратами на предприятии // Экономические науки. - 2013. - №1 (98). - С.143-146.

УДК 658.56

ИНСТРУМЕНТЫ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫХ УСЛУГ СЕТИ ПИЦЦЕРИЙ "ДОДО ПИЦЦА"

Л.А. Раевский, доцент, канд. техн. наук, доцент кафедры "Экономика, организация и управление производством"

А.А. Хаметова, студентка группы Мен-41

**Пензенский государственный университет архитектуры
и строительства, Пенза**

Одним из наиболее важных элементов системы управления качеством является оценка качества предоставляемых услуг. Она дает возможность проводить контроль качества обслуживания, предоставляет базу для

анализа управленческих решений, а также гарантирует обратную связь, которая способствует дальнейшему развитию любой системы.

Актуальность выбранной темы заключается в том, что в области управления качеством в сфере услуг отсутствует единая методология оценки качества обслуживания. В данной статье будет рассмотрена система оценки качества услуг, которая используется в сети пиццерий "Додо Пицца".

"Додо Пицца" – международная сеть пиццерий. Первая пиццерия открылась в 2011 году в Сыктывкаре. Благодаря жёстким стандартам и собственной информационной системе она вышла в операционный плюс за два месяца и окупилась менее чем за год.

В первой пиццерии были внедрены технологии, которые и на сегодняшний день помогают печь вкусную пиццу, чётко выполнять заказы, выдерживать часы пик и не раздувать штат. С 2013 года руководство компании помогает предпринимателям запустить собственную пиццерию по выработанным стандартам. За первые два года были запущены пиццерии в России, Казахстане и Румынии. В 2015 году открылись первые пиццерии в Литве, Эстонии и Узбекистане. В 2016-2017 были открыты пиццерии в Америке, Китае, Великобритании и Кыргызстане. На сегодняшний день в сети насчитывается 462 пиццерии, расположенные в 12 странах мира [4].

"Додо Пицца" быстро развивающаяся и амбициозная сеть с далеко идущими планами на будущее – открытие двух тысяч пиццерий к 2020-му году. При таких темпах развития очень легко потерять качество предлагаемой продукции. Под продуктом в компании понимают не только пиццу, но и сервис, чистоту, уровень обслуживания и т.д.

Так как "Додо Пицца" это не большой единый завод, а небольшие пиццерии, расположенные в разных городах и странах, производимая продукция должна быть одинаково высокого качества, чтобы сохранять доверие и преданность клиентов по всему миру.

Для контроля и управления такой большой сетью в компании используют систему рейтинга. На данный момент у "Додо Пиццы" два постоянных рейтинга: продукта и стандартов [2]. Следует рассмотреть более подробно каждый из них.

Рейтинг продукта, или рейтинг качества, включает в себя три основных составляющих: качество, сервис и чистота. Все эти показатели еженедельно оценивают самые строгие судьи – клиенты. Так в компании начали использовать самый распространенный способ проверки заведений – привлечение "тайны покупателей". Однако франчайзи нет необходимости заниматься поиском "тайных покупателей", обработкой их отчетов и составлением итогового рейтинга, для этих целей была создана специальная закрытая организация "Додо Контроллинг". Она каждую неделю подбирает двух человек, которые проверяют работу ресторана и доставки и составят отчет с прикрепленными фото. при этом следует

отметить, что "тайными покупателями" постоянно меняются и ими не могут быть бывшие или нынешние сотрудники сети.

Оценка качества включает непосредственно качество пиццы: вкус продукта, внешний вид упаковка и многое другое. К сервису относятся: работа курьера, длительность доставки, работа кассира, время ожидания заказа в зале, работа техники в ресторане и т.д. Оценка чистоты предполагает внешний вид пиццерии: чистота зала и туалетной комнаты, наличие необходимых расходных материалов и другое.

Рейтинг пиццерии – это средний показатель (от 1 до 100) за последние 3 месяца. Он складывается из еженедельных оценок, которые выставляют "тайные покупатели". При этом оценки определяются путем вычитания из 100 определенного количества штрафных баллов. Это относится как к пиццерии, так и к доставке. Результаты оценки имеют следующие значения:

- меньше 75 баллов считается плохим показателем;
- от 75 до 85 баллов – удовлетворительным;
- от 85 до 90 баллов – хорошим;
- более 90 баллов – отличным.

Данный рейтинг имеет огромное значение для деятельности сети и выполняет 4 основные функции [3]:

1. Играет важную роль в развитии сети. Чтобы принять решение о расширении сети франчайзи сначала оценивает результаты рейтинга продукта за 3 месяца. Если оценка окажется ниже 85 баллов, то открытие новой точки будет невозможно. Если же пиццерия на протяжении продолжительного времени имеет результат ниже 75 баллов, то будет поставлен вопрос о ее закрытии и разрыве договора с франчайзи.

2. Обучает. Рейтинг продукта позволяет увидеть, что именно нужно изменить и улучшить, чтобы клиент был готов возвращаться снова и снова.

3. Мотивирует. Рейтинг продукта оказывает влияние на заработную плату сотрудников всех уровней. Все работники пиццерии или доставки заинтересованы в том, чтобы делать работу на высоком уровне, вдруг в этот момент работает "тайный покупатель".

4. Контролирует. Рейтинг продукта позволяет контролировать работу сотрудник сети. Так, в начале каждой недели он обновляется, и в пиццериях на планерках обсуждаются его результаты и разрабатываются варианты исправления ошибок.

Существует мнение, что данный рейтинг носит субъективный характер. Однако в компании считают, что "совокупность этих субъективных мнений показывает картину вполне объективно".

Далее рассмотрим рейтинг стандартов.

Рейтинг стандартов необходим для того, чтобы оценить в первую очередь работу кухни, т.е. то помещение, которое клиенты увидеть не могут. Такая проверка проводится не еженедельно, а два раза в месяц, и не "тайным покупателем", а специальным инспектором. Он посещает кухню пиццерии,

где делает фотографии по заранее сформированному чек-листу из 32 пунктов. Они разбиты на соответствующие подразделения: горячий цех (открытая линия начинения, срок годности продуктов на линии, температура, общий вид и т.д.), холодный цех (планшет со стандартами), сухой склад (пицца-соус, специи), кассовая зона (салаты и т.д.), холодильная камера (соседство, запасы и т.д.), моповая/ комната с инвентарем, персонал (внешний вид, специальная форма), пожарная безопасность, зал (планшет в витрине, кассовые моноблоки и т.д.), фасад. Все эти и многие другие пункты находятся в открытом доступе [5].

По полученным фотографиям и заметкам сотрудники "Додо Контроллинг" производят оценку выполнения ключевых стандартов сети. Оценка происходит по 5-тибальной системе, где также из 5 вычитаются штрафные баллы. Результаты оценки и список нарушений предоставляется франчайзи для дальнейшей работы по устранению недочетов.

Рейтинг пиццерии выставляется за 3 месяца, при этом среднее минимальное допустимое значение – 2,4 балла. На основании рейтинга стандартов также принимается решение о расширении сети или же разрыве договора и закрытии пиццерии.

Таким образом, для продолжения деятельности франчайзи рейтинг продукта и рейтинг стандартов должен быть выше 75 и 2,4 баллов соответственно. А чтобы открывать новые пиццерии требования немного выше: рейтинг продукта не менее 85 баллов, рейтинг стандартов – 3,5 балла.

Помимо привлечения людей к оценке качества продукции, в компании активно используют современные технологии. Так, например, во всех пиццериях устанавливают видеонаблюдение. Это применяется для обеспечения порядка и для того, чтобы каждый клиент мог увидеть процесс приготовления его пиццы. Однако со временем к видеонаблюдению была подключена специальная платформа Dbrain. По запросу "Додо Пиццы" разработчики Dbrain создали специальное приложение, которое контролирует качество приготовленной пиццы. Приложение реализовано в виде Telegram-бота, который оценивает пиццу по фотографии. Ключевым критерием было выбрано качество теста, по состоянию которого бот дает оценку от 0 до 10.

Также вместо фотографий приложение может считывать информации и с видео файлов. С помощью камеры бот может проверять все пиццы, которые выходят за день из печи. Это явное преимущество перед двумя пиццами в неделю, которые оценивают "тайные покупатели". Приложение сегментировало пиццу на 50000 фотографий и научилось определять изъяны в каждом сегменте, а также с его помощью можно увидеть изъяны недоступные глазу человека. При этом "идеальной" моделью выступает пицца, которую выбрали "тайные покупатели" и эксперты, профессионально занимающиеся оценкой качества пиццы.

Таким образом, можно сказать, что в "Додо Пицца" очень серьезно относятся к оценке качества продукции. Используемые рейтинги продукта и стандартов позволяют контролировать качество во всех пиццериях сети. Примечательным является и использование компанией современных технологий, а именно приложения разработанного Dbrain. Кроме того, выбранные инструменты оценки качества помогают франчайзи быть эффективнее, лучше и прибыльнее от недели к неделе, а также расширять сеть, при этом не теряя качество обслуживания и доверие клиентов во всем мире.

Литература:

1. *Фадеева Н.В. Методология оценки качества услуг / Н.В. Фадеева // Вестник Тамбовского государственного технического университета, 2012. - №2. - С. 484-492.*
2. *Что такое рейтинг продукта и рейтинг стандартов [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://do-dodo.ru/2018/07/rejting-produkta-i-rejting-standartov/>.*
3. *Как добиться стабильного качества продукта в сети [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://www.ef-biz.com/single-post/2016/08/31/>.*
4. *Официальный сайт сети пиццерий "Додо Пицца" [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://dodopizza.ru/>.*
5. *Чек-лист инспектора (проверка стандартов «Додо Пиццы») [Электронный ресурс] - Режим доступа: https://vk.com/@dodo_shopper-chek-list-inspectora/.*

УДК 331.56

СИСТЕМА МОТИВАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИЯХ КОРПОРАТИВНОГО ТИПА

Г.А. Резник, д-р экон. наук, профессор, заведующая кафедрой «Маркетинг и экономическая теория»

Р.Ф. Анвари, аспирант кафедры «Маркетинг и экономическая теория»

**Пензенский государственный университет архитектуры
и строительства, Пенза**

Значимость проблемы повышения эффективности функционирования системы мотивации управленческого персонала определяется радикальными преобразованиями экономической системы общества. За длительный период времени в России сформировалась деформированная структура производства, не отвечающая реальным потребностям людей. В практике централизованно устанавливались нормативы, лимиты, цены, тарифные ставки, оклады и другие показатели. В условиях рыночной экономики возрастает роль личности работника, что является определяющим фактором процесса управления персоналом. Для мотивации сотрудников компании сегодня используют как финансовые, так и нефинансовые методы вознаграждения. Между тем, определенной картины о соотношении отдельных аспектов мотивационной сферы сотрудников сегодня и наиболее эффективных методов управления ими ни теория менеджмента, ни практика управления персоналом в полной мере не дает.

Отношения между менеджерами и собственниками на современном этапе развития рыночной экономики в России характеризуется как кризис доверия, одним из путей разрешения которого является оздоровление деловой культуры. В числе действенных мер такого оздоровления многие менеджеры, собственники считают реализацию принципов корпоративного управления, целью которого является определение и выполнение функций, полномочий и зон ответственности Собственника (Общего собрания акционеров и Совета директоров) и Управляющего, а также разработку процедур обсуждения и принятия решений по конкретным вопросам управления бизнесом, обеспечивая тем самым конструктивный диалог между менеджерами и акционерами.

Недостаточная законодательная проработанность вопросов взаимоотношений агентов и акционеров ведет к незащищенности менеджмента и бизнеса от волюнтаристских решений контролирующих собственников по «выводу» денег из бизнеса для реализации других проектов. Решение этих и других проблем взаимоотношений менеджеров и собственников видится в разработке кодексов корпоративного управления.

Актуальность разработки и широкого внедрения кодексов корпоративного управления обусловлена и тем, что с помощью законодательных актов не все проблемы представляется возможным решить. В числе основного конфликта между наемными менеджерами и собственниками выступает конфликт интересов этих двух сторон. У собственника основной интерес - получение прибыли от бизнеса за счет выплачиваемых дивидендов или же за счет повышения рыночной цены акций, находящихся в его собственности, снижение издержек на управление, устойчивость и высокая конкурентоспособность бизнеса, собственником которого он является. В основе же интересов наемного менеджера - увеличение вознаграждения и расширение предоставляемых льгот, повышение репутации и своего имиджа. Но прежде чем переходить к разработке корпоративной культуры, на первом этапе жизненного цикла организации, а именно этапе зарождения, нужно начать с лояльности со стороны сотрудников.

Актуальность лояльности персонала связана с тем, что в условиях инновационной экономики персонал, человеческий фактор, кадровый потенциал рассматриваются как важное конкурентное преимущество организации, за счет которого можно достичь больших успехов как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе [1].

Домяк В. на основе анализа словарных определений лояльности (применительно к организации) выделяет следующие аспекты его значения:

- доброжелательность, приветливость, открытость работника как в отношении компании в целом, так и в отношении других сотрудников;
- честность, принципиальность;
- верность, преданность, приверженность;

– соблюдение правил, законов, отказ от предосудительных и недоброжелательных действий [2].

В компании лояльность можно рассматривать с двух сторон: как отражение психологического климата организации или как основу для системы безопасности организации. Она является внутренним побудительным мотивом к эффективной деятельности. Нематериальное стимулирование предполагает сочетание социальных, моральных и творческих стимулов. Основным эффектом, достигаемым с помощью нематериального стимулирования, – это повышение уровня лояльности и заинтересованности сотрудников в компании. Соответственно для обеспечения лояльности со стороны сотрудников к компании должен быть разработан механизм нематериальной мотивации сотрудников, представляющий собой совокупность взаимосвязанных инструментов, обеспечивающих решение базовых задач системы нематериального стимулирования персонала.

Нематериальная мотивация – это одна из приоритетных и эффективных составляющих процесса управления в компании, используемая совместно с элементами материальной мотивации и демотивации. Оптимальное соотношение системы поощрения и порицания сотрудников является залогом успешной работы компании.

Нематериальная мотивация – это различные виды поощрения сотрудников за эффективную и качественную работу, которая не отражается на их заработной плате и не предполагает прочих выплат.

Под нематериальной мотивацией понимаются такие поощрения, которые не выдаются сотруднику в виде наличных или безналичных средств, однако могут требовать инвестиций со стороны компании. К примеру, это может быть оплата больничных листов, дополнительное медицинское страхование, кредитование сотрудников, консультативные услуги, аренда квартиры за счет предприятия, отпуск по уходу за детьми, оплата транспортных расходов, услуги, связанные с питанием, оплата обучения, покрытие расходов сотовой связи.

Одним из действенных инструментов решения задач нематериальной мотивации является коучинг. Он предполагает создание дополнительной системы мотивации персонала, направленной на удовлетворение потребности сотрудников, формирование климата уважения и самоуважения, творческой самореализации. Этот стиль управления эффективно работает в случае необходимости удерживания квалифицированных сотрудников для нахождения нестандартных, креативных решений производственных задач.

Использование коучинга в организации способствует получению собственником следующих результатов:

– максимальную продуктивность деятельности каждого сотрудника и коллектива в целом;

- повышение инициативности сотрудников, и, как следствие, креативные, нестандартные проекты;
- улучшение взаимоотношений в коллективе и сплочение команды;
- большую гибкость и адаптивность команды к изменениям внешней среды.

Коучинг способствует сближению личных целей и целей организации: ориентация на осуществление цели компании, каждый член команды сможет достичь и свои личные цели. Только в случае высокой мотивации сотрудников возможно процветание компании. Важной задачей коучинга является помощь не только в определении личностных целей каждого из сотрудников, но также улучшение отношений в коллективе и формирование команды.

Но, стоит отметить, что совершенствование только нематериальной мотивации, будет недостаточно, также требуется при переходе на следующий этап жизненного цикла организации- этапа роста, модернизация материальной мотивации.

Материальное мотивирование – это соответствие финансового вознаграждения индивидуума и достигнутых плановых показателей деятельности, корректное соотношение основной заработной платы и дополнительных стимулирующих выплат и премий [6].

Под материальной мотивацией подразумеваются такие поощрения, как оклад, премии, процент от продаж и другие надбавки к заработной плате. Для управленческого персонала заработная плата должна формироваться в зависимости от результатов деятельности их работников, ведь топ-менеджер должен эффективно выстраивать процесс работы своих сотрудников. Поэтому переменная часть оплаты труда в процентном соотношении должна быть больше фиксированного оклада. Такая система оплаты труда будет оптимальна и для управленческого персонала, и для собственника. Когда подчиненные будут показывать высокий результат своей работы – компания в этом случае получает хороший доход, и собственник будет иметь возможность выплачивать топ-менеджерам высокое материальное вознаграждение. Когда результат работы будет неудовлетворительным, соответственно затраты на персонал будут ниже, что позволит максимизировать прибыль. Исходя из этого, управленческий персонал будет понимать, что их личное материальное состояние напрямую зависит от прибыли организации, поэтому они сами будут стремиться показать высокий результат работы.

Но всего этого будет совсем мало для урегулирования конфликта интересов собственников и управленческого персонала. При переходе к этапу зрелости организации, компания будет нуждаться в разработке кодексов корпоративного управления.

Система мотивации управленческого персонала в организациях корпоративного типа должна строиться как совокупность материальных и

нематериальных методов, с использованием гибких механизмов воздействия, подстраивающихся под изменяющиеся факторы внешней и внутренней среды компании на разных этапах жизненного цикла. Исходя из данного исследования модель системы материальной мотивации персонала, должна представлять собой развивающуюся, комплексно-целевую систему в совокупности с нематериальной мотивацией обеспечивающую единство интересов компании и управленческого персонала. Помимо этого, должны быть определены основные инструменты системы нематериального стимулирования и формы их реализации с учетом специфики функционирования компании сетевого типа. Практическая значимость данного исследования заключается в возможности использования полученных результатов в практической деятельности в организациях корпоративного типа, что позволит модернизировать текущую модель мотивации, которая внедрена на данный момент в организации.

Литература:

1. *Логунова, И.В. Методический подход к разработке системы развития человеческих ресурсов предприятия [Текст] / И.В. Логунова // Организатор производства. - 2015. - Т. 64. - № 1. - С. 42-50.*
2. *Доминак, В. Организационная [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://dominiak.ru/publ/publ15.html>.*
3. *Резник Г.А. Клиентоориентированность корпорации как вызов времени // Проблемы современной экономики. – 2013. - №2. – С. 171-175.*
4. *Резник Г.А., Маскаев М.И., Маскаева А.И. Система и механизмы управления трудовым потенциалом современной организации: монография. – Пенза: ПГУАС, 2016 г. – 144 с.*
5. https://www.e-executive.ru/wiki/index.php/Нематериальная_мотивация.
6. <https://russiansu.ru/motivaciya-personala/sovremennye-podxody-k-motivacii-i-materialnomu-stimulirovaniyu-personala.html>.

УДК 336.71

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА СОТРУДНИКОВ ОПЕРАЦИОННОГО ЦЕНТРА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

О.А. Сазыкина, канд. экон. наук, доцент кафедры «Менеджмент»

Ю.А. Алексеева, студентка 4 курса

**Пензенский государственный университет архитектуры
и строительства, Пенза**

Стимулирование труда персонала всегда играло и играет огромную роль в повышении результативности и эффективности деятельности организаций, так как побуждает работников к эффективному и качественному труду, т.е. повышению производительности труда.

На современных предприятиях делается акцент именно на персонал, так как он является главным фактором обеспечения конкурентоспособности любого предприятия. Для того чтобы эффективно управлять людьми, важно понять, что их мотивирует. Правильно построенная система стимулирования помогает повысить эффективность труда, уменьшить текучесть кадров, повысить инициативность сотрудников и улучшить моральный климат внутри коллектива. В современных условиях жесткой конкурентной борьбы предприятие без развитой системы стимулирования не сможет развиваться успешно.

Существенный вклад в решение проблем стимулирования персонала внесли отечественные ученые: Варовина Е.В. [1], Данилюк А.А. [5], Лобанова Т.Н. [9], Самоукина Н.В. [11], Родионова Е.А. [10], Литвинюк А.А. и Гончарова С.Ж. [8], Городничева Н.А., Еврастова А.В. [3], Евдокимов Д.Д. [6], Кардапольцев К.В. [7] и др.

Вместе с тем, при всей значимости этих исследований, в настоящее время существует ряд нерешенных теоретических и практических проблем, связанных с недостаточностью инструментов, направленных на стимулирование труда отдельных категорий персонала, в частности сотрудников операционных центров банков, деятельность которых достаточно специфична.

Рассматривая понятие «стимулирование персонала» будем опираться на определение, которое достаточно полно отражает его суть, а именно представляет собой целенаправленный, непрерывный процесс воздействия на формирование мотивации сотрудников для достижения целей организации через систему материальных и нематериальных стимулов. Общеизвестно, что систему стимулирования труда сотрудников можно разделить на две составляющие: денежные и не денежные стимулы.

К денежным стимулам помимо заработной платы (установленного оклада на занимаемой должности) можно отнести: бонусы за выполнение и перевыполнение личных целей; бонусы за переработку; групповые денежные вознаграждения за особые навыки и перевыполнение установленного плана.

К не денежным стимулам относят: социальное медицинское страхование; пенсионные отчисления; льготные банковские услуги; предоставление электронных денег, на которые в банке можно совершать покупки; оплата обучения; предоставление скидок в различные магазины, тренажерный зал, рестораны и др.

Как отмечают М.С. Гусарова и А.В. Копытова, «стимулирование труда базируется на определенных принципах:

- доступность, т.е. стимулы должны быть доступны и понятны для всех сотрудников;

- осязаемость, т.е. стимулы не должны быть ниже порога действенности стимула;

- постепенность, т.е. стимулы должны быть подвержены постоянной коррекции в сторону повышения, однако без резкого завышения;
- минимизация разрыва между результатом труда и его оплатой;
- сочетание моральных и материальных стимулов, а также позитивных и негативных стимулов, т.е. необходимо разумное сочетание эти виды стимулов с учетом их целенаправленного действия на каждого сотрудника» [4].

Для выполнения работниками поставленных задач, необходимо их заинтересовать в этом. В настоящее время в России достаточно низкий уровень доходов населения, поэтому самым популярным видом стимулирования является экономическое стимулирование. Каждый руководитель организации самостоятельно должен выбирать тот вид стимулирования, который, в наибольшей степени соответствует конкретным условиям производства.

В качестве объекта исследования выбрано Пензенское Представительство банка ООО КБ «Ренессанс кредит». Для операционного центра проблема системы стимулирования труда сотрудников особо актуальна. На территории России расположено два операционных центра банка «Ренессанс кредит». Один расположен в г. Пенза и второй в г. Курск. Именно от того, насколько эффективно функционирует система стимулирования труда сотрудников операционного центра, зависит деятельность банка в целом. На территории Пензенского операционного центра в настоящее время наблюдается высокая текучесть кадров. Поэтому операционный центр банка постоянно испытывает нехватку высококвалифицированных кадров и тратит много денежных средств на обучение нового персонала.

Целью статьи является разработка мероприятий по развитию системы стимулирования труда сотрудников операционного центра коммерческого банка. Для получения наиболее достоверных данных был проведен анкетный опрос сотрудников операционного центра банка «Ренессанс кредит», направленный на оценку удовлетворенности сотрудников системой стимулирования труда, действующей в операционном центре банка. В анкетировании приняли участие 50 сотрудников Пензенского Представительства банка ООО КБ «Ренессанс кредит», занимающих должность специалиста. Именно эта категория работников, среди которых наблюдается высокая текучесть кадров.

Анализ действующей системы стимулирования труда персонала в операционном офисе ООО КБ «Ренессанс кредит». Руководство банка «Ренессанс кредит» старается удерживать своих сотрудников за счет построения эффективной системы стимулирования. Основными элементами системы стимулирования являются следующие моменты:

1) Каждому сотруднику, проработавшему 6 месяцев, банк предлагает полис добровольного медицинского страхования. Сотрудникам

предоставляется возможность бесплатного обследования в частных клиниках города Пензы.

2) Каждый месяц на территории операционного центра происходит награждение лучших сотрудников по выполнению личного плана. Сотрудникам дают грамоты, таблички с подписью «Лучший сотрудник» и у каждого сотрудника есть возможность оказаться на доске почета.

3) У банка есть партнеры, у которых сотрудники могут совершать покупки со скидками. Сотрудникам предоставляются: абонементы в тренажерный зал, скидки на покупку хлебобулочных изделий, скидки в салоны красоты и скидки на покупку кондитерских изделий.

Оценка удовлетворенности сотрудников действующей системой стимулирования труда. Важным показателем эффективности системы стимулирования персонала является удовлетворенность персонала.

Результаты исследования показали, что 96% опрошенных сотрудников вполне удовлетворены своей заработной платой, которая складывается из основного оклада и бонусов за продажи. Т.е. заработная плата в основном зависит от результативности работы сотрудника.

84% опрошенных отметили, что их вполне устраивает и система нематериального стимулирования в операционном центре (табл. 1). Каждому сотруднику, который проработал не менее 6 месяцев, банк предоставляет полис ДМС, по которому сотрудники могут пройти бесплатное лечение в платных клиниках города Пенза. На каждом этаже операционного центра расположены столовые, в которых сотрудники могут посмотреть телевизор, поговорить, попить бесплатный чай и кофе. Также здесь расположены автоматы с едой и кофе. Каждый месяц сотрудники за хорошую работу награждаются грамотами и ренниками (электронные деньги, на которые сотрудники в личном кабинете могут заказать себе необходимые товары).

Таблица 1

Отношение сотрудников операционного офиса банка к системе нематериального стимулирования

Отношение сотрудников операционного офиса банка к системе нематериального стимулирования	Количество респондентов	
	чел.	%
Морального стимулирования нет, никто не скажет «спасибо» за труд	0	0
Моральное стимулирование есть, но не продуманное	3	6
Меня вполне устраивает действующая система морального стимулирования	42	84
Моральное стимулирование не нужно, лишь бы платили деньги	5	10
Всего	50	100

Большинство опрошенных (50%) отметили, что лучшим способом нематериального стимулирования для них является внесение сотрудника на доску почета. Каждый месяц в операционном центре проводится рейтинг сотрудников, где учитывается их работа. После подведения итогов лучшие сотрудники награждаются грамотами и им предоставляется возможность оказаться на доске почета в операционном центре, а также их фотография будет расположена на телевизорах, которые есть на каждом этаже операционного центра (рис. 1).

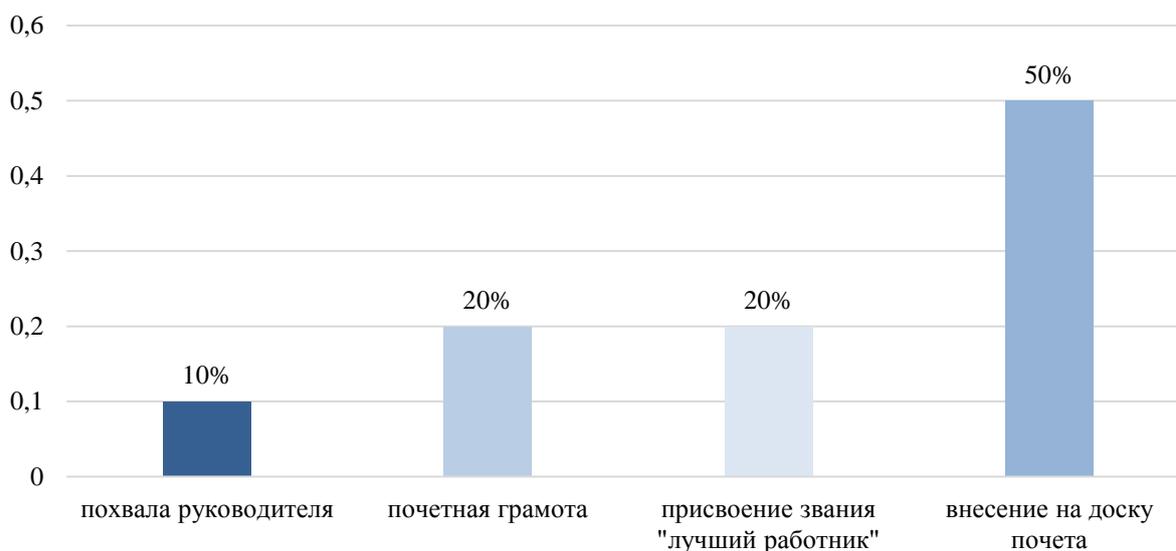


Рисунок 1. Имеющиеся формы нематериального стимулирования сотрудников в операционном центре

Однако, большинство опрошенных (74%) планируют сменить место работы. Это может быть связано с тем, что сотрудникам ставят расписание самостоятельно, выходные плавающие, существует система штрафов и выставляются большие личные планы работы.

Мероприятия по развитию системы стимулирования труда персонала. Разработаны мероприятия, которые смогут повысить эффективность системы стимулирования персонала операционного центра банка «Ренессанс кредит»:

Создать условия для карьерного продвижения сотрудников. В настоящее время перед сотрудниками стоят очень высокие личные показатели, из-за которых сотрудники не могут свободно передвигаться по карьерной лестнице.

Составить индивидуальные планы карьерного роста для сотрудников, предварительно создав «Дневник сотрудника». Это будет стимулировать сотрудников, так как они будут видеть действительные перспективы для себя, что повлечет за собой и увеличение заработной платы.

Усилить коммуникации между сотрудниками, что позволит их вовлечь в процесс общения и обеспечить взаимодействие между ними. Работники будут чувствовать себя приближенными к процессу решения

вопросов, что поможет им почувствовать свою значимость в трудовом процессе. Очень важно проводить такие мероприятия при работе с профессиональным типом работников, поскольку для них важно признание и ценность их работы.

Предоставление нематериальных льгот, а именно предоставление выходного или дополнительного отпуска за особые достижения в работе, организация летнего отдыха детей сотрудников.

Вручение памятных подарков за высокие результаты в работе. Такой вид стимулирования внесет соревновательный характер между работниками и направит их на достижения высоких личных результатов.

Ввести систему денежного стимулирования персонала на базе КРІ. Такая система стимулирует персонал к достижению высоких личных результатов и увеличению личного вклада в коллективные результаты работы для достижения стратегических целей компании. Ключевые показатели системы будут зависеть от поставленных целей, специфики работы и уровня должности.

В целом, следует отметить, что результаты исследования, приведенные в статье, предоставляют собой лишь некоторые исследования разработанных авторами методических подходов к системе стимулирования персонала в современных организациях.

Стимулирование труда персонала остается одним из важнейших средств повышения эффективности деятельности и играет важную роль для руководителя в управлении персоналом. Для того, чтобы организация могла эффективно стимулировать своих сотрудников, ей необходимо перед сотрудниками ставить конкретные цели и распределять задачи, а также разработать мероприятия, которые будут стимулировать каждого сотрудника, ориентируясь на стимулирующие факторы мотивации.

Литература:

1. Варовина Е.В. Система стимулирования на примере предприятия // *Молодежь и наука*. 2017. №4. С. 99.
2. Гасанова М. М. Роль коммерческих банков в современной экономике и перспективы его развития // *Научно-методический электронный журнал «Концепт»*. – 2016. – № 2. – С. 131–135.
3. Городничева Н.А., Еврастова А.В. Сущность и методы мотивации персонала. Системное управление. Электронное научное периодическое издание. – 2011. – № 1 (11).
4. Гусарова М.С., Копытова А.В. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности персонала в рамках реализации кадровой стратегии. // *Вестник Омского университета. Серия «Экономика»*. 2016. №4. С. 14-22.
5. Данилюк А.А. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности. – Тюмень: Издательство Тюменского государственного университета, 2015. 304с.
6. Евдокимов Д.Д. Система мотивации и стимулирования как элемент системы управления персоналом // *Актуальные вопросы управления персоналом: сб. материалов студ. XVII науч.-практ. конф. каф. организации-кадровой работы в органах гос. власти / Моск. технол. ун-та (МИРЭА)*. - 2017. - С. 47-52.

7. Кардапольцев К.В. Реализация системы мотивации через систему управления персоналом. // Науч. журн. - 2016. - № 6. - С. 84-87.
8. Литвинюк А.А., Гончарова С.Ж. Мотивация в трудовой деятельности. Теория и практика. – М.: Издательство Юрайт, 2015. 398с.
9. Лобанова Т.Н. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности. М: Юрайт, 2015.
10. Родионова Е.А. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности. – М: Издательство Юрайт, 2016. 279 с.
11. Самоукина Н. В. Эффективная мотивация персонала при минимальных финансовых затратах. – М.: Вершина, 2016. 224 с.

УДК 654.19

ИСТОРИЯ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ РАДИОВЕЩАНИЯ В ПЕНЗЕНСКОМ КРАЕ 1918-1960 ГГ. (ПО МАТЕРИАЛАМ ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ)

И.Н. Симонова, аспирант

***Пензенский государственный университет архитектуры
и строительства, Пенза***

Исследование истории становления и развития радиовещания в Пензенском крае является актуальным, как с теоретической, так и с практической точки зрения. Во все времена значимость радио была и остается велика, так как оно имеет ряд преимуществ:

- оперативность подачи актуальной информации; «всеохватность» информации, так как радио не имеет «границ»;
- авторитарность и убедительность дикторов, заставляющая поверить в правдивость и объективность представленной информации и заставляющая принять нужную точку зрения.

Все перечисленные преимущества позволяют утверждать, что радио в СССР было мощным средством массовой информации, позволяющей проводить пропаганду и агитацию населения. Это своего рода оружие в руках государства, выполняющее пропагандистскую, идеологическую функции, способное сформировать мнение народных масс.

Анализируя период становления и развития радиовещания в Пензенском крае, исследуемый период условно разделили на четыре периода:

1) 1918-1928 гг. – организация и расширение программного вещания до первой пятилетки, были заложены основы массового радиовещания. В этот период было установлено 325 радиоточек.

2) 1928-1941 гг. – расцвет общественно-политического и художественного вещания, характеризующийся большим разнообразием передач, переключек, лекций, на интересующие людей темы, трансляции

иногородних станций, музыкальных передач, радиогазет, таких как, «Рабочий полдень», «Рабочий рупор». Этот период характеризуется реконструкцией и расширением радиовещания, созданием центральных и местных программ. Происходит радиофикация центральных точек города.

3) 1941-1945 гг. – работа радиоузла в годы войны реконструкция и увеличение мощности радиоузла Наркомата связи, строительство 6 радиоузлов в райцентрах Пачелма, Заметчино, Нечаевка, Салтыково, Б. Елань, Чаадаевка.

4) 1945-1960-е гг. – радио тоталитарного государства. Характеризуется радиофикацией колхозов области; радиоузлы клубов им. Дзержинского и им. Кирова перешли в ведение Пензенского городского радиоузла и стали его опорными усилительными станциями.

С 1950 по 1960 гг. наблюдается активный рост мощности радиоузла до 46100 ватт при количестве радиоточек 43606 штук. В 1960 гг. Пензенский радиоузел имел 8 оконечных усилителей, 3 подстанции, из них две дистанционного управления [4]. С 1960 по 1969 гг. – появление трехпрограммного вещания в 1969 году в микрорайоне, ограниченном улицами Карпинского, Коммунистическая, Дзержинского, Суворова.

Первый период или зарождение радиовещания в Пензенском крае можно считать 1918 гг. Именно 1 мая 1918 гг. радиостанция распространила обращение ВЦИК «Трудовым массам всех стран, всем Советам, всем, всем». Была разгромлена вовремя белочешского мятежа 29–30 мая 1918 гг., однако уже в июле ее деятельность возобновилась. Периодом активного развития радиовещания в Пензе наблюдалось в ноябре 1927 гг. благодаря членам «Общество друзей радио» Н.В. Лазаревым, М.М. Купревичем и А.М. Комодовым. В это время была смонтирована ширококвещательная станция типа «Малый Коминтерн» [1]. Таким образом, в ноябре 1927 года была включена трансляция радио по проводам. В этот период времени основными задачами Пензенской радиовещательной станции являются: постоянная связь с рабочими массами; полное развертывание культурно-просветительской и агитационной работы, поэтому необходима радиофикация всего рабочего населения города, путем установки громкоговорителей от проволочной трансляции по цехам предприятий, красным уголкам, общежитиям, столовым, школам, квартирам [2, 3].

Построенные в 1926 гг. радиoliniии были однопроводными и выполнены из военно-полевого кабеля, а на некоторых участках они совсем вышли из строя, поэтому слышимость по ним была очень плохая. Это было отмечено весной 1928 года в акте инспектора из Москвы. В предписании было сказано: «До переоборудования трансляционных линий снять уличные репродукторы, дабы не создавать превратного понятия масс о радиопередачах» [4]. Исходя из этого, стало необходимостью строительство новых радиoliniий.

Второй период развития радиовещания в Пензенском крае совпал с расширением радиосети и общественно-политического, программного вещания. С апреля по октябрь 1928 гг. были подвешены на опорах электросети четыре магистрали, которые протянулись от здания радиостанции, сейчас улица Красная, 44 и до:

- мебельной фабрики – первая магистраль;
- улицы М. Радищевской – вторая магистраль;
- улицы в районе велозавода – третья магистраль;
- артиллерийская казарма (около областной больницы) – четвертая магистраль.

Было установлено 325 радиоточек. Из этого количества 199 абонентов слушали через телефоны, 108 – через репродукторы.

В конце 1928 гг. Пензенский городской радиотрансляционный узел стал самостоятельной единицей в составе широковещательной радиостанции. А в 1930 гг. уже принадлежал Наркомату почт и телеграфов. В программе радиостанции появились разнообразные передачи, переключки, лекции, на интересующие людей темы, трансляции иногородних станций, музыкальные передачи. Стала очень популярна радиогазета «Рабочий полдень», «Рабочий рупор».

В первом квартале 1931 гг. была оборудована новая студия площадью 98 квадратных метров при радиостанции и радиоузле Народного Комиссариата телеграфов и почт (НКТП). Во втором квартале этого же года радиофицированы места массового отдыха в поселке Ахуны, путем использования телефонной магистрали.

В марте 1934 гг. комиссия городского совета обследовала состояние Пензенского радиоузла за 1933 и 1934 гг. Было выявлено множество недостатков в эксплуатации станции радиоузла, отмечено неудовлетворительное состояние радиотрансляционной сети и обеспеченность «в совершенно незначительных размерах», но, несмотря на множественные трудности, шло дальнейшее развитие трансляционной сети. Число абонентов увеличивалось с 1932 по 1934 гг. увеличилось с 1570 до 1678 человек.

В 1935 гг. проводилась реконструкция Пензенского радиоузла. Аппаратура радиостанции типа «Малый Коминтерн» была демонтирована, а вместо нее установлены два усилителя УП-200 общей мощностью 400 ватт. В 1937-1938 гг. была проведена повторная реконструкция станции Пензенского радиоузла и установлены два усилителя типа ВУО-500. Во время реконструкции было отремонтировано помещение радиоузла, которое состояло из восьми комнат. Из них аппаратная – 42 квадратных метра, студия – 48 квадратных метров, редакция радиовещания – 58 квадратных метров. На 1 июля 1938 гг. наличие радиоточек по г. Пензе составило 4507.

В 1938 г. силами работников Пензенского радиоузла был смонтирован усилитель для усиления речи, а также в поселке Золотаревка на радиоузле, который существовал с 1931 г., установлен усилитель мощностью 10 ватт. В 1940 г. мощность Пензенского радиоузла составляла 2200 ватт. Подключено к нему было 9 тысяч радиотрансляционных точек, а кроме городского радиоузла, действовало еще три ведомственных узла. Их мощность составляла 1200 ватт, а обслуживали они 4000 радиоточек.

Таким образом, можно отметить, что с 1927 г. по 1940 г. становление и развитие Пензенского городского радиотрансляционного узла проходило быстрыми темпами: увеличивалось количество радиоточек, площадь помещений радиоузла, расширялся штат сотрудников, повышалась их квалификация, становились разнообразными программы и рубрики, расширялась радиофикация общественных мест города. А главное, что радио выполняло свои основные задачи: постоянство связи с рабочими массами, развертывание культурно-просветительской и агитационной работы среди населения Пензы и области.

Началом третьего периода развития радиовещания в Пензенском крае можно считать 22 июня 1941 года – начало Великой Отечественной Войны. Стали уходить на фронт и работники радиофикации города Пенза. Потребность в трансляционных радиоточках была огромна, так как, только благодаря им, жители Пензы могли слушать вести с фронта.

В соответствии с приказом Наркома связи в мае 1941 г. на базе Пензенского радиоузла была организована Дирекция радиотрансляционной сети Пензенской области (ДРТС) с использованием Дирекцией всех административно-хозяйственных функций по руководству радиофикацией области. Начальником ДРТС был назначен М.А. Князев.

Несмотря на то, что с 1941 по 1945 г. в стране была сложная обстановка, мощность Пензенского радиоузла возросла в полтора раза, а протяженность линий, почти в два раза. Количество радиотрансляционных точек увеличилось с 9 до 13 тысяч.

За годы войны силами работников радиофикации реконструирован с увеличением мощности 21 радиоузел Наркомата связи, вновь построено 6 радиоузлов в райцентрах Пачелма, Заметчино, Нечаевка, Салтыково, Б. Елань, Чаадаевка. Протяженность линий от этих радиоузлов так же возросла на 136 км и концу 1945 г. она равнялась 719 км.

Важнейшую роль во время Великой Отечественной Войны сыграло радио. Впервые именно по радио было передано правительственное заявление о нападении Германии на СССР в 12 часов 22 июня 1941 г. и уже через 45 минут транслировались первые военные «Последние известия». 24 июня 1941 г. было создано «Совинформбюро», важнейшей задачей которого являлось изложение сводок с передовой. С 1941 и по 1945 г. каждый день миллионы советских граждан ожидали сообщения

«Совинформбюро». Всего за годы войны прозвучало более 2 тыс. ежедневных сводок и 122 сообщения «В последний час».

Четвертый период развития радиовещания в Пензенском крае начался с 1945 г. и с каждым послевоенным годом увеличивалась радиотрансляционная сеть области. В 1948 году построены новые радиоузлы в Даниловке, Малой Сердобе, Беково, Поиме. Увеличена мощность радиоузлов в Свищевке, Головинщино, Нечаевке, Салтыково. Реконструирован Кузнецкий городской радиоузел, мощность которого возросла более чем в два раза и позволила включать до 15 тысяч радиоточек. В 1949 г. районные поселки и рабочие центры области были радиофицированы, но в колхозах области еще не было радио.

В начале 1949 г. принято постановление проведения радиофикации колхозов области. Шефствующие над колхозами предприятия и организации Пензы и Кузнецка помогали колхозам вести работы по строительству радиолиний.

В 1950 г. радиоузлы клубов им. Дзержинского и им. Кирова перешли в ведение Пензенского городского радиоузла и стали его опорными усилительными станциями с дежурным персоналом. Общая их мощность составила 2200 ватт и они обслуживали 3400 радиоточек. Из чего следует, что развитие радиовещания шло активными темпами: мощность с 1940 г. по 1950 г. увеличилась в 3,8 раза, а количество радиоточек увеличилось в 1,8 раз. Такие показатели стали возможными благодаря проведению работ по реконструкции станций радиоузла и строительству линий радиофикации. Начиная с 1951 г. усилители постепенно заменялись наиболее мощные: ТУ 5-1, а затем ТУ 5-38, мощностью 5 квт. 1956 г. в г. Пенза насчитывалось 29,6 радиоточек общей мощностью 23900 ватт, протяженностью линий 266 км [4].

Работы продолжались и мощность Пензенского радиоузла продолжала неуклонно расти и в 1960 г. составила 46100 ватт при количестве радиоточек 43606 штук.

В 1960 г. Пензенский радиоузел имел 8 оконечных усилителей, 3 подстанции, из них две дистанционного управления [5].

Таким образом, радиовещание в Пензенском крае активно проходило основные этапы совершенствования, превратясь, в конечном итоге, в средство пропаганды и информации. За рассмотренный период оно стало доступно, не только городскому населению, но и жителям отдаленных сел и деревень.

Литература:

1. ГАПО.Ф.Р-424. ОП.1Д.41.л. 80-87.
2. ГАПО.Ф.Р-261. ОП.1Д. № 777.л. 747,747 (об).
3. ГАПО.Ф.Р-261. ОП.1Д. № 77.л. 920-923.
4. ГАПО. Ф.Р. – 2132. ОП. 1. Ед. хран. № 81. л. 82-83
5. ГАПО.Ф.Р-2132. ОП.1. Ед. хран. № 187.л. 99.

РАДИОВЕЩАНИЕ ПЕНЗЕНСКОГО КРАЯ В ПОСЛЕВОЕННЫЕ ГОДЫ (ПО МАТЕРИАЛАМ ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ)

И.Н. Симонова, аспирант

*Пензенский государственный университет архитектуры
и строительства, Пенза*

После Великой Отечественной войны все силы народа были брошены на восстановление промышленности, сельского хозяйства и, конечно же, восстановление и развитие радиодификации.

С каждым послевоенным годом увеличивалось радиотрансляционная сеть области. В 1948 году построены новые радиоузлы в Даниловке, Малой Сердобе, Беково, Поиме. Увеличена мощность радиоузлов в Свищевке, Головинцино, Нечаевке, Салтыково. Реконструирован Кузнецкий городской радиоузел, мощность которого возросла более чем в два раза и позволила включить до 15 тысяч радиоточек.

Преобразованы и оснащены более современной для того времени техникой радиоузлы в Телегино, Вадинске, Сосновоборске, Иссе, Башмаково. В 1949 году районные поселки и рабочие центры области были радиофицированы, но в колхозах области еще не было радио. Исключение составлял только Кузнецкий район, в котором было построено 9 колхозных радиоузлов.

В начале 1949 года принято постановление проведения радиодификации колхозов области. В выполнении этой важной задачи, работникам была оказана большая помощь и дополнительно ассигновано для нужд радиодификации 700 тыс рублей. Промышленные предприятия области стали изготовлять для радиодификации изоляторы и крючья. Шефствующие над колхозами предприятия и организации Пензы и Кузнецка помогали колхозам вести работы по строительству радиодификации.

В 1950 году радиоузлы клубов им. Дзержинского и им. Кирова перешли в ведение Пензенского городского радиоузла и стали его опорными усилительными станциями с дежурным персоналом. Общая их мощность составила 2200 ватт и они обслуживали 3400 радиоточек.

Из чего следует, что развитие радиодификации шло активными темпами: мощность с 1940 года по 1950 год увеличилась в 3,8 раза, а количество радиоточек увеличилось в 1,8 раз [1].

Такие показатели стали возможными благодаря проведению работ по реконструкции станций радиоузла и строительству линий радиодификации.

Реконструкцию станционного оборудования проводили: Муштаков Петр Иванович – старший инженер радиоузла, Корнеев Владимир

Поликарпович – старший техник, Путютин Михаил Тимофеевич – старший техник выделенного приемного пункта, Кузнецов Алексей Сергеевич – старший техник, Малахов Леонид Николаевич – техник.

Начиная с 1951 года усилители постепенно заменялись наиболее мощные: ТУ -5-1, а затем ТУ 5-38, мощностью 5 квт.

Работы по приведению в технический порядок радиолиний и по развитию трансляционной сети выполняла линейная служба, которую возглавлял талантливый инженер Сабуренков Николай Степанович.

В 1956 году в г. Пенза насчитывалось 29.607 радиоточек общей мощностью 23900 ватт, протяженностью линий 266 км [2]. Во второй половине 50-х годов были проведены работы по переоборудованию радиосети с двухзвенной на трехзвенную схему. В радиосети появились магистральные фидерные линии напряжением 1000 вольт, распределительные – 240 вольт и абонентные радиолинии напряжением – 30 вольт.

Работы продолжались и мощность Пензенского радиоузла продолжала неуклонно расти и в 1960 году составила 46100 ватт при количестве радиоточек 43606 штук.

В 1960 году Пензенский радиоузел имел 8 оконечных усилителей, 3 подстанции, из них две дистанционного управления [3].

Организаторами работ по дальнейшему развитию радиосети в 1960 – 1965 годах явились: Осипов Евгений Тихонович – начальник радиоузла, Долганов Владимир Григорьевич – старший инженер радиоузла, Макаров Борис Васильевич – начальник линейного цеха, Путютин Михаил Тимофеевич – старший техник станционной службы.

В 1964 году был разработан технический проект первой очереди реконструкции радиосети г. Пензы на 1965 – 1969 годы. Внедрение его в жизнь дало возможность организовать техпрограммное вещание. В системе трёхпрограммного проводного вещания, созданной в СССР, первая программа передавалась на звуковых частотах, позволяющих использовать для её прослушивания простейший однопрограммный приёмник, а вторая и третья программы передавались в высокочастотном диапазоне с использованием амплитудной модуляции (78 и 120 кГц). Такое трёхпрограммное вещание в 1969 году появилось в микрорайоне, ограниченном улицами Карпинского, Коммунистическая, Держинского, Суворова.

В 1965 году городской радиоузел обслуживал 53,2 тысячи радиоточек, а на 1 января 1970 года – 79,2 тысячи [4]. Особо отличились при проведении первой очереди работ по реконструкции радиосети: Бухарев Петр Григорьевич – инженер линейной службы, Клейменов Виктор Васильевич, Калинин Аркадий Александрович – электромонтеры.

Период с 1970 по 1975 год отмечен значительными событиями в работе радиоузла.

В 1972 году в г. Пензе установлена сотысячная радиоточка. На центральной усилительной станции смонтирована и пущена в эксплуатацию

мощная аппаратура типа УПВ-15-1. Там же смонтирована аппаратура управления и выходной коммуникации. Начальником станционного цеха Хрюкиным Виталием Григорьевичем и старшим электромехаником Артоболовским Геннадием Георгиевичем разработан и изготовлен пульт для центральной усилительной станции радиоузла.

В результате проведенных работ по развитию радиосети в 1975 г. наличие радиоточек составило 135,1 тыс штук из них трехпрограммных – 50 тыс. [5].

В 1976-1980 годах проведена вторая очередь работ по реконструкции городской радиосети с расширением трехпрограммного вещания. Оно было организовано в следующих районах: Арбеково, завод «Химмаш», велозавод, центральной части города, Южная поляна, Бугровка, Пенза-4, Пенза – 3, Маньчжурия, с. Кривозерье, с. Веселовка. Работы по реконструкции радиосети проводились исключительно силами работников радиоузла. Совместными усилиями велось строительство новых радиолиний. В эти годы для линейных работ на радиоузле имелась вышка, установленная на автомашине. Благодаря значительной работе, проделанной линейной службой, в 1980 году количество радиоточек составило 190,3 тысячи и из них трехпрограммных – 161,8 тысяч.

Таким образом, развитие радиовещания в Пензе и области с 1945 по 1980 год шло активными темпами (табл. 1).

Таблица 1

Количество радиоточек по годам в Пензе и области

Год	Количество радиоточек, тыс. штук
1945 год	13,1
1950 год	24,2
1956 год	29,6
1960 год	43,6
1965 год	53,2
1970 год	79,2
1975 год	135,1
1980 год	161,8

Количество радиоточек с 1945 года по 1980 год выросло более чем в 12 раз. Так же в этот период, а точнее в 1969 году, появились трехпрограммные радиоточки, количество которых активно росло с 1975 года и за пять лет увеличилось более чем в три раза: 1975 год – 50 тысяч, 1980 год – более 160 тысяч.

Литература:

1. *Архив ПТУС, Ф.Р. – 2132. Оп.1. д № 126. л. 29*
2. *Архив ПТУС. Раздел II /ДРТС/. ОП. 1. Ед. хран. № 81. л. 82-83*
3. *ГАПО.Ф.Р-2132. ОП.1. Ед. хран. № 187.л. 99.*
4. *Отчет ГРТУ за 1960 год.*
5. *Отчет ГРТУ за 1975 год.*

ОСОБЕННОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ МОДЕЛИ ФОРМИРОВАНИЯ ДЕНЕЖНЫХ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ

Т.В. Суханова, доцент, канд. экон. наук, доцент кафедры «Маркетинг и экономическая теория»

***Пензенский государственный университет архитектуры
и строительства, Пенза***

В соответствии с Указом Президента «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» приоритетными направлениями социально-экономической политики государства, реализуемой, в том числе и на региональном уровне, становятся:

- обеспечение устойчивого естественного роста численности населения страны;
- снижение в два раза уровня бедности;
- увеличение пенсионного обеспечения на величину, превышающую уровень инфляции;
- улучшение жилищных условий не менее 5 млн. семей ежегодно;
- повышение ожидаемой продолжительности жизни до 78 лет, а к 2030 г. – до 80 лет.

Ключевым элементом сложившегося механизма достижения национальных целей и решения стратегических задач развития являются денежные доходы населения, модель формирования которых отражает проблемы функционирования экономической системы и эффективность ее государственного регулирования.

Национальная модель формирования денежных доходов населения характеризуется структурными особенностями, обусловленными фазой экономического цикла. В 2018 году ВВП Российской Федерации по отношению к 2017 году увеличился на 2,3%, что обусловило тенденцию роста денежных доходов населения в номинальном и реальном выражении, а также в расчете на душу населения.

Согласно данным Федеральной службы государственной статистики, денежные доходы в среднем на душу населения достигли в 2018 году 32 635 руб., что составляет 104,3% по отношению к 2017 году. Реальные располагаемые денежные доходы в 2018 году по сравнению с 2017 годом увеличились на 0,3%, а в декабре 2018 года по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года - на 0,1 % [5].

В сложившейся структуре формирования денежных доходов населения основным элементом является заработная плата наемных работников, которая также приобрела тенденцию поступательного роста. В

2018 году среднемесячная начисленная номинальная заработная плата работников организаций в Российской Федерации выросла на 9,9 % по сравнению с 2017 годом и составила 43 400 руб. Реальная заработная плата увеличилась на 6,8% [5].

Таблица 1

Структура денежных доходов населения Российской Федерации по источникам формирования, в процентах

№	Структурный элемент денежных доходов населения	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
1.	Оплата труда, включая скрытую заработную плату	65,8	65,6	64,7	65,4	66,2
2.	Социальные выплаты	18,0	18,3	19,2	19,6	19,4
3.	Доходы от предпринимательской деятельности	8,4	7,9	7,8	7,6	7,5
4.	Доходы от собственности	5,8	6,2	6,3	5,4	4,9
5.	Другие доходы	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0

Примечание: Составлено автором по данным официального сайта Федеральной службы государственной статистики www.gks.ru

Отмеченная тенденция поступательного роста денежных доходов населения сопровождалась трансформацией долевого соотношения их структурных элементов. По сравнению с 2014 годом доля оплаты труда, включая скрытую заработную плату, в составе денежных доходов населения увеличилась на 0,4% и составила в 2018 году 66,2%. Вместе с тем, произошло сокращение доли доходов от предпринимательской деятельности на 0,9% и доли доходов от собственности на 0,9%. Доля социальных выплат, напротив, выросла на 1,4% [5]. Подобные изменения в структуре формирования денежных доходов населения наглядно отражают роль государства и факторов производства в национальной экономике.

Ключевой особенностью национальной модели формирования денежных доходов населения является существенная дифференциация заработной платы работников в отраслевом, профессиональном и региональном аспектах функционирования российского рынка труда. В ряде отраслей национального производства в ноябре 2018 года среднемесячная начисленная заработная плата работников существенно превысила общероссийский показатель (42 595 руб.). Например, в сфере добычи полезных ископаемых этот показатель составил 78 031 руб., что выше среднемесячной начисленной заработной платы работников организаций в Российской Федерации на 45,4% [5].

В такой сфере экономической деятельности, как сельское и лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство среднемесячная начисленная заработная плата работников зарегистрирована в ноябре 2018 года на уровне 28 309 руб., что ниже среднемесячной начисленной заработной платы работников организаций в Российской Федерации на 33,5% [5].

К другим сферам экономической деятельности, в которых среднемесячная начисленная заработная плата работников меньше общероссийского показателя относятся строительство, обрабатывающие производства, образование, здравоохранение и социальные услуги.

Данная особенность сложившейся модели формирования цены рабочей силы на национальном рынке труда обуславливает социально-экономическую стратификацию, которая подрывает устои общества, ведет к конфликтам и напряженности, усиливает общественно-политическую нестабильность.

Трансформация структуры денежных доходов населения вызвала определенные изменения в направлениях их использования (табл. 2). В 2018 году произошло увеличение доли денежных расходов домашних хозяйств на покупку товаров и оплату услуг на 1,2%, а на оплату обязательных платежей и взносов – на 1,0%. При этом доля сбережений сократилась на 2,5%, а прирост денег на руках, напротив, увеличился на 0,3%.

Таблица 2

*Направления использования денежных доходов населения
Российской Федерации, в процентах*

№	Направления использования денежных доходов	2017 г.	2018 г.
1.	Всего использовано доходов, в том числе, в процентах	100	100
2.	Покупка товаров и оплата услуг	75,8	77,0
3.	Оплата обязательных взносов и платежей	11,1	12,1
4.	Сбережения	8,1	5,6
5.	Покупка валюты	3,7	3,7
6.	Прирост (+), уменьшение (-) денег на руках	+1,3	+1,6

Примечание: Составлено автором по данным официального сайта Федеральной службы государственной статистики [www. gks. ru](http://www.gks.ru)

Таким образом, в 2018 г. по сравнению с 2017 годом изменилось как потребительское, так и сберегательное поведение домашних хозяйств, которые стали больше потреблять и меньше сберегать. В январе 2019 года объем накоплений россиян достиг 33619,0 млрд. руб. При этом доля вкладов в совокупном объеме сбережений составила 66,5%. Остаток наличных денег составил 18,6% объема сбережений, а доля сбережений в виде ценных бумаг – 14,9%. По сравнению с 2018 годом в январе 2019 года доля сбережений в виде ценных бумаг сократилась на 0,6%, что свидетельствует о снижении доверия населения к данной форме организованных сбережений.

Позитивной тенденций, характеризующей национальную модель формирования денежных доходов населения, является постепенное

сокращение задолженности по заработной плате, суммарная величина которой на 1 января 2019 г. составила 2 420 млн. рублей и по сравнению с 1 декабря 2018 г. снизилась на 650 млн. рублей (21,2%). Объем просроченной задолженности по заработной плате, сложившийся на 1 января 2019 г., составлял менее 1% месячного фонда заработной платы работников. Задолженность из-за несвоевременного получения денежных средств из бюджетов всех уровней на 1 января 2019 г. составила 9 млн. рублей, или 0,4% общего объема просроченной задолженности по заработной плате [5].

Отмеченный рост денежных доходов и сокращение задолженности по заработной плате обусловили сокращение численности населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума. По сравнению с 1 полугодием 2017 г. этот показатель в 1 полугодии 2018 г. снизился на 1,1 млн. чел. или на 0,8% (табл. 3).

Таблица 3

Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума в Российской Федерации, в процентах

	1 полугодие 2017 г.	1 полугодие 2018 г.
Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума: млн. чел.	21,1	20,0
в процентах от общей численности населения	14,4	13,6

Примечание: Составлено автором по данным официального сайта Федеральной службы государственной статистики [www. gks. ru](http://www.gks.ru)

Вместе с тем, проблема бедности сохраняет свою актуальность и предполагает применение комплексного подхода к ее решению, который бы позволил обеспечить адресную, целенаправленную, социальную помощь в случае кризисного материального положения конкретной семьи или отдельного индивида. Следует также учесть и региональный характер данной социально-экономической проблемы. В 2018 году самым бедным регионом Российской Федерации стала республика Тыва, в которой бедное население составило 41,5%. Реализация национальных проектов на региональном уровне функционирования экономической системы позволит оптимизировать социальную политику и минимизировать сформировавшуюся зону бедности.

Таким образом, проведенный анализ макроэкономической статистики свидетельствует о тенденции роста денежных доходов населения Российской Федерации, которая обусловила сокращение уровня бедности, что является предпосылкой к достижению национальных целей прорывного научно-технологического и социально-экономического развития.

Литература:

1. Суханова Т.В. Денежные доходы населения – индикатор устойчивости функционирования национальной экономической системы / Сборник статей XIII Международной научно-практической конференции «Проблемы социально-экономической устойчивости региона». МНИЦ ПГСХА. – Пенза: РИО ПГСХА, 2016. – 117 с.
2. Суханова Т.В. Направления использования денежных доходов домашних хозяйств в условиях макроэкономической нестабильности // Образование и наука в современном мире. Инновации. 2018. - № 3 (16). – С. 128-135.
3. Суханова Т.В. Экономический рост и социальное неравенство – глобальные проблемы современности // Экономика труда. – 2018. – Том 5. – №4.
4. Суханова Т.В. Функциональное и персональное распределение денежных доходов в условиях структурных преобразований национальной экономики // Уральский научный вестник. 2018. Т.4. № - 1. С.046-051.
5. www.gks.ru - Федеральная служба государственной статистики.

УДК 658.5

РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ РИСК - МЕНЕДЖМЕНТА В СТРОИТЕЛЬНОМ КОМПЛЕКСЕ НА ПРИМЕРЕ ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

Т.В. Учаева, канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономика, организация и управление производством»

**Пензенский государственный университет архитектуры
и строительства, Пенза**

Как показывает опыт международных компаний, стабильность развития бизнеса и эффективность управления компанией невозможны без грамотного использования системы риск-менеджмента, которая должна выступать в качестве составной части системы менеджмента организации.

Любая система риск-менеджмента должна быть направлена в первую очередь на достижение баланса между получением прибыли и сокращением убытков предпринимательской деятельности и, являясь частью системы управления организации, данная система должна быть, включена в общую политику компании. Только в этом случае применение системы риск-менеджмента будет являться эффективным.

Система риск-менеджмента базируется на представлении его как целенаправленной деятельности высшего руководства организации и предусматривает структурирование процесса управления риском.

Разработка системы риск-менеджмента основывается на определенных методах и состоит из ряда этапов. Постановка самой системы управления рисками включает в себя два основных этапа:

1. Формирование стратегии системы управления рисками. Для разработки данной стратегии необходимо четко определить стратегическую

цель в системе риск-менеджмента и сформулировать ее однозначное описание, а все остальные цели организации определить, как ограничения к главной стратегической цели.

2. Организация самого процесса управления рисками. Данный этап следует разбить на более конкретизированные этапы. На первом этапе процесса разработки системы риск-менеджмента необходимо определить концепцию управления рисками и выработать принципы корпоративной культуры, так как именно она лежит в основе управления рисками и должна способствовать реализации и развитию принципов управления рисками. В заключение этого этапа разрабатывается документация, в которой закрепляются все ключевые концепции и принципы создания эффективной системы риск-менеджмента.

Второй этап предполагает идентификацию рисков. Этот процесс включает в себя постоянный сбор информации о рисках, которым подвержена организация в целом и ее структурные подразделения. Идентификация рисков не является единовременным мероприятием и должна проводиться на постоянной основе, так как риски изменчивы и с этой целью разрабатывается программа регулярной диагностики рисков и сбора данных.

Следующий этап заключается в оценке степени влияния рисков на деятельность компании. В процессе разработки и внедрения системы риск-менеджмента, данный этап является одним из самых сложных. Наиболее рационально проводить оценку рисков в соответствии со следующим алгоритмом: Количественная оценка – заключается в определении соответствующих общим и отдельным рискам численных величин и их ранжирование по степени влияния. Качественная оценка – основана на выявлении взаимосвязи и взаимозависимости между факторами риска и его причинами. Картирование рисков – состоит в определении положения рисков по отношению друг к другу.

Завершающим этапом является разработка самой методики системы риск-менеджмента. Этот этап предполагает определение способов и инструментов, которые будут применяться организацией с целью снижения рисков событий и осуществления контроля над ними. Все методы и инструменты управления рисками организации объединяются в определенную систему. Для того чтобы определить наиболее эффективные методы, организация должна проводить апробацию системы риск-менеджмента в процессе ее внедрения.

В современных условиях функционирования перед предприятиями строительного комплекса встает вопрос формирования эффективной системы риск-менеджмента как одного из основополагающих элементов общей системы управления предприятием. Для предприятий строительного комплекса Пензенской области эта задача является актуальной, существует достаточно большое количество риск образующих факторов,

ограничивающих производственную деятельность строительных компаний. К ним следует отнести следующие:

- изношенность и нехватка механизмов;
- высокий уровень налогообложения;
- недостаток квалифицированной рабочей силы;
- неплатежеспособность заказчиков;
- высокая конкуренция на строительном рынке;
- недостаток заказов;
- высокая стоимость строительных материалов.

На предприятиях строительного комплекса Пензенской области уделяется не достаточное внимание разработке системы риск-менеджмента, о чем свидетельствует проведенный опрос среди высшего руководства предприятий строительного комплекса. По данным опросам было выявлено, что 86% опрошенных респондентов относятся к риску только как к негативному явлению, который проявляется в форме ущерба, убытка или потери. А сам процесс управления рисками сводится лишь к страхованию от неблагоприятных последствий рискованных событий. То есть любые рискованные ситуации воспринимаются как опасность, а не как потенциальная возможность. Поэтому при таком восприятии риска, строительными предприятиями упускается возможность получения дополнительного дохода, выгоды или выигрыша, что подтверждается оставшимися 14% респондентами, осуществляющими свою деятельность в успешно функционирующих строительных предприятиях города Пензы.

Таким образом, следует сделать вывод, что создание и внедрение системы риск-менеджмента должно стать одной из приоритетных задач предприятий строительного комплекса Пензенской области, включающей обеспечение комплексности, дифференцируемости в зависимости от приоритезации рисков по этапам строительства, достоверности и единообразия информационной базы для принятия управленческих решений.

Учитывая риски, характерные для строительной отрасли Пензенской области разработку системы риск-менеджмента необходимо осуществлять следующим образом:

- так как, одной из основных проблем управления рисками является негативное отношение высшего руководства к данной системе, необходимо четко определить два ключевых момента: что организация будет относить к рискам и какие риски нуждаются в приоритетном управлении. И также сосредоточить управленческие усилия на ключевых рисках – потенциальных событиях, негативно влияющих на стратегические цели;
- для наиболее эффективных результатов, будет целесообразно актуализировать состав ключевых рисков каждые полгода, а итоги этой работы рассматривать и утверждать вместе с мероприятиями по управлению ключевыми рисками. Это позволит максимально оперативно

учитывать изменения во внутренней и внешней среде организации, перераспределить ресурсы, необходимые для управления рисками, и контролировать ход мероприятий по минимизации рисков;

– в строительной организации руководители высшего уровня управления должны управлять ключевыми рисками постоянно, а исполнители по проектам – всегда учитывать в своей работе вероятность возникновения рисков событий в рамках выполнения своих должностных обязанностей по проекту. В свою очередь руководители должны не только понимать риски-функции, риски-процессы, но и контролировать то, каким образом сотрудники управляют рисками;

– необходимо осуществить грамотную систему контроля. Контролировать нужно те аспекты, которые могут привести к возникновению ключевых рисков и, соответственно, повлиять на достижение цели. Заниматься постановкой задач и организовывать систему контроля должен один и тот же человек, который будет располагать полномочиями, чтобы в случае возникновения отклонений повлиять на сложившуюся ситуацию.

Таким образом, необходимо последовательно внедрять риск-ориентированный подход во все процессы организации и соответственно это необходимо документировать. Это нужно для того, чтобы можно было приоритезировать задачи. Ключевой приоритет в управлении рисками всегда будет оставаться у высшего руководства, непосредственно принимающего решение, обладающего полномочиями и отвечающего за результат. Поэтому в бизнес-мышлении руководителя, оценка риска в ходе принятия управленческого решения должна быть обязательным элементом. Чем больше количество риск - ориентированных менеджеров, тем более устойчиво строительное предприятие.

Литература:

1. Учаева Т.В., Духанина Е.В., Иванова Д.С. К вопросу об управлении рисками предприятий // *Образование и наука в современном мире. Инновации*, 2018. № 4.
2. Батова И.Б. Классификация рисков и причины их возникновения // *Международный студенческий научный вестник*. – 2015. – № 1.
3. Духанина Е.В. Количественная оценка строительных рисков предприятий инвестиционно-строительного комплекса (на примере г. Пензы). 2017. №1 с.149-154.
4. Вяцкова Н.А. Необходимость учета рискообразующих факторов предприятиями строительного комплекса / Н.А. Вяцкова / *Научная дискуссия: вопросы экономики и управления: Материалы III международной заочной научно-практической конференции*. – М: Международный центр науки и образования, 2012. – С. 40-46.
5. Хрусталёв Б.Б., Вяцкова Н.А. Анализ современного состояния строительного комплекса Пензенской области и проблем управления рисками / Б.Б. Хрусталёв, Н.А. Вяцкова // *Управление экономическими системами: электронный научный журнал*. – 2014. – № 5.

СПОСОБЫ УПРАВЛЕНИЯ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

Е.С. Фомичёва, студентка группы Ст1-36

Т.В. Учинина, канд. экон. наук, доцент кафедры «Экспертиза и управление недвижимостью»

Пензенский государственный университет архитектуры и строительства, Пенза

Все существующие и строящиеся здания включают площади, предназначенные или непредназначенные для проживания. Их функциональное применение фиксируют в государственных регистрах, согласно этому они используются согласно присвоенному статусу.

Российским законодательством определено понятие жилой недвижимости или точнее жилого помещения:

Жилая недвижимость – это изолированное помещение, отнесенное к недвижимому имуществу, пригодное для проживания граждан на постоянной основе с точки зрения санитарных, противопожарных, технических и других норм. В зависимости от степени обособленности такие помещения подразделяются на 3 вида.

– Дом. Строение, которое состоит из комнат, а также помещений, несущих вспомогательные функции для удовлетворения нужд проживающих: коридор, санузел, кладовая и т.п. Дома подлежат госрегистрации в результате которой им присваивается номер и иные реквизиты для идентификации. Важно понимать, что многоквартирные здания не являются жилыми, так как включают нежилые площади: шахты лифтов, лестничные площадки и т.д.

– Квартира. Помещение, имеющее конструктивную обособленность, входящее в состав жилого фонда многоквартирных строений. Оно состоит из одной и более комнат, а также вспомогательных пространств: санузла, кухни, балкона и прочего.

– Комната. Конструктивная часть квартиры или дома, предназначенная для непосредственного проживания. Ее пространство должно быть огорожено внутренними стенами.

Управление жилыми домами состоит из: технического обслуживания и ремонт общего имущества, предоставление коммунальных услуг, создание благоприятных и безопасных условий для проживания.

Управляют домом собственники помещений, которые принимают различные решения на общем собрании. Одним из решений является способ управления жилой недвижимостью. В ЖК РФ (п. 2 ст. 161) указано три способа:

1. Непосредственное управление собственниками, если в доме не более 30 квартир;

2. Управление ТСЖ либо жилищным кооперативом или иным специализированным потребительским кооперативом;

3. Управление управляющей организацией.

Способ №1

Применяется для небольших домов, т.к. управляют сами собственники, которые все или большинство выступают в качестве одной стороны по договорам на содержание и ремонт. Заключают на собраниях договоры с лицами, предоставляющих эти услуги, а именно с обслуживающими организациями. Договоры по газоснабжению, водоотведению, электроснабжению и т.д. заключает каждый собственник от своего имени.



Рисунок 1. Схема реализации первого способа управления-непосредственно собственниками помещений

Способ №2

Товарищество собственников жилья (ТСЖ) – это объединение собственников помещений в многоквартирном доме для совместного управления этим домом. ТСЖ создается в форме некоммерческой организации, может быть одно для одного многоквартирного дома. Для его создания необходимо более 50% голосов от общего числа голосов собственников помещений в доме.

Согласно ЖК РФ товарищество собственников жилья может быть создано в нескольких домах, если дома находятся на земельных участках с общими границей и инженерно-техническим обеспечением, и другое обеспечение. В таком случае о создании ТСЖ должно быть не менее 2/3 голосов от общего числа собственников.

Для регистрации ТСЖ как юридического лица необходимо представить протокол общего собрания собственников помещений, на котором приняты решения и утверждения его устава, устав и сведения о

лицах, проголосовавших на собрании, о принадлежащих этим лицам долях в праве общей собственности на общее имущество.

Для вступления в члены ТСЖ или выхода необходимо подать заявление. Члены ТСЖ, собственники, не входящие в него, имеют право получать всю информацию о его деятельности от органов управления ТСЖ, сметы доходов и расходов, финансовые отчеты и т.д.

Органы управления ТСЖ – это общее собрание членов ТСЖ. На котором рассматривают следующие вопросы:

- внесение изменений в устав ТСЖ;
- реорганизация и ликвидация ТСЖ;
- избрание правления, ревизионной комиссии;
- установление обязательных платежей и взносов членов ТСЖ;
- утверждение порядка образования резервного фонда, иных специальных фондов и их использования;
- получение заемных средств, в том числе банковских кредитов;
- использование дохода от хозяйственной деятельности ТСЖ;
- утверждение годового плана содержания и ремонта общего имущества в многоквартирном доме, отчета о выполнении такого плана; утверждение смет доходов и расходов ТСЖ на год, отчетов об исполнении таких смет, аудиторских заключений, утверждение годового отчета о деятельности правления ТСЖ; утверждение заключения ревизионной комиссии;
- другие вопросы, предусмотренные ЖК РФ или иными федеральными законами.

Руководство на управление ТСЖ избирается на срок не более двух лет. В его обязанности входят:

- соблюдение законодательства и требований устава ТСЖ;
- контроль за своевременным внесением членами ТСЖ установленных обязательных платежей и взносов;
- составление смет доходов и расходов на соответствующий год, отчетов о финансовой деятельности, предоставление их общему собранию членов ТСЖ для утверждения;
- управление многоквартирным домом или заключение договоров на управление им;
- наем работников для обслуживания многоквартирного дома и увольнение их;
- заключение договоров на обслуживание, эксплуатацию и ремонт общего имущества в многоквартирном доме;
- ведение реестра членов ТСЖ, делопроизводства, бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности;
- созыв и проведение общего собрания членов ТСЖ;
- выполнение иных вытекающих из устава обязанностей.

Права ТСЖ: заключение договоров на управление, содержание и ремонт дома, предоставление коммунальных услуг, определять смету доходов и расходов, устанавливать размеры платежей собственников, пользоваться банковскими кредитами, продавать, сдавать в аренду, обменивать имущество и другое.

Обязанности ТСЖ: управление многоквартирным домом в установленном порядке ЖК РФ, обеспечение санитарно-технического состояния общего имущества в доме; обеспечение выполнения всеми собственниками в доме обязанностей по содержанию и ремонту общего имущества; обеспечение соблюдения прав и законных интересов собственников помещений в доме при установлении условий и порядка владения, пользования и распоряжения общей собственностью; и другие.

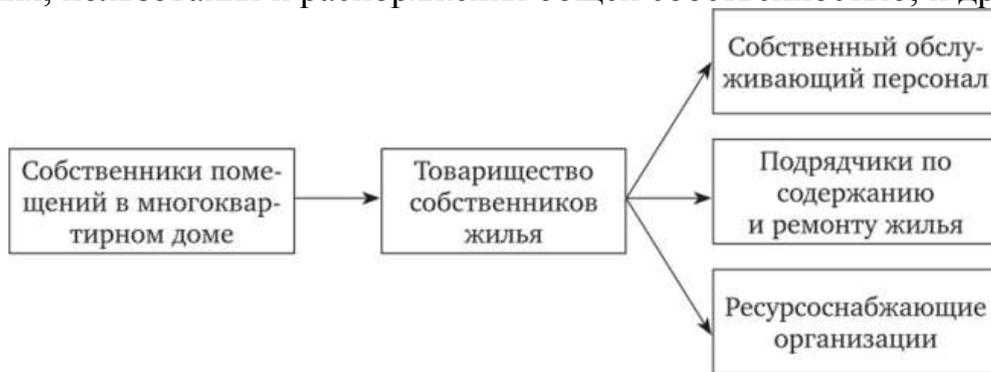


Рисунок 2. Схема реализации второго способа управления ТСЖ (вариант 1)

ТСЖ может привлекать к управлению многоквартирным домом управляющую компанию, привлекать по договору организации, осуществляющие различные услуги.



Рисунок 3. Схема реализации второго способа управления ТСЖ (вариант 2)

Способ №3

Собственники заключают договор управления многоквартирным домом с управляющей организацией. Она сама заключает необходимые договора от своего имени. Также может выполнять все или отдельные виды работ и услуг по содержанию и ремонту дома, т.е. иметь свой обслуживающий персонал.

В условиях договора указывают:

- состав общего имущества многоквартирного дома, в отношении которого будет осуществляться управление, и адрес такого дома;
- перечень работ и услуг по управлению многоквартирным домом, услуг и работ по содержанию и ремонту общего имущества в доме, порядок изменения такого перечня, а также перечень коммунальных услуг, которые предоставляет управляющая организация;
- порядок определения цены договора, размера платы за содержание и ремонт жилого помещения и размера платы за коммунальные услуги, а также порядок внесения такой платы;
- порядок осуществления контроля над выполнением управляющей организацией ее обязательств по договору управления.

Управляющая организация обязана:

- оказывать услуги и выполнять работы по надлежащему содержанию и ремонту общего имущества в доме;
- предоставлять коммунальные услуги;
- осуществлять иную деятельность, направленную на достижение целей управления многоквартирным домом;
- ежегодно в течение 1 квартала представлять собственникам отчет о выполнении договора управления за предыдущий год;
- за 30 дней до прекращения договора передать техническую документацию на дом и иные связанные с управлением домом документы вновь выбранной управляющей организации, ТСЖ или одному из собственников.



Рисунок 4. Схема реализации третьего способа управления многоквартирным домом

Таким образом, мы рассмотрели все 3 способа управления жилой недвижимостью, при выборе одного из которых учитывают некоторые условия: состояние дома, демографические и имущественный состав собственников, степень их активности.

Литература:

1. *Сервейинг и профессиональный девелопмент недвижимости: аспекты экономики, организации и управления в строительстве: монография / под общей редакцией П. Г. Грабового и С. А. Баронина. Пенза, 2010. – 249 с.*

2. Баронин, С.А. *Управление в развитии недвижимости: уч.пособие* / С.А. Баронин, С.Н. Попельнюхов, И.В. Попова, Е.В. Тарханова – Пенза, 2012.
3. Корнева И.И., Кузин Н.Я, Учинина Т.В. *Методические основы анализа потребительских предпочтений на рынке многоэтажной жилой недвижимости города Пензы* / И.И.Корнева, Н.Я.Кузин, Т.В.Учинина // *Образование и наука в современном мире. Инновации.* - 2017. - №1. - С. 171 – 180 <https://elibrary.ru/item.asp?id=27540271>.
4. Костецкий, Н.Ф., Бушуев, Б.С. *Стратегические направления инновационного развития жилищного строительства в России* / Н.Ф. Костецкий, Б.С. Бушуев // *Жилищная экономика.* – 2011. – № 3-4 (11-12). – С. 23-46.
5. Лиджиева, К.А., Беляев, М.К. *О проблемах рационального использования объектов жилой недвижимости с учетом их жизненного цикла* / К.А. Лиджиева, М.К. Беляев // *В сборнике: Научный потенциал молодых ученых для инновационного развития строительного комплекса Нижнего Поволжья: материалы Международной научно-практической конференции: в 2-х частях.* – 2011. – С. 115-119.
6. Лиджиева, К.А. *Рациональное использование объектов жилой недвижимости с учетом их жизненного цикла* / К.А. Лиджиева // *Диссертация кандидата экономических наук.* – Пенза – 2015. – 168 с.
7. Ноур М.В., Смирнова Ю.О. *Анализ современного состояния и текущей кризисной ситуации на рынке жилой недвижимости* // *Образование и наука в современном мире. Инновации.* - 2017. - № 1. - С. 250-257. <https://elibrary.ru/item.asp?id=27540280>.

УДК 69:005.591.6

ОСНОВНЫЕ ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ ПО ВНЕДРЕНИЮ ИННОВАЦИОННЫХ РАЗРАБОТОК В СТРОИТЕЛЬНУЮ ОТРАСЛЬ

Б.Б. Хрусталева, профессор, д-р экон. наук, зав. кафедрой «Экономика, организация и управление производством»

М.П. Васюнькова, магистрант 2 года очной формы обучения

Ю.Б. Хрусталева, магистрант 2 года очной формы обучения

**Пензенский государственный университет архитектуры
и строительства, Пенза**

На протяжении многих последних десятилетий концепция развития строительства занимает одно из наиболее приоритетных положений. Но для того чтобы сделать строительный бизнес по-настоящему инновационным необходимо прибегать к множеству систем, которые смогли бы контролировать деятельность объектов недвижимости.

В рамках данной статьи нам необходимо рассмотреть основные проблемы, связанные с разработкой и использованием инноваций, какие на сегодняшний день существуют сложности внедрения новейших инновационных технологий в России и в ряде иных стран, которые также имеют предпосылки для развития строительного бизнеса на качественно более высоком уровне, чем, когда бы то ни было раньше.

По официальным данным американского министерства промышленности и транспорта, тот системный кризис, с которым столкнулась строительная индустрия страны за последние годы, в значительной степени необратим.

На 2018 год в Америке имеется более 120 незавершенных крупномасштабных проектов, которые касаются развития строительной индустрии, особенно в плане создания новейших комплексов в возведении заводов полного цикла, высших учебных заведений, школ, детских садов и зданий жилищно-коммунального хозяйства.

По оценкам современных экспертов, США обладает крупнейшим на сегодняшний день жилищно-коммунальным комплексом, который создавался на протяжении более 100 лет, что в немалой степени изменило облик Америки в целом. Такое положение дел послужило возникновению более серьезных проблем в сфере промышленного строительства, так как оно не перестает снижаться на протяжении последних пяти лет, что в ближайшее время приведет к более серьезному кризису в данной сфере, чем когда бы то ни было раньше. За 2013-2018 годы сошли на «нет» целые отрасли промышленности, а ведь строительный бизнес заставляет развиваться также крупную промышленность намного более быстрыми темпами, чем раньше. Аналогичное состояние наблюдается в странах Запада и России.

Чем это грозит развитию строительной отрасли многих стран в будущем, какие существуют основные пути и способы выхода из сложившейся ситуации в 2019-2020 годах? При этом, наивно полагать, что инновационная сфера может в корне изменить данный процесс, так как для вывода строительной сферы из застоя необходимо прибегать к созданию целых отраслей, которые смогут создать предпосылки для всеобщего развития и вывода строительного бизнеса на новый уровень.

Пути преодоления барьеров и решения проблем могут быть следующими:

1. Пересмотр экономической стратегии устойчивого развития в государстве на более длительный период времени, чем раньше.

2. Снос ранее построенных, но обветшавших (ветхих, аварийных) зданий, которые не подлежат реконструкции.

3. Увеличение показателя эффективности образовательного процесса в средних и в высших учебных заведениях страны.

4. Снизить себестоимость осуществления программы строительства, при значительном финансовом поощрении строителей и менеджеров инновационных и инвестиционных проектов, которые непосредственно участвуют в сфере возведения и реконструкции зданий любого профиля.

Надо понимать, что в 21 веке подход к решению строительной составляющей в значительной степени меняется от поколения к поколению.

На наш взгляд, для того чтобы оживить американскую и европейскую строительную отрасль, необходимо создать предпосылки для внедрения новых знаний и идеологий, которые связаны с экономической составляющей.

Эксперты отмечают, что только новая идеология, заложенная в массы способна вывести любой строительный бизнес из состояния стагнации, ибо старые правила и принципы уже не действуют.

Так, например, на апрель 2018 года на территории более чем 120 городов США с численностью населения более 100 000 жителей имеется больше строительных объектов, чем в пределах всех остальных стран, за исключением Китая, Индии и зоны Евросоюза.

В общей сложности речь идет о более чем 11 миллионов построек различного назначения, большую их часть которых может быть необходимо придется сносить в ближайшие годы? Кроме того, внедрение новой идеологии создает принципы устойчивого развития, без которых промышленный и строительный холдинги не могут выступать в качестве единого гаранта обеспечения устойчивости в рамках реализации стратегий в строительной отрасли.

Таким образом, создавая новую строительную индустрию с ориентацией на местные ресурсы, США, страны Запада уже в ближайшие годы смогут отойти от рецессии, которая имеет место уже многие годы, начиная с 1995 года, когда впервые заговорили о необходимости смены старого экономического и социально-политического курса.

При разработке основных путей по устранению различных трудностей и барьеров по эффективному внедрению инноваций в российском строительстве необходимо провести следующий анализ далее.

Выше мы рассмотрели основные особенности американских и стран Запада проблем в сфере строительства. Теперь необходимо остановиться на аналогичных трудностях, существующие внутри нашей страны, ибо в России существующий системный кризис выражен не настолько ярко и очевидно, как в развитых странах.

Прежде всего, необходимо обратить внимание на такую составляющую преодоления барьеров, как концепция перехода на более высокий стиль архитектурного творчества и ОНР и ОКР решений.

В России на протяжении последних лет сложилась двойственная политика по отношению к такой составляющей как кризис строительного бизнеса в целом. С чем он связан и какие существуют пути выхода из него?

По словам ведущих аналитиков российского строительного комплекса, на 2019 год существует несколько вариантов выхода из кризисной ситуации, которая связана с такими факторами, как: низкая платежеспособность российского населения в большинстве регионов РФ, а также ипотечный кризис, который поразил уже более 30 стран Европы, и

начинает давить на российскую строительную отрасль также. Но обратим особое внимание на то, что вышеупомянутые проблемы в меньшей степени затрагивают Москву и Московский регион в целом.

Также важным барьером является такая особенность национальной системы как чрезмерно развитый бюрократический аппарат чиновников.

В Европе такая проблема в меньшей степени завязана на строительной сфере, что и создало предпосылки для устойчивого развития.

В России, особенно в Москве и в Санкт-Петербурге, такая концепция как бюрократическая волокита – это не просто серьезный препон для превращения нашей страны в мирового лидера, но также и предпосылка для снижения потребительской активности. Приведем ряд доказательств тому, о чем мы имеем честь повествовать.

Прежде всего, для того чтобы возвести тот или иной строительный объект в России, необходимо сначала заручиться поддержкой местных властей и судей, дабы не возникло такой проблемы как рейдерский захват. В Европе этой проблемы не существует вообще, даже в самых слаборазвитых странах, например, в Румынии и в Болгарии, но в России такое положение дел – это норма жизни

Это связано, прежде всего, с тем, что устоявшиеся правила и ценности создали благоприятные условия для обирания потенциальных либо реальных подрядчиков на самом начальном этапе развития бизнеса. Можно предложить эффективные, на наш взгляд, пути решения данной проблемы, так как она показала свою высокую эффективность в российской экономике за последние семь лет:

1. Создать институт независимых судей, которые смогут решать возникающие проблемы в сфере строительства более быстрыми темпами, чем, когда бы то ни было раньше.

2. Создать и внедрить новейшие институты банковского кредитования, которые способны вывести на более высокий уровень концепцию созидания строительных объектов, особенно промышленного и жилищного назначения.

3. Инновационные программы по западному образцу, которые связаны с целой системой продвижения торгово-промышленных марок в сфере возведения многоквартирных блочных домов (на май 2017 года таких более 3000 на весь Московский регион).

4. Пересмотр большинства образовательных программ, которые служат основной фактической подоплекой для перехода на более высокий уровень внедрения строительных комплексов и зданий.

5. Борьбы с организованной преступностью, которая захватила все рычаги государственной власти, ибо рэкет, бандитизм и полицейский произвол заставляют создавать специальные комитеты по борьбе с организованной преступностью в строительном секторе России.

Исходя из сказанного выше, инновационная стратегия в современной строительной сфере значительно меняется от того, в каком регионе она имеет место.

Если в России, основной проблемой считается такая составляющая как многообразие форм государственного регулирования строительной сферы, отсутствие принципов стандартизации в данном вопросе, то в Европе, США и Канаде инновации играют более важную роль. В наше сложное и вместе с тем динамичное время процедура развития инновационной сферы в строительстве значительно снижается от того, в какой степени коррумпировано общество и властные структуры.

Естественно, процедура принятия правильных решений в строительном секторе Европы и внедрения компьютерных и иных инноваций, создают предпосылки для преодоления кризисных явлений, но в России такая процедура намного более сложная, ибо в нашей стране преобладают более коррумпированные рычаги власти и институтов развития инновационного бизнеса.

Литература:

1. Белов В.И. *Перспективы экономического развития регионов России: проблема выбора*// *Управленческое консультирование*. - 2014. - №2(62). - С. 94-99.
2. Калиновский В.А., Морозюк Ю.В. *Анализ негативного влияния открытых аукционов в электронной форме на бизнес-процессы в строительстве* // *Управленческое консультирование*. - 2014. - №10(70). - С. 68-74.
3. Сибирская Е.В., Строева О.А., Мартов С.Н. *Инновационная деятельность в национальной экономике: содержание и структура* // *Инновации*. - 2014. - №5(187). - С. 30-33.
4. Петрище В.И., Мироненко Н. В. *Современный инновационный менеджмент: Монография*. - Орел: Изд-во ОГУ, 2015. - 186 с.
5. Хрусталева Б.Б., Чудайкина Т. Н., Васюнькова М.П. *Барьеры внедрения инноваций в строительстве: Международный журнал прикладных наук и технологий Интеграл*. 2017. № 4. С.16.
6. Хрусталева Б.Б., Артамонова Ю.С., Хрусталева Ю.Б., *Основные направления формирования и реализации стратегии развития регионального инвестиционно-строительного комплекса, Образование и наука в современном мире. Инновации 2018 №2 ПГУАС. С. 156-165.*
7. Хрусталева Б.Б., Хрусталева Ю.Б. *Научные аспекты формирования рыночной стратегии развития предприятий регионального строительного комплекса, монография, Пенза, ПГУАС, 2018.- 178 с.*
8. Хрусталева Б.Б., Хрусталева Ю.Б., *Развитие экспертной деятельности в региональном инвестиционно-строительном комплексе. Образование и наука в современном мире. Инновации 2018 №2 ПГУАС. С. 177-182.*
9. Blizzard, D. 2014. *Effective performance management. Journal of Accountancy (July): 18.*
10. Bolt-Lee, C. E. and M. Swain. 2016. *Highlights of management accounting research. Journal of Accountancy (December): 50-54*
11. Bremser, W. G. and W. P. Wagner. 2013. *Developing dashboards for performance management. The CPA Journal (July): 62-67.*

ВАРИАНТЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Б.Б. Хрусталев, профессор, д-р экон. наук, зав. кафедрой «Экономика, организация и управление производством».

Я.В. Абрамова, магистрант 1 года очной формы обучения

***Пензенский государственный университет архитектуры
и строительства, Пенза***

На конкурентоспособность предприятия строительного комплекса большое влияние оказывают факторы внутренней и внешней среды предприятия. В современных условиях быстро меняющейся ситуации на рынке, предприятию необходимо верно сформировать свою стратегию, которая поможет подстраиваться под изменения как внутри организации, так и в окружающей ее среде. Формирование стратегии предоставляет возможность выявить основные конкурентные преимущества организации, а также определить возможные угрозы и риски для предприятия, что позволит создать и реализовать наиболее эффективную стратегию развития, направленную на увеличение конкурентоспособности предприятия.

В современных условиях изменяются методы и принципы управления строительными компаниями. Это связано с многочисленными видами форм собственности, увеличением конкуренции, совершенствованием рыночных инфраструктур и переменной экономических связей и взаимоотношений. Проблемы, которые стоят перед строительными предприятиями на современном этапе, связанные с нехваткой ресурсов для самостоятельного функционирования видов деятельности, подталкивают предприятие к поиску новых вариантов решений и диверсификации их деятельности.

Стратегия развития предприятия исходит из его управления. Стратегическим управлением является такое управление организацией, которое:

- опирается на человеческий потенциал как основу организации;
- направляет производственную деятельность на запросы потребителей;
- глубоко реагирует и осуществляет своевременные изменения в организации, отвечающие вызову со стороны окружения и позволяющие добиваться конкурентных преимуществ.

Все это в совокупности дает возможность предприятию выживать в долгосрочной перспективе, достигая при этом своих целей.

Процесс стратегического управления предприятием является сложным видом управленческой деятельности. В нем можно выделить следующие этапы:

1. Анализ окружающей среды.
2. Определение общего направления развития предприятия.
3. Формулирование стратегии.
4. Реализация стратегии.
5. Контроль за реализацией стратегии.

На рис. 1 представлен процесс стратегического планирования.



Рисунок 1. Схема процесса стратегического управления

Изучение внешней и внутренней среды является начальным процессом стратегического управления, обеспечивающим основу как для формирования миссии и целей, так и для разработки стратегии поведения, которая даст возможность предприятию реализовать свою миссию и достичь своих целей.

Главной ролью любого управления является сохранения баланса предприятия во взаимодействии со средой. Каждое предприятие участвует в трех процессах:

1. Поступление ресурсов из внешней среды (вход).
2. Превращение ресурсов в продукт (преобразование).
3. Передача продукта во внешнюю среду (выход).

Управление способствует сохранению баланса входа и выхода. При нарушении этого баланса предприятие встает на путь умирания. Современный рынок резко усилил значение процесса выхода в поддержании этого баланса, именно поэтому первым блоком в структуре стратегического управления является блок анализа среды.

Исследование внешней среды дает возможность определить, на что может рассчитывать предприятие при успешном выполнении работы, и то, какие трудности могут его ожидать от влияния внешней среды, при отсутствии их оперативного предотвращения. Данный анализ включает в себя изучение влияния экономики, правового регулирования и управления, политических процессов, природной среды и ресурсов, инфраструктуры и т.д.

Изучение внутренней среды отображает возможности на которые может рассчитывать предприятие в конкурентной борьбе в процессе осуществления своих целей. Анализ внутренней среды дает возможность верно определить цели предприятия и более точно сформулировать миссию, т.е. определить смысл и направление деятельности организации.

Определение миссии и целей, являющееся одним из процессов стратегического управления, включает в себя три этапа, требующих основательной и ответственной работы. На первом этапе формируется миссия предприятия, выражающая смысл существования и предназначения организации. На втором этапе осуществляется установление долгосрочных целей. На завершающем этапе данной части стратегического управления определяются краткосрочные цели. Установление целей и формирование миссии предприятия дают возможность понять для чего работает организация и к чему она стремится.

За определением миссии и целей следует этап анализа и выбора стратегии. На данном этапе осуществляется решение в отношении того, как, какими средствами предприятие будет достигать своих целей. Процесс формирования стратегии занимает центральное место в стратегическом управлении, так как осуществляет решение касательно того, как и в каком направлении развиваться предприятию, какое место занимать на рынке и т.д.

Отличительной чертой этапа осуществления стратегии заключается в том, что он не является процессом ее реализации, а только лишь формирует основу для реализации стратегии и достижения предприятием поставленных целей. Нередко свидетельствуют случаи, что организация не в состоянии осуществить выбранную стратегию. Данная ситуация указывает на то, что был неточно проведен анализ и сделаны неверные выводы, либо во внешней среде произошли непредвиденные изменения. Главная задача данного этапа выполнения стратегии заключается в создании нужных условий для успешной реализации стратегии. Можно сказать, что выполнением стратегии является осуществление стратегических изменений в организации, которые приводят ее в готовность к осуществлению стратегии в жизнь.

Завершающим процессом, осуществляемым в стратегическом управлении, являются оценка и контроль выполнения стратегии. Этот процесс осуществляет устойчивую обратную связь между продвижением процесса достижения целей и непосредственно целями, которые стоят перед предприятием. Основными задачами контроля являются:

- выявление того, что и по каким показателям проверять;
- оценка состояния объекта в соответствии с принятыми стандартами, показателями и т.д.;
- определение причин отклонений результатов проведенной оценки;
- осуществление корректировки.

При контроле реализации стратегии данные задачи приобретают отличительную особенность, благодаря тому, что стратегический контроль направлен на выяснение того, в какой степени реализация стратегии приводит к достижению целей организации. Стратегический контроль направлен на выявление того, сможет ли предприятие в дальнейшем реализовать определенную стратегию и приведет ли ее реализация к достижению поставленных целей [8].

Рассмотрим основные стратегии направления на примере предприятия ООО «ТП и СК Регион».

Компания ООО «Торгово-производственная и строительная компания Регион» была основана 6 лет назад. Основным видом экономической деятельности является строительство жилых и нежилых зданий. Помимо этого предприятие осуществляет отделочные строительные работы, занимается производством клеев, желатина, цемента, извести и гипса, а так же производит оптовую торговлю лесоматериалами, строительными материалами и санитарно-техническим оборудованием.

Предприятие зарегистрировано по адресу: 440008, Пензенская область, г. Пенза, ул. Захарова 20,36. Организация имеет один филиал по адресу: ул. Ударная 19.

Проведенный анализ показал, что в структуре активов ООО «ТП и СК Регион» наблюдается преобладание оборотных активов (99,5%) над внеоборотными активами (0,5%). Активы предприятия за два года уменьшились на 11 123 тыс. руб. за счет снижения дебиторской задолженности на 4 785 тыс. руб. и денежных средств на 10 671 тыс. руб. Но также следует отметить увеличение запасов на 4 453 тыс. руб. Доля собственного капитала пассивов составляет 13,5%, а доля заемного – 86,5%. Пассивы баланса за два года уменьшились за счет снижения долгосрочных заемных средств на 5 821 тыс. руб. и кредиторской задолженности на 5 548 тыс. руб.

Анализ предприятия показал, что дебиторская задолженность меньше заемных средств, исходя из этого можно сделать вывод, что условия ликвидности не соблюдаются.

Существуют следующие стратегии, рекомендованные к проведению в связи с рассмотренными негативными последствиями:

1. Контроль и анализ дебиторской задолженности. Заключается в разработке эффективной методики представления коммерческого кредита заказчикам и инкассации денежных средств.

2. Создание резерва по сомнительным долгам. Направлено на предупреждение возникновения потерь в связи с возникновением финансовых трудностей у клиентов, а также экономия на уплате налога на прибыль.

3. Спонтанное финансирование. Позволит стимулировать заказчиков и ускорить оплату оказанных им услуг, привлечь новых клиентов.

4. Осуществление краткосрочных финансовых вложений за счет нераспределенной прибыли приведет к получению дополнительного дохода.

Таким образом в результате проведенных стратегий ООО «ТП и СК Регион» в прогнозируемом периоде удастся повысить уровень финансовой устойчивости. Стратегия предприятия формируется на основе проведения исследований и прогнозирования конъюнктуры товарного рынка, изучения покупателей, изучения товаров, конкурентов и других элементов рыночного хозяйства.

Литература:

1. *Анализ и диагностика финансово – хозяйственной деятельности предприятий [Текст]: учебник / под ред. проф. В. Я Поздняковой. – М.: Инфра-М, 2011. – 617 с.*
2. *Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности организации [Текст]: учеб. пособие / А.В. Баулин, В.Т. Киселёв. – Пенза: ПГУАС, 2011. – 284 с.*
3. *Анализ хозяйственной деятельности [Текст]: учеб. пособие / В.И. Бариленко [и др].; под ред. В.И.Бариленко. – М.: Издательство «Омега-Л», 2011.- 414с.*
4. *Артеменко, В.Г/ Анализ финансовой отчетности [Текст]: учеб. пособие / В.Г. Артеменко, В.В. Остапова – М.: Омега-Л, 2012. – 436 с.*
5. *Баканов, М.И. Теория экономического анализа [Текст]/ М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 210с.*
6. *Беристайн, Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация [Текст]: пер. с англ. / Научн. Ред. перевода чл. – корр. РАН И.И. Елисеева. Гл. редактор серии проф. Я.В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 150 с.*
7. *Буров, В.Н. и др. Стратегическое управление фирмами. Моделирование. Практикум. Деловые игры [Текст]/ В.Н. Буров. – М.: Высшая школа, 2012. – 245 с.*
8. *Виханский О.С. Стратегическое управление: Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Гардарики, 1998. – 296 с.*
9. *Зуб, А.Т. Стратегический менеджмент: Теория и практика [Текст]: учебное пособие для вузов / А.Т. Зуб. – М.: Аспект Пресс, 2013. – 354 с.*

УДК 69:005.594.6

СТРАТЕГИЯ ИННОВАЦИЙ В КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОМПАНИЙ

Б.Б. Хрусталеv, профессор, д-р экон. наук, зав. кафедрой «Экономика, организация и управление производством»

К.В. Смирнова, бакалавр 4 года очной формы обучения

Ю.Б. Хрусталеv, магистрант 2 года очной формы обучения

**Пензенский государственный университет архитектуры
и строительства, Пенза**

Для любой нынешней компании, осуществляющей свою деятельность в условиях риска и неопределенности (а риск, как мы знаем, это единственный из основных показателей финансовой деятельности), существует такая проблема, как выживание, осуществление непрерывного роста и развития.

Разные компании пытаются решить данную задачу по-разному, и пути

постановления данной проблемы зависят от существующих обстоятельств и условий, но базисом для постановления этой проблемы является деятельность компании по формированию и реализации конкурентных преимуществ.

Инновационное обеспечение конкурентоспособности отечественных компаний является залогом формирования и осуществлении соответствующих преимуществ. В первую очередь всего, это улучшение качества продукта, снижение расходов на ее изготовление, оптимизация методов формирования товарного ассортимента, организация производства и управления на предприятии.

Инновации – один из условий повышения конкурентоспособности, а именно конечный итог инновационной работы, проявляющийся при осуществлении усовершенствованного либо нового продукта (услуги) на фундаментальном уровне, что приобретает применение в дальнейшей практической деятельности. С другой стороны, инновации можно рассмотреть, как окончательный результат введения нового продукта (услуги) на рынке, доведенного до стадии торгового использования и начинающего давать экономический результат [2].

Основными критериями достижения высшего степени конкурентоспособности считаются [1, с. 66]:

- овладение новейшими знаниями результативной конкурентоспособной борьбы;
- создание конкурентоспособных преимуществ посредством использования инноваций, новейших технологий, приобретенных знаний и информации;
- адаптация инновации с имеющимися в компании процессами;
- удержание конкурентоспособных преимуществ, поскольку любое достижение конкуренты смогут повторить.

Разработка товара (услуги), который за счет собственной инновационности станет иметь конкурентное превосходство, начинается с установления надлежащего новшества, что реализуется в бизнес-идею. После подбора бизнес-идеи, наступает непосредственно инновационный процесс, вследствие которому формируется конкурентное преимущество.

С целью этого предприятию необходимы соответствующие ресурсы на создание и реализацию, чтобы довести идею до конкурентоспособного товара (услуги). Здесь и применяются все ключевые инновационные элементы, находящиеся в руках у субъекта бизнеса. Помимо формирования продукта-новинки, следует представить его на рынок, и, соответственно, при принятии товара (услуги) рынком, возможно отметить, то что компания создала конкурентное преимущество за счет инновационной предприимчивости.

С возникновением конкурентоспособного товара-новинки, помимо конкурентоспособного преимущества, возникает и конкурентная угроза со

стороны внешнего окружения.

Учитывая влияние инноваций на конкурентоспособность, целесообразно выделить два их основных вида [3, с. 33]:

1. Растущие инновации (incremental innovation) – это инновации с целью улучшения имеющейся продукта и существующих в компании технологий и процессов. Они гарантируют поочередное, линейное воздействие на увеличение конкурентоспособности компании.

2. Радикальные инновации (radical innovation) – это тип новинки, что подразумевает возникновение новейшего метода изготовления или прежде неизвестного продукта, которые начинают или предоставляют толчок формированию новой сферы, новой концепции бизнеса. Их скачкообразный, в целом, новаторский вид вызывает то, что они гарантируют зачастую относительно продолжительное конкурентное преимущество, формируя новые требования конкуренции.

Конкурентное преимущество предполагает собою определенное превосходство компании или его продукции над другими участниками рынка, применяемое в целях поддержания рыночных позиций компании при выходе в предполагаемый уровень прибыли. М. Портер выделяет 2 вида конкурентных преимуществ компании: наиболее низкие издержки и дифференциация. В первом случае преимущество компании проявляется в его возможности создавать, осуществлять и реализовать продукт с минимальными расходами, нежели конкуренты, приобретая подобным способом большую прибыль. Дифференциация учитывает удовлетворение особых нужд покупателя за счет предписания отличительных особенностей продукта, его уникальных потребительских качеств или после продажного обслуживания. Дифференциация дает возможность предприятию определять высокие в сравнении с конкурентами цены, что при равных издержках гарантирует большую прибыль [5, с. 33].

На основании сочетания выявленного вида конкурентного преимущества и размера рынка, на котором возможна его осуществление, выбирается более оптимальная стратегия увеличения конкурентоспособности компании. На рис. 1 представлены виды конкурентных стратегий, выделенные М. Портером.

Таким образом, на основании этой матрицы М. Портер выделяет 2 основных вида стратегий конкурентного поведения компании на рынке:

1) Стратегия лидерства на основе низких издержек дает возможность предприятию приобретать прибыли выше средних по отрасли за счет низкой себестоимости изготовления и сбыта своей продукции. Лидерство в издержках свойственно для больших компаний, выпускающих многочисленную стандартизированную продукцию. Использование данной стратегии целесообразно при возможности экономии на масштабах производства или при возможности выхода на меньшие затраты в долгосрочной перспективе, при использовании современных технологий,

при наличии доступа к сырью и надежным каналам распределения, а также при невозможности использования дифференцированного подхода за счет формирования отличительных характеристик товара. Стратегия лидерства на основе низких издержек эффективна для предприятий, у которых высока часть потребителей, чувствительных к уровню цен.

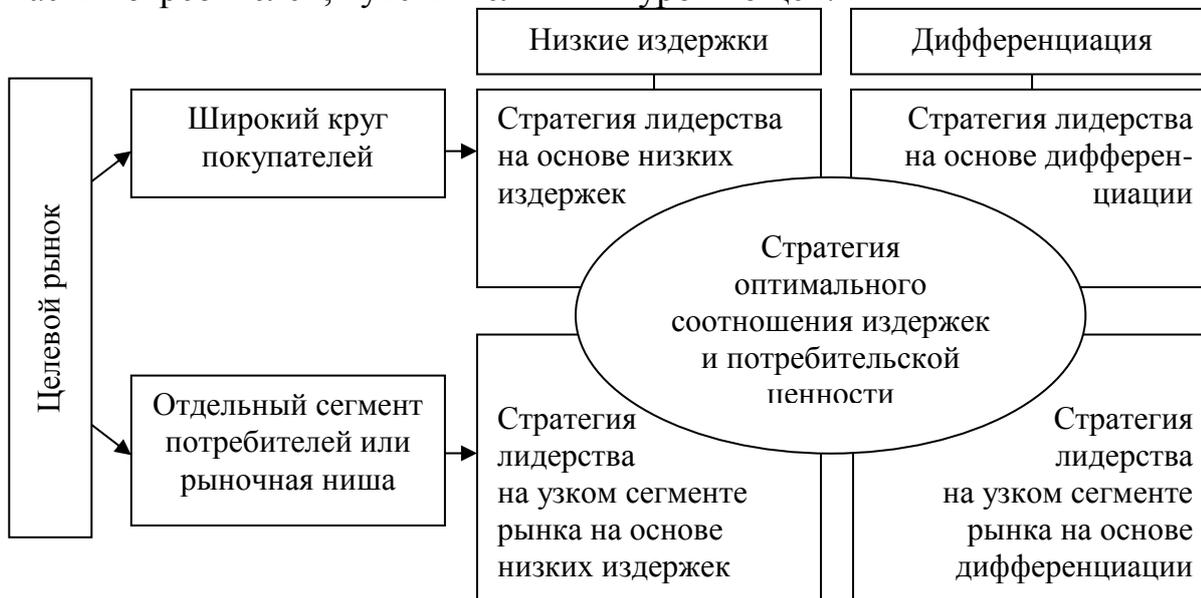


Рисунок 1. Матрица конкурентных стратегий по М. Портеру

2) Стратегия дифференциации продукта предполагает формирование предприятием уникальных качеств собственного продукта, обладающих важное значение для его целевой аудитории, то что позволяет устанавливать на товар наиболее высокую цену в сравнении с конкурентами. Для эффективной реализации стратегии лидерства в продукте следует соблюдение следующих условий [4]:

- наличие у продукта уникальных качеств;
- возможность развития репутации высочайшего качества продукта;
- наличие работников, имеющих высокой квалификацией;
- умение компании защитить собственное конкурентное преимущество.

Применение инноваций поможет отечественным компаниям не только наладить внутренние процессы по производству продукции за счет прогрессивных технологий, но и станет способствовать увеличению уровня конкурентоспособности и сохранению конкурентных положительных сторон во времени. Компания, применяющее современные процессы в своей работы владеет конкурентоспособным преимуществом вплоть до тех пор, пока сохраняется конфиденциальность внедренных на нем инноваций.

Данное аргументируется тем, что практически любое результат возможно повторить. Большинство отечественных компаний подразумевают важность инноваций в контексте повышения конкурентоспособности, однако выражают это лишь в замене морально

устаревшего оборудования наиболее новым. Учитывая стремительное «старение» существующих и развитие новых технологий в большинстве отраслей, этого недостаточно. С целью увеличения уровня конкурентоспособности компаниям следует регулярно наблюдать за инновационным развитием и вводить инновации, опережая конкурентов.

Литература:

1. Баширов Э.К. Оценка влияния инноваций на конкурентоспособность национальной экономики в мировом хозяйстве // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2010. № 1. С. 65-68.
2. Ретнева А.Д. Инновации как фактор повышения конкурентоспособности / IV Международная студенческая электронная научная конференция «Студенческий научный форум» [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.rae.ru/forum2012/>.
3. Сергеева С.А. Радикальная инновация, ее влияние на рынок и конкурентоспособность российских предприятий // Белгородский экономический вестник. 2016. № 2 (82). С. 32-38.
4. Марьенко А., Григоренко Т. Конкурентные преимущества: обзор стратегий и способов развития в кризис / А. Марьенко, Т. Григоренко // Электронный журнал «Коммерческий директор». – 2015. – [Электронный ресурс].
5. Семченко А. А. Конкурентный потенциал и конкурентные преимущества предприятия / А. А. Семченко // Современная конкуренция. – 2008. – № 4. – С. 30–37.
6. Рейтинг инновационного развития субъектов Российской Федерации. Вып. 4 / под ред. Л.М. Гохберга; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2016.
7. Наука и инновации. – [Электронный ресурс]: Федеральная служба государственной статистики. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/# (Дата обращения 22.03.19)
8. Worldintellectualpropertyorganization. ◻ Режим доступа: http://www.wipo.int/pressroom/en/articles/2017/article_0006.html (Дата обращения 22.03.19).

УДК 330.322.214

ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Б.Б. Хрусталева, профессор, д-р экон. наук, зав. кафедрой «Экономика, организация и управление производством»

С.Ю. Глазкова, старший преподаватель кафедры «Экономика, организация и управление производством»,

Е.А. Кулаева, магистрант 2 года заочной формы обучения

Пензенский государственный университет архитектуры и строительства, Пенза

Если рассмотреть отрасль строительства по характеристикам, то можно увидеть, что она является достаточно капиталоемкой, а также мультипликативный эффект строительной деятельности позволяет установить тесную связь между другими отраслями экономики. Это

означает, что при росте объемов выполненных работ в строительстве возникает рост затрат на промежуточную продукцию, в следствии чего это приводит к первоначальному импульсу роста производства в смежных отраслях.

Много лет потребность в жилье является одной из главных потребностей человека.

В создании главных фондов для всех отраслей национального хозяйства участвует в первую очередь строительство. Продукцией капитального строительства являются вводимые в действие и принятые в установленном порядке производственные мощности и объекты непромышленного назначения. По мере ввода в действие они становятся основными фондами [2, с. 234].

Создание продукции, главное назначение которой заключается в обеспечении материальных условий расширенного воспроизводства, это главная задача строительного комплекса. Поэтому значительная часть капитальных вложений, предназначенных для обеспечения планомерного расширенного воспроизводства всех отраслей экономики, расходуется в сфере капитального строительства [2, с. 235].

Охват работ в строительной отрасли России ежемесячно снижается. Но следует отметить, что масштаб спада к аналогичному периоду предыдущего года с каждым месяцем уменьшается. Вероятнее всего, ситуация уже улучшится в ближайшее время. Но о завершении кризиса говорить пока ещё не стоит.

Судя по данным компании IndexBox, рынок строительных и отделочных материалов в январе-мае 2016 года процветал под действием направлений таких как:

- сократился объем жилого строительства;
- незначительно вырос объем нежилого строительства;
- снизилось количество добычи строительного сырья и производства базовых строительных материалов;
- вырос объем производства отделочных материалов;
- снизился размер инвестиций в строительство на 1,6% от уровня 2015 года.

Рассмотрим более подробно понятие «инвестиции», а также особенности инвестирования в строительной отрасли.

Под понятием инвестиции, как правило, рассматривается вложение финансов для того чтобы получить прибыль. Инвестиции делятся на:

1 Финансовые – покупка ценных бумаг. Вклад капитала в облигации, акции или другие ценные бумаги. Здесь образуется не прирост реального капитала, а покупка титула собственности, т.е. передаточные операции.

2. Реальные инвестиции – вложения капитала в промышленность, сельское хозяйство, строительство и так далее). Особенность их заключается в том, что вложение капитала в любую отрасль экономики или

предприятие, приведет к образованию нового капитала или приросту наличного капитала. [1, с. 15].

Значение инвестиционных ресурсов включает в себя все производственные средства производства, а их достаточно много, например, машины, оборудование, складские, фабрично - заводские, транспортные средства и многое другое, что в конечном итоге используется для производства товаров и услуг, а также для доставки их к конечному потребителю. Инвестированием называется процесс увеличения собственных средств и накопления активов, которые приносят прибыль.

Отличие инвестиционных товаров от потребительских заключается в том, что инвестиционные товары удовлетворяют потребности косвенно, а потребительские - непосредственно, при этом обеспечивая производство потребительских товаров. Фактически, по своему содержанию, инвестиции представляют тот капитал, при помощи которого умножается национальное богатство. [3, с. 85].

В современной экономической литературе инвестиции рассматриваются как то, что «откладывают» на завтрашний день, чтобы иметь возможность больше потреблять в будущем. Одна часть инвестиций – это потребительские блага, которые не расходуются в данном периоде, а накапливаются (инвестиции на увеличение запасов). Другая часть инвестиций – ресурсы, направляемые на развитие производства (вложения в здания, машины и сооружения).

Именно поэтому экономисты сходятся во взгляде на определение инвестиций как экономических ресурсов, направляемых на увеличение реального капитала общества, т.е. на его расширение или модернизацию.

В текущий период активная роль в стратегическом развитии принадлежит инвестиционной политике, которая состоит из основных элементов таких как:

- выбор источников и методов финансирования инвестиций;
- установку сроков реализации;
- выбор органов, ответственных за реализацию инвестиционной политики;
- создание необходимой нормативно-правовой базы функционирования рынка инвестиций;
- создание благоприятного инвестиционного климата.

За последние несколько лет вырос интерес к инвестиционной деятельности коммерческой недвижимости в России.

По результатам 2018 года весь объем инвестиций в недвижимость России составил 248,1 миллиарда рублей, что сопоставимо с итогами 2017 года (249,6 миллиарда рублей). Как и в предыдущие годы, IV квартал 2018 года стал наиболее активным с точки зрения закрытых инвестиционных сделок: увеличение общего размера инвестиций в недвижимость России за этот время составило 135,5 миллиарда рублей.

Особенно востребованным сегментом у инвесторов в 2018 году стала офисная недвижимость, доля которой составила 47% от общего объема инвестиций. На втором месте – торговая недвижимость с долей в 30%. На долю сегмента земельных участков под девелопмент, а также индустриальной недвижимости пришлось 11% и 10% соответственно. Остальные 2% разделены между гостиничной и прочими сегментами недвижимости. В 2017-м году распределение инвестиционного спроса было другим, а именно: лидировала торговая недвижимость с долей в размере 44%, на долю офисного сегмента приходилось 38%, складского – 6%, земельных участков под девелопмент – 6%.

В структуре инвестиций в недвижимость по регионам России по-прежнему лидирует московский регион, на него приходится 74% общего объема инвестиций. На долю Санкт-Петербурга пришелся 21% от общего объема инвестиций, оставшиеся 5% приходятся на Мурманск, Нижний Новгород, Волгоград, Новосибирск и Калугу.

Рассмотрим, особенности инвестирования в строительную отрасль. У предпринимателей, которые осуществляют инвестирование средств в строительство, возникает необходимость в создании надёжного механизма, который обеспечивал бы постоянный предпринимательский доход, для учёта всех рисков и неопределённостей.

Инвестиционная деятельность в строительство коммерческого объекта недвижимости включает в себя процессы привлечения и размещения инвестиций, которые определяются местоположением, качествами участка, установившимися арендными ставками, уровнем конкуренции. В инвестиционной деятельности принимают участие следующие субъекты:

- инвесторы; заказчики; исполнители работ (подрядчики);
- пользователи объектов инвестиций (капитальных вложений);
- поставщики;
- другие лица [3, с. 87].

Рассмотрим плюсы и минусы инвестирования в различные виды строительства (табл. 1). Видно, что самой безопасной с точки зрения инвестирования является жилая недвижимость. В основном безопасность инвестирования именно в жилую недвижимость обеспечивается высокой ликвидностью жилых площадей и малыми временными затратами на строительство. Но если рассматривать качество инвестирования с точки зрения прибыли, то здесь предпочтение отдается производственным инвестициям и инвестированию в коммерческую недвижимость.

В России со строительной отраслью связано почти 2/3 инвестиций, а в кризисные периоды инвестиционные вложения в строительную отрасль увеличиваются. За 2017 год в строительство было вложено 5945,5 млрд.

рублей, что является 40,8% всех инвестиций в основной капитал за тот же промежуток времени.

Таблица 1

Плюсы и минусы инвестирования [4]

Вид строительства	Плюсы инвестирования	Минусы инвестирования
Жилые дома	Минимальные риски. Относительно небольшие временные затраты на строительство и окупаемость. Хорошая ликвидность. Выгода вложения в начале строительства. Возможность получения долговременного дохода при сдаче объекта в аренду.	В случае продажи доход единоразовый. Риск наткнуться на недобросовестного застройщика. Из-за экономической ситуации возможно замораживание стройки. Необходимость поиска страховщика, который сможет в полной мере удовлетворить все требования инвестора.
Коммерческая недвижимость	Обладает определенной антиинфляционной устойчивостью. Обеспечивает стабильность дохода.	Требует больших капиталовложений. Обладает небольшой ликвидностью.
Производственные инвестиции	Этот вид инвестирования основан на праве собственности. Высокий доход; у инвестора есть возможность контроля вложенного капитала. Большой доход в случае окупаемости. Временные затраты на строительство зависят от сложности требований к возводимому объекту.	Окупаемость строительства – 5-8 лет. Требует управления, подразумевает определенные расходы и высокую ответственность во время ее эксплуатации большие риски. Требует больших капиталовложений. Сложность оценки экономической и финансовой эффективности.
Загородная недвижимость	Быстро развивающийся сегмент рынка. Ценность земельного участка. Хорошая ликвидность. Относительно небольшие временные затраты на строительство и окупаемость. Возможность получения долговременного дохода при сдаче объекта в аренду. Перспектива увеличения стоимости за счет вхождения участка в городскую черту.	В случае продажи доход единоразовый. Риск наткнуться на недобросовестного застройщика. Из-за экономической ситуации возможно замораживание стройки. Необходимость поиска страховщика, который сможет в полной мере удовлетворить все требования инвестора.

Отрицательная динамика инвестиций и объема строительных работ была уже замечена с середины 2012 года. В секторе жилищного

строительства в текущий момент наоборот сосредоточена инвестиционная активность. По прогнозам МЭР, динамика инвестиций в основной капитал восстановится в положительную сторону в 2019 году, и в среднем прирост инвестиций в 2018-2020 гг. составит 2,7% в год. Однако, одновременно произойдет существенное снижение расходов госсектора, прежде всего органов федеральной власти. Уже в 2018 г. объем расходов ФАИП сократился на 23% до 860 млрд. руб., причем ¼ от их суммы – оборонные расходы, относительно мало связанные с остальной экономикой [5].

Одна важная особенность в современном мире – отказ организаций от привлечения крупных кредитных средств. По прогнозам экспертов, доля инвестиций нефинансовых организаций за счет собственных средств в 2017-2019 гг. превысит 50%. Чувствительность инвестиционных проектов к рентабельности и срокам окупаемости реальных производств будет возрастать. Наибольшей популярностью и спросом будет пользоваться рынок нежилого строительства и инжиниринга, но немногочисленные и недорогие объекты, предназначенные для длительного использования.

Таким образом, инвестирование в строительной отрасли играет важную роль. Осуществление инвестирования средств в строительство, требует создания надёжного механизма, который обеспечивал бы постоянный предпринимательский доход, для учёта всех рисков и неопределённостей. В России почти 2/3 инвестиций вкладываются в строительную отрасль, причем в кризисные периоды доля строительства в инвестициях растёт. Несмотря на то, что в разные периоды отрасль испытывала подъёмы и спады, «Строительство» остаётся одним из наиболее привлекательных направлений инвестирования для частного капитала и крупного бизнеса, это обусловлено существенными объемами ветхого жилого фонда, недостаточной обеспеченностью жильем населения страны, слабым развитием дорожной сети и сопутствующей инфраструктуры, изношенностью коммуникаций.

Литература:

1. Козлова Е. Б. Развитие системы договорных моделей, опосредующих создание объектов недвижимого имущества в РФ: дис. ... д-ра юрид. наук. – М., 2013.
2. Степанов И.С. Экономика строительства учебное пособие 4-е изд. / ред. И.С. Степанова. – М.: 2013. – 620 с.
3. Цопа, Н. В. Концептуальные основы управляемого развития инвестиционно-строительного комплекса / Н. В. Цопа // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. – 2015. – № 2 (06). – С. 84–91.
4. Шеховцова Л.В. Методический инструментарий анализа эффективности управления инвестициями / Сибирская финансовая школа. – 2015. - № 6. – С. 131-134.
5. <http://utmagazine.ru>.
6. <http://www.gks.ru/>.

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ИНВЕСТИРОВАНИЮ И ВЫБОР РАЦИОНАЛЬНОГО ВАРИАНТА ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Б.Б. Хрусталеv, профессор, д-р экон. наук, зав. кафедрой «Экономика, организация и управление производством»

Н.А. Шлапакова, канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономика, организация и управление производством»

Е.Ф. Блуарт, магистрант 2 года очной формы обучения Пензенский государственный университет архитектуры и строительства г. Пенза.

***Пензенский государственный университет архитектуры
и строительства, Пенза***

Сегодня, организация процесса инвестирования деятельности предприятий является важной задачей, обеспечивающей развитие и функционирование отечественной экономики.

В западной научной литературе термин «инвестиции» подразумевает способ размещения капитала, обеспечивающий сохранность вложенных средств, а также достижения положительной величины дохода. Так представители западной научной школы Э. Дж. Долан и Д.Е. Линдсей предлагают рассматривать инвестиции как процессы, происходящие на макроуровне: «инвестиции» – это увеличение объема капитала, задействованного в экономической системе, позволяющее увеличить возможности производительных ресурсов. Однако по мнению Р. Макконела и Л. Брю «инвестиции» – это затраты на производство и все сопровождающие производство издержки, направленные на результат накопления средств производства и увеличения материальных запасов [1, с. 100].

На данный момент экономика России сопровождается рядом противоречий. Обращает на себя внимание отсутствие параллельности в проведении геополитической и внутривластной инвестиционных стратегий в России. Усиление отставания в развитии финансового рынка от товарного, географическая диспропорция в формировании инвестиционной инфраструктуры и в инвестиционной плотности вызывают необходимость видоизменения механизма регулирования инвестиционных процессов [3, с. 115].

Без комплекса мер, активизирующих инвестиционную деятельность, в ближайшей перспективе нет оснований рассчитывать на активизацию деятельности в необходимых масштабах для нормального функционирования экономики [2, с. 10].

Поскольку целью экономики предприятия является достижение устойчивых темпов экономического роста, осуществляемого за счет расширенного воспроизводства, то эффективное функционирование предприятия должно обеспечивать воспроизводственный рост. Главным

фактором экономического роста является возможность реализации инвестиционного процесса.

Современный инвестиционный менеджмент подразделяет инфраструктурные инвестиции на два типа:

- инвестиции открытого типа;
- инвестиции закрытого типа [4, с. 424].

Закрытое инвестирование придерживается философии – успешное инвестирование требует контроля. Другими словами, предприятие инвестирует в собственные идеи, которые затем самостоятельно должно развивать, заниматься разработками, производством, маркетингом, распространением и сопровождением.

Открытое инвестирование базируется на изобилии знаний, которые могут легко использоваться и приносить ценность предприятию, в котором они создавались. Открытое инвестирование – это прежде всего отлаженные процессы и сбалансированность системы элементов инфраструктуры предприятия.

Целесообразность инвестиционного проекта определяется постоянными исходными данными, обоснованными инвестором. Оценочные показатели выявляются аналитически, на их основании делается вывод об экономической эффективности и целесообразности проекта.

В условиях рыночной экономики, которые характеризуются острой конкуренцией, зачастую неопределенностью и риском, разработка и принятие оптимального решения становится важным элементом ведения бизнеса. Внешние и внутренние факторы воздействия формируют великое множество ситуаций и соответствующие варианты действий в конкретных условиях. Как сделать правильный выбор, обеспечивая максимальный результат?

Принципиально стоит подходить к этому вопросу при решении проблем инвестирования проекта. Чтобы выгодно использовать средства, нужно определить экономическую эффективность вложений в предложенные варианты, и на основе анализа выбрать наиболее рациональный в условиях конкретной ситуации при воздействии различных факторов внешней и внутренней среды. Не менее важен этот вопрос для подрядчика: важно не только скалькулировать затраты на строительство и определить стоимость строительной продукции, но и обеспечивая себе максимальный доход, заинтересовать инвестора выгодным предложением. В настоящее время чтобы добиться заключения договора подряда на более или менее выгодных условиях, фирме подрядчика необходимо обойти многих конкурентов и предложить заказчику наиболее гибкий и эффективный вариант вложения инвестиций.

Рациональное решение этих вопросов обеспечивается путем моделирования различных организационно-технологических и экономических ситуаций деятельности всех участников возведения объекта строительства. Это в свою очередь связано с необходимостью определения

рациональных параметров строительного производства в условиях рыночной экономики на основе эффективного использования инвестиций и достижений НТП. Кроме того, необходимо учитывать реальные условия обеспечения строительного процесса с учетом взаимоувязки между собой характеристик продукции, потенциала строительной фирмы и региональных условий возведения объекта.

Рассмотрим, рациональный вариант инвестирования возведения объекта на примере: пятиэтажного 80-ти квартирного панельного жилого дома. Выберем рациональный вариант эффективного использования инвестиций на основе моделирования и анализа различных организационно-технологических и экономических ситуаций, в которых осуществляется возведение объекта. Определим оптимальные варианты инвестирования и произведем расчет эффектов по основным участникам инвестиционного проекта, с помощью которых возможно увязать интересы обеих сторон и выбрать наиболее рациональный вариант, учитывающий выгоды всех участников проекта. Исходные данные по объекту представлены в табл. 1.

На первом этапе были рассмотрены различные виды распределения капитальных вложений, выделены основные восемь и соответствующие этим распределениям коэффициенты α_p . Также был рассчитан нормативный срок строительства жилого дома в условиях рыночной экономики и сложившейся организационно-технической ситуации. $t_n = 17$ месяцев.

На втором этапе рассчитан оптимальный срок строительства для каждого вида распределения инвестиций и для каждого из заданных сроков окупаемости объекта. Для этого были определены снижающиеся и возрастающие затраты на строительство по методу Прыкина Б.В. и подсчитаны общие затраты. Оптимальным признавался тот вариант, при котором $S_{общ} \rightarrow \min$, расчетное время t , соответствующее этим затратам и является оптимальной продолжительностью возведения здания.

Таблица 1

*Исходные данные по объекту
«Пятиэтажный 80-квартирный панельный жилой дом»*

Объект	Пятиэтажный 80-квартирный панельный жилой дом
Объем суммарных инвестиций	6000 тыс. руб.
Общая трудоемкость	13700 чел-дн.
Продолжительность строительного процесса	12 мес.

На третьем этапе общие затраты по 32 вариантам были сгруппированы в обобщающую таблицу, по данным которой строятся графики суммарных затрат.

На каждой из 32 кривых обозначается точка, соответствующая оптимальному варианту. Совокупность этих точек представляет собой «зону рациональных значений». По графику определили $t_p^{\min} = 9$ месяцев,

$t_p^{\max} = 13$ месяцев. В стоимостных параметрах зона рациональных значений ограничена значениями 5885,93 тыс. руб. и 2969,53 тыс. руб.

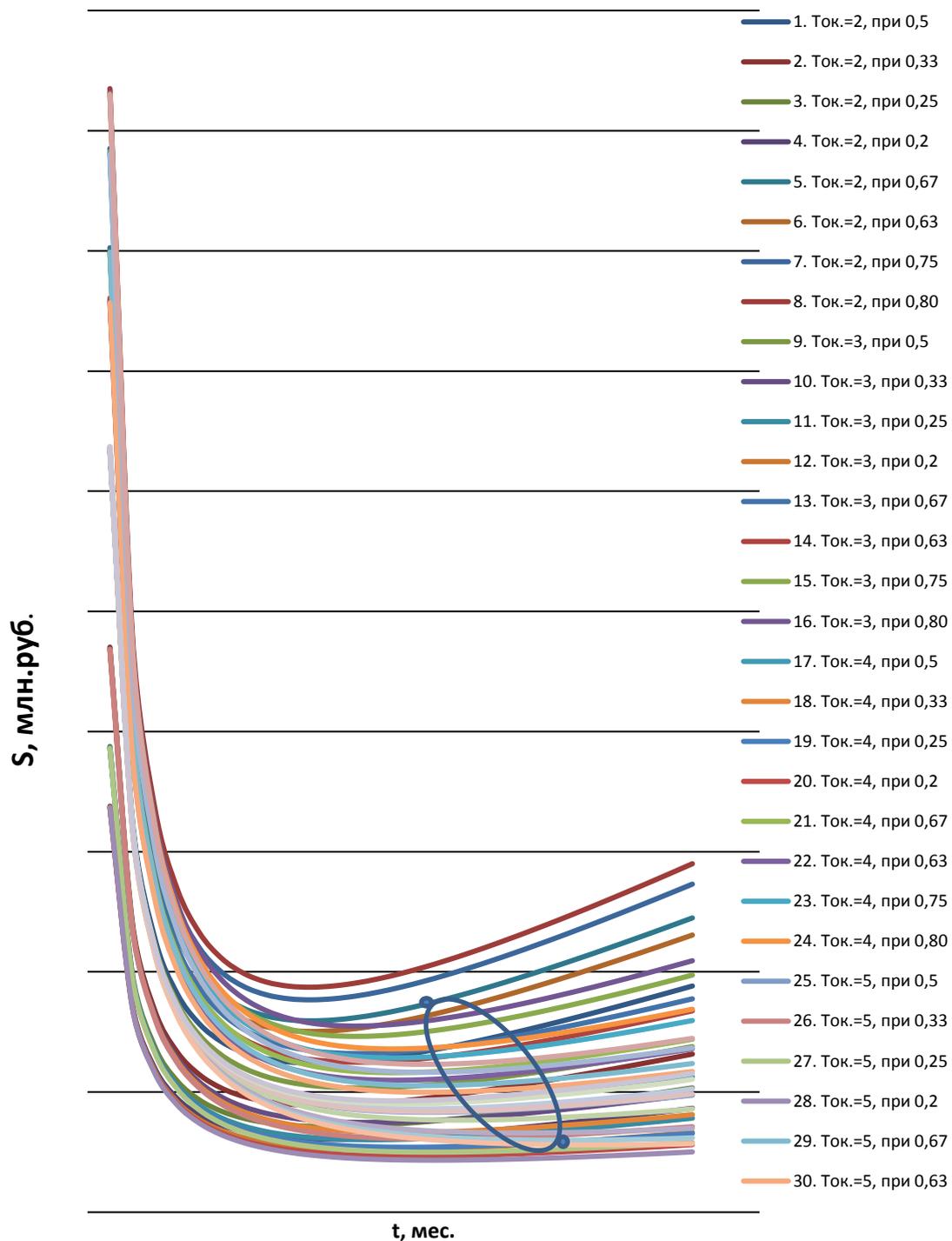


Рисунок 1. Зона рациональных значений

На четвертом этапе 32 оптимальных варианта подверглись сравнению с базовым вариантом (Собщ норм. = max = 7349,67 тыс. руб. и $t_n = 17$ месяцев). На основании анализа данных таблицы по сравнению

оптимальных вариантов инвестирования выбран лучший вариант для подрядчика, когда $\Delta S \rightarrow \min$ $\Delta t \rightarrow \max$, и вариант В-4, когда $\Delta S \rightarrow \max$ $\Delta t \rightarrow \min$. и определен его экономический эффект:

Срок строительства - 15 месяцев;

Стоимость строительства – 3437,8 тыс. руб.

Период окупаемости – 2 года;

Характер распределения инвестиций – равномерно-убывающий;

Общий экономический эффект – 5723,94 тыс. руб.

На пятом этапе с помощью построенных графиков окупаемости объекта (при различных сроках окупаемости) определен оптимальный вариант вложения инвестиций для заказчика. Для этого рассчитали Δt – разность между точкой окупаемости базового варианта (164 мес.) и точками окупаемости для каждого из 32 вариантов инвестирования. Максимальное значение $\Delta t = 125$ мес. характеризует как лучший для инвестора. Рассчитаны его эффекты. Их размер 6718,75 тыс. руб.

На последнем этапе сделана попытка взаимоувязки интересов генерального подрядчика и заказчика. Определен рациональный вариант инвестирования и подсчитан объем инвестиций, необходимый для осуществления проекта, учитывающий дополнительные инвестиции на обеспечение эффективного функционирования контрактной системы и на страхование рисков. На страхование рисков необходимо выделить 50% себестоимости строительства с учетом затрат на контракт, т.е. 3674,84 тыс. руб. Для защиты строительной системы необходимо обеспечить эффективное функционирование контрактной системы, это обойдется заказчику в 2204,9 тыс. руб. (30% от стоимости строительства).

Таким образом, контракт предусматривает следующее:

Срок строительства – 13 месяцев;

Объем инвестиций – 13229,41 тыс. руб.;

Период окупаемости – 2 года;

Распределение капитальных вложений – равномерно-убывающее. Договором подряда также должны быть оговорены все случаи нарушения договора и предусмотрены соответствующие санкции.

Таким образом, моделирование различных экономических ситуаций и их анализ позволил определить рациональные параметры строительного производства, сформировать приемлемый обеими сторонами инвестиционного проекта вариант инвестирования, просчитать эффекты подрядчика на этапе строительства и эффекты заказчика на этапе окупаемости и предложить наиболее рациональный вариант эффективного вложения инвестиций в строительство жилого дома.

Литература:

1. Безрукова Т.Л., Шанин И.И., Якунина А.П., Зиборова Я.С. Управление системой риск-менеджмента / Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2014. № 9-3. С. 99-102.

2. Плотников А.Н., Плотников Д.А., Акчурун А.И. Моделирование процесса реализации инновационно-инвестиционных проектов жилищного строительства // *Актуальные проблемы экономики и менеджмента*. Саратов: Саратов. гос. техн. ун-т, – 2014. – №2 (02) – С. 5-15.
3. Рыжков А.О., Безрукова Т.Л. Методика расчета бюджетной результативности для уже введенных налоговых льгот, направленных на стимулирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок / *Наука и бизнес: пути развития*. 2015. № 3 (45). С. 114-116.
4. Цимбалист-Колесникова И.А., Василенок В.Л. Управление финансовыми потоками, как способ повышения финансовой устойчивости предприятия. В сборнике: *Современные подходы к трансформации концепций государственного регулирования и управления в социально-экономических системах сборник научных трудов 4-й Международной научно-практической конференции*. Ответственный редактор: Горохов А.А. 2015. С. 424–426.
5. Хрусталева Б.Б., Артамонова Ю.С., Хрусталева Ю.Б., Основные направления формирования и реализации стратегии развития регионального инвестиционно-строительного комплекса, *Образование и наука в современном мире. Инновации 2018 №2 ПГУАС*. С. 156-165.
6. Хрусталева Б.Б., Хрусталева Ю.Б. *Научные аспекты формирования рыночной стратегии развития предприятий регионального строительного комплекса, монография, Пенза, ПГУАС, 2018. - 178 с.*
7. Blizzard, D. 2014. *Effective performance management*. *Journal of Accountancy* (July): 18.
8. Bolt-Lee, C. E. and M. Swain. 2016. *Highlights of management accounting research*. *Journal of Accountancy* (December): 50-54.

УДК 378.1

ТРАНСФОРМАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В СИСТЕМЕ СОВРЕМЕННОГО ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА СОСТОЯНИЕ РЫНКА ТРУДА

А.Е. Черницов, доцент, канд. экон. наук, декан института экономики и менеджмента

***Пензенский государственный университет архитектуры
и строительства, Пенза***

На сегодняшний день очень актуальной является проблема адаптации различных систем и институтов к новым реалиям и вызовам современной жизни. Не исключение и система высшего образования, и, как следствие рынок труда – основной потребитель «продукции» вузов – выпускников бакалавриата, магистратуры, аспирантуры.

В последние десятилетия получение высшего образования в России приобрело массовый характер. В вузы не шли учиться разве что только ленивые. Заветные «корочки» об окончании вуза стали в социуме неким абсолютно обязательным атрибутом. Последствия этих процессов наблюдаются уже давно – качество подготовки в высших учебных заведениях снизилось. И речь идет не о квалификации преподавателей,

здесь процесс обратный, а о том, что в процентном соотношении количество «толковых» студентов стало значительно уступать тем, кто пришел за «дипломом» и кому достаточно оценки «удовлетворительно». На преподавательской среде все эти факторы тоже сказались: кто-то перестроился для работы с «новым» контингентом, кто-то вообще сменил сферу деятельности, кто-то ушел в бизнес.

Безусловно, государство не могло продолжительное время быть сторонним наблюдателем этих изменений. Волна проверок (с последующим закрытием) государственных и негосударственных вузов стала неким фильтром всей системы высшего образования России. Плохо это или хорошо – вопрос отдельной дискуссии, но результат на лицо – количество высших учебных заведений значительно сократилось, и количество «псевдостудентов» (добрая половина которых вообще не понимала, зачем им высшее образование) тоже пошло на убыль. И здесь можно перейти к вопросу экономической эффективности высшего образования, как основного поставщика квалифицированных кадров для всех отраслей народного хозяйства в масштабах государства.

Согласно прогнозам Росстата, количество населения трудоспособного возраста в РФ сократится более, чем на 3 млн. человек уже к 2035 году.

Если сравнить эти данные с результатами масштабной цифровизации, которая идет по стране семимильными шагами как один из ключевых проектов государственного управления, то получим несколько миллионов «высвобожденных» работников.

Теперь, в этой связи, рассмотрим тенденции современного высшего образования. В этой сфере также наблюдается серьезный тренд на цифровизацию и технологии он-лайн обучения. Экономическая составляющая здесь очевидна: к чему содержать многочисленный преподавательский корпус, аудиторный фонд и т.д., если в каждом доме есть доступ к сети интернет и заинтересованный слушатель (студент), теоретически, может осваивать образовательную программу, не выходя из квартиры. Но такой подход порождает еще больше вопросов: качество подобной самоподготовки; физическое отсутствие преподавателя, как носителя знаний и наставника; что делать с высвобождаемыми площадями и т.д.?

Немаловажный факт – в России (в постсоветский период) получение высшего образования (надпрофессионального) перестало контролироваться государством и приобрело гигантские масштабы (предложение кадров с высшим образованием стало значительно превышать спрос). Причем наблюдался явный и резкий дисбаланс в сторону увеличения интереса к профессиям экономико-управленческого и юридического профилей, против уменьшения к инженерно-техническим. Причинами могли служить исторически сложившиеся стереотипы престижности и потенциально более высокой доходности «руководящих» профессий.

В СССР функционировала система распределения студентов по предприятиям после окончания вуза, был государственный план подготовки управленческого резерва по отраслям и, в целом, все было контролируемо и просчитано. Государство выделяло бюджетные средства на подготовку специалистов, которые эти затраты затем отрабатывали на конкретном рабочем месте. Рентабельность этих затрат, может быть иногда и не была достаточной, но она была очевидна.

После распада СССР и массовой приватизации государственных предприятий канула в лету и система распределения. Однако выделение государством бюджетных средств на профессиональное и надпрофессиональное (высшее) образование продолжилось. Однако рентабельность этих расходов стала значительно менее очевидна, с экономической точки зрения. Возможно, социальный и политический эффект присутствовал – избежать дополнительных поводов для народных волнений на почве исчезновения конституционных гарантий в части «бесплатного» образования. Но последствия, все-таки, стали ощущаться – гарантий трудоустройства, как прежде, уже никто не предоставлял. Система профессионального и высшего образования постепенно переходила на рыночные рельсы. Она только на первый взгляд абсолютно финансировалась государством. Через систему экономико-управленческих взаимоотношений и обязательств – каждое предприятие и учреждение (в том числе и университеты) давало свой продукт, который оплачивался конкретным потребителем.

Уровень подготовки студентов, степень их экономической самостоятельности с течением времени тоже не становятся лучше.

В 2018 году в рамках исследования, посвященного экономической самостоятельности студенческой молодежи, нами было опрошено 200 человек – студентов ПГУАС. Среди них 9,5% (19 чел.) обучались на 1 курсе, 13% (26 чел.) – на 2 курсе, 35% (70 чел.) – на 3 курсе, 42,5% (85 чел.) – на 4 курсе. Соотношение пола опрошенных выглядит следующим образом: 158 девушек (79%) и 42 юноши (21%). Возраст респондентов находится в промежутке от 18 до 23 лет. В браке состоят лишь 2% опрошенных, место проживания: 40% – проживают в собственном доме (квартире), 39% студентов проживают в общежитии, 21% – снимают жилье.

Ответы на вопрос «Обладаете ли Вы экономической самостоятельностью?» можно проанализировать, учитывая гендерные особенности. Утвердительно на этот вопрос ответили всего 45% опрошенных, остальные 55% не являются экономически независимыми. В результате гендерного анализа были получены следующие результаты: 78,5% молодых людей и 37% девушек могут самостоятельно себя обеспечивать, и напротив 21,5% парней и 63% девушек не обладают экономической самостоятельностью. Но на вопрос номер 3 о желании быть экономически самостоятельным и молодые люди, и девушки ответили согласием. По этим данным можно сделать вывод, что чуть меньше

половины опрошенных обладают экономической самостоятельностью, и среди молодых людей это количество преобладает над количеством девушек. Большая же часть респондентов не обладает экономической самостоятельностью, но задумывается над этим, возможно некоторые даже предпринимают какие-либо действия. Вопрос "Достаточно ли у Вас навыков и умений для осуществления трудовой деятельности?" был задан, чтобы узнать, как сами студенты оценивают свой уровень подготовки. Результаты представлены по курсам. 62,5% из всех опрошенных уверены, что обладают достаточным количеством навыков и умений. Из них среди студентов 1 курса – 42%, 2 курса – 90%, среди студентов 3 курса – 44%, 4 курса – 75%. Не уверены в своих умениях и навыках 35%: среди респондентов 1 курса – 47,5%, 2 курса – 10%, 3 курса – 52%, 4 курса – 25%. Стоит сразу отметить, что данный вариант выбрала большая часть как студентов 1 курса, так и студентов 3 курса. Можно предположить, что студенты 1 курса так считают, потому что за короткий период обучения еще не приобрели необходимые навыки. Среди студентов 3 курса это может быть связано с тем, что их ожидания от обучения в ВУЗе не оправдались, и они не уверены в своем трудоустройстве после окончания университета. В недостатке навыков и умений для осуществления трудовой деятельности уверены 10,5% студентов 1 курса и 4% – студентов 3 курса. Положительной тенденцией является уверенность в своих навыках и умениях практически всех студентов, обучающихся на 2 курсе, а также большей части студентов 4 курса, которые по окончании университета не сомневаются в своих силах и возможностях. Хотя в целом результаты порождают больше вопросов, чем ответов.

В настоящее время в РФ происходят процессы оптимизации системы надпрофессионального (высшего) образования, государство четко дает понять, что будет жестко контролировать – по каким направлениям идут расходы и какова их рентабельность. В связи с этим в оценку деятельности вузов вводятся различные показатели и нормативы. Результаты всех проводимых преобразований можно будет оценить, по мнению автора, по истечении 4-5 лет – минимальный срок получения высшего образования.

Литература:

1. Черницов А.Е., Хаметова А.А. Анализ влияния семьи на формирование экономической самостоятельности и предпринимательских компетенций современного студента // Журнал экономических исследований, Москва, НИЦ ИНФРА-М, 2018. Т. 4. № 6. С. 28-35.
2. Рынки труда и образовательных услуг России: реалии и перспективы (Монография) // М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016.
3. Управление высшим образованием и наукой: опыт, проблемы, перспективы (монография) // Издательство ИНФРА-М, Москва, 2015
4. Черницов А.Е., Таишева Н.Н. Система взаимодействия бизнес-структур и высшей школы в рамках формирования предпринимательских компетенций студентов // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе. 2015. № 2 (14). С. 99-105.

ОСНОВНЫЕ СПОСОБЫ УВЕЛИЧЕНИЯ ОБЪЕМОВ ПРОИЗВОДСТВА

Т.Н. Чудайкина, старший преподаватель кафедры «Экономика, организация и управление производством»

Н.А. Киреева, студент 3 курса направления подготовки 38.03.01 «Экономика»

***Пензенский государственный университет архитектуры
и строительства, Пенза***

Одной из основных величин, характеризующих финансово-хозяйственную деятельность любого предприятия, является объем производства. Данный показатель – важный показатель развития бизнеса.

Что такое объем производства? Это общее количество штук (или иных единиц измерения – литров, тонн и т.д.) некоего промышленного товара, выпущенное за определенный промежуток времени, или же динамика выпуска изделий, выражаемая в трудовых или стоимостных показателях.

Практическую значимость данный показатель имеет в двух основных аспектах. Во-первых, это предоставление статистики во внутрикорпоративные структуры, для бухгалтерии, для инвесторов или, например, государственного заказчика. Во-вторых, в экономике есть понятие «оптимальный объем производства». Согласно распространенному определению он представляет собой показатель, обеспечивающий предприятию условия для выполнения контрактов и соответствующий приоритетам в развитии бизнеса (либо задачам, поставленным собственником – частным лицом, государством, муниципалитетом и т.д.). Ключевые критерии здесь – соблюдение сроков, минимум затрат, а также максимальный уровень качества товара.

Каждый производитель стремится, естественно, увеличить объем производства, одновременно снизив себестоимость. Возможно ли это? Как это сделать? Данный вопрос актуален для всех менеджеров и владельцев предприятий. В силу того, что организация является сложной системой и ее пути развития принципиально нелинейны, одношаговых решений не бывает.

Существует несколько способов увеличения объемов производства, представленных на рис. 1.

Факторами роста объема производства являются количественно-измеримые возможности с улучшенным использованием ресурсов предприятия. Увеличение продукции возможно в результате создания рабочих дополнительных мест. Ведь годовой объем производства компании напрямую зависит от среднегодовой численности работников, а также среднегодовой выработки одного рабочего.

При введении в производство нового оборудования сокращается время, затрачиваемое на производство одной единицы продукции, а,

соответственно, объем производства должен увеличиться.

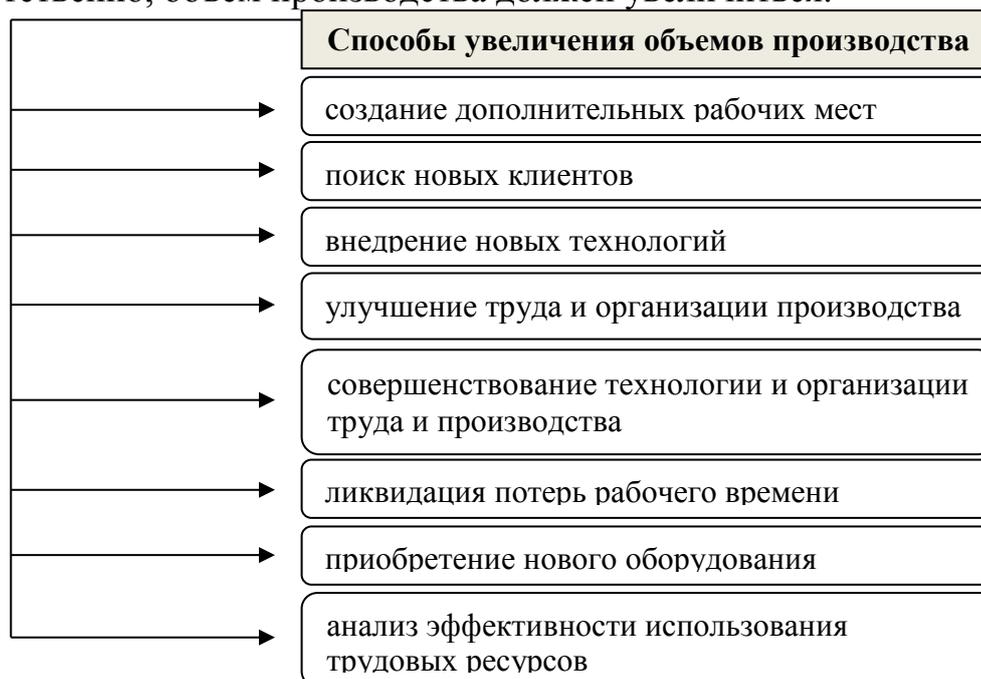


Рисунок 1. Способы увеличения объемов производства

Приращение объема продукции возможно за счет ликвидации потерь рабочего времени. В таком случае увеличится среднечасовая выработка. Также, приращение продукции возможно от внедрения мероприятий, которые будут направлены на совершенствование технологии и организации труда и производства. В результате улучшения труда и организации производства возможно увеличение выпуска продукции.

Увеличить объем производства путем увеличения объема продаж возможно двумя способами: осуществить активный поиск новых клиентов и сделать так, чтобы уже существующие клиенты стали приобретать больше произведенной продукции, чем обычно.

Провести анализ эффективности использования трудовых ресурсов, относительную экономию численности работающих, а также просчитать рост объема производства продукции в результате роста производительности труда.

Из вышеназванных способов увеличения объемов производства в настоящее время наиболее актуальным является анализ эффективности использования трудовых ресурсов.

Следует рассмотреть на примере и провести анализ частного предприятия, которое занимается производством лимонада.

Постоянно растущий рынок заставляет многие компании сокращать время производства продукции. Все для того, чтобы выполнить запрос клиента быстрее, чем конкуренты. Однако в производстве напитков это нельзя сделать за счет упрощения индивидуальных характеристик продукта. Здесь уникальность важна больше, чем скорость. Поэтому нужно искать

другие пути достижения цели, используя прагматичный путь бережливого производства.

Стартовое время изготовления поддона лимонада – 20 часов. То есть, чтобы разлить в стеклянные бутылки один поддон приготовленного лимонада требовалось почти 24 часа рабочего времени. Причина - имеются незавершенные продукты на стадиях наклеивания этикетки или формирования-запекания термоупаковки, из-за которых партии простаивают.

Задачи и процесс работы:

- 1) следует определиться с ценностями для клиента.
- 2) выявить «непроизводительные потери» – это термин бережливого производства – всё то, что затрачивает ресурсы, но при этом не добавляют ценности для клиента.

В бережливом производстве выделяют 8 видов таких потерь (рис. 2):

– перепроизводство – производство ненужных изделий; производства продукции в большем объеме, раньше или быстрее чем это требуется на следующем этапе процесса.

– запасы – любое избыточное поступление продукции в производственный процесс: сырье, полуфабрикат или готовый продукт.

– избыточная обработка – усилие, не добавляющее ценности к изделию/услуге с точки зрения потребителя.

– лишние движения – любое перемещение людей, инструмента или оборудования, которое не добавляет ценность конечному продукту / услуге.

– дефекты и брак – продукция, требующая проверки, сортировки, утилизации, понижения сортировки, замены или ремонта.

– ожидание – перерывы в работе, связанные с ожиданием людей, материалов, оборудования или информации.

– транспортировка частей или материалов внутри предприятия.

– неиспользованный потенциал людей.



Рисунок 2. Виды потерь

3) Надо постараться избавиться от непроизводительных потерь.

4) После устранения явных потерь на перекладывании, нерациональном перемещении, ожидании и прочих элементах зафиксировать основные места размещения и перемещения продукции.

5) Должна быть проведена большая работа по организации рабочих мест, которые должны стать удобными и минимизировать лишние движения работников. В итоге должны быть разработаны так называемые «КАТА оператора» – стандартные операционные процедуры (СОП). Это наилучшее исполнение действий, добавляющих ценность в потоке.

б) Затем синхронизировать работу операторов, избавившись от промежутков времени, когда они ожидали. Фиксация этого состояния в картах синхронизированной работы позволит совмещать некоторые операции.

Оптимизировать работу и сократить время производства продукта помогут:

- изменение местоположения работников во время их работы. Правильное положение тела позволит более комфортно и быстро выполнять свои задачи;

- оптимизация рабочего места;

- установка и разворот оборудования так, чтобы работникам было удобнее им пользоваться;

- детализация работы позволит совершать сразу несколько манипуляций, сократив время производства, если работа синхронизирована.

В итоге синергетический эффект работы команды и найденные решения могут привести к следующим результатам:

- увеличение производительности участка в 2,5 раза;

- время нового цикла составила 9% от прежнего (1:50/19:25);

- сокращение занимаемой площади на 33% от прежней;

- сокращение длины пути изделия на 55% от прежней.

Как результат работы – улучшение качества, конкурентоспособная скорость производства, а также сокращение издержек. В хорошем потоке создание ценности процессы производства стабилизируются усилиями всех участников.

Литература:

1. Макс, О.Н. Основные направления совершенствования финансового состояния предприятий в системе антикризисного управления / О.Н. Макс // *Управление и экономика в XXI веке*. – 2017. - №4
2. Рябцева, К. А. Необходимость и проблемы повышения уровня рентабельности российских предприятий / К.А. Рябцева // *Молодой ученый*. – 2015. – №24. – С. 580-582.
3. Чудайкина, Т.Н. Эффективные методы снижения затрат на предприятии / Т.Н. Чудайкина, С.Ю. Глазкова, О.В. Автаева // *Научно-практический электронный журнал Аллея Науки*. – 2018. - №5(21)
4. Чудайкина, Т.Н. Способы снижения себестоимости выпускаемой продукции / Т.Н. Чудайкина, К.А. Коробова // *Актуальные проблемы науки и практики в различных отраслях народного хозяйства: сб. докладов Национальной научно-практической конференции. Часть 2 – Социально-экономические науки. Пенза* / [ред. кол.: А.И. Шейн и др.]: ПГУАС, 2018. – 226 с.

СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ	3
EVENT-МАРКЕТИНГ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРА, УСЛУГИ, БРЕНДА.....	4
<i>Д.Р. Амирова</i>	
САМОВОЛЬНАЯ ПОСТРОЙКА ИНДИВИДУАЛЬНОГО ЖИЛОГО ДОМА.....	7
<i>О.А. Антяскина, Н.Ю. Улицкая</i>	
МОДЕЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ОСНОВЕ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ЖИЗНЕННЫХ ЦИКЛОВ СТРОИТЕЛЬСТВА ПО СОВОКУПНЫМ ЗАТРАТАМ.....	11
<i>С.А. Баронин, К.Ю. Кулаков</i>	
ИССЛЕДОВАНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ АКТУАЛИЗАЦИИ КАДАСТРОВОЙ СТОИМОСТИ ЗЕМЕЛЬ В ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ	17
<i>С.А. Баронин, И.В. Попова, Т.В. Федотова</i>	
ОПРЕДЕЛЕНИЕ ФАКТОРОВ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ.....	22
<i>Т.Н. Дмитриева, Н.А. Букатина</i>	
УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ	27
<i>Д.О. Желиховский, М.Н. Дяркина</i>	
ФАКТОРНОЕ ПРОСТРАНСТВО ВОЗНИКНОВЕНИЯ РИСКОВ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ НА ТЕРРИТОРИЯХ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО СОЦИАЛЬНО– ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ.....	32
<i>А.В. Капусткина</i>	
ВЛИЯНИЕ СМИ НА ОБЩЕСТВЕННОЕ СОЗНАНИЕ.....	36
<i>И.А. Ковригина, В.А. Холодилова</i>	
ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ.....	40
<i>К.С. Колечкина, Ю.С. Артамонова</i>	
УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЫ РФ НА ОСНОВЕ СБАЛАНСИРОВАННОГО ПОДХОДА	44
<i>А.Н. Конкин, В.А. Антипов</i>	
ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЛИЗИНГОВОЙ КОМПАНИИ	51
<i>Н.А. Коробкова, А.А. Хаметова</i>	

РАЗВИТИЕ МОЛОДЕЖНОГО ФИЗКУЛЬТУРНО-СПОРТИВНОГО ДВИЖЕНИЯ В ПЕНЗЕНСКОМ РЕГИОНЕ НАКАНУНЕ ВЕЛИКОЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ВОЙНЫ	57
<i>Л.А. Королева</i>	
ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ ДВОРЯНСКОЙ УСАДЬБЫ ВОЕЙКОВА В.Н. В КАМЕНКЕ ПЕНЗЕНСКОЙ ГУБЕРНИИ: МИФЫ И ФАКТЫ.....	62
<i>Е.Г. Лапшина</i>	
РАЗВИТИЕ КОММУНИКАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ ООО «СТРОЙДОМ» ПРИ ВЗАИМОДЕЙСТВИИ С ЗАКАЗЧИКАМИ.....	71
<i>А.А. Малышев</i>	
ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ИЗДЕЖЖКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	81
<i>З.А. Мебадури, Ж.А. Балашова</i>	
ИНСТРУМЕНТЫ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫХ УСЛУГ СЕТИ ПИЦЦЕРИЙ "ДОДО ПИЦЦА".....	85
<i>Л.А. Раевский, А.А. Хаметова</i>	
СИСТЕМА МОТИВАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИЯХ КОРПОРАТИВНОГО ТИПА.....	89
<i>Г.А. Резник, Р.Ф. Анвари</i>	
РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА СОТРУДНИКОВ ОПЕРАЦИОННОГО ЦЕНТРА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА	93
<i>О.А. Сазыкина, Ю.А. Алексеева</i>	
ИСТОРИЯ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ РАДИОВЕЩАНИЯ В ПЕНЗЕНСКОМ КРАЕ 1918–1960 гг. (ПО МАТЕРИАЛАМ ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ).....	99
<i>И.Н. Симонова</i>	
РАДИОВЕЩАНИЕ ПЕНЗЕНСКОГО КРАЯ В ПОСЛЕВОЕННЫЕ ГОДЫ (ПО МАТЕРИАЛАМ ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ).....	104
<i>И.Н. Симонова</i>	
ОСОБЕННОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ МОДЕЛИ ФОРМИРОВАНИЯ ДЕНЕЖНЫХ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ.....	107
<i>Т.В. Суханова</i>	
РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ РИСК – МЕНЕДЖМЕНТА В СТРОИТЕЛЬНОМ КОМПЛЕКСЕ НА ПРИМЕРЕ ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ.....	111
<i>Т.В. Учаева</i>	
СПОСОБЫ УПРАВЛЕНИЯ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ	1115
<i>Е.С. Фомичёва, Т.В. Учинина</i>	

ОСНОВНЫЕ ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ ПО ВНЕДРЕНИЮ ИННОВАЦИОННЫХ РАЗРАБОТОК В СТРОИТЕЛЬНУЮ ОТРАСЛЬ	120
<i>Б.Б. Хрусталеv, М.П. Васюнькова, Ю.Б. Хрусталеv</i>	
ВАРИАНТЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	125
<i>Б.Б. Хрусталеv, Я.В. Абрамова</i>	
СТРАТЕГИЯ ИННОВАЦИЙ В КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОМПАНИЙ	129
<i>Б.Б. Хрусталеv, К.В. Смирнова, Ю.Б. Хрусталеv</i>	
ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ	133
<i>Б.Б. Хрусталеv, С.Ю. Глазкова, Е.А. Кулаева</i>	
СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ИНВЕСТИРОВАНИЮ И ВЫБОР РАЦИОНАЛЬНОГО ВАРИАНТА ИНВЕСТИРОВАНИЯ	139
<i>Б.Б. Хрусталеv, Н.А. Шлапакова, Е.Ф. Блуарт</i>	
ТРАНСФОРМАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В СИСТЕМЕ СОВРЕМЕННОГО ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА СОСТОЯНИЕ РЫНКА ТРУДА.....	144
<i>А.Е. Черницов</i>	
ОСНОВНЫЕ СПОСОБЫ УВЕЛИЧЕНИЯ ОБЪЕМОВ ПРОИЗВОДСТВА....	148
<i>Т.Н. Чудайкина, Н.А. Киреева</i>	

Научное издание

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАУКИ И ПРАКТИКИ
В РАЗЛИЧНЫХ ОТРАСЛЯХ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
Часть 2 – Социально-экономические науки

Сборник докладов II Национальной научно-практической конференции
28-29 марта 2019 г.

В авторской редакции

Ответственный за выпуск

Е.А. Белякова

Верстка

Е.А. Белякова

Подписано в печать 22.04.19. Формат 60×84/16

Бумага офсетная. Печать на ризографе.

Усл. печ. л. 9,01. Уч.-изд. л. 9,69. Тираж 80 экз.

Заказ №231