

внимание обустройству и развитию вахтовых поселков. По вахтовому методу в Компании работают свыше 27 тыс. человек, проживающих в 62 вахтовых поселках.

В 2017 году на развитие производственной социальной сферы было направлено 5,45 млрд. руб., а на 2018г. общий объем инвестиций планируется на уровне 6 млрд. руб.

Результатом проводимых мероприятий является существенное изменение облика вахтовых поселков: на смену общежитиям старого образца приходят новые, более комфортабельные жилые комплексы, планомерно улучшается медицинское обслуживание, расширяется набор бытовых услуг, появляются дополнительные возможности для занятий спортом и полноценного досуга.

Литература

1. Matugina, E. G.; Pogharnitskaya, O. V.; Petrova, K. O. Intensive use of energy resources regarding sustainable cities. 19th International Scientific Symposium on Problems of Geology and Subsurface Development in Honor of Academician M.A. Usov. Tomsk, RUSSIA публ.: APR 06-10, 2015.
2. Миловидов В.Г. Корпоративное гражданство как способ «социальной конкуренции». - Корпоративная социальная ответственность и конкурентоспособность. – М.: Изд-во «Процесс», 2007. С. 111.
3. Зудин А.В. Россия: бизнес и политика (стратегии взаимодействия бизнеса и государства) // Мировая экономика и международные отношения. – М.: Изд-во «Капитан», 2007. С. 421.
4. Богатова Т.В., Потапчик Е.Г., Чернец В.А., Чирикова А.Е., Шилова Л.С., Шишкин С.В. Социальная политика. - М.: Изд-во ООО «Пробел-2000», 2006. С. 78.
5. Котлер Ф. Маркетинг от А до Я: 80 концепций, которые должен знать каждый менеджер / Филип Котлер; пер. с англ. – М.: Альпина Паблишерз, 2010. – 211 с.
6. Визгалов, Д.В. Брендинг города / Денис Визгалов. [Предисл. Л.В. Смирнягина]. – М.: Фонд «Институт экономики города», 2011. – 160 с.
7. Громцова О.В. Инновационная активность персонала. Автореферат диссертации на соискание степени кандидата эконом. наук. ТГУ., Томск, 2006. 26 с.

АНАЛИЗ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КОМПАНИЙ В СФЕРЕ СТРОИТЕЛЬСТВА ИНЖЕНЕРНЫХ КОММУНИКАЦИЙ ГАЗОСНАБЖЕНИЯ

А.В. Бетенеков, Л.Ш. Усманова

Научный руководитель – доцент О.В. Пожарницкая

Национальный исследовательский Томский политехнический университет, г. Томск, Россия

Функционирование компаний в сфере строительства инженерных коммуникаций газоснабжения напрямую зависит от состояния рынка госзакупок, так как основным заказчиком в данной сфере является государство. Кризис 2014 года внёс свои коррективы в развитие данных фирм.

В экономике государственного заказа основным потребителем, а значит и носителем спроса, является государство в лице различных госорганов (федеральных, региональных, муниципальных). По данным журнала “Forbes” на начало 2015 года Министерство финансов уже дало указание сократить расходы госбюджета на 10%. Если экономическая ситуация в стране значительно не улучшится, то «...придется отказаться от новых крупных проектов, прежде всего инфраструктурных» [3, с. 1]. Каковы последствия такого решения для малого бизнеса?

Уровень конкуренции, по данным Министерства, в 2015 году повысился. Больше всего конкуренции отмечено в сегменте госзакупок ценой 10 - 50 млн рублей [2].

Кризис сказался на увеличении случаев неисполнения подрядов исполнителями и уменьшении портфеля госзакупок страны.

Во-первых, у подрядчиков появились проблемы с выполнением уже имеющихся контрактов. По закону, после того, как контракт был подписан обеими сторонами, он уже не подлежит пересмотру, если иное не оговорено в самом контракте. В случае невыполнения фирмой заказа в срок и по оговоренным ценам начинается простой, который в свою очередь, согласно ФЗ-№44 [1], облагается штрафом. В 2015 году было расторгнуто 495 тыс. договоров на сумму 1,25 трлн рублей. Также выросла и общая сумма неустоек – за каждые 480 руб. стоимости госконтракта было выплачено в среднем по 1 руб. неустойки [2]. Чтобы не платить неустойки, предприятие-исполнитель может попытаться завершить проект в убыток. Но, если такая возможность была в 2014-2015гг. (когда у предприятий была финансовая подушка, сформированная с фондов нераспределенной прибыли предыдущих периодов), то после 2016 такой вариант маловероятен. Тогда руководство компании-подрядчика может попытаться внести изменения в проект и смету. Что это значит? А это значит, что менеджеры и владельцы предприятий будут в частном порядке убеждать заказчика внести изменения в смету и проект. В данном контексте стоит упомянуть лишь то, что именно решение проблем в частном порядке совместно с чиновниками влечет за собой коррупцию, губительное влияние которой на малый бизнес отрицать не приходится.

Во-вторых, государственные органы не будут тратить деньги на те проекты, которые, по их мнению, не являются необходимыми в контексте сегодняшней ситуации. Проще говоря, сокращается спрос. К примеру, невозможно свернуть финансирование строительства спортивных объектов к ЧМ-2018 (Лужники, Zenit-Арена и т.д.), а кроме того есть т.н. «особый сектор» госзаказа, который проходит вне системы тендерных госзакупок: траты для МО РФ, МВД и пр. Следовательно, экономить государству придется на тех проектах, реализацию которых можно отложить. Что будет с теми, кто «целился» на эту часть рынка, а именно с предприятиями сферы строительства и монтажа коммуникаций для конечного потребителя природного газа? Таким фирмам, преимущественно малым, придется очень тяжело.

**СЕКЦИЯ 18. ЭКОНОМИКА МИНЕРАЛЬНОГО И УГЛЕВОДОРОДНОГО СЫРЬЯ.
ГОРНОЕ ПРАВО**

В таблице приведены финансовые показатели одной из томских фирм, занятой в сфере газоснабжения. Данные вычислены с учетом повышения стоимости заемного капитала, изменения структуры капитала [4].

Таблица

Финансовые показатели ООО «ТосмГазСпецМонтаж»

| | 2014 год | 2015 год | 2016 год |
|---|-----------|----------|----------|
| Выручка, руб. | 120000000 | 91530000 | 84280000 |
| Полные Издержки, руб. | 102000000 | 78694000 | 71800000 |
| Ставка по кредитам и займам, % | 16 | 19 | 22 |
| Заемный капитал, руб. | 50000000 | 45210000 | 55000000 |
| Собственный капитал, руб. | 25000000 | 25000000 | 15000000 |
| Налог на прибыль, % | 20 | 20 | 20 |
| ЕВИТ - прибыль от продаж, руб. | 18000000 | 12836000 | 12480000 |
| ЭР - экономическая рентабельность, % | 24 | 18 | 17,8 |
| ЭФР - эффект финансового рычага, % | 12,8 | -1 | -12,2 |
| Рск - рентабельность собственного капитала, % | 32 | 14 | 2 |
| ЧП - чистая прибыль, руб. | 8000000 | 3396880 | 304000 |
| Разница между ЕВИТ и ППП, руб. | 6000000 | -503900 | -2920000 |
| ППП - пороговая прибыль от продаж, руб. | 12000000 | 13339900 | 15400000 |

По таблице видно, как меняется чистая прибыль предприятия в связи со снижением выручки в условиях увеличения цены капитала. Она снижается. Кроме того, пороговая прибыль от продаж также растет.

Какую ситуацию на рынке мы можем наблюдать в связи со сложившимися обстоятельствами? Вслед за падением спроса следует общее падение рынка госзаказа в сфере строительства газовых коммуникаций. В таком случае предприятиям приходится усилить конкурентную борьбу, прежде всего, ценовыми методами. Кроме того, в условиях упадка рынка подрядчикам-строителям приходится пользоваться различными ухищрениями для того, чтобы работать с прибылью. Вследствие этого, управленцы и владельцы бизнеса пересматривают структуру себестоимости своей продукции и начинают сокращать издержки. Всегда ли это хорошо?

Классический подход – сначала сокращаются полные издержки (в т.ч., внутрихозяйственные и коммерческие, составляющие меньшую часть в общей доле), а уже после – производственные. Сокращение издержек на рабочую силу – один из самых радикальных, но действенных способов, к которому стараются прибегать только в крайнем случае: отмена/минимизация обучения персонала, отмена поощрительных компенсаций и выплат, переход к «серой» зарплате с последующим её снижением. Снижение мотивации, квалификации, увольнения и потеря фактора опыта, которыми оперируют фирмы на этом рынке, ведут к снижению качества и росту временных затрат.

Другой распространенный способ – снижение производственной себестоимости с помощью снижения стоимости сырья и материалов. Фирмы-строители в сфере газоснабжения в таком случае прибегают к замене проверенных годами соединительных частей (э/сварные муфты, запорные механизмы, тройники, отводы и пр.) иностранного производства на отечественные аналоги (импортзамещение), более дешевые (в основном, из-за курсовой разницы), менее качественные (мнение авторов) и однозначно непроверенные временем. В качестве примера выбрана эта статья расходов, т.к. соединительные механизмы являются одним из наиболее важных параметров качества конечного газопровода.

Срок эксплуатации газопровода из ПЭ-материалов составляет 50 лет. Гарантийный срок, предоставляемый подрядчиком по 44-ФЗ, редко превышает 3 года. В таком случае, претензии по качеству конечного продукта в послегарантийный период ложатся исключительно на Заказчика. На практике это означает, что муниципалитет будет вынужден проводить ремонт магистрали и/или отдельных её частей на собственные средства. В это время поселения или даже районы останутся без газоснабжения.

«На Руси со времен Петра любят проходимцев» - эта цитата из одного российского фильма хорошо описывает ситуацию, которая складывается на рынке. В условиях неопределенности появились т.н. фирмы – «однодневки», которые, зачастую не без коррупционной составляющей (мнение авторов), выигрывают тендеры по «бросовым» ценам, после чего нанимают реальных подрядчиков в субподряд. Таким образом минимизируя прибыль последних, а иногда и выводя их в убыток. Почему же они берутся за такую работу? Всё просто – надежда покрыть хотя бы часть издержек (налоги на имущество, коммунальные услуги, содержание зданий и помещений) и сохранить коллектив (выплата заработных плат).

Что делать фирмам, обеспечивающим строительство инженерных коммуникаций газоснабжения, деятельность которых уже много лет была тесно связана с государством (некоторые фирмы работают в этой сфере с 1991 года)? Самый банальный, но действенный вариант – диверсифицировать товарный портфель: заняться монтажом придомовых коммуникаций газоснабжения, строительством и проектированием газопроводов для частных производственных предприятий; развивать направление автономного газоснабжения: установки баллонного оборудования, газгольдеров и т.д.; перейти на монтаж водопроводов и водных коммуникаций; перейти на малоэтажное строительство (коттеджи, таунхаусы, гостинки). Но стоит понимать, что любая диверсификация также стоит денег. Остались ли они у фирм в 2017 году? Вопрос остается открытым.

Кроме того, ни одна из этих сфер не сможет дать ни на начальном этапе, ни на этапе развития, такой объем работы, который приемлем для немаленьких компаний-строителей (TRпорог. покрывает все затраты предприятия, в т.ч. высокие накладные расходы).

Также фирма может уйти с рынка и распродать свои активы. Но стоит понимать, что владельцы понесут большие убытки, а пути обратно не будет: до 90% активов у фирм-подрядчиков находится в кредите или в залоге, таким образом, деньги, вырученные с продажи, уйдут кредиторам.

Другой выход – повышение эффективности деятельности компании. В кризисных ситуациях всегда повышается эффективность: у человека, у фирмы, у государства. Но обратная сторона медали состоит в том, что повышение эффективности всегда влечет за собой сокращение издержек. Последствия такой повышенной эффективности описаны выше.

Литература

1. Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ (ред. от 29.07.2017) "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" // СПС КонсультантПлюс
2. Минэкономики: в 2015 году объем госзакупок уменьшился, а конкуренция возросла // <http://torg94.ru>: главное об электронных закупках, 2017. URL: <http://torg94.ru/stat/6899.html> (дата обращения: 27.11.2017).
3. Проблема на триллионы: как кризис разрушил экономику госзаказа: [Электронный ресурс]// Forbes.ru: журнал. / сост.: И.Грузинова, Е.Зубова, 2015. URL: <http://www.forbes.ru/kompanii/infrastruktura/282749-problema-na-trilliony-kak-krizis-gazrushil-ekonomiku-goszakaza?page=0,1> (дата обращения: 25.11.2017).
4. Шимширт Н. Д. Современная теория и практика финансового менеджмента на предприятии: учебник / Н.Д.Шимширт; Том. гос. ун-т. - Томск: Изд-во Том. ун-та, 2011г

ПРИМЕНЕНИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА Т.С. Бибикова

Научный руководитель – доцент Т.С. Глызина
Национальный исследовательский Томский политехнический университет, г. Томск, Россия

Образование кадров является важнейшим фактором экономического роста в стране. Эффективность работы сотрудников напрямую влияет на успех предприятия. Поэтому проблема обучения персонала актуальна для многих компаний. Потребность в поддержании профессионализма работников практически постоянна. Развитие новой техники и технологий, изменение структуры организации и её стратегии, необходимость освоения новых видов деятельности, изменения во внешней среде оказывают значительное влияние на содержание работы сотрудника и результаты его труда. Появление новых технических средств, применяемых в процессе труда на производстве, требует специальной подготовки рабочих.

Реализация стратегии, ориентированной на клиентов организации, невозможна без соответствующей подготовки персонала, непосредственно взаимодействующего с потребителями. В обучении участвуют, как минимум три стороны – это сама организация, обучаемые сотрудники и те, кто их обучает. Их цели и действия различны, поэтому обучение подразумевает:

- с позиции организации – спланированный процесс изменения качества рабочей силы с целью приведения его в соответствие с требованиями предприятия;
- с позиции обучаемого работника – процесс приобретения знаний и навыков, необходимых для выполнения работы;
- с позиции обучающего – процесс передачи знаний и навыков обучающимся [1].

Таким образом, под обучением персонала понимается процесс передачи, получения и усвоения знаний, приобретения навыков и опыта, необходимых для эффективного выполнения работы.

Знания, умения и навыки людей приобретаются различными способами, в частности:

- в ходе обучающих программ с участием преподавателей;
- путем отработки приемов работы на практике;
- в процессах наблюдения и осмысления опыта и поведения других сотрудников;
- на собственном опыте путем проб и ошибок;
- в процессе совместной работы в сотрудничестве с коллегами и руководителем;
- самостоятельно, по собственной инициативе и др.

Вместе с тем обучение является важным аспектом взаимодействия между организацией и работником, где могут сталкиваться противоположные интересы:

- обучение работников для организации – средство повышения производительности, эффективности, укрепления конкурентных позиций;
- обучение для работника есть средство улучшить свое положение: повысить квалификацию, продемонстрировать свои способности, получить продвижение по карьерной лестнице, повысить заработок, укрепить свои позиции в компании или найти лучшую работу в другой организации [2].

Основными методами обучения на рабочем месте являются:

- "копирование" – работник прикрепляется к опытному специалисту, в результате взаимной работы копирует действия сотрудника;
- делегирование – возможная передача специалистом определенной области задач с полномочиями принятия решений по строго оговоренному кругу вопросов;
- метод усложняющихся заданий – определенная программа действий работника, выстроенная по структуре важности, от простых решений и действий до более сложных. Последний этап – самостоятельное принятие решения и выполнения поставленной задачи;