



СибАК
www.sibac.info

ISSN 2310-4082

**LXXXIV СТУДЕНЧЕСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ**

№12(84)



**НАУЧНОЕ СООБЩЕСТВО
СТУДЕНТОВ XXI СТОЛЕТИЯ.
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ**

г. НОВОСИБИРСК, 2019



НАУЧНОЕ СООБЩЕСТВО СТУДЕНТОВ XXI СТОЛЕТИЯ. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

*Электронный сборник статей по материалам LXXXIV студенческой
международной научно-практической конференции*

№ 12 (84)
Декабрь 2019 г.

Издается с октября 2012 года

Новосибирск
2019

УДК 33.07
ББК 65.050
Н34

Председатель редколлегии:

Дмитриева Наталья Витальевна – д-р психол. наук, канд. мед. наук, проф., академик Международной академии наук педагогического образования, врач-психотерапевт, член профессиональной психотерапевтической лиги.

Редакционная коллегия:

Елисеев Дмитрий Викторович – канд. техн. наук, доцент, бизнес-консультант Академии менеджмента и рынка, ведущий консультант по стратегии и бизнес-процессам, «Консалтинговая фирма «Партнеры и Боровков»;

Ковнер Владимир Леонидович – канд. экон. наук, консультант бизнес проектов по экономике, планированию, рискам и менеджменту;

Сальникова Кристина Владимировна – канд. экон. наук, доц. кафедры Менеджмента Ижевского Государственного Технического Университета им. М.Т. Калашникова.

Н34 «Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки»:

Электронный сборник статей по материалам LXXXIV студенческой международной научно-практической конференции. – Новосибирск: Изд. ООО «СибАК». – 2019. – № 12(84) / [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <https://sibac.info/archive/economy/12%2884%29.pdf>.

Электронный сборник статей по материалам LXXXIV студенческой международной научно-практической конференции «Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки» отражает результаты научных исследований, проведенных представителями различных школ и направлений современной науки.

Данное издание будет полезно магистрам, студентам, исследователям и всем интересующимся актуальным состоянием и тенденциями развития современной науки.

Статьи сборника «Научное сообщество студентов. Экономические науки»: размещаются на сайте научной электронной библиотеки eLIBRARY.RU.

ББК 65.050

ISSN 2310-4082

© ООО «СибАК», 2019 г.

Оглавление

Секция «Маркетинг»	8
СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОНЛАЙН-ТОРГОВЛИ В РОССИИ Фоменко Екатерина Алексеевна	8
ПОНЯТИЕ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ И ЕГО ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ КОМПАНИЙ Хасанов Артем Альбертович	15
Секция «Менеджмент»	20
ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННО- ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ Алексеева Татьяна Андреевна Сильванский Александр Анатольевич	20
ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ОТНОШЕНИЙ, ВОЗНИКАЮЩИХ ПО ПОВОДУ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ Гарцева Алена Игоревна Иванюженко Андрей Борисович	25
ОСОБЕННОСТИ РАБОТЫ С МОЛОДЕЖЬЮ НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ Джигоева Евгения Сергеевна	30
МОДЕЛИРОВАНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССА «ФОРМИРОВАНИЕ КАДРОВОГО РЕЗЕРВА» С ПРИМЕНЕНИЕМ МЕТОДОЛОГИИ ПОСТРОЕНИЯ БЛОК-СХЕМ Закусило Виктория Сергеевна	40
IDEFO-МОДЕЛЬ ПРОЦЕССА ФОРМИРОВАНИЯ КАДРОВОГО РЕЗЕРВА Закусило Виктория Сергеевна	45
ПРОГРАММА РАЗВИТИЯ КАДРОВОГО РЕЗЕРВА Закусило Виктория Сергеевна	51
МОТИВАЦИЯ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ Калмурзаева Эльзара Бекмурзаевна Кравченко Марина Владимировна	56
РАЗВИТИЕ БИЗНЕС-СИСТЕМЫ ГК РУСАЛ Малюкова Ольга Константиновна	63
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ВНЕДРЕНИЯ МЕТОДА БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА НА ЗАВОДАХ ГК РУСАЛ Малюкова Ольга Константиновна	69

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ В РФ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ Мясникова Анастасия Михайловна Митус Александр Александрович	76
ВЛИЯНИЕ КУЛЬТУРЫ НА ВЕДЕНИЕ БИЗНЕСА В СТРАНАХ СЕВЕРНОЙ АМЕРИКИ ЕВРОПЫ И АЗИИ Наймович Евгений Петрович Кравченко Марина Владимировна,	80
ПОНЯТИЕ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ Пакулова Екатерина Сергеевна	89
ВОЗМОЖНОСТИ ОПЕРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ Подольян Евгений Дмитриевич Асланова Ирина Владимирович	93
ПРОЦЕСС РАЗРАБОТКИ И ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ «ХЛЕБОЗАВОД №1» Пылаева Анастасия Игоревна Царева Гузаль Ренатовна	98
ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ МЕНЕДЖМЕНТА ЗНАНИЙ В ОРГАНИЗАЦИИ Солод Ольга Владимировна	103
Секция «Регионоведение»	108
ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ Куреневский Алексей Сергеевич Дряев Максим Русланович	108
ОБОСНОВАНИЕ НЕОБХОДИМОСТИ АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ЭКОЛОГИЧЕСКОГО НАДЗОРА Шамраева Наталья Владимировна	113
Секция «Экономика»	120
РОЛЬ ЦЕНТРОВ ЭЛЕКТРОННОГО ДЕКЛАРИРОВАНИЯ В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТАМОЖЕННОГО ДЕКЛАРИРОВАНИЯ Абрамян Тамара Арменовна Геворкян Лусине Геворковна Хмелёв Игорь Борисович	120

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНЖИНИРИНГОВОЙ КОМПАНИИ Александрова Мария Александровна Стародубец Наталья Владимировна	125
ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ В ЦИФРОВУЮ ЭПОХУ Арнаут Анастасия Викторовна Саломатина Елена Васильевна	130
ЭЛЕМЕНТЫ ТЕОРИИ ВЕРОЯТНОСТЕЙ ПРИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РАСЧЕТАХ В АКТУАРНОЙ МАТЕМАТИКЕ Билецкая Ирина Владимировна Научный руководитель: Дмух Галина Юрьевна	133
ПРОБЛЕМЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ ВНЕШНЕГО МУНИЦИПАЛЬНОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ Галактионова Ксения Владиславовна Дербенева Валентина Валерьевна	137
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ОБРАЩЕНИЯ С ТКО В РОССИИ: РОЛЬ МЕГАПОЛИСОВ Геложина Анастасия Вениаминовна Стародубец Наталья Владимировна	143
МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ Дулаев Валерий Аланович Михеева Дария Георгиевна	147
ПРОМЫШЛЕННЫЕ ОТХОДЫ: ПРОБЛЕМА НАКОПЛЕНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ Дутченко Мария Игоревна Стародубец Наталья Владимировна	151
СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ: ОЦЕНКА И СРАВНЕНИЕ Земляков Максим Сергеевич Дохойн Зограб Мнацаканович	156
ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НА ОСНОВЕ ОПТИМИЗАЦИИ СЕБЕСТОИМОСТИ Зуева Маргарита Олеговна Никишина Ольга Борисовна	166
РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В РАЗВИТИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ Ивашкевич Мария Александровна	172

ОЦЕНКА ИМУЩЕСТВЕННОГО ПОЛОЖЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ ЗАО «СЕРНУРСКИЙ СЫРЗАВОД» Игнатъев Рудольф Петрович	176
ПРОБЛЕМАТИКА УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ В СФЕРЕ МАЛОГО БИЗНЕСА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ Каракозова Ксения Дмитриевна	180
УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ КОРПОРАЦИЙ Корзняков Никита Павлович Шайхутдинова Наталья Александровна	183
ПЛАНИРОВАНИЕ АУДИТА ОПЕРАЦИЙ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ Метелкина Светлана Сергеевна Калюгина Ирина Викторовна Кузнецова Ирина Владимировна	188
УПРАВЛЕНИЕ КОРПОРАТИВНЫМИ ФИНАНСАМИ Мухиддинов Илхом Бахриддинович Шайхутдинова Наталья Александровна	193
ИТОГИ ЧЕТВЕРТОГО РАУНДА ВЗАИМНЫХ ОЦЕНОК ФАТФ И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ Новокшонова Злата Владиславовна Стародубец Наталья Владимировна	198
ПРЕДЕЛЬНЫЕ ПЕРЕХОДЫ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СФЕРЕ Поскребышев Леонид Александрович Дмух Галина Юрьевна	202
ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В УСЛОВИЯХ НАРАЩИВАНИЯ ВЫПУСКА ИННОВАЦИОННОЙ ГРАЖДАНСКОЙ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ОПК Самойлова Ольга Викторовна Ерыгин Юрий Владимирович	206
МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ ЯПОНИИ Сибушева Диана Ряисовна Солдаткина Полина Геннадьевна Гордеева Ольга Викторовна	212
РАЗВИТИЕ МЕНЕДЖМЕНТА ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА К ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ Слинюк Полина Дмитриевна Ломанова Александра Гурьевна	218

МИНИМАЛЬНЫЙ РАЗМЕР ОПЛАТЫ ТРУДА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ, ЕГО ЗНАЧИМОСТЬ И СВЯЗЬ С ПРОЖИТОЧНЫМ МИНИМУМОМ	224
Степанищева Алина Сергеевна Худякова Ольга Юрьевна	
РАЗВИТИЕ ГОРОДОВ ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗНАЧЕНИЯ	228
Тимченко Светлана Викторовна Круталевич Марина Геннадьевна	
ПРОЦЕСС ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ	233
Трясина Любовь Викторовна	
РАЗВИТИЕ ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	237
Угляница Светлана Владимировна Галковский Сергей Васильевич	
РОЛЬ И ПРОБЛЕМЫ ВЕНЧУРНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ	242
Чжан Шуцзянь Жданова Ольга Александровна	
УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬЮ ТРУДА ПОСРЕДСТВОМ МОТИВАЦИИ И СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	249
Шебзухова Анна Алексеевна Усаткина Ольга Игоревна	
РЕЗЕРВЫ РОСТА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ	254
Шебзухова Анна Алексеевна Усаткина Ольга Игоревна	

СЕКЦИЯ «МАРКЕТИНГ»

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОНЛАЙН-ТОРГОВЛИ В РОССИИ

Фоменко Екатерина Алексеевна

*студент магистратуры,
кафедра маркетинга экономического факультета
Российского университета Дружба Народов,
РФ, г. Москва
E-mail: ekaterina.f.a97@mail.ru*

В последнее время с развитием информационных технологий все чаще используются возможности цифрового (электронного) бизнеса. Широкое распространение интернета стимулирует образование сетевых формирований, которые оказывают значительное влияние на сферу товарного обращения. В связи с чем, интернет – это не только место обмена информацией, но и площадка для организации торговли по купле-продаже товаров и услуг. Поэтому онлайн-торговля является одним из самых перспективных направлений в развитии бизнеса в России. Развитие онлайн-торговли позволяет привлечь в страну новые технологии и оказывает положительное влияние на другие отрасли. Несмотря на это, в России официальной статистики по динамике развития онлайн-торговли не ведется. Публикуются лишь данные негосударственных организаций и результаты заказных аналитических исследований.

Если рассматривать мировую долю онлайн-торговли в общем обороте розничной торговли, то в 2018 году в России она составила 5,3%. При этом в США доля онлайн-торговли составляет 14,3%, в Великобритании 19,5%. Наибольшую долю Онлайн-торговли в общем розничном обороте занимает Китай – 23,9%.

По данным Ассоциации компаний Онлайн-торговли (АКИТ) [1], рынок Онлайн-торговли в 2018 году составил 1,66 трлн. руб. – рис. 1. При этом,

интернет-пользователями являлись 90 млн. человек, что составляет 75% от общего количества населения России (в возрасте 16 лет и старше). Стоит также отметить еще одну особенность российского Интернет-трафика: только 47% трафика – это desktop трафик, и 53% - мобильный трафик. Если сравнивать с мировым интернет-трафиком, то 67% мирового трафика – desktop трафик и всего 33% мобильный.

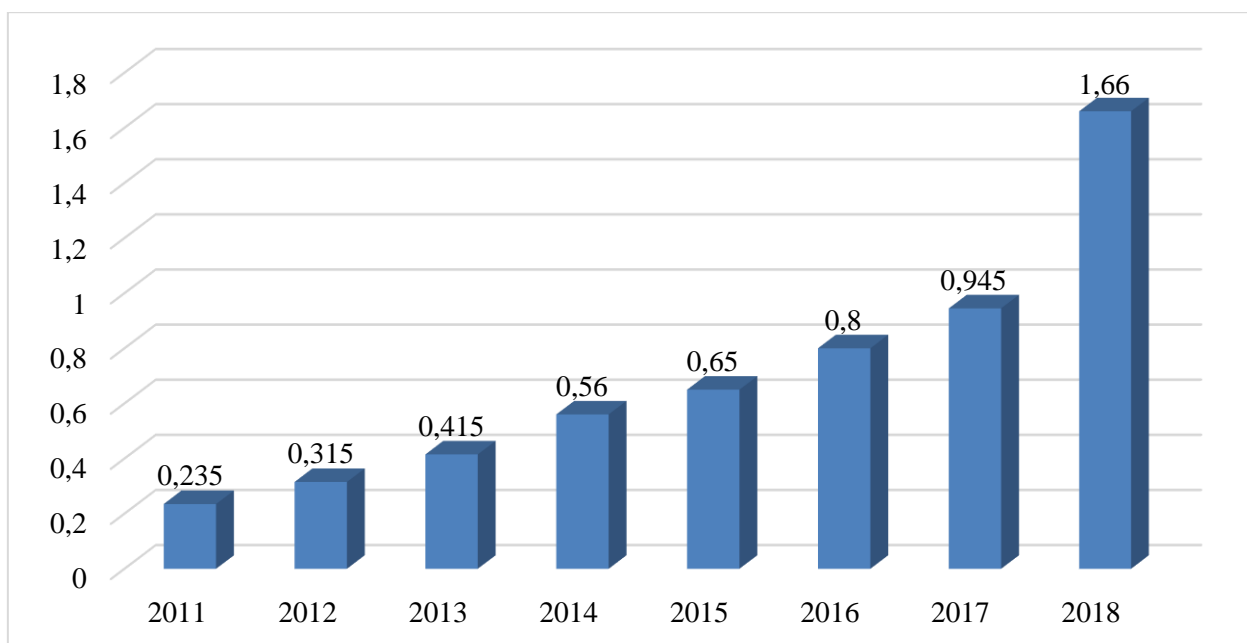


Рисунок 1. Динамика онлайн-продаж в России, трлн. руб.

Из рисунка видно, что в 2018 году наблюдается резкий рост онлайн-продаж. Это связано с тем, что в 2018 году стали стремительно развиваться интернет-технологии. Многие компании, которые не были представлены в сети Интернет, стали активно развиваться в этом направлении. Стоит отметить, что онлайн-торговля стремительно стала развиваться с 2011 года, когда объем продаж составлял всего 0,235 трлн. руб. По данным АКИТ, на рост объема интернет-продаж повлияли продажи малых и средних онлайн-компаний, которые развиваются в регионах. При этом, в структуре Онлайн-торговли, 1,153 трлн. руб. (69,6 %) – это внутренняя торговля, а 0,504 трлн. руб. (30,4%) – трансграничная торговля.

Далее рассмотрим структуру Онлайн-торговли по товарным категориям на трансграничном (рис. 2) и на локальном (рис. 3) рынках.

Рассматривая структуру торговли на трансграничном рынке, видно, что основную долю занимает продажа одежды и обуви – 33%. 28,3% занимает цифровая и бытовая техника. Остальные товарные категории занимают 7 и менее процентов. Группа «прочие», в которую входят аксессуары, зоомагазины, подарки и цветы, товары для творчества и др., занимает 19%.



Рисунок 2. Распределение по товарным категориям на трансграничном рынке, %

Рассматривая структуру распределения торговли по товарным категориям на локальном рынке необходимо отметить, что доля продаж одежды и обуви ниже, чем на трансграничном и составляет 23% (против 33% на трансграничном рынке).

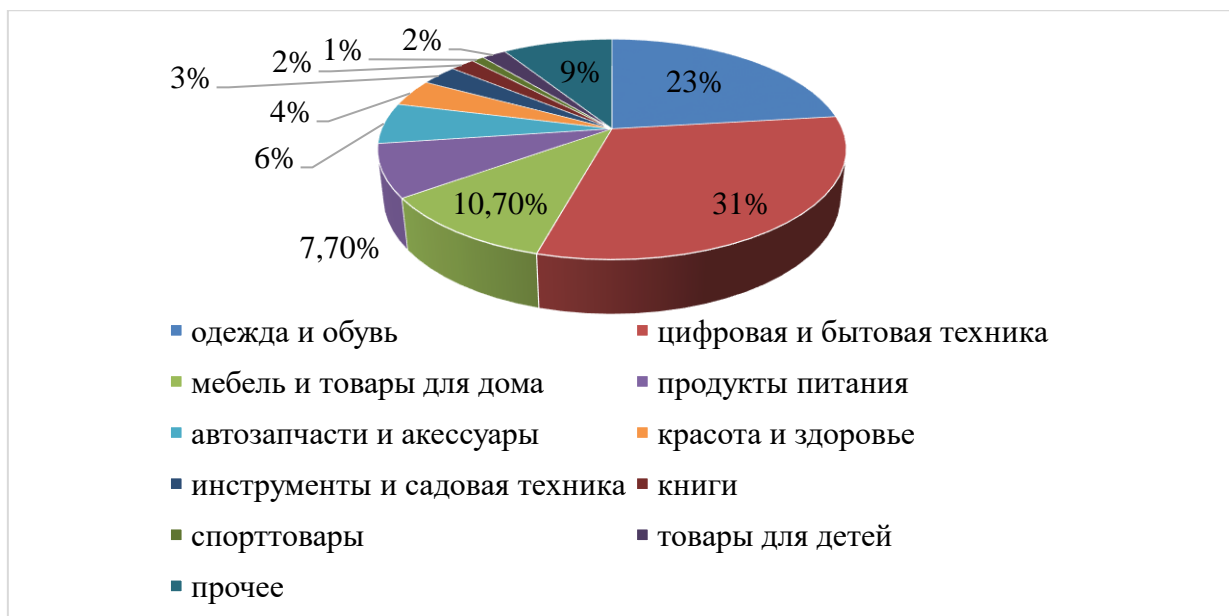


Рисунок 3. Распределение по товарным категориям на локальном рынке, %

А доля продажи цифровой и бытовой техники выше, чем на трансграничном рынке (28,3% против 33%). Продажи мебели и товаров для дома на локальном рынке выше, чем на трансграничном (10,7% против 7% на трансграничном рынке). Товарные категории «книги», инструменты и садовая техника, товары для детей на трансграничном рынке не выделены в отдельные категории, т. к. их доли низки, а на локальном рынке они занимают 3%, 2%, 1% соответственно).

По данным АКИТ, 39 % в структуре рынка Онлайн-торговли по федеральным округам занимает центральный округ. 5 % занимает Северо-Западный ФО, 13 % Приволжский ФО, остальные ФО занимают долю менее 10 % в общей структуре Онлайн-торговли по федеральным округам. При этом, 24,4 % продаж в Интернете приходится на Москву, 9,0 % на Санкт-Петербург, 5,5 % на Московскую область. Остальные города имеют долю менее 5%.

Потребительские привычки меняются быстро, а сложная конкурентная среда на большинстве рынках вынуждает компании постоянно внедрять новейшие технологии и привлекать все больше целевой аудитории. В таких условиях для эффективного развития в сфере Онлайн-торговли необходимо иметь информацию о клиентах и их возможном поведении. Так, по данным Rookee [3], самыми

активными онлайн-покупателями являются люди в возрасте 25-34 лет. При этом, только 19% пользователей совершает покупки в мобильном приложении. На рекламные каналы приходится 43,4% трафика и только 20% сайтов имеет постоянный трафик из социальных сетей. Трафик из email еще ниже – всего 3%. 60% трафика генерируется на сайтах.

Среднее время загрузки страницы в 2018 году составило 6,8 сек., что выше показателя 2017 года (6,1 сек.). При этом, исследования Wolfgang Digital [4] показали, что скорость загрузки сайта не всегда влияет на решение о покупке. Большинство потенциальных покупателей ради покупки готовы подождать когда загрузится страница.

По различным оценкам, в России сейчас функционирует около 40 тыс. интернет-магазинов. В этом числе не учитываются магазины, которые не имеют своих интернет-магазинов, но предлагают доставку из реального магазина, а информацию о товаре размещают в социальных сетях. Самым крупным Интернет-магазином является Wildberries.ru. В первую тройку магазинов также входят Citilink.ru, Dns-shop.ru [2].

Таким образом, можно выделить основные особенности российского рынка Онлайн-торговли:

- концентрация ритейлеров и покупателей в Москве;
- фрагментированная инфраструктура логистики;
- слабые позиции международных игроков в качестве Интернет-магазинов на российском рынке;
- высокая доля кросс-бордера (один из способов международной торговли);
- преобладает оплата при получении, а также самовывоз и ПВЗ – самые популярные способы доставки.

Таким образом, проведенный анализ рынка Онлайн-торговли говорит о том, что объем продаж на нем увеличивается. Растет как количество покупателей, так и среднее количество заказов на покупателя, т. е. пользователи Интернета стали чаще совершать мелкие покупки. Это повлияло и на снижение среднего чека на интернет-заказ. Проанализированные

показатели говорят о том, что электронная торговля позволяет значительно сократить расходы на проведение торговых операций, успешно работать несмотря на невыгодное месторасположение, устанавливать прямые контрактные отношения между заказчиками и поставщиками, продавцами и покупателями.

Среди направлений развития Онлайн-торговли можно выделить следующие:

1. Развитие виртуальных помощников – Chat bot. Такой виртуальный помощник позволяет сократить время покупателя при выборе товара и сможет ответить на интересующие вопросы, что сможет облегчить работу менеджера по продажам. Наблюдается тенденция к росту разработки и внедрения чат-ботов в интернет-магазинах. Чат-бот может быть простым и понимать только текст, а может быть внедрен с использованием искусственного интеллекта, который позволит распознавать живую речь и более точно отвечать на вопросы потенциального покупателя.

2. Развитие покупок в Instagram. В последние два года наблюдается резкий рост интереса к сервису Instagram. Многие интернет-магазины создают свои профили и выкладывают товары с ценами и характеристиками. Для продавца сервис позволяет легко выложить большое количество товара, а покупателю легко найти то, что ему нужно. По различным исследованиям, магазин Instagram позволит увеличить трафик на сайте приблизительно на 25%, а выручку на 10%.

3. Оптимизация под мобильные устройства. Как было выявлено ранее, доля мобильного трафика и продаж в мобильных приложениях стремительно растет. Во многих онлайн-магазинах мобильный трафик составляет 50-60% от всех заказов. Поэтому для того, чтобы не лишиться половины покупателей необходимо постоянно оптимизировать сайт под мобильные устройства, совершенствовать мобильное приложение (если оно есть), а также упрощать систему поиска, выбора и оформления заказа в мобильных устройствах.

4. Омниканальность. Если раньше онлайн-магазин мог иметь только интернет-сайт, то теперь 90% онлайн-магазинов представлены хотя бы в одной

социальной сети. Каждый крупный онлайн-магазин имеет возможность онлайн-консультанта, оперативной связи с сервисом, функцией обратного звонка. Тенденция на омниканальность и упрощение получения обратной связи с клиентом будет только усиливаться.

Таким образом, основными направлениями развития онлайн-магазинов в России будет развитие виртуальных помощников, развитие покупок в Instagram, оптимизация под мобильные устройства и омниканальность.

Список литературы:

1. Аналитика // АКИТ [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <https://www.akit.ru/%D0%B0%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B0-%D0%B0%D0%BA%D0%B8%D1%822018/>
2. Смокотин А.Д. Основные тренды развития онлайн-бизнеса // Маркетинг, 2018. – №-3– С. 42–57.
3. E-commerce в 2019 году: ключевые факты, которые нельзя игнорировать [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <https://rb.ru/opinion/e-commerce-2019/>
4. Wolfgang Digital [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <https://www.wolfgangdigital.com/kpi-2019/>.

ПОНЯТИЕ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ И ЕГО ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ КОМПАНИЙ

Хасанов Артем Альбертович

*студент магистратуры,
кафедра маркетинга экономического факультета
Российского Университета Дружбы Народов,
РФ, г. Москва
E-mail: khasanov_art@mail.ru*

Важнейшим аспектом при определении направления рыночной деятельности компании является нахождение позиций конкретного продукта в рыночных сегментах. Позиция продукта – образ товара и мнение о нем и его главных свойствах в головах потребителей, рыночной и целевой аудиторий. Эта позиция характеризует положение данного товара или компании относительно его конкурентов, подчеркивая положительные и отрицательные стороны. Для конкретной целевой группы компания должна описываться своими специфическими качествами или свойствами, дифференцирующими ее от конкурентов. Кроме того, важно понимать, что немалую роль занимают история компании, стратегия и политика в целом. Благодаря всему этому можно заключить, что позиционирование компании основывается на том, что организация выбирает для себя такие аспекты и параметры деятельности, а также критерии маркетинга, которые в будущем обеспечат конкурентные преимущества компании перед соперниками в глазах своих потребителей. Также надо понимать, что выбор всех этих критериев и аспектов опирается в основном на оценки потребителей выбранного рынка, а также мнение целевой аудитории. Самые важные параметры, которые выбираются потребителями, как раз и позволяют описать позицию того или иного товара или компании на рынке. Цена также имеет вес при покупке бакалейных товаров, уровень услуг — при выборе банка, качество и надежность — при покупке компьютера и т. п. [1, с. 147].

Обычно процесс позиционирования проходит всего в 3 этапа:

1. Определяются важнейшие параметры и характеристики продукта для данного сегмента рынка. После этого все эти параметры ранжируются между собой по степени важности и влияния на аудиторию. Далее определяется набор компаний-конкурентов, которые обладают такими же или схожими характеристиками.

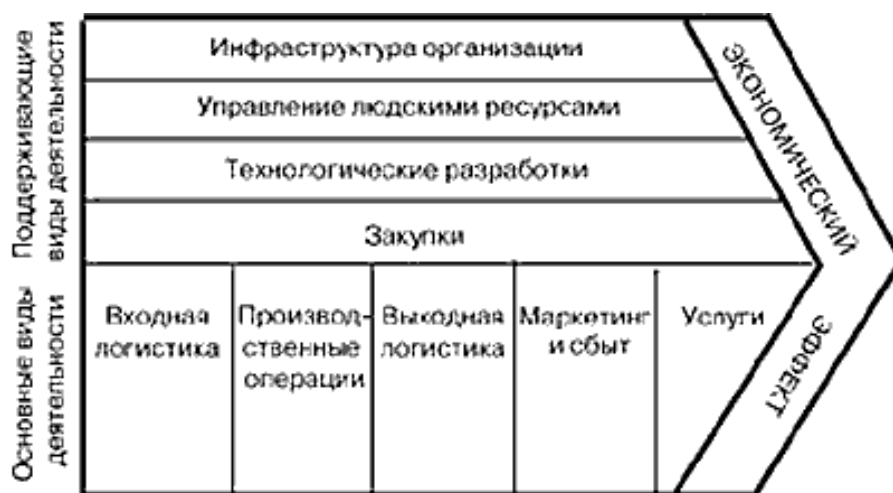
2. Основываясь на спецификах конкретного рыночного сегмента, определяются самые подходящие значения параметров или атрибутов. Далее проводится анализ и сравнение этих атрибутов со значениями компаний-конкурентов, а также с наиболее приемлемым и идеальным уровнем значений таких параметров.

3. Основываясь на результатах позиционирования, определяются сегменты рынка и направления дифференциации компаний. Говоря конкретнее, производитель сотовых телефонов может делать упор на технические характеристики своего смартфона, в то время как его конкурент может говорить о долгой зарядке и работоспособности своего продукта. В такой ситуации позиционирование проходит, основываясь всего на одном конкурентном преимуществе, однако в реальной жизни позиционирование чаще всего проходит по нескольким атрибутам продукта одновременно. К примеру, автомобили Land Rover позиционируется не только как проходимые, но и как комфортабельные, а также эстетичные [4, с. 73].

Обобщая написанное, можно сказать, что позиционирование предполагает глубокий анализ рынка и его сегментов, а также детальное маркетинговое исследование, которые непосредственно описывают предпочтения клиентов и целевой группы определенного сегмента, то есть выделяют наиболее важные атрибуты продукта, влияющие на выбор потребителей при покупке. Итогом таких анализов и исследований являются карты восприятия, которые демонстрируют при помощи наиболее важных параметров для потребителей положение исследуемых продуктов или компаний относительно своих конкурентов.

При определении позиций компании на рынке среди ее конкурентов потребители оценивают организацию исключительно со своей точки зрения, выбирая свою пользу и выгоду. В связи с этим любая компания должна использовать любые возможности для предоставления дополнительных преимуществ и нивелирования определенных минусов, это может относиться как к качеству товара или услуги, так и к его цене.

Выбор потенциальной возможности предоставления наибольшей выгоды клиенту может происходить с помощью определенной карты, именуемой ценностной цепью. (см. рис. 1.)



Источник: Теоретические основы позиционирования товара на рынке [3]

Рисунок 1. Ценностная цепь

Ценностная цепь подразумевает под собой наличие всех видов деятельности компании (звенья цепи), направленные на предоставление наибольших выгод и благ (ценности) для клиента. В общепринятой модели организации существуют такие звенья, как: сбыт, производство, поддержка, маркетинг и разработка своих продуктов. Такие виды деятельности создают несколько главных этапов:

1. Входная логистика – обеспечение всех этапов производства необходимыми атрибутами и резервами.
2. Выходная логистика – распоряжение произведенными продуктами.

3. Производственные операции – создание и выпуск готовых продуктов или услуг.

4. Маркетинг – все аспекты маркетинговой деятельности, включая сбыт.

5. Услуги.

Кроме того, существует еще несколько поддерживающих или вспомогательных этапов:

1. Инфраструктура организации – организация эффективного управления, планирования, а также наиболее рациональное распоряжение финансами.

2. Управление человеческими ресурсами – обеспечения эффективной, как внешней, так и внутренней кадровой политики.

3. Технологические разработки – инновации в производстве, создании или реализации продукта.

4. Закупки – процесс приобретения ресурсов и всего необходимого для ведения основной деятельности.

Опираясь на результаты позиционирования компании, зачастую можно делать выводы о рыночной деятельности и политике компании, ее эффективности и рациональности. В первую очередь это позволяет проанализировать отдельный сегмент рынка, его привлекательность, спрос, конкуренцию и прибыль. Кроме того, анализу в данном случае подвергаются все характеристики и параметры продукта относительно его сегмента. А также необходимо оценить стоимость продукта и ее целесообразность [5, с. 218].

Если результаты такого анализа отрицательные и не предполагают никакой перспективы, то значит, что нужно прибегнуть к стратегии репозиционирования (повторного позиционирования). Основным инструментом стратегии репозиционирования является изменение марки продукта, или создание новой марки, отличающейся качеством, ценой и прочими параметрами. А также существуют психологические стратегии репозиционирования, к ним относятся:

1. Изменение образа бренда в глазах потребителей

2. Изменение образа конкурентов в глазах потребителей

3. Изменение ценностей отдельных параметров товара

4. Создание новых параметров товара
5. Избавление от старых параметров продукта
6. Выход на другой сегмент рынка

Сущность этих стратегий заключается в том, что они помогают выделить товар на фоне других конкурентов так, чтобы потребители были удовлетворены его качествами. Далее необходимо разработать комплекс маркетинга учитывая особенности выбранного позиционирования и стратегиями дифференцирования товаров. Подводя итог, сегментация рынка и товаров помогает выявить нужды потребителей, а также портрет потребителя с характеристиками его личностных качеств. Как результат этого сегментирования, продукты лучше соответствуют ожиданиям клиентов и удовлетворяют их потребности, кроме того выявляются самые значимые аспекты конкурентной борьбы на определенных рынках или их сегментах. Обладая такими знаниями и данными компании куда проще определиться со стратегией, то есть выбрать необходимый сегмент и определить наиболее важные и значимые преимущества товара для существования на рынке [2, с. 361].

Список литературы:

1. Васильев Г.А. Совершенствование маркетинговой деятельности предприятий. - М: МГУ, 2003. - 210 с.
2. Котлер Ф. Маркетинг 21 века/Филип Котлер – 425 с.
3. Теоретические основы позиционирования товара на рынке [Электронный ресурс] URL https://studbooks.net/717145/marketing/teoreticheskie_osnovy_pozitsionirovaniya_tovara_rynke (Дата обращения 31.11.19).
4. Траут Дж. «Позиционирование: битва за узнаваемость» / Эл Райс, Джек Траут – 249 с.
5. Эванс Дж.Р. Международный маркетинг. – М: Экономика, 2005. – 603 с.

СЕКЦИЯ
«МЕНЕДЖМЕНТ»

**ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ
ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ
ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Алексеева Татьяна Андреевна

*студент магистратуры,
кафедра менеджмента в отраслях топливно-энергетического комплекса
Тюменского индустриального университета,
РФ, г. Тюмень
E-mail: tatyana.allexeeva@gmail.com*

Сильванский Александр Анатольевич

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент
Тюменского индустриального университета,
РФ, г. Тюмень*

С начала девяностых годов двадцатого века Россия начала свой переход от плановой экономики к капиталистической экономической системе. Подобный переход является сильнейшим потрясением для всех отраслей экономики государства. По мнению многих отечественных экономистов, смена экономического уклада продолжается и в 2019 году – российские предприятия постепенно переходят на новую технологическую базу постиндустриального развития [1, с.27]. Это является одним из необходимых условий ликвидации технологического отставания страны. Реализовать данную задачу можно с помощью использования инновационных технологий в производстве и управлении.

Экономический кризис, начавшийся в РФ в 2014 году из-за политических запретов и ограничений, наложенных европейскими государствами, медленно продолжает своё развитие до сих пор. Рационально используемая инновационная политика может стать главным инструментом преодоления кризиса, обеспечив структурную перестройку экономики и сформировав условия для её стабильного экономического роста. Актуальность её применения

обоснована также тем фактом, что предприятия производственно-промышленного комплекса в своей конкурентной борьбе зачастую имеют ограниченный набор методов и приёмов ведения конкурентной борьбы. Инновационная политика является мощным рычагом, с помощью которого предприятие может усилить свои позиции на рынке и сделать свою продукцию востребованной.

Инновации на промышленных предприятиях в РФ – это разработка и применение принципиально новых для отечественной промышленности способов производства и методов управления. Они могут заключаться в разработке новой техники, технологий, методов управления персоналом, использовании новейшего оборудования на предприятиях, способах взаимодействия с контрагентами с целью повышения эффективности деятельности [2, с. 35].

Инновационно-инвестиционный процесс начинается с конкретного управленческого решения, принимаемого субъектом управления. Примером такого субъекта может быть любой организатор производства: государственный орган, любое юридическое или физическое лицо, ответственное за принятие решений в области производства, способное осуществлять процесс по внедрению инноваций. Объектом в данном случае будут выступать отношения, возникшие во время инновационного или инвестиционного процесса [3, с. 103].

Далее ответственный субъект принимает управленческое решение, которое заключается в действиях, направленных на планирование, прогнозирование и экономическое стимулирование инноваций или инвестиций. Подобное решение окажет существенное влияние на создаваемые и модернизируемые основные фонды и текущие активы, результаты интеллектуальной деятельности и должно быть проконтролировано на высшем уровне.

Управление процессом инновационной и инвестиционной деятельностью на промышленном предприятии состоит из следующих структурных элементов:

1. Организация производства
2. Создание условий для научно-технологического развития

3. Формирование инновационного портфеля
4. Анализ и контроль выполнения инновационных проектов
5. Формирование инвестиционного портфеля
6. Анализ и контроль инвестиционных проектов

В современных рыночных условиях предприятия обязаны отчитываться по результатам своей деятельности не только перед налоговой службой и владельцами, но и акционерами и потребителями, а также потенциальными инвесторами. Предприятие должно экономически обосновывать каждое управленческое и техническое решение, которое оно принимает в своей текущей деятельности. Кроме того, промышленные предприятия, внедряющие инновации и распоряжающиеся инвестициями, должны иметь определенную структуру (службу экономической безопасности, внутреннего аудита, информационной безопасности и другие [4, с.33]). Главной функцией службы организации производства является контроль и надзор за рациональным использованием рабочей силы, инструментов и предметов труда. Эффективность производства свидетельствует о качестве экономического роста и отражает уровень организационных и управленческих мероприятий.

Научное и технологическое развитие предприятия сейчас является одним из главных способов получения конкурентного преимущества среди крупных промышленных предприятий. Компании с гибкой политикой, способные быстро адаптироваться к внешней среде, которая постоянно меняется с учетом научно-технического прогресса, доминируют на рынке. Инвесторам всегда выгоднее доверить свои средства наиболее высокотехнологичному и развитому предприятию. Собственные разработки, НИОКР и заимствование инноваций из-за рубежа позволяют компаниям повысить уровень своей экономической эффективности, тем самым привлечь новых инвесторов.

Для того, чтобы успешно выполнять инновационный план, организация должна иметь портфель инноваций, потенциально имеющихся или готовых к внедрению в технологическую структуру предприятия. Подобный портфель должен включать проекты различной направленности, сроки и принципы их

реализации. Содержание портфеля должно достаточно часто проверяться и обновляться. При формировании инновационного портфеля предприятие может генерировать собственные инновационные идеи или приобретать инновационные разработки, развивать инновации для реализации и внедрения их в своем производстве. Значительная часть инноваций должна быть рассчитана на развитие человеческого ресурса, а именно уровню образования, инновационной культуры работников, принятию и внедрению инновационных идей.

Для поддержки инновационной деятельности предприятия постоянно должны привлекаться инвестиции. Основная цель анализа и контроля инвестиционных проектов — оценка отклонений от плановых показателей проекта в ходе его реализации и оценка возможных путей устранения нежелательных отклонений. Инвестиционные проекты имеют долгосрочный характер, поэтому система управления должна быть гибкой, способной адаптироваться к изменяющимся условиям внешней и внутренней среды во время всего жизненного цикла инвестиционного проекта.

Процесс внедрения инновационных проектов нуждается в постоянном анализе и контроле. Эти процедуры позволяют выявить слабые места и просчёты в процессе реализации проекта. Своевременное устранение ошибки может сыграть решающую роль в выполнении проекта с момента начала инвестиций в инновации. Любые отклонения в экономических показателях должны быть проанализированы, выяснены причины их возникновения. Чтобы проанализировать инновационную деятельность организации, эксперт проводит сравнение издержек на введение инновации с экономическими результатами её реализации. В свою очередь, контроль призван установить строгий порядок в отчетных документах.

Все стадии инновационно-инвестиционного процесса взаимосвязаны между собой посредством субъектов, которые их выполняют, средств, за счет которых они реализуются и общим результатом, а именно повышением экономической эффективности предприятия.

Инновационные и инвестиционные мероприятия направлены на улучшение экономических, организационных, технических и научных процессов. Сложно сказать, какие мероприятия являются в данной связи первичными, ведь инновации формируются за счет инвестиций, а после инновации привлекают инвестиции. Предприятия, использующие инновации, получают конкурентные преимущества, способность вытеснить конкурентов с рынка и выиграть борьбу за прибыль и признание потребителей.

Таким образом, механизм управления инновационной и инвестиционной деятельностью направлен на реализацию главной задачи коммерческого предприятия – максимизацию прибыли [5, с. 45]. Реализация механизма начинается с момента принятия управленческого решения. Механизм управления инновационной и инвестиционной деятельностью предприятия является непрерывным сложным процессом, включающим несколько стадий, тесно связанных между собой. Механизм управления представляет собой систему экономических, организационных и научно-технических отношений, которая регулируется экономическими, рыночными, технологическими, правовыми и социальными нормами.

Список литературы:

1. Жакевич А.Г. Влияние спада промышленности на социальное положение регионов России // СНГ: внутренние и внешние драйверы экономического роста. Сборник материалов 2-й ежегодной международной научно-практической конференции. М., 2015. С. 27-31.
2. Бирман Г. Экономический анализ инвестиционных проектов. М.: Банки и биржи, М.: ЮНИТИ, 2007. – 631 с.
3. Горфинкель В.Я. Экономика предприятия: Учебник. М.: ЮНИТИ-ДАНА 2007. – 670 с.
4. Валдайцев С.В. Антикризисное управление на основе инноваций: Учебн. пособие. СПб.: Изд-во С.-Петербур. ун-та, 2001. – 232 с.
5. Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / 2-е изд. -М.: Альпина бизнес Букс, 2006. – 715 с.

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ОТНОШЕНИЙ, ВОЗНИКАЮЩИХ ПО ПОВОДУ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Гарцева Алена Игоревна

студент юридического факультета

Санкт-Петербургский государственный экономический университет,

РФ, г. Санкт-Петербург

E-mail: alena_gartseva@mail.ru

Иванюженко Андрей Борисович

научный руководитель, канд. юрид. наук, доц. кафедры финансового права,

Санкт-Петербургский государственный экономический университет,

РФ, г. Санкт-Петербург

Базис финансовой системы государства — это кредитные организации. Во многом от их деятельности, которая включает в том числе управление рисками, зависит стабильность экономики государства, положительная тенденция ее развития, а соответственно, благосостояние общества. Обращаясь к истории России, стоит отметить, что в период с 1930-х и вплоть до 1990-х годов банки не ощущали проблемы влияния рисков во многом ввиду существования в то время командой экономики, основанной на государственной форме собственности, когда отсутствовала конкуренция, и по обязательствам заёмщиков перед банками в конечном счёте отвечало государство. Обозначенное положение дел стало меняться после появления коммерческих, специализированных и кооперативных банков. Их возникновение было сопряжено с развитием рыночной экономики, децентрализацией кредитных ресурсов и отделением эмиссионной деятельности от кредитной. Созданная двухуровневая банковская система значительно преобразила облик Государственного банка и иных кредитных институтов, а появление элементов рыночных отношений сделало деятельность банков, сопряженной с рисками, которые необходимо нести персонально [4]. Таким образом, кредитные организации оказались в условиях, когда не думать о способах управления рисками невозможно: создание нормативной базы, на основе которой будут действовать кредитные организации, было объективной необходимостью. Вместе с тем исключительно

российских нормативных актов (в частности, Инструкции №1, № 139, Положения № 590, Федерального Закона №86 «О Центральном банке Российской Федерации и прочих) было недостаточно. Потому возникла необходимость обратиться к международному опыту, а именно к деятельности Базельского комитета, который с самого начала основания (1974 год) разрабатывал соглашения, позволяющие эффективно управлять банковскими рисками [5]. Положения данных соглашений, участницей которых является в том числе и Россия, включают следующие компоненты:

- Минимальные требования к капиталу: кредитный риск, рыночный риск (Базель I) и операционный риск (Базель II).

Кредитный риск подразумевает неуверенность кредитора в своевременности выполнения обязательств заемщиком.

Для наиболее корректного управления им необходимо учитывать:

- a. вероятность дефолта — обстоятельства, при которых дебитор в течение некоторого срока может оказаться в состоянии неплатёжеспособности;
- b. кредитный рейтинг — классификация дебиторов с точки зрения их надёжности;
- c. кредитную миграцию — изменение кредитного рейтинга дебитора;
- d. сумму, подверженную кредитному риску;
- e. уровень потерь в случае дефолта — доля от суммы, подверженной кредитному риску, которая может быть потеряна в случае дефолта.

Рыночный риск, в свою очередь, есть вероятность снижения стоимости активов ввиду изменения рыночных факторов. Опасность его заключается в том, что он не может быть снижен путём диверсификации (расширения ассортимента выпускаемой продукции и переориентации рынков сбыта).

Управлением им сводится к отслеживанию:

- a. фондового риска — вероятности снижения цены акций;
- b. процентного риска — возможности возникновения финансовых убытков ввиду неблагоприятных изменений процентных ставок;

с. валютного риска — вероятности убытков вследствие неблагоприятного изменения курсов иностранных валют и/или драгоценных металлов: убытки экспортера связаны с понижением валюты платежа, а убытки импортера — с повышением курса валюты платежа;

d. товарного риск — возможности убытков ввиду неблагоприятного изменения динамики товарных цен.

Так, если кредитная организация точно будет знать, как ей действовать в период ожидания роста низких процентных ставок (увеличить сроки заёмных средств; сократить кредиты с фиксированной процентной ставкой и прочее) или во время роста процентных ставок (сократить сроки заёмных средств; увеличить сроки инвестиций и кредиты с фиксированной процентной ставкой и прочее), это позволит ей снизить убытки.

Наконец, операционный риск. Его определение зафиксировано в нормах Базеля II и в нормах положения Центрального Банка РФ от 3 ноября 2009 года N 346-П «О порядке расчета размера операционного риска». Исходя из второго — наиболее полного — определения, можно сделать следующий вывод: управление данными рисками сводится к совершенствованию процедур проведения банковских операций и других сделок, повышению уровня дисциплины и компетенции сотрудников, наконец, к модернизации функциональных возможностей, применяемых кредитной организацией информационных, технологических и других систем [3].

Таким образом, первый компонент Базельских соглашений устанавливает единые для всех банков требования к расчету достаточности капитала, а также набор принципов и стандартов построения внутрибанковских процессов управления рисками.

Следующий компонент соглашений — надзорный процесс (впервые появился в нормах Базеля II, которые определили, что экономический капитал есть величина предъявляемых к такому капиталу требований, рассчитанных самим банком с учетом специфики его рисков, а также внутренних процедур оценки достаточности капитала. Необходимость включения данного компонента

обусловлено многообразием операций и видов рисков, присущих разным банкам [5]. Например, нередко одни кредитные организации в большей мере сталкиваются с кредитными рисками ввиду ненадёжности клиентов, другие же, например, используют некорректные базы данных.

Наконец, последний компонент соглашений — рыночная дисциплина —, устанавливает: а) какие показатели должны демонстрироваться рынку, то есть инвесторам, кредиторам, рейтинговым агентствам и прочим; б) о каких внутренних процедурах рынку стоит открыто рассказывать [5].

В целом Базельские соглашения разрабатывались в ответ на системные кризисы в банковском секторе, а потому, к сожалению, носили, скорее, значительно запаздывающий, нежели превентивный характер. Так, в зависимости от специфики кризисов в каждый период удостоивалось внимания управление теми видами рисков, которые послужили его причиной: в «Базеле I» и «Базеле II» был сделан акцент на управлении кредитным риском, а в «Базеле III» большее внимание было уделено рыночному риску и риску ликвидности.

Учитывая изложенное, необходимо сделать следующий вывод: ввиду создания нормативов, направленных на управление рисками в деятельности кредитных организаций «постфактум» (то есть после обнаружения проблем) на сегодняшний день так и не создан документ, на основании которого можно было бы по-настоящему эффективно управлять рисками [6]. В этой связи на настоящем этапе развития общества нельзя говорить о развитости риск-культуры, однако, на наш взгляд, можно судить о ее значимости для управления рисками в деятельности кредитных организаций.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 02.12.1990 N 395-1 «О банках и банковской деятельности». [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5842/ (Дата обращения: 20. 11. 2019 г.);

2. Приказ Банка России от 01.10.1997 N 02-430 «О введении в действие новой редакции Инструкции Банка России N 1 «О порядке регулирования деятельности кредитных организаций» [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_16471/ (Дата обращения: 20. 11. 2019 г.).
3. Письмо Банка России от 24.05.2005 N 76-Т «Об организации управления операционным риском в кредитных организациях». [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/law/ref/ju_dict/word/operacionnyj_risk/ (Дата обращения: 20. 11. 2019 г.).
4. Иода Е.В., Мешкова Л.Л., Болотина Е.Н. Классификация банковских рисков и их оптимизация / Под общ. ред. проф. Е.В. Иода. 2-е изд., испр., перераб. Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2002, 120 с.
5. Марченко А.В., Дадыко С.И. Актуальные вопросы экономики и управления: Базельские соглашения: общая логика, влияние на управление рисками. [Электронный ресурс]. URL: <https://moluch.ru/conf/econ/archive/174/10380/> (Дата обращения: 22. 11. 2019).
6. Марченко А.В., Дадыко С.И. Актуальные вопросы экономики и управления: Риск-культура в современной банковской сфере. [Электронный ресурс]. URL: <https://moluch.ru/conf/econ/archive/174/10264/> (Дата обращения: 21. 11. 2019 г.).

ОСОБЕННОСТИ РАБОТЫ С МОЛОДЕЖЬЮ НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ

Дзхиоева Евгения Сергеевна

магистрант,

*кафедры государственное и муниципальное управление
Академия народного хозяйства и государственной службы*

при Президенте Российской Федерации,

РФ, г. Ростов - на - Дону

E-mail: dzhioeva.evgesha@mail.ru

АННОТАЦИЯ

Успешная реализация молодежной политики в муниципалитете является фактором социально – экономического развития государства в целом. Но, несмотря на это молодежь не всегда соответствует всем текущим потребностям страны и государства. На сегодняшний день определена оценка эффективности муниципальных программ, выявлены механизмы ведения молодежной политики. В статье рассмотрены особенности реализации муниципальной молодежной политики, сформированы проблемы и способы их решения и совершенствования.

FEATURES OF WORK WITH YOUTH AT THE MUNICIPAL LEVEL

Dzhioeva Evgenia Sergeevna

Undergraduate departments: state and municipal administration

Academy of national economy and public administration under the President

of the Russian Federation,

Russia, Rostov-on-don

ABSTRACT

Successful implementation of youth policy in the municipality is a factor of socio-economic development of the state as a whole. But despite this, young people do not always meet all the current needs of the country and the state. To date, the evaluation of the effectiveness of municipal programs, identified mechanisms of youth policy. The article discusses the features of the implementation of municipal youth policy, formed problems and ways to solve them and improve.

Ключевые слова: молодежная политика; молодежь; муниципальное образование.

Keywords: youth policy; youth; municipal formation.

Особенности работы с молодежью на муниципальном уровне.

Невозможно говорить о молодом человеке и молодежи в отрыве от понятий «человек» и «человечество», не сознавая, что с ними уже произошло, происходит и может произойти.

Мне хотелось бы рассказать о молодежи, молодежной политике изнутри, из своего небольшого опыта.

Если мы рассмотрим людей по поколениям, то увидим, что каждое по - своему особенное.

Сегодня молодежь называют поколением «Z» людьми, которые родились с пальцем на кнопке. В связи с этим и нашему государству пришлось пересмотреть все стандарты и молодежную политику в целом.

Исходя из этого, мы можем говорить, о том, что молодое поколение в современном мире представляет собой реальную силу, молодые люди активно участвуют и реализуют себя абсолютно во всех сферах общественной, национальной, экономической, политической жизни всей страны.

Следует отметить, что молодежь представляет собой своего рода социальную группу, которая, как верно отмечает Филимонова И.В., выдвигает свои собственные инициативы в различных сферах государственной и общественной жизни [1, с. 48]. Воплощает свои идеи в жизнь, опираясь на поддержку органов власти, как на федеральном, региональном и муниципальных уровнях. Есть и другая сторона медали, когда молодежь показывает нам всю свою силу хаоса и беспорядка. Вспомним недавние события, такие как, митинги в Москве, война на Украине, молодежь выступила яро в этих событиях.

Давайте же разберемся, какую роль играет молодежная политика в современной жизни. Из своего опыта я могу сделать вывод, что молодежная

политика на муниципальном уровне освещена не в должной мере и многие не знают о возможностях, которые даются молодым гражданам нашей страны.

Молодежная политика в России осуществляется на всех уровнях власти и набирает большие обороты. Для ее реализации пишут долгосрочные целевые программы. Если мы возьмем целевые программы 2014 – 2018 годов, то увидим, что написанные программы не подходят под сегодняшних молодых людей и это правильно, ведь ничего не стоит на месте.

В 2019 году написана концепция социально – экономического развития до 2030 года, куда также включен раздел молодежь. Написана новая целевая программы на 2019 – 2030 годы, в которые вошли три обязательные подпрограммы «Поддержка молодежных инициатив», «Формирование патриотизма и гражданской ответственности в молодежной среде», «Формирование эффективной системы поддержки добровольческой деятельности». Также увеличилось и систематизировалось количество Флагманских проектов, форумов, конкурсов для реализации молодежи. Для освещения этих мероприятий проводятся большие информационные кампании, и хочется отметить, что результат виден.

Также хочется отметить, что появилось множества Всероссийских движений патриотической направленности, волонтерской и другие. Участие в этих проектах дают огромный стимул действовать. Посмотрите сколько молодых Парламентариев, стало в нашей стране, которые входят в законодательные собрания своих областей, сколько реализованных проектов, и какое огромное количество идей.

Я как никто другой, знаю какого это видеть ребят, у которых «горят глаза», которые стремятся добиться поставленных целей – это здорово!

Но, как и везде есть свои трудности, проблемы.

Давайте попробуем разобраться, почему все-таки есть затруднения в реализации молодежной политики.

До определенного времени, как таковой молодежной политике в принципе не существовало, не было четких целей и задач на государственном уровне,

следовательно, и в регионе и, конечно же, в муниципалитетах были проблемы с ее реализацией и пониманием для чего она нужна. На самом деле муниципалитеты – это отдельный вид искусства, о какой молодежной политике мы говорим, если бюджета не хватает на элементарные вещи.

На самом деле выход есть всегда, хочу поделиться с Вами, чем занимается молодежь в моем родном городе, где участвует, что видела и т. д.

Наш город является высокodatационным, и в основном бюджет формируется из областных дотаций. Вот некоторые сведения.

В муниципальном образовании «Город Донецк» по статистическим данным Ростовстата идет снижение численности молодежи на 9,5% в 2016 г. – 9147 человек, 2017 г. – 8744 человек, 2018 г. – 8276 человек.

На территории города Донецка функционируют 10 общеобразовательных учреждений с количеством обучающихся 4240 человек, две детско – юношеских спортивных школы (1800 человек), муниципальное бюджетное образовательное учреждение дополнительного образования «Детская школа искусств г. Донецка Ростовской области» (695 человек). 3 учреждения среднего профессионального образования: Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение Ростовской области «Донецкое многопрофильное профессиональное училище № 50» (141 студент), Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение Ростовской области «Донецкий промышленно-гуманитарный техникум», (437 студентов) и Частное профессиональное образовательное учреждение Донецкий институт Южного Университета (ИУБиП), (150 студентов) [2, с.10].

Учреждения высшего профессионального образования на территории города отсутствуют. Для поступления в высшие учебные заведения молодежь города уезжает в другие города Ростовской области и Российской Федерации, что в свою очередь и является одной из главных причин снижения численности молодежи на территории города Донецка. Отток молодежи происходит также по причине отсутствия рабочих мест. Рынок труда в городе Донецке характеризуется отрицательным сальдо миграции трудоспособного населения;

общей убылью населения; оттоком рабочей силы трудоспособного возраста (в большей степени мужской части населения) и молодёжи за пределы города на временное и постоянное проживание на территории трудоустройства.

Социально-экономическая ситуация в моногороде Донецке остается сложной. Геополитическая обстановка на юго-востоке Украины еще больше осложнила социально-экономическую ситуацию.

Донецк – город с экономикой, ориентированной на легкую промышленность и машиностроение. Экономика города представлена системообразующими предприятиями ОАО «Донецкая мануфактура М» - производство махровых изделий, ООО «ДОНЭКС» – выпуск дорожно-строительной техники. По состоянию на 01.07.2019 в городе осуществляют деятельность 1 658 субъекта малого и среднего предпринимательства.

Общий бюджет муниципального образования «Город Донецк» в общем, составляет около 1200000,0 тыс. рублей, а финансирование муниципальной программы муниципального образования «Город Донецк» «Молодежь Донецка» составляет: 2019 – 163,7 тыс. рублей.

На территории города Донецка активно ведется работа по вовлечению молодежи в деятельность поисковых и археологических организаций, которую организует казачий православный спортивно – патриотический клуб "Пересвет" Донецкого округа ВКО Всевеликого Войска Донского, организована работа спортивных военно-казачьих секций, возрождающих традиционные казачьи единоборства, проводятся уроки по основам православной культуры и истории казачества. Военно-спортивные мероприятия помогают молодым людям физически развиваться и готовиться к службе в армии.

На базе ГКО "Гундоровское" создана казачья поисковая группа, которая вошла в состав поискового объединения Донецкого округа "Пересвет", основная работа которой направлена на ведение историко-исследовательской работы по истории казачества, военно-патриотическое и православное воспитание казачьей молодежи, участие в военных реконструкциях.

Вовлечение молодежи в деятельность военно - исторических организаций ведется путем привлечения молодежи в крупные, молодежные мероприятия: городские и межмуниципальные автопробеги, участие в патриотической акции «Вахта памяти», участие в областных, региональных конкурсах, исторических реконструкциях.

Молодежь города привлечена в деятельность краеведческих организаций. Проведение краеведческих выставок к памятным датам, организации работы школьных музеев.

На сегодня 9 общеобразовательных организаций города имеют паспортизированные музеи.

Ежегодно обучающиеся общеобразовательных организаций принимают участие в муниципальном этапе областного конкурса исследовательских краеведческих работ обучающихся «Отечество».

Активно развивается волонтерское движение, на территории города Донецка на сегодняшний день осуществляют свою деятельность 19 волонтерских отрядов, что в свою очередь способствует достижению ключевых показателей регионального проекта «Социальная активность», также действует Благотворительная группа «Территория добра» и волонтерский центр «Я-Доброволец». Волонтеры города принимают участие в областных акциях: «Дорога на Выборы», «Тимуровский рейд», «Российская ленточка», «Мы – граждане России». Проводится муниципальный этап конкурса «Доброволец года». Накануне годовщины Победы в ВОВ организовывается помощь пожилым людям в уборке жилых помещений и придомовых территорий, проводятся работы по благоустройству памятников и могил ветеранов ВОВ, разработан проект «Пусть оживут страницы памяти бессмертной» посвященный 75-летию Победы в Великой Отечественной войне, который включает организацию экскурсий и литературных видеомарафонов в городах-героях и городах воинской славы. Проект участвует в конкурсе социально-значимых проектов "Мой проект - моей стране" Общественной палаты Российской Федерации и в конкурсе Фонда президентских грантов [3, с. 56-59].

В связи с участвовавшими случаями распространения материалов экстремистской направленности в интернете, в этом году создан еще один волонтерский отряд «Тревожный клик», осуществляющий деятельность по поиску информационных угроз, несущих вред несовершеннолетним в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет».

Одним из инструментов формирования социальной ответственности является трудоустройство студенческой молодежи. В Донецком промышленно-гуманитарном техникуме действует студенческий строительный отряд «Строим сами», сотрудничающий с Ростовским региональным отделением Молодежной общероссийской общественной организации «Российские студенческие отряды». Наши студенты сегодня работают на объектах строительства не только Ростовской области, но и на всероссийских стройках.

С 2017 года студенты техникума принимали участие в работе студенческих отрядов на объектах строительства таких как: строительство автодороги прилегающей к аэропорту имени Платова – 12 человек, благоустройство и строительные работы в летнем оздоровительном лагере «Смена» г. Анапа – 11 человек, проверка работоспособности газопровода (АО Краснодаргазстрой, п. Чульман, республика Саха (Якутия)) – 3 студента.

В 2019 году 10 студентов техникума трудоустроены в АО Краснодаргазстрой, республика Саха (Якутия) где проводят работы по проверке работоспособности газопровода.

Ведется работа по вовлечению молодежи во всероссийские общественные организации, молодежные движения, деятельность которых направлена на изучение истории страны, подвигов героев, современных достижений России и на взаимодействие со старшим поколением через систему наставничества [4, с. 71].

В Донецке существует 9 общественных детских и молодежных объединений, работает молодежный парламент при Донецкой городской Думе, являющийся площадкой для самореализации социально активной молодежи. Созданы территориальные отделения общественных организаций: «Содружество детей и молодежи Дона», «Ассоциация почетных граждан, наставников и талантливой

молодежи». Созданы и функционируют местные отделения всероссийских общественных организаций: «Юнармия», «РДШ» - Российское движение школьников, «Бессмертный полк». В деятельность объединений вовлечено более 25% молодежи от общего числа молодежи города Донецка в возрасте от 14 до 30 лет.

Проводятся мероприятия по созданию, поддержке и развитию многофункциональных молодежных центров, клубов и иных площадок для интеллектуального, творческого и спортивного досугов на территории муниципального образования "Город Донецк». На территории города Донецка функционирует муниципальное бюджетное учреждение культуры «Городской Дворец культуры и клубы». Для молодежи города проводятся: дискотеки, акции, тематические вечера, праздники, ведется работа клубных формирований, доля охваченной молодежи города составляет 23%.

Организованы площадки для интеллектуального, творческого и спортивного досугов. По городу активно строятся спортивные площадки для досуга молодежи. Функционируют две детско – юношеских спортивных школы по направлениям: футбол, баскетбол, волейбол, настольный теннис, гимнастика, плавание, легкая атлетика.

Проводятся мероприятия по расширению практики гражданско - патриотического воспитания, укрепления межнационального и межконфессионального неприятия экстремистской и иной радикальной идеологии среди подростков, студентов и других категорий молодежи с участием военнослужащих, сотрудников спецслужб и правоохранительных органов, ветеранов боевых действий, представителей общественных и религиозных объединений.

В целях обеспечения стабильной межнациональной обстановки на территории города Донецка в Администрации города Донецка действует рабочая группа по контролю за исполнением Указа Президента Российской Федерации от 07.05.2012 № 602 «Об обеспечении межнационального согласия» и организовано проведение заседаний консультационного совета с участием представителей общественных организаций города, казачества, настоятелей

приходов православной церкви, представителей азербайджанской диаспоры, Общественного совета при Администрации города Донецка, сотрудников отдела МВД России по городу Донецку.

В рамках содействия сохранению и развитию этнокультурного многообразия народов России и в целях укрепления единства и духовной общности полиэтничного народа Российской Федерации на территории города Донецка совместно с молодежью города ежегодно проводятся: фестиваль самодеятельного творчества политических партий и общественных объединений «Мы едины», День государственного флага РФ, шествие трудовых и ученических коллективов города и представителей общественных организаций в день празднования Дня народного Единства, митинги посвященные выводу Советских войск из Афганистана, освобождению Ростовской области от немецко-фашистских захватчиков, Победе в Великой Отечественной войне и т. д.

Ярким мероприятием является международный фестиваль казачьей культуры «Казачья душа», который проводится с 2009 года. В 2018 году в фестивале принимали участие представители многих городов.

В 2017 году на территории города Донецка впервые состоялся фестиваль национальных культур «Дон многоликий», посвященный 80-летию образования Ростовской области. В этот юбилейный для всей области день дончане могли познакомиться с традициями, культурой народностей, отведать блюда национальной кухни.

На регулярной основе проводятся информационные часы, беседы, праздники, организованы крупные мероприятия, направленные на укрепление межнационального и межконфессионального неприятия экстремистской и иной радикальной идеологии среди подростков: «Мы за жизнь и счастливое детство», «Нет терроризму!», «Опасность терроризма», «Свои и чужие: экстремизм на наших улицах», «Опасные забавы», «О мерах по противодействию терроризму». Праздники, посвящённые Дню России «С любовью и верой к России», «Россия, страна детства». Региональный Фестиваль дружбы народов «Мы вместе!»,

III Международный фестиваль духовой оркестровой музыки «Славься, родная держава!».

И это далеко не все, что можно было бы рассказать о молодежи и о работе в целом. Работа с молодежью должна иметь системный подход со всех сторон просматриваться и совершенствоваться.

Хочется отметить, что трудности будут всегда, но пока есть люди, которые нацелены на положительный результат у нас есть будущее.

Список литературы:

1. Филимонова И.В., Беденков В.В. Проблема повышения уровня правовой культур молодежи в России // Современный юрист, 2016, N 2., с. 33 – 51.
2. Постановление Администрации города Донецка от 04.01.2019 № 4 «Об утверждении муниципальной программы муниципального образования «Город Донецк», с. 5-11.
3. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р (ред. От 10.02.2017) «О Концепции долгосрочного социально – экономического развития Российской Федерации, с. 56-59.
4. Стратегия развития молодежи Российской Федерации на период до 2025 г., с. 68-72.

**МОДЕЛИРОВАНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССА
«ФОРМИРОВАНИЕ КАДРОВОГО РЕЗЕРВА»
С ПРИМЕНЕНИЕМ МЕТОДОЛОГИИ ПОСТРОЕНИЯ БЛОК-СХЕМ**

Закусило Виктория Сергеевна

магистрант, кафедра АСУ

*Рязанский государственный радиотехнический университет им. В.Ф. Уткина,
РФ, г. Рязань*

E-mail: viktoria.zakusilo@yandex.ru

В настоящее время в управлении крупными предприятиями активно внедряется и применяется процессный подход – теперь предприятие рассматривается как совокупность бизнес-процессов, а не как раньше в виде системы структурных подразделений. Работу по формированию кадрового резерва можно также представить в качестве бизнес-процесса. Данный факт актуализирует перед кадровыми службами задачу организации работы с резервами на выдвижение на основе процессного подхода, так как практика его реализации не так широко распространена в научной бизнес-литературе [1] и самом кадровом менеджменте [2,3].

В рамках данной статьи смоделируем и опишем общий алгоритм формирования кадрового резерва на выдвижение, опираясь на методологию построения блок-схем.

Владельцем бизнес-процесса «Формирование кадрового резерва» и ответственным лицом за эффективность его функционирования является руководитель кадровой службы предприятия. Основным результатом (выходом) процесса должен стать сформированный кадровый резерв на выдвижение – человеческий ресурс для реализации других процессов внутри предприятия. Данный факт позволяет определить обеспечивающий тип проектируемого бизнес-процесса.

Как и у любого бизнес-процесса – у моделируемого нами процесса в теории классифицированы временные рамки (оперативный, тактический и стратегический кадровый резерв) – в среднем все действия, начиная от определения потребности до назначения резервиста на вышестоящую должность,

должны занять 3 года. Однако на практике следует учитывать ротацию кадров - приёмы, переводы и увольнения работников, поэтому логичнее определить длительность процесса не более 3 лет (так как подразумевается ежегодное переопределение потребности в составе утвержденных резервистов).

Формирование кадрового резерва невозможно без ключевых элементов (первичных и вторичных), к которым можно отнести: входы и выходы, поставщиков и клиентов бизнес-процесса (таблица 1).

Таблица 1.

Элементы бизнес-процесса «Формирование кадрового резерва»

Первичные входы	Первичные клиенты
<ul style="list-style-type: none"> • Штатное расписание предприятия • Организационная структура • Персональные данные кандидатов 	Структурные подразделения <ul style="list-style-type: none"> • Персонал предприятия • Внешние соискатели
Вторичные входы	Вторичные клиенты
<ul style="list-style-type: none"> • Заявления о самовыдвижении • Рекомендации руководителей 	<ul style="list-style-type: none"> • Рынок труда
Первичные выходы	Первичные поставщики
<ul style="list-style-type: none"> • Кадровый резерв на выдвижение • Индивидуальные планы развития 	<ul style="list-style-type: none"> • Служба управления персоналом • Специалист службы
Вторичные выходы	Вторичные поставщики
<ul style="list-style-type: none"> • Кадровое делопроизводство 	<ul style="list-style-type: none"> • БП «Организационное проектирование» • БП «Кадровый учет»

Процесс формирования кадрового резерва на предприятии всегда проходит в несколько этапов. Система формирования резерва является гибкой: предприятия могут вносить в неё изменения, дополнять и адаптировать под себя. Однако существует тот необходимый минимум, который обязателен для построения эффективной и результативной работы, а именно:

- определение потребности в кадровом резерве на предприятии;
- анализ кандидатов – потенциальных резервистов;
- отбор кандидатов на включение в резерв;
- формирование резерва под конкретные должности.

Далее рассмотрим подробно - какие задачи стоят на каждом этапе, построив блок-схему бизнес-процесса «Формирование кадрового резерва» (рисунок 1):

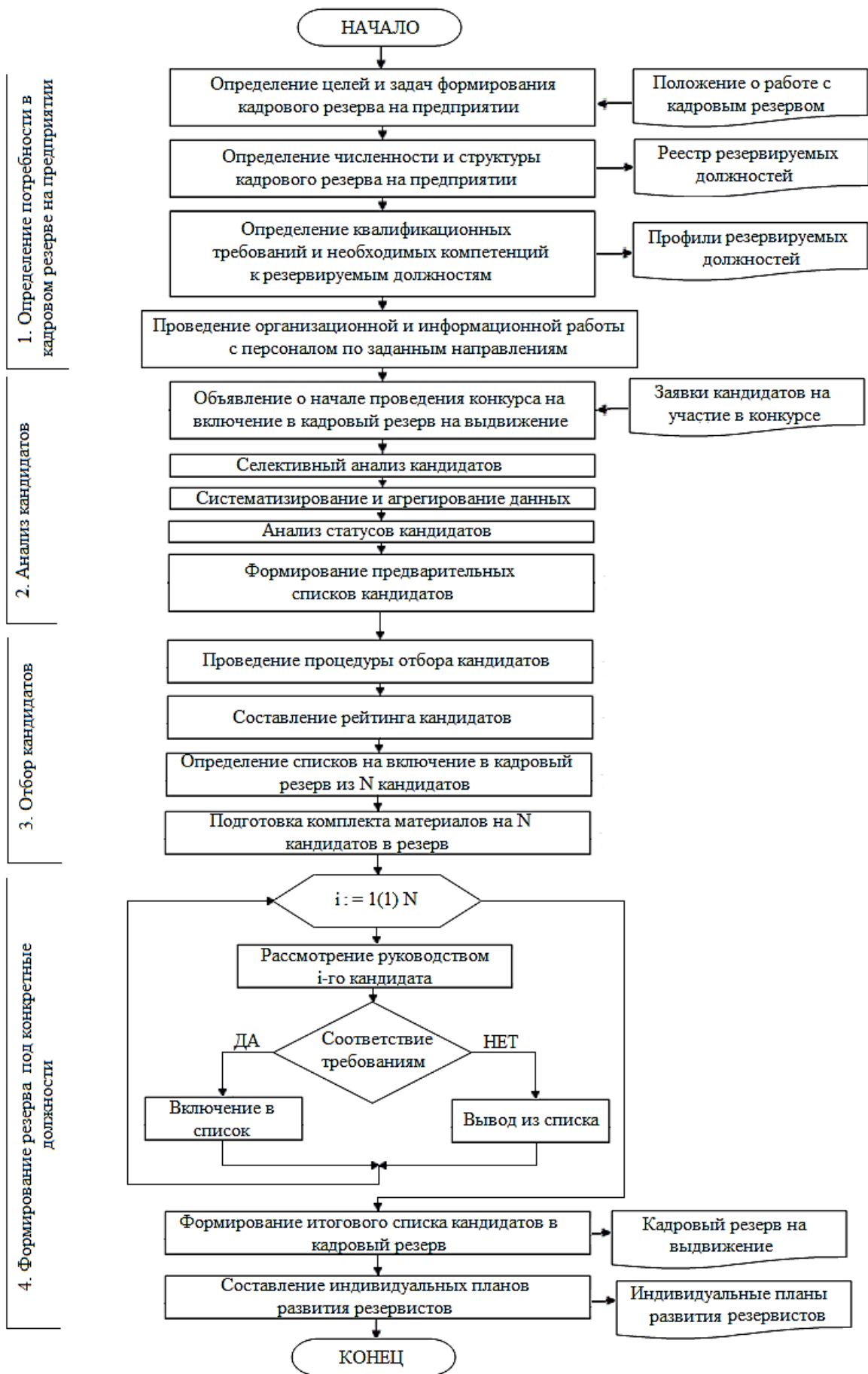


Рисунок 1. Блок-схема бизнес-процесса «Формирование кадрового резерва»

Первый этап – определение потребности в кадровом резерве на выдвижение на предприятии. На этом этапе анализируются кадровые риски, определяются целевые позиции путём выявления проблемных зон и причин их возникновения, определяется оптимальная численность резерва в целом, а также на каждую позицию. Итогом первого этапа должны стать документально закреплённые предприятием: положение о работе с кадровым резервом на выдвижение, реестр резервируемых должностей и сформулированные к ним профили (квалификационные требования).

Второй этап – анализ кандидатов (потенциальных резервистов). Для реализации данного этапа служба управления персоналом объявляет о начале проведения конкурса на включение в кадровый резерв и начинает сбор заявок на участие в нём. В рамках второго этапа проводится селективный анализ – специалистами кадровой службы осуществляется отсев неподходящих кандидатур по формальным признакам и критериям. Как правило, достаточно применения метода анализа документов кандидатов: биографий, характеристик, личных дел, материалов аттестаций, конкурсов. Кандидатов, успешно прошедших селективный анализ, включают в предварительные списки для глубокого и детального дальнейшего отбора.

Третий этап – отбор кандидатов. Основная задача этого этапа состоит в выявлении у потенциальных резервистов способностей к развитию и достижению результатов, желания учиться и развиваться. Технологию отбора персонала можно сравнить со ступенчатой системой, на каждой из ступеней которой отсеивается часть претендентов. Кульминацией этапа является принятие решения экспертной комиссией о ходатайствовании с подготовленным списком резервистов перед высшим руководством предприятия.

Четвёртый этап - формирование резерва под конкретные должности. Руководство рассматривает предложенные комплекты документов и формирует из нескольких кандидатов окончательные предпочтения по каждой целевой должности. Результатом заключительного этапа становится издание

организационно-распорядительного документа, утверждающего кадровый резерв на выдвижение на предприятии.

Описав поэтапно работу по формированию кадрового резерва, становится возможным сделать вывод, что содержание проектируемой модели бизнес-процесса должно отображать смысловое значение следующих компонентов:

- принципы формирования кадрового резерва;
- систему применяемых методов оценки кандидатов по каждой резервируемой должности;
- критерии и механизмы зачисления в кадровый резерв;
- механизмы разработки и утверждения индивидуальных планов развития кандидатов в резерв (ИПРР) для повышения их профессионального развития;
- систему оценки готовности сформированного и утвержденного резерва на выдвижение к исполнению должностных обязанностей по резервируемым должностям.

Для повышения эффективности и результативности работы службы управления персоналом, содержание бизнес-процесса «Формирование кадрового резерва» должно быть доступно к ознакомлению абсолютно всем категориям сотрудников предприятия, поскольку оно выполняет для них мотивирующую и стимулирующую роль.

Список литературы:

1. Елиферов В.Г. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов / В.Г. Елиферов, В.В. Репин – М.: Манн, Иванов и Фебер, 2013. – 544 с.
2. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации: актуальные технологии найма, адаптации и аттестации: Учебное пособие/ А.Я. Кибанов, И.Б. Дуракова – М.: КноРус, 2012. – 368 с.
3. Митрофанова Е.А. Управление персоналом: теория и практика. Компетентностный подход в управлении персоналом: учебно-практическое пособие / Е.А. Митрофанова. – М.: Проспект, 2016. – 74 с.

IDEF0-МОДЕЛЬ ПРОЦЕССА ФОРМИРОВАНИЯ КАДРОВОГО РЕЗЕРВА

Закусило Виктория Сергеевна

магистрант, кафедра АСУ

Рязанский государственный радиотехнический университет им. В.Ф. Уткина,

РФ, г. Рязань

E-mail: viktoria.zakusilo@yandex.ru

Как и в любом из направлений управления предприятием в кадровом менеджменте сегодня активно применяются современные технологии - всё большее количество предприятий хочет автоматизировать данный функциональный блок при помощи информационных систем, в том числе и модуль «Кадровый резерв».

Опишем деятельность по формированию кадрового резерва предприятия стандартами IDEF0.

Общая структура модели начинается с представления всей системы в виде простейшей компоненты – контекстной диаграммы (рисунок 1). Данная диаграмма отражает основное назначение (функцию) системы, необходимые входные и выходные данные, управляющую (регламентирующую) информацию, а также механизмы воздействия на систему.



Рисунок 1. Контекстная диаграмма (диаграмма верхнего уровня)

В качестве входных данных, на основе которых осуществляется формирование кадрового резерва на выдвижение, являются:

- персональные данные кандидатов – персональными данными считается любая информация, прямо или косвенно относящаяся к субъекту персональных данных – конкретному кандидату. В работе с кадровым резервом используются общие персональные данные: ФИО, дата рождения, образование (профессия), факты биографии, предыдущая трудовая деятельность, деловые и иные личные качества, которые носят оценочный характер;

- реестр резервируемых должностей – совокупность должностей согласно штатному расписанию предприятия, в перспективе подлежащих немедленному замещению конкретным резервистом в случае вакансии;

- профили резервируемых должностей с требованиями к уровню профессионального образования, стажу (опыту) работы, направлению подготовки, профессиональным знаниям и навыкам потенциального резервиста, необходимым для назначения на конкретную резервируемую должность;

- формы отчетности по резерву на выдвижение – применяемые предприятием формы отчетов, характеризующие деятельность в рамках работы с кадровым резервом на конкретную дату или за определенный период;

- дополнительные требования к резервистам – вторичные требования, которые позволяют отсеять нерелевантных резервистов и сформировать предпочтение из нескольких кандидатов.

Управляющими данными использования информационной системы формирования кадрового резерва на выдвижение являются:

- нормативно-правовые акты трудового законодательства РФ – главным образом это реестр профессиональных стандартов;

- локальные нормативные акты филиала – внутренние нормативные акты, адаптирующие и конкретизирующие трудовое законодательство РФ к специфике производственной и организационной деятельности предприятия.

Механизмами использования системы, т. е. ресурсами, обеспечивающими выполнение функции, являются:

- отдел управления персоналом – специалисты отдела, которые непосредственно реализуют алгоритм процесса формирования кадрового резерва;
- процедурная среда предприятия – ситуационные факторы внутри предприятия, влияющие на процесс его функционирования и преобразования.

Результатами работы (выходными данными) системы должны стать:

- кадровый резерв на выдвижение;
- отчет по запросу.

После окончания описания элементов контекстной диаграммы (диаграммы верхнего уровня) необходима её детализация за счет построения диаграммы декомпозиции верхнего уровня с помощью нескольких блоков, соединенных интерфейсными дугами (рисунок 2).

Диаграмма декомпозиции первого уровня предполагает декомпозицию исходной функции «Использование информационной системы работы с кадровым резервом на выдвижение» на 3 подфункции (блока):

- анализ кандидатов;
- отбор кандидатов;
- формирование резерва под конкретные должности.

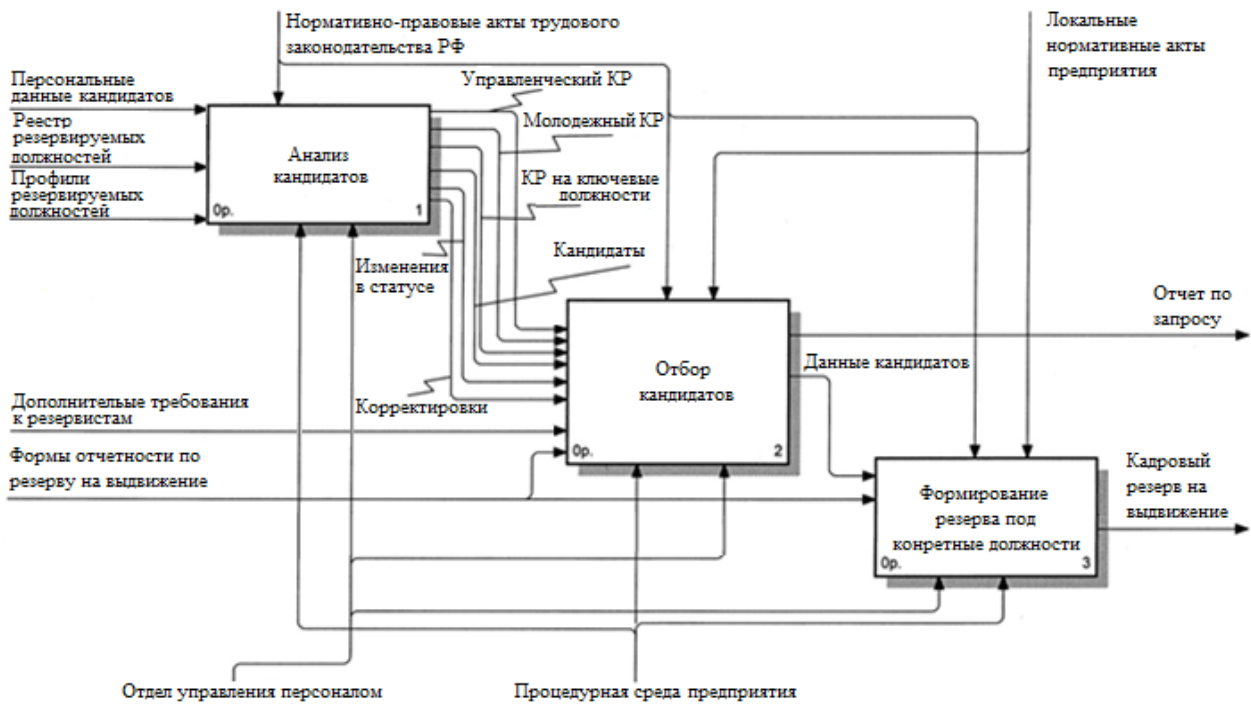


Рисунок 2. Диаграмма декомпозиции первого уровня

Декомпозируем каждую из выявленных подфункций модели.

1. *Анализ кандидатов* представляет собой процесс ознакомления с максимально большим объемом информации о каждом работнике (декомпозиция блока представлена на рисунке 3).

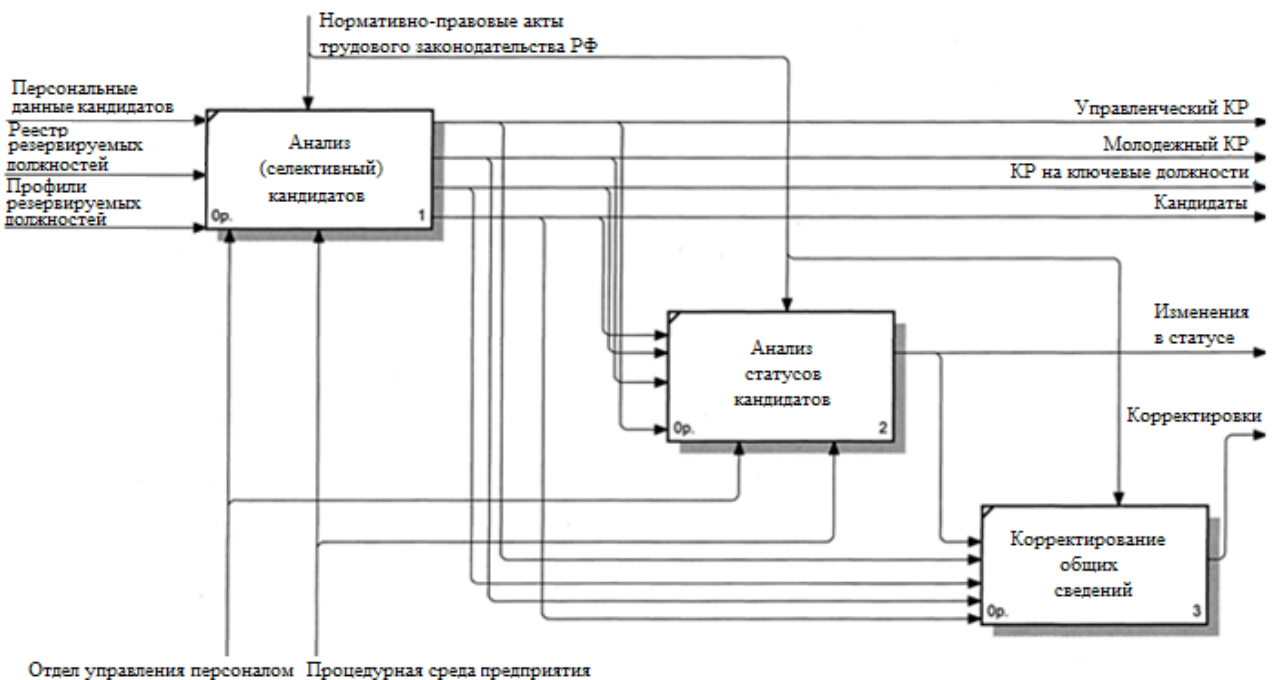


Рисунок 3. Диаграмма подфункции «Анализ кандидатов»

2. В рамках *отбора кандидатов* - для определения кандидатов в резерв следует оценить их профессиональные компетенции, используя технологии, имеющиеся в арсенале процедуры деловой оценки сотрудников предприятия [1] (декомпозиция блока представлена на рисунке 4).

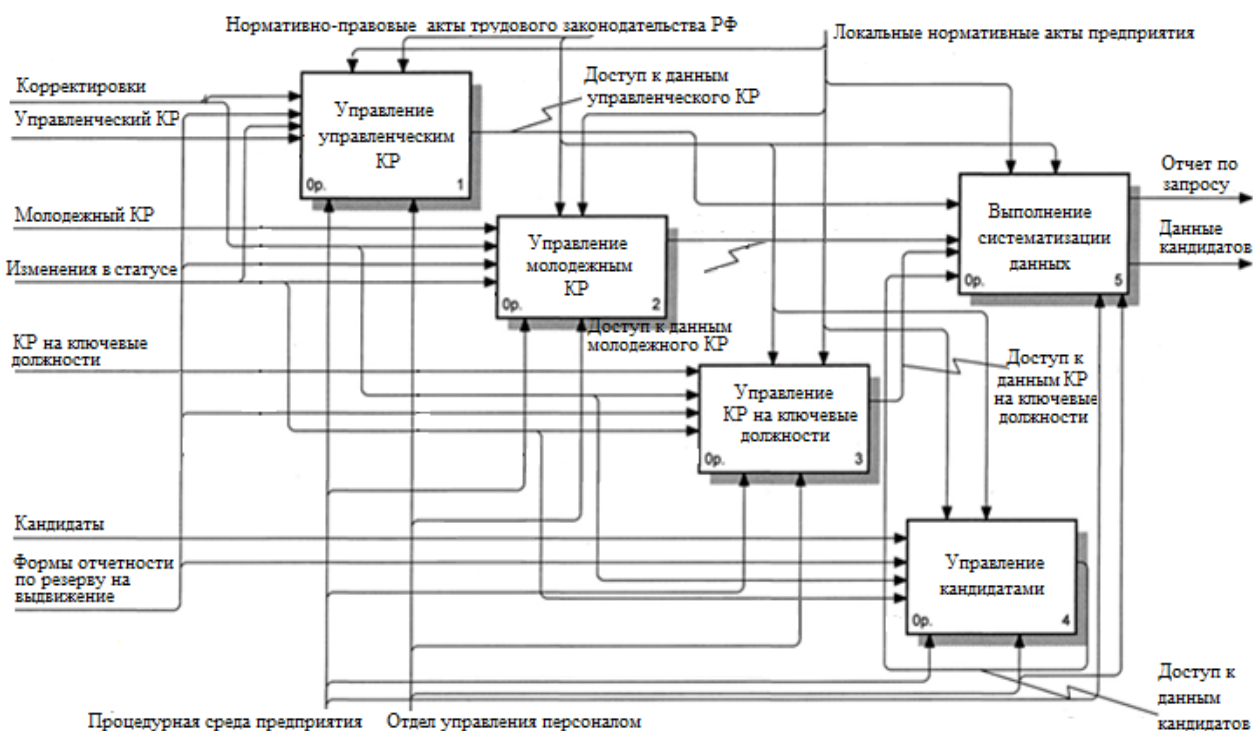


Рисунок 4. Диаграмма подфункции «Отбор кандидатов»

3. *Формирование резерва под конкретные должности* – окончательное определение и закрепление резервистов на замещаемые позиции согласно реестру резервируемых должностей (декомпозиция блока представлена на рисунке 5).



Рисунок 5. Диаграмма подфункции «Формирование резерва под конкретные должности»

На декомпозиции данной подфункции завершается проектирование обозначенной IDEF0-модели.

В результате спроектированную модель информационной системы работы с кадровым резервом можно считать эффективной, если она конкретно и достоверно отвечает на следующие вопросы:

- кто должен быть включен в список кандидатов в резерв?
- кому из резервистов необходимо пройти обучение?
- какую форму подготовки применить к резервисту, учитывая его индивидуальные качества и способности?

Список литературы:

1. Шапиро С.А. Инновационные подходы к процессу управления персоналом организации: Монография/ С.А. Шапиро – М.: РХТУ им. Д.И. Менделеева, 2011 – 65 с.

ПРОГРАММА РАЗВИТИЯ КАДРОВОГО РЕЗЕРВА

Закусило Виктория Сергеевна

магистрант, кафедра АСУ

Рязанский государственный радиотехнический университет им. В.Ф. Уткина,

РФ, г. Рязань

E-mail: viktoria.zakusilo@yandex.ru

Одной из основных задач работы с кадровыми резервами, наряду с процессом по формированию, является их развитие.

Развитие кадрового резерва представляет собой совокупность организационно-экономических мероприятий службы управления персоналом в области обучения резервистов, повышения квалификации и развития карьеры. Так развитие кадрового резерва способствует повышению профессиональной и управленческой компетентности резервистов, а также создает условия для развития способностей и раскрытия потенциала у отобранных в резерв кандидатов.

При определении и реализации программы развития кадрового резерва во внимание берутся индивидуальные планы развития резервистов.

Индивидуальный план развития резервиста (ИПРР) представляет собой комплекс мероприятий, направленных на подготовку члена кадрового резерва к занятию целевой должности в определенный срок. Зная, на какую должность или позицию резервист планируется, и, определив каких умений, знаний или качеств ему в настоящий момент недостает, остается лишь правильно организовать процесс обеспечения его этими знаниями.

Формирование и реализация ИПРР осуществляется в целях:

- системной подготовки члена кадрового резерва к исполнению обязанностей по целевой должности;
- повышения ответственности резервистов за развитие своих профессиональных и управленческих компетенций;
- контроля за развитием компетенций и карьерным ростом резервистов;

- формирования программы развития кадрового резерва, учитывающей реальные потребности членов кадрового резерва.

Перечисленные цели свидетельствуют о том, что программа развития кадрового резерва должна быть модульной, целенаправленной, системной и плановой. Традиционно она может реализоваться в следующих форматах:

- групповом или индивидуальном;
- внутреннем (на рабочем месте) или внешнем (вне рабочего места).

Потребность в групповом или индивидуальном форматах развития необходимо рассматривать в разрезе с категориями должностей резервистов, с целью качественного составления программы развития для каждого конкретного кандидата. Индивидуальный формат позволяет сконцентрироваться на каждом резервисте персонально и донести максимум информации, ориентируясь на его личные потребности (развивающие проекты и задания, наставничество, временная ротация, коучинг). Групповой же формат даёт возможность практиковать работу в команде (семинары, мастер-классы, бизнес-симуляции, курсы повышения квалификации).

Формат развития резервистов на рабочих местах (внутренний) подразумевает планирование систематического практического обучения. Методология обучения на рабочем месте включает:

- временную ротацию – направленное приобретение опыта резервистом в результате периодической смены рабочего места;
- прохождение производственных инструктажей, адаптирующих резервистов к их новой рабочей обстановке;
- привлечение резервистов в качестве ассистентов или стажеров (способствует проявлению некоторой доли ответственности);
- подготовку в проектных группах (развивает сотрудничество работников для разработки крупных и ограниченных сроком задач).

Формат развития резервистов вне рабочего места (внешний) предназначен, прежде всего, для получения теоретических знаний (в отличие от внутреннего

формата), необходимых для умения вести себя в соответствии с требованиями производственной обстановки. Методология развития резервистов вне рабочих мест основана на: программных курсах обучения (профессиональная переподготовка и курсы повышения квалификации), конференциях и семинарах, деловых играх, прохождении стажировок на иных предприятиях аналогичной сферы деятельности.

Каждый из форматов обладает собственной типовой методологией, преимуществами и ограничениями, которые были определены и отражены в рисунке 1.

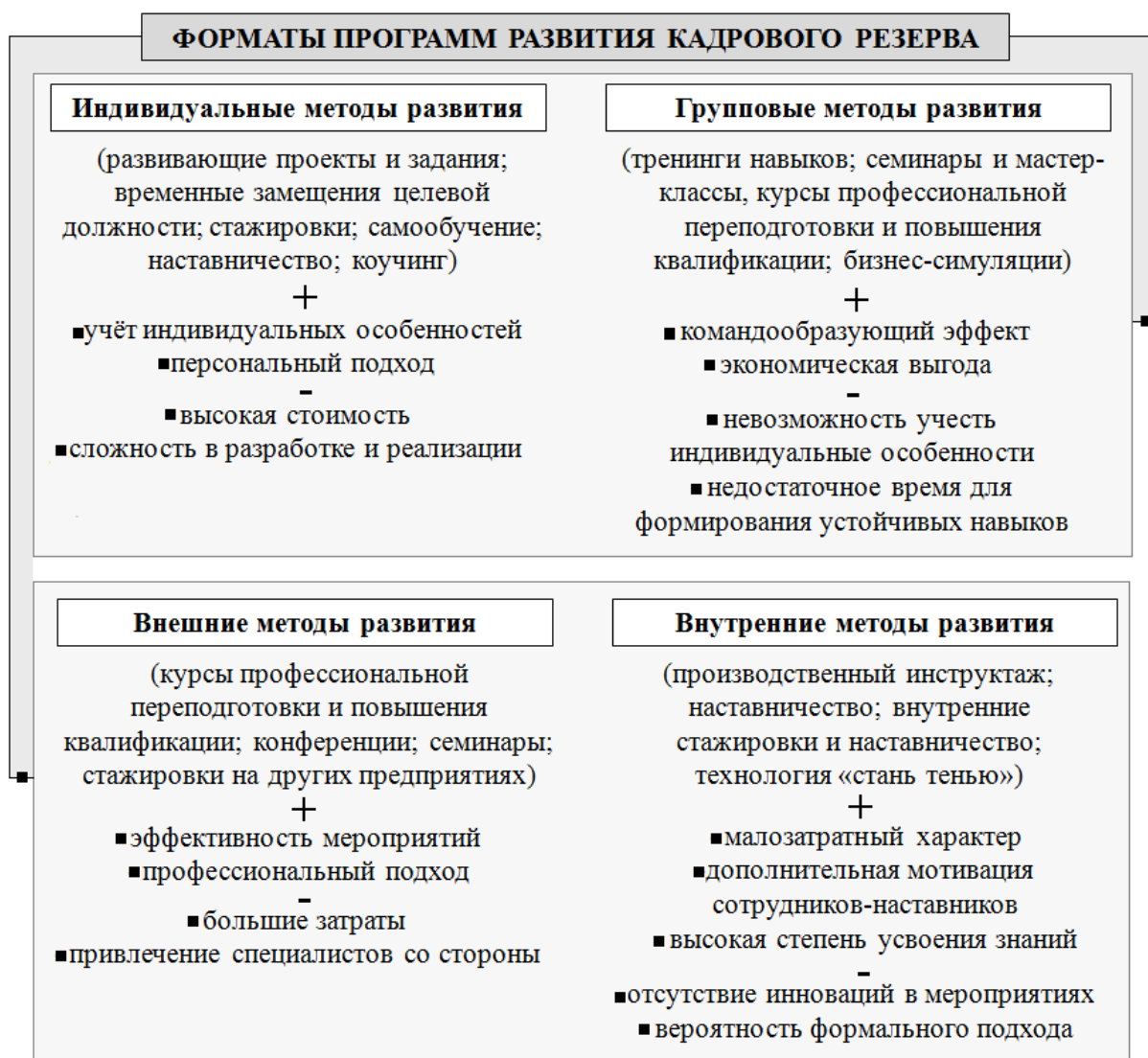


Рисунок 1. Типовая методология развития кадрового резерва

Учитывая особенности, возможности и ограничения каждого из форматов развития, специалисты кадровых служб предприятий в своей работе руководствуются категориями целевых должностей резервистов (соотношение форм развития для категорий представлено на рисунке 2):

- внешние и индивидуальные методы развития используются, как правило, для развития резервистов на ключевые или руководящие должности (подразумевают сочетание глубины, сфокусированности, персональной настройки обучения и его высокой результативности);
- внутренние и групповые методы применяются для развития резервистов – линейного персонала и среднего менеджмента (отражают оптимальный баланс качества, масштабности и стоимости развивающих мероприятий).

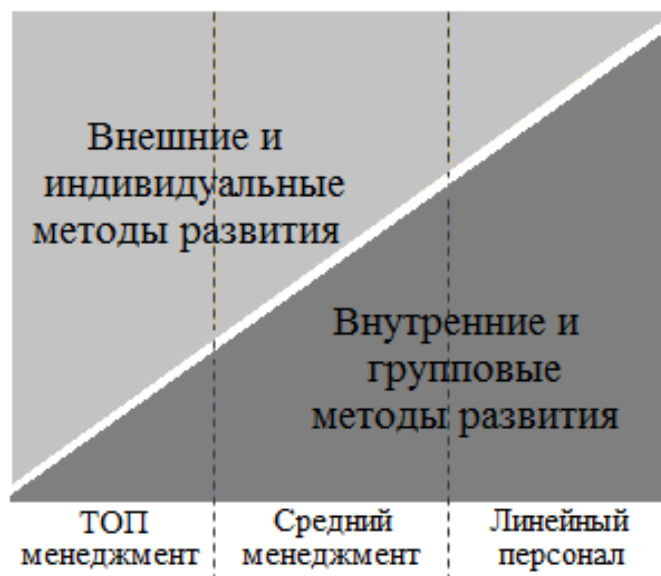


Рисунок 2. Общий тренд соотношения форм развития для категорий

Сформированная программа развития кадрового резерва является эффективной в том случае, если связанные с ней издержки будут в перспективе ниже издержек предприятия на повышение производительности труда за счет других факторов или издержек, связанных с ошибками в найме рабочей силы.

Обычно программа развития кадрового резерва разрабатывается крупными предприятиями ежегодно, и этому есть вполне обоснованные основания.

Затраты на развитие персонала учитываются в части бюджетирования управленческих расходов при планировании операционного бюджета (традиционным считается представление календарного года одной точкой времени, т. е. происходит разбиение года на 12 месяцев).

Список литературы:

1. Шапиро С.А. Инновационные подходы к процессу управления персоналом организации: Монография/ С.А. Шапиро – М.: РХТУ им. Д.И. Менделеева, 2011 – 65 с.

МОТИВАЦИЯ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Калмурзаева Эльзара Бекмурзаевна

*студент профиля «Международный менеджмент»,
Сибирский государственный университет науки и технологий
им. ак. М.Ф. Решетнева
РФ, г. Красноярск
E-mail: K_elzara2011@mail.ru*

Кравченко Марина Владимировна

*научный руководитель,
преподаватель кафедры международного бизнеса,
Сибирский государственный университет науки и технологий
им. ак. М.Ф. Решетнева
РФ, г. Красноярск*

MOTIVATION OF LABOR ACTIVITY

АННОТАЦИЯ

Для повышения мотивации сотрудников необходимо правильно подобрать такой комплекс, который будет работать для каждого человека в зависимости от рода его деятельности и жизненной ситуации. Целью статьи является описание основных методов мотивации в современном обществе.

ABSTRACT

To increase the motivation of employees, it is necessary to choose the right, to develop for each person, depending on the type of his activity and life situation. The purpose of the article is to determine the main methods of motivation in modern society.

Ключевые слова: мотивация персонала, ТК РФ, национальные особенности, нематериальная мотивация, материальная мотивация, эффективность.

Keywords: personnel motivation, labor code of the Russian Federation, national characteristics, intangible motivation, material motivation, efficiency.

В современных компаниях мотивация персонала является исключительно важной частью для организации, вне зависимости от того, что зафиксирована она документально или нет [1 с. 482]. Для того, чтобы получить желаемый результат от выполнения поставленной перед сотрудниками задачи, необходимо не только выплачивать заработную плату персоналу, которое предусмотрено Трудовым кодексом Российской Федерации. Также жизненно важно понимать какие потребности есть у сотрудника и способствовать удовлетворению их, тем самым мотивируя на эффективную работу. Следовательно, изучение вопроса мотивации трудовой деятельности, нам кажется достаточно актуальным на сегодняшний день.

Статья посвящена изучению мотивации трудовой деятельности.

Наиболее значимым фактором, напрямую влияющим на потенциал сотрудников, является мотивация и стимулирование труда. С повышением мотивации сотрудника, он стремится и старается выполнить свою работу гораздо эффективнее, кроме того повышается лояльность и вовлеченность к организации, в которой он работает. Если цели организации соотносятся с целями работника, это является еще одним фактором мотивации персонала, что в результате приводит к росту эффективности труда, следовательно наблюдается рост и результативность организаций, государственных структур. В таком случае сотрудник ощущает себя частью компании, считает, что в организации он сможет проявить свой потенциал. Состав мотивации сотрудников будет зависеть от особенностей деятельности, зависящие от ее размера, стиля управления, сферы деятельности.

Всем известно, что от персонала компании зависит многое, следовательно одной из важнейших задач является внедрение новых способов мотивации, которые соответствуют потребностям работников. В настоящее время многие российские компании совершенствуют систему компенсаций, справедливую систему вознаграждения, которые стимулируют выполнение целей организации [2 с.160].

Внедрение системы эффективной мотивации персонала позволяет в промежутке от 3-х до 4-х месяцев изменить отношение сотрудников к организации. Сотрудники начинают активно выполнять все задачи, проявлять инициативу. В системе эффективной мотивации равномерно используются как инструменты материального стимулирования, так и методы нематериальной мотивации сотрудников. Нематериальные методы мотивации способствуют созданию здоровой конкуренции, оздоровлению атмосферы в коллективе и служит фундаментом для развития персонала. Нематериальная мотивация выражается в потребности работника в признании, самоуважении, самоутверждении. Однако, используя только один метод, либо материальный, либо нематериальный желаемого результата добиться сложно, так как они взаимосвязаны и взаимодополняют друг друга [3 с. 482], анализом данного вопроса отразили в своих трудах следующие авторы: Пугачев В.П., Зайцева Г.В., Черняева Т.В., Лобанова Т.Н., Егоршин А.П.

Национальные особенности государства, где функционирует компания также имеют большое влияние на потребности сотрудников, следовательно влияют и на мотивацию персонала. Так российский автор Д.И. Ткачев, выделяет следующие рекомендации по совершенствованию мотивации трудовой деятельности в России в соответствии:

- 1) с теоретическими основами исследования и положениями известных концепций мотивации;
- 2) с имеющимися в науке и практике способами мотивирования;
- 3) с особенностями менталитета российских граждан;
- 4) с учетом наиболее распространенных ошибок управления мотивацией трудовой деятельности работников российских организаций [4 с. 85]. Согласно концепции предложенной данным автором и результатам проведенных им эмпирических исследований создана система рекомендаций по использованию внешних стимулов и развитию внутренней мотивации работников. При этом, главной целью мотивации сотрудников является формирование внутренней

мотивации работника, а неэкономические и экономические стимулы внешнего мотивирующего воздействия являются средствами достижения этой цели и относительно легко оптимизируются.

Основываясь на результатах социологических опросов сотрудников компаний, можно сделать вывод о том, что люди на современном этапе развития на первое место не ставят заработную плату в перечне стимулирующих факторов. Возможно, результаты исследования могут быть искажены по причине того, что люди не привыкли афишировать свое стремление к максимальной выгоде, как это принято в европейских странах. Однако, все же в этом есть определенная правда, так как на сегодняшний момент развития технологий и расширения возможностей вкусы и предпочтения меняются и заработная плата не является таким сильным мотиватором как прежде.

То же самое можно сказать и о других материальных удобствах, предоставляемых персоналу на рабочем месте, таких как социальных блага, перспектива карьерного роста. Данные вещи человек обычно воспринимает как должное и каждое нововведение – будь то увеличение заработной платы, повышение в должности или что-нибудь другое – перестает мотивировать сотрудника вскоре после его приобретения. Работа продолжается в обычном режиме, но нет тех результатов, которые необходимы для дальнейшего развития. Карьеристы в данном случае не исключение – они больше стремятся к афишированию своей деятельности, соответственно, проявляют заинтересованность только в тех областях работы, которые будут замечены начальством либо коллегами [6 с.190].

Одним из серьезнейших факторов, мешающих управлению мотивацией труда с помощью материального стимулирования, является монополия на рынке труда работники в высокой степени зависят от работодателя, монополия покупателей труда заставляет наемный персонал принимать диктуемые им условия [5]. Внутренняя мотивация -- это то, почему человек вкладывает свои усилия, почему он работает практически каждый день, стремясь сделать свою жизнь и жизни близких людей лучше. Внутренняя мотивация -- это та «энергия»,

которая поддерживает и не дает сдаться в момент преодоления трудностей и неудач. К внутренней мотивации относят:

- самоутверждение, стремление к творчеству;
- стремление к самореализации;
- мечту, востребованность;
- убежденность; - личностный рост;
- любопытство; - потребность общения.

Существуют различные теории мотивации такие как теория мотивации В.Врума, Герцберга, К. Альдерфера и другие, они основаны на удовлетворенности человека своей работой. Тем самым можем сказать, что в центре мотивации стоит удовлетворенность человека созданными условиями и выгодами, которые он получает делая свою работу.

Кроме этого также есть влияние национальных, культурных особенностей страны на мотивацию, что обусловлено тем, что в теории менеджмента культура является важным фактором, которая влияет на особенности поведения, речи, развития, характер коммуникации, стиль общения. В зависимости от того, к какой культуре принадлежит сотрудник, видоизменяется его поведение в различных ситуациях. Так известный австрийский исследователь Г. Хофштеде определил культуру как «коллективное программирование ума, которое отличает человека одной группы от другой» [Hofstede 1991 г.] В своем исследовании он изучил установки 116 000 сотрудников компании IBM в более чем 50-ти странах. Результаты привели к выявлению следующих факторов поределяющих культурные различия:

- дистанция власти(подразумевается дистанция между людьми на разных уровнях организации);
- индивидуализм-коллективизм;
- избегание неопределённости (большая или меньшая потребность в определённости в будущем и настоящем);
- мужественность-женственность (разделение ролей и ценностей в обществе).

Далее М. Сондергаард провел анализ 61 работы, воспользовавшись методом Г. Хофштеде и обнаружил, что его факторы подтвердились.

Многие исследователи отмечают, что российская культура отличается наличием таких характеристик, как коллективизм и общинность, наличие стойких традиции автократизма, кроме того, некое презрение к правилам. Эти особенности также проявляются в деловой культуре. Например в международной компании KFC при разработке системы премирования для российских филиалов были учтены вышеуказанные факторы и поставлен приоритет групповой мотивации перед индивидуальной. Данное явление повышает индивидуальную ответственность каждого, так как общий успех зависит от усилий каждого.

Таким образом, эффективные руководители знают, что не бывает негативного результата, есть просто результат, с которым надо дальше работать и совершенствовать его, и тогда поражение оборачивается победой. Поэтому никогда не следует снижать внутреннюю мотивацию персонала. Но и опираться исключительно на нее нельзя. Так как человек -- существо социальное и потребность в признании в нем чрезвычайно сильна [7 с. 312]. Следовательно, необходимо всесторонне стараться удовлетворить потребности ваших сотрудников, чтобы добиться эффективных итогов работы персонала и развития вашей компании.

Список литературы:

1. Лобанова Т.Н. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности: Учебник и практикум для академического бакалавриата / Т.Н. Лобанова. - Люберцы: Юрайт, 2016. – 482 с.
2. Мотивация трудовой деятельности: Учебное пособие / Под ред. Пугачева В.П Зайцева Т.В., Черняева Г.В.. - М.: Инфра-М, 2019. – 160 с.
3. Лобанова Т.Н. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности: Учебник и практикум для академического бакалавриата / Т.Н. Лобанова. - Люберцы: Юрайт, 2016. – 482 с.
4. Ткачев Д.И., Мотивация труда в современной России / Д.И. Ткачев. - Новочеркасск: ЮРГТУ, 2006. - 22 с.; 21 см.; ISBN 5-88998-680-5.

5. Пряжников Н.С. Мотивация трудовой деятельности: Учебное пособие / Н.С. Пряжников. - М.: Академия, 2014. – 192 с.
6. Материалы сайта Интернет-сайт <https://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=870718>
7. Соломанидина Т.О. Мотивация трудовой деятельности персонала: Учебное пособие / Т.О. Соломанидина, В.Г. Соломанидин. - М.: Юнити, 2014. – 312 с.

РАЗВИТИЕ БИЗНЕС-СИСТЕМЫ ГК РУСАЛ

Малюкова Ольга Константиновна

магистрант, базовая кафедра экономики и менеджмента

ФГБОУ ВО «Братский государственный университет»,

РФ, г. Братск

E-mail: Miroslav16@yandex.ru

Как уже отмечалось, новыми инновационными путями развития менеджмента на крупных предприятиях нашей страны стало внедрение новых современных методов управления, основанных на процессном подходе к формированию системы управления. Опыт внедрения бизнес-систем на российских предприятиях насчитывает более 10 лет и дает возможность провести исследование основных принципов бизнес-систем, целей их внедрения и результатов, а также использованных методов управления самим процессом внедрения бизнес-системы, так и системы управления бизнес-процессами.

Рассмотрим этапы развития бизнес-системы РУСАЛа и методы управления процессами внутри бизнес-системы. Становление бизнес-системы происходило последовательно и на сегодня насчитывает десятилетнюю историю. Отправной точкой формирования современной бизнес-системы РУСАЛа стал 2009 год. С целью повышения конкурентоспособности, снижения издержек и повышения эффективности бизнес-процессов в 2009 году Компания начала развитие производственной системы, основанной на принципах TPS (Toyota production system). С целью создания единого системного подхода к пониманию TPS, внедрению и распространению производственной системы РУСАЛ, развитию персонала и культуры, направленной на непрерывные улучшения, была сформулирована философия производственной системы РУСАЛ, базирующаяся на пяти принципах:

- 1) «Приоритет долгосрочных целей»;
- 2) «Думай о заказчике»;
- 3) «Люди – самый ценный актив»;
- 4) «Кайзен – культура непрерывных улучшений»;

5) «Все внимание на производственную площадку».

Основные цели, к которым стремилась Компания путем формирования и развития производственной системы, следующие:

- увеличить производительность, не увеличивая трудоемкость;
- обеспечение 100%-ного качества готового продукта;
- повышение результативности работы оборудования;
- качественное развитие кадров рассматривается в роли ключа к созданию культуры постоянных усовершенствований [1].

В таблице 1 кратко изложена история развития бизнес-системы РУСАЛ.

Таблица 1.

История развития бизнес-системы ГК РУСАЛ

Год	Событие	Содержание
2009	Формирование производственной системы, основанной на принципах TPS (Toyota production system)	Принципы: 1) «Приоритет долгосрочных целей»; 2) «Думай о заказчике»; 3) «Люди – самый ценный актив»; 4) «Кайзен – культура непрерывных улучшений»; 5) «Все внимание на производственную площадку»
2010	Развитие производственной системы: выход на новый уровень понимания производственной системы, оценки ее роли в реализации стратегии развития Компании	Мероприятия: • переход от точечных улучшений и экспериментов к стабилизации и стандартизации всех процессов; • создание системы эталонных участков; • выстраивание сквозного потока от готовой продукции до ключевых операций; • определение ключевых кайзенов для внедрения; • уточнение целей: повышение качества и снижение издержек
2011	Развитие производственной системы: окончание работы над методологической базой	Мероприятия: • создание модельных участков по развитию производственной системы; • стабилизация и стандартизация всех процессов; • разработка методологии, подходов, терминов ПС, системы информирования, базы данных по обмену опытом; • разработка электронного журнала регистрации кайзенов

Продолжение таблицы 1.

Год	Событие	Содержание
1	2	3
2012	Развитие производственной системы: разработка внутренних документов	<p>Мероприятия:</p> <ul style="list-style-type: none"> • разработка методики оценки уровня внедрения и распространения производственной системы на предприятиях Компании, методики расчета общей эффективности оборудования, общей эффективности непрерывного производства и методики разработки улучшений и проектов; • обучение максимально возможного количества сотрудников основам ПС; • создание системы дистанционного обучения; • внедрение пилотных проектов
2013	Формирование бизнес-системы	<p>Основные элементы бизнес-системы:</p> <ul style="list-style-type: none"> • безопасность; • качество; • по первому требованию заказчика • выравнивание; • мгновенная реакция поставщика; • минимальные затраты.
2014	Развитие бизнес-системы: организация работы с потребителями	<p>Мероприятия:</p> <ul style="list-style-type: none"> • организация взаимодействия с потребителями в части обеспечения качества продукции и сокращения сроков доставки; • внедряется метод Total productive maintenance (TPM); • обучение сотрудников принципам и методам бизнес-системы; • дальнейшее развития кайзен-мастерских
2015	Развитие бизнес-системы: выстраивание сквозных бизнес-цепочек от поставщика до потребителя	<p>Мероприятия:</p> <ul style="list-style-type: none"> • разработана модель бизнес-системы РУСАЛА на основе матрицы «4М»; • дальнейшее развития кайзен-мастерских • развитие метода Total productive maintenance (TPM)
2016	Развитие бизнес-системы: организация работы с ключевыми партнерами	<p>Мероприятия:</p> <ul style="list-style-type: none"> • встречи с ключевыми партнерами, обучение их принципам БС; • открыты проекты по сокращению lead-time для ускорения поставок продукции; • внедрение Кодекса делового партнера; • проведение аудита поставщиков; • внедрение рейтинговой оценки поставщиков

Окончание таблицы 1.

Год	Событие	Содержание
1	2	3
2017	Развитие бизнес-системы: активизация работы с поставщиками и потребителями	<p>Мероприятия:</p> <ul style="list-style-type: none"> • продолжение обучения поставщиков принципам БС; • реализация совместных проектов с поставщиками; • создание и развитие системы «Управление взаимоотношениями с клиентами»;
2018	Развитие бизнес-системы: вхождение ГК РУСАЛ в En+ Group	<p>Мероприятия:</p> <ul style="list-style-type: none"> • встраивание бизнес-системы РУСАЛа в бизнес-систему En+ Group; • краудсорсинг; • взаимодействие с высшими и профессиональными учебными заведениями
2019	Развитие бизнес-системы Металлургического сегмента Группы:	<p>Мероприятия (планируемые):</p> <ul style="list-style-type: none"> • организация и проведение конкурса «Улучшения года -2019» на заводском и корпоративном уровнях; • организация и проведение аудита внедрения Бизнес-системы на производственных предприятиях Компании в соответствии с графиком на 2019 год; • реализация программы обучения персонала по закупкам на 2019 год; • начало реализации проекта на АО «РУСАЛ Ачинск» по восстановлению работоспособности оборудования и повышению операционной эффективности; • организация программы «Основы промышленного дизайна» (открытие кафедры СФУ), обучение принципам Бизнес-системы, а также организация программы сотрудничества с центром молодежных инициатив «Лаборатория РУСАЛа»

Исследование истории становления бизнес-системы ГК РУСАЛ позволило сделать следующий обобщающий вывод. Бизнес - система РУСАЛ – это совокупность методов и подходов TPS, направленная на достижение стратегических целей Компании, быстрое реагирование на изменения рынка (удовлетворение максимально быстро и в полном объеме требований заказчиков) посредством эффективного управления рабочим капиталом, построения бизнес-процессов и горизонтальных связей между ними, и развитие поставщиков, основанное на доверительных отношениях.

Отличительные особенности современной бизнес-системы ГК РУСАЛ - налаживание доверительных отношений с партнерами, поставщиками и потребителями. Также важна и другая цель ГК РУСАЛ - быть надежным поставщиком для своих потребителей.

Принципы Бизнес-системы ГК РУСАЛ:

- Думай о Заказчике (клиентоориентированный подход);
- Люди – самый ценный актив (командная работа);
- Непрерывное совершенствование (эффективность и оперативность);
- Все внимание на рабочее место - «гемба» (ключевые направления БС).

Идеалы Бизнес-системы:

- Безопасность;
- Отсутствие дефектов;
- По первому требованию Заказчика;
- Быстрая реакция Поставщика;
- Выравнивание;
- Минимальные затраты.

Методы и подходы:

- Матрица 4М (человек, материал, машины, метод);
- Стандартизированная работа;
- Всеобщее обслуживание оборудования (TPM);
- Решение проблем;
- Быстрая переналадка оборудования (SMED);
- Точно вовремя;
- Картография потока создания ценности (VSM);
- Всеобщее управление качеством (TQM);
- Непрерывное улучшение (кайдзен).

Итоги развития бизнес-системы ГК РУСАЛ можно продемонстрировать на рисунке 1. За 5 лет работы суммарный экономический эффект по проектам бизнес-системы составил более 700 млн. руб. При сохранении подобной динамики экономический эффект составит более 1 млрд. руб. к 2021 г. [2]

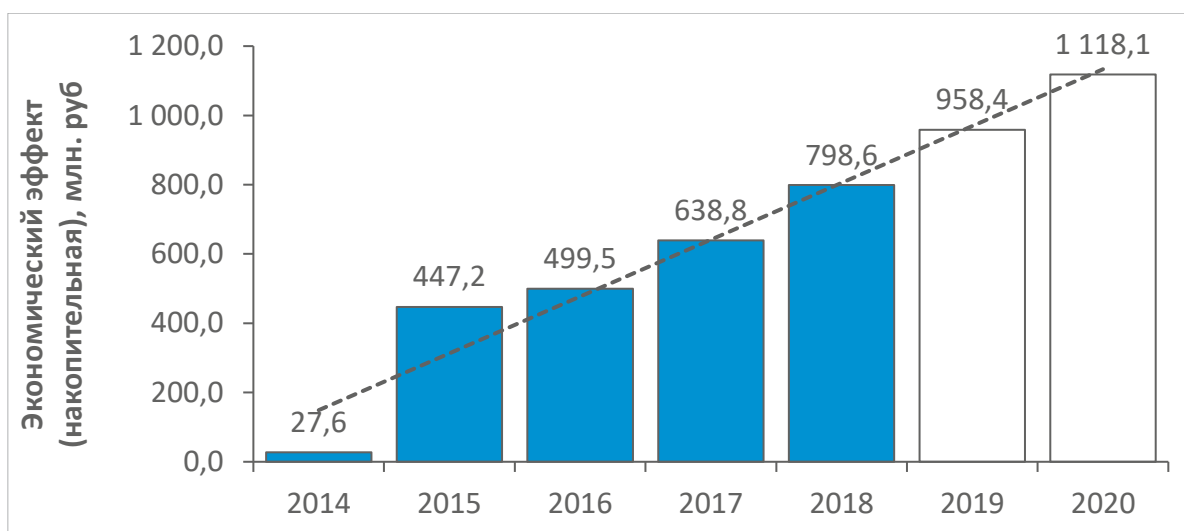


Рисунок 1. Динамика экономического эффекта от внедрения кайзен-проектов

Таким образом, развитие бизнес-системы ГК РУСАЛ доказало, что в современном мире другого пути развития производственных процессов, как построение новой, инновационной системы управления крупным промышленным предприятием, пока не существует. Многие специалисты считают, что это единственно возможный путь развития для всех российских компаний.

Список литературы:

1. Об устойчивом развитии 2009–2010 ОК РУСАЛ [Официальный сайт] Режим доступа: <https://rusal.ru/press-center/files/socrep2011rus.pdf><https://docplayer.ru/39357031-Algorithm-ustoychivosti-rusal.html> (Дата обращения 21.11.2019).
2. Официальный сайт En+ Group. Отчет об устойчивом развитии 2018. [Официальный сайт] Режим доступа: <https://www.enplusgroup.com/upload/iblock/952/En+%20Group%202018%20Sustainability%20Report%20RUS.pdf> (Дата обращения 21.11.2019).

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ВНЕДРЕНИЯ МЕТОДА БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА НА ЗАВОДАХ ГК РУСАЛ

Малюкова Ольга Константиновна

*магистрант, базовая кафедра экономики и менеджмента
ФГБОУ ВО «Братский государственный университет»,*

РФ, г. Братск

E-mail: Miroslav16@yandex.ru

Внедрение метода бережливого производства на заводах РУСАЛа началось в конце первого десятилетия – начале второго десятилетия 21 века. Отправной точкой внедрения нового метода управления производственными системами предприятий, входящих в состав ГК РУСАЛ, стало проведение бенчмаркинга. Сравнение проводилось в ведущих заводами мира. В процессе проведенного сравнения было выявлено значительное превышение себестоимости единицы алюминия в ГК РУСАЛ относительно мировых лидеров по производству алюминия и принято решение о формировании стратегии снижения себестоимости производства.

Этапы реализации бизнес-идеи о внедрении системы бережливого производства на предприятиях РУСАЛа представлены на рисунке 1.

Изучение практической стороны внедрения метода бережливого производства на предприятиях РУСАЛа показало, что ответственность за использование данного метода возложена на руководителей производственной подсистемы, которые подчинены директору завода и главному технологу производства. При этом команды, которая бы внедряла принципы этого метода управления производственными процессами и отвечала бы за внедрение инновационного управленческого метода, не создано.

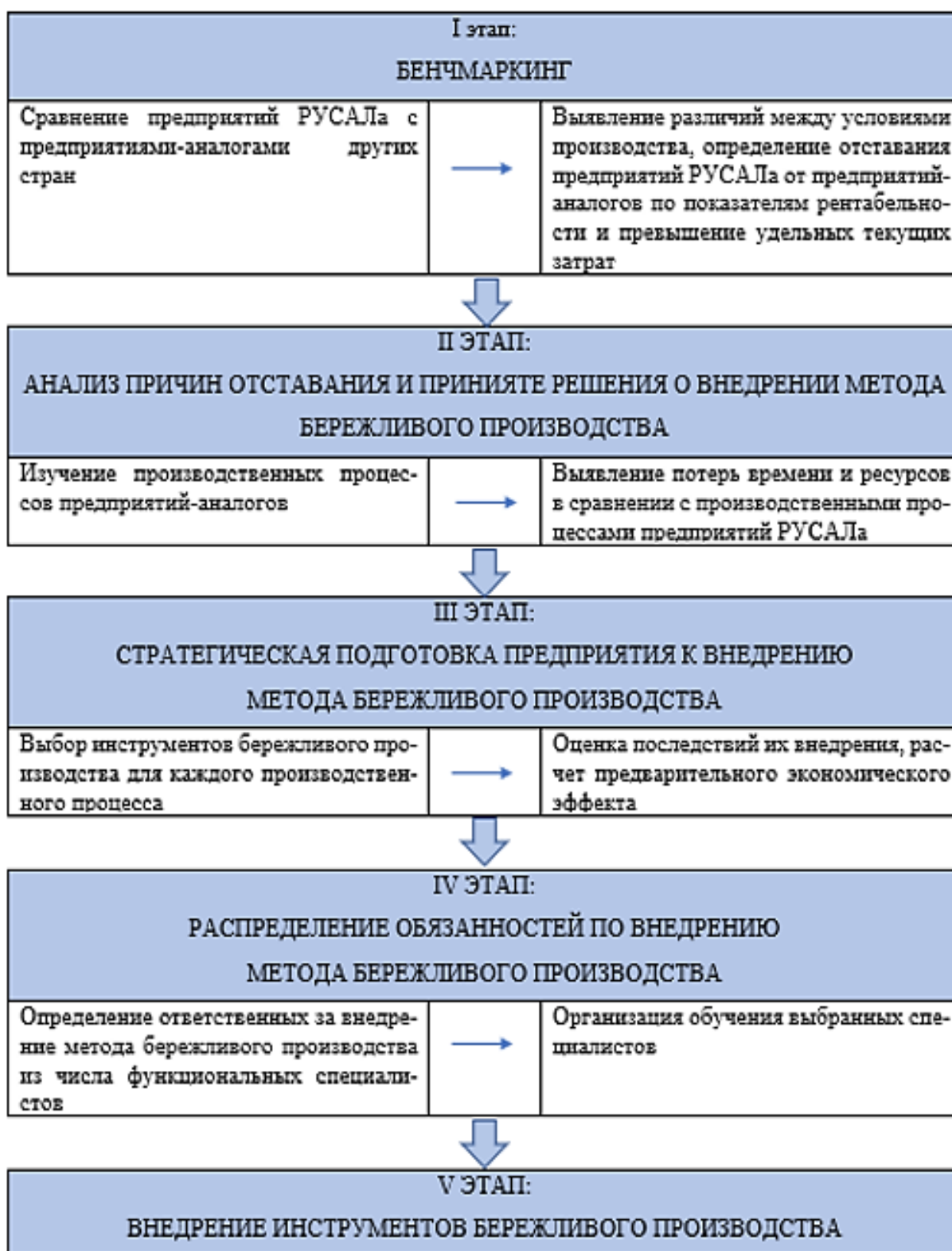


Рисунок 1. Этапы внедрения метода бережливого производства на заводах ГК РУСАЛа

В настоящее время работой в этом направлении отягощены специалисты производственной и логистической систем, при чем эти специалисты не освобождены от выполнения основных функций, а лишь параллельно

участвуют в проектах по внедрению бережливого производства. Такие специалисты загружены по времени выполнением основных своих функциональных обязанностей и не в состоянии углубиться в систему бережливого производства. Они лишь поверхностно знают некоторые ее моменты, положения, принципы, выполняют распоряжения и перед очередной проверкой, аудитом заставляют подчиненных обновить наглядный материал. Кроме этого, у функциональных руководителей возникает конфликт интересов, когда нависает угроза сокращения кадров в результате устранения потерь времени и опасения, что повысят плановые задания и подразделение с ним не справится. Недостатки рассмотренного механизма очевидны, в связи с чем рекомендовано использование нового подхода к формированию механизма внедрения метода бережливого производства.

Предложен новый подход к разработке и внедрению метода и инструментов бережливого производства. Автор считает, что разработку и внедрение метода бережливого производства следует осуществлять последовательно, поэтапно. Нельзя пускать внедрение на самотек и вешать его на неподготовленных специалистов с огромной занятостью своими прямыми обязанностями. В работе предложено осуществлять внедрение бережливого производства через то же количество этапов, однако содержание этапов существенно меняется. Новый механизм представлен на рисунке 2.

В качестве 1-го этапа следует назвать проведение стратегического анализа позиций на рынке алюминия, а также состояние макросреды и микросреды предприятий алюминиевого комплекса РУСАЛ. Исследование позволяет определить стратегические приоритеты в области экономии затрат [1]. На втором этапе проводится комплексная финансово-экономическая диагностика состояния каждого предприятия, входящего в бизнес-систему РУСАЛа. На основе полученных в результате проведенной диагностики финансово-экономического состояния намечаются направления снижения текущих затрат, совершенствования деятельности предприятия.

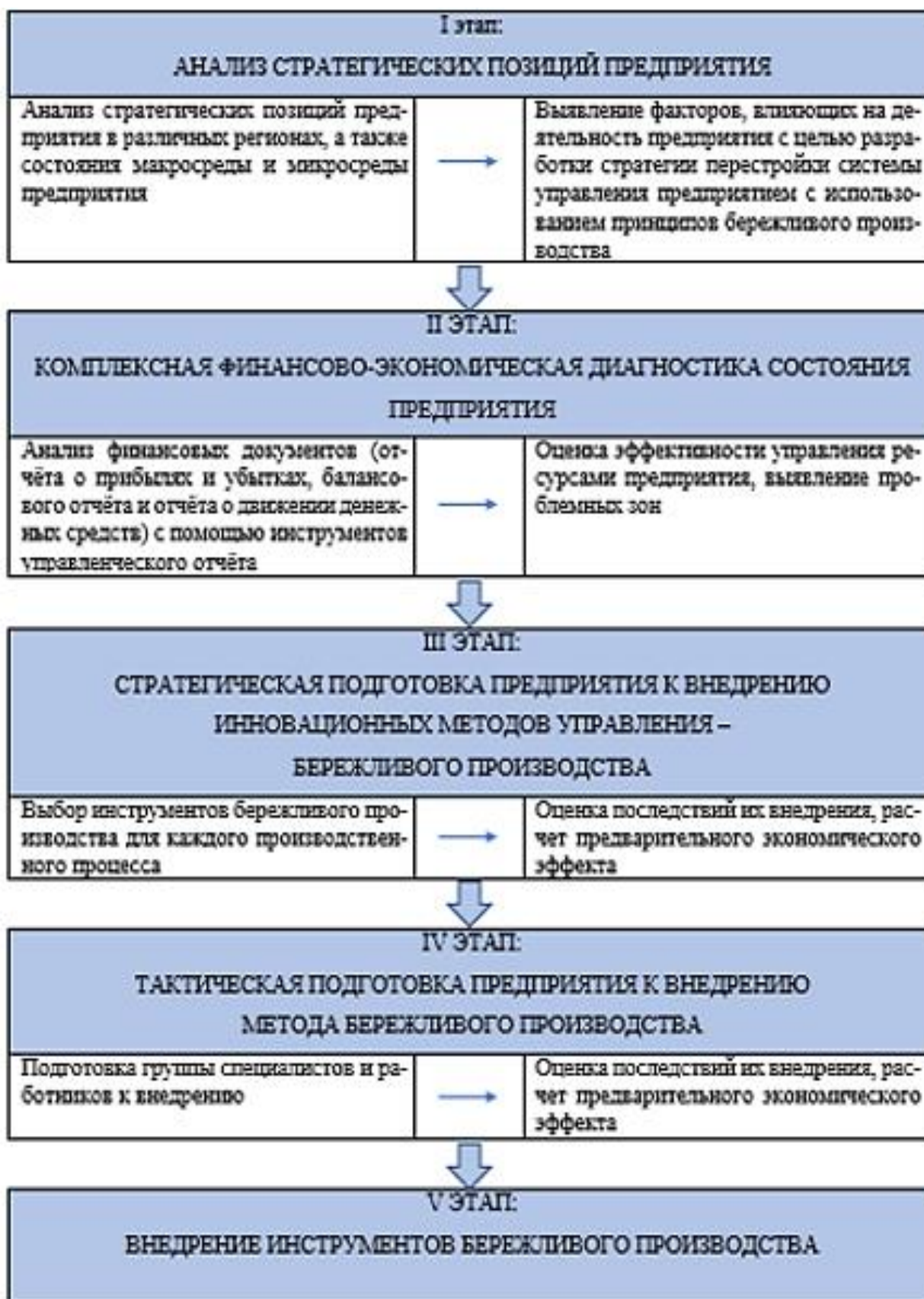


Рисунок 2. Предложенные этапы внедрения метода бережливого производства

На следующем этапе ведется стратегическая подготовка предприятия к применению современных управленческих концепций. На этом этапе главные участники - топ-менеджмент и ключевые сотрудники - определяют базовые направления совершенствования процессов в рамках процессного подхода путем грамотного, обоснованного выбора инструментов бережливого производства с учетом специфики каждого процесса и приоритетности требований к срокам изготовления продукции, размерам партий, технологическим возможностям перенастройки оборудования.

В рамках стратегии инновационного управления следует применить совершенно другой подход, нежели тот, который был использован в бизнес-системе РУСАЛА. Уже отмечалось, что при внедрении метода бережливого производства на предприятиях холдинга обязанности по внедрению метода и использованию инструментов были возложены на функциональных руководителей. Практика показала несостоятельность данного подхода. Поэтому на этапе тактической подготовки предприятия к внедрению системы бережливого производства следует создать команду специалистов, которые будут заниматься только процессами внедрения системы бережливого производства., т. е. никакого отвлечения на выполнение иных функциональных обязанностей и отсутствие конфликта интересов. Также автор работы считает, что обучение ответственных сотрудников принципам бережливого производства внутри системы было неправильным решением. Обучение проводили представители топ-менеджмента, которые не имели практического опыта, не имели продуманной программы обучения, сами не являлись специалистами в новой области управления. Поэтому в данной работе предлагается реализовать ряд мероприятий.

На основе анализа выявленных недостатков при внедрении бережливого производства на предприятиях РУСАЛА в работе предложено использовать краудсорсинг, смысл которого заключается в привлечении к решению задач при внешних сообществах специалистов и экспертов: отдельных ученых, вузов, научно-исследовательские институты, практикующих специалистов,

зарекомендовавших себя консалтинговых фирм, специализирующихся на совершенствовании методов управления производственными системами и на внедрении принципов бережливого производства. Привлечение внешних специалистов проведение перестройки системы управления под их руководством, по мнению автора, приведет к положительным результатам. Но внешние специалисты закончат работу и дальнейшее управление процессом должны осуществлять менеджеры предприятия. Поэтому предложено создать группу бережливого производства, которая будет в дальнейшем осуществлять процесс внедрения новой управленческой концепции и контролировать результаты.

Группа по внедрению принципов бережливого производства (в дальнейшем Группа) – это будет постоянно действующая команда, которая полностью сфокусируется на всех вопросах внедрения концепции бережливого производства. На предприятии должны быть определены основные направления деятельности Группы, ее состав, требования к уровню подготовки участников Группы, разработаны должностные инструкции и т. п.

В ходе реализации этапа тактической подготовки предприятия к внедрению метода бережливого производства, кроме формирования Группы специалистов и организации их обучения, требуется организовать непрерывное обучение всех работников предприятия, включая рабочих, принципам бережливого производства, создать рабочие кружки бережливого производства, разработать систему материального поощрения работников, активно внедряющих и использующих принципы бережливого производства на практике. Необходимо обеспечить такой микроклимат в коллективе, чтобы все было приковано идеями бережливого производства, чтобы каждый работник на своем рабочем месте искал возможности для сокращения затрат материалов, рабочего времени, времени простоев и т. п. Только тогда, когда бережливое производство станет философией работы каждого работника в коллективе, возможен значительный экономический эффект.

На последнем этапе осуществляется собственно внедрение инновационных управленческих концепций. Выбор инструментов реализации стратегии бережливого производства зависит от технологических особенностей производства, от организационной готовности коллектива к бережливому производству, от поставленных перед предприятием целей, от умений, навыков, компетенций Группы и ее способности обучить функциональных руководителей основам бережливого производства.

Повышение эффективности в рамках системы бережливого производства обеспечивается благодаря выявлению и устранению потерь в бизнес-процессах компании. Устранение потерь позволяет предприятию получить высвобожденные в результате экономного использования дополнительные ресурсы на расширение деятельности. При внедрении системы бережливого производства появляется возможность использовать недоиспользованный потенциал подсистем компании: внутренние резервы служат источником развития производства, освоения новых технологий, приобретения нового оборудования, повышения качества производимой продукции [2].

Список литературы:

1. Лапшин В.С. Управление процессами: учеб. Пособие. Саранск: Изд-во Мордов. ун-та, 2015. – 385 с.
2. Шиляева Е.В. Оценка повышения конкурентоспособности российских промышленных предприятий при внедрении системы бережливого производства: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. [Электронный ресурс]. – URL: file:///C:/Users/pc2/Desktop/%D0%94%D0%B8%D0%BF%D0%BB%D0%BE%D0%BC%D1%8B%202019%20%D0%BE%D1%81%D0%B5%D0%BD%D1%8C/%D0%AF%20%D0%B4%D0%B5%D0%BB%D0%B0%D1%8E/%D0%9C%D0%90%D0%93/diss.pdf (Дата обращения 23.11.2019)

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ В РФ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Мясникова Анастасия Михайловна

*магистрант, кафедра экономики предприятия
Севастопольского государственного университета*

РФ, г. Севастополь

E-mail: a.miasnikova_mag@mail.ru

Митус Александр Александрович

*научный руководитель, канд. экон. наук,
доцент кафедры экономика предприятия
Севастопольского государственного университета*

РФ, г. Севастополь

АННОТАЦИЯ

В данной статье рассмотрены особенности управления персоналом, представлены основные методики управления и проблемы управления персоналом в России. Предложены основные мероприятия по улучшению управления персоналом.

Ключевые слова: управление персоналом, методы управления, условия труда, эффективность работы.

Человеческие ресурсы принимают непосредственное участие в работе любой организации и предприятия. Управление персоналом это сложный процесс, и его качественное осуществление – это залог успеха в работе и функционировании любого предприятия и организации.

Персонал является основным движущим ресурсом предприятия, обеспечивая его полноценное функционирование. Управление и организация персонала требует определенных конкретных мероприятий для его эффективной работы. Кроме того, помимо материального удовлетворения персонала требуется возможность реализации его потенциала и раскрытия работника как личности, что положительно отражается на выполнении работы в целом.

Целью управления человеческими ресурсами является – использование сотрудников компании, то есть ее человеческих ресурсов, таким образом, чтобы наниматель мог получить максимально возможную выгоду от их умений и навыков, а работники максимально возможное материальное и психологическое удовлетворение от своего труда [2].

На сегодняшний день многие организации работают над созданием благоприятных условий труда, для развития сотрудников и проявления всех качеств, необходимых для их деятельности [1].

Процесс управления персоналом в России представляет собой смешанные методы, на каждом предприятии управление формируется по-разному. Когда на средних и крупных предприятиях существуют целые отделы и департаменты по работе с кадрами, на малых предприятиях этим занимается чаще всего руководитель. И, как правило, вопрос об управлении персоналом не ставится на первое место, что в свою очередь отражается на эффективности работы персонала и соответственно на предприятии в целом.

К основным проблемам в управлении персоналом в России относят:

- уход квалифицированных специалистов;
- низкая исполнительская и трудовая дисциплина персонала;
- недостаточная квалификация персонала и отдельных руководителей;
- неудовлетворительный морально-психологический климат;
- низкий уровень мотивации работников;
- недостаточная инициативность работников;
- конфронтация администрации и персонала [3].

Сегодня большая часть предприятий имеет хоть несколько из вышеперечисленных проблем. Но большинство предприятий не ставят вопрос о проблемах с персоналом на первое место.

Для улучшения системы управления персоналом можно представить следующие пути и методы решения задач управления персоналом.

Всем известны способы улучшения работы персонала, но на практике, как правило, далеко не все и всегда они осуществляются.

Наиболее серьезно к политике управления персоналом относятся на государственных и крупных предприятиях и организациях, на малых предприятиях, а особенно у индивидуальных предпринимателей, эти правила забывают.

Во-первых, переобучение персонала. На сегодняшний день быстрое техническое развитие производства требует изменения навыков и умений работников, а многие специальности становятся просто не востребованными. И на предприятиях проще и менее затратно уволить работника и нанять нового, владеющего необходимыми навыками, чем переобучить имеющихся, что приводит к текучести кадров на предприятии. Но если у предприятия есть возможность и средства, лучше обучить свой персонал, чем тратить время на поиски нового.

Во-вторых, подходить более ответственно к подбору кадров, учитывая не только навыки и опыт кандидатуры (что, безусловно, очень важно), но и учитывать личные качества и темперамент человека, что может предотвратить конфликты в коллективе и моральный разлад.

В-третьих, наличие оплачиваемых отпусков и больничных. На государственных и крупных предприятиях данные нормы соблюдаются, но на малых и частных предприятиях нарушаются или вовсе отсутствуют. И отпуск рабочие берут за свои средства, что является отрицательной чертой кадровой политики предприятия.

В-четвертых, материальное и не материальное стимулирование. Любое материальное поощрение работников за качественное выполнение работы будет оценено им и даже, являться стимулом, что в свою очередь положительно отразится на рабочем процессе в целом.

Как бы не казалось странным и не столь важным, но не материальное стимулирование работников может играть не менее значимую роль. Обычная благодарность работнику и похвала покажет, что его труд замечен, значим и ценен для предприятия.

Таким образом, можно сделать вывод, что управление персоналом требует больших усилий и внимания, и выполнение вышеуказанных рекомендаций позволит улучшить эффективность работы персонала.

Управление человеческими ресурсами должно иметь значение, как для работодателей, так и для работников предприятий. Но в связи с тем, что порядок и формы функционирования каждого предприятия индивидуальны, то руководство должно организовывать и планировать такую работу с персоналом, которая будет учитывать и особенности самого предприятия и особенности работников, давая возможность им для профессионального развития, а так же для получения морального и материального удовлетворения от работы. Создание необходимых и комфортных условий работы персонала – это залог успеха и роста предприятия.

Список литературы:

1. Управление персоналом в современной России [Электронный ресурс] URL: <http://opersonale.ru/upravlenie-personalom/upravlenie-personalom-upravlenie-personalom/upravlenie-personalom-v-sovremennoj-rossii.html> (Дата обращения 25.10.2019).
2. Мазаева М.Р. Соотношение понятий управление персоналом и управление человеческими ресурсами. / М.Р. Мазаева, А.Д. Луферова. // Молодежь и наука – Красноярск, 2014 [Электронный ресурс] URL: <http://conf.sfu-kras.ru/sites/mn2014/directions.html> (Дата обращения: 25.10.2019).
3. Мясникова А.М., Митус А.А. Особенности управления человеческими ресурсами в России // Всероссийская научно-практическая конференция «Бухгалтерский учет, экономика и финансы в условиях формирования информационной среды сбалансированного устойчивого развития» (27 – 28 апреля 2017 г.) – Севастополь: Изд-во «РИБЕСТ», 2017. – 143-145 с.

ВЛИЯНИЕ КУЛЬТУРЫ НА ВЕДЕНИЕ БИЗНЕСА В СТРАНАХ СЕВЕРНОЙ АМЕРИКИ ЕВРОПЫ И АЗИИ

Наймович Евгений Петрович

*студент, профиль «Международный менеджмент»
Инженерно-Экономический Институт
Сибирский государственный университет науки и технологий
им. М.Ф. Решетнева
РФ, Красноярск
E-mail: Milan2199@mail.ru*

Кравченко Марина Владимировна,

*научный руководитель,
преподаватель кафедры международного бизнеса,
Инженерно-Экономический Институт
Сибирский государственный университет науки и технологий
им. М.Ф. Решетнева
РФ, Красноярск*

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены особенности культур разных стран, приводится опыт культурного поведения, статистические данные. Рассмотрено влияние эффекта глобализации в мире. Выявлена и обоснована необходимость анализа и уважение индивидуальности культуры. На основе проведенного исследования предлагается выделить наиболее привлекательные направления по ведению бизнеса в международном формате.

Ключевые слова: культура, уважение, особенности, бизнес

В современном мире очень бурно продвигается особый процесс интеграции межкультурных взаимодействий, влияние которого на развитие экономики весьма значительно. Бизнес сегодня подразумевает использование новых технологий, большие потоки информации, которые распространяются на абсолютно все сферы жизни человечества. Используя различную информацию в своей деятельности организация должна помнить о связи экономической, политической, культурной и религиозной сфер деятельности, которая может

стать доступной всему миру или ограничиться небольшой территорией. Глобализация стала неотъемлемой частью действий компаний по выходу своих фирм на совершенно иной уровень. Международный уровень сотрудничества компаний добавляет большую ответственность к действиям, как внутри самой организации, так и ответственность действий организации перед мировым сообществом [1] Ведение любого бизнеса должно быть нацелено на достижение успеха, этому могут способствовать различные внутренние и внешние факторы. В не зависимости от форм предпринимательства, таких как индивидуальных; – коллективных; – корпоративных [6]. По словам М. Цукерберга, руководитель компании Facebook Inc, он тратит почти все свое время на Facebook, у него практически нет времени на новые увлечения, поэтому он ставит перед собой четкие цели. Статистика по топу международных корпораций, говорит о том, что успех - это совокупность перечня как крупных, так и малых факторов, среди которых на месте самых важных стоит культурные особенности в управлении кадрами, так и всей организаций в целом. Под данным выражением подразумевается необходимость учета всех важных культурных различий. Такие как религиозные убеждения сотрудников и партнеров по бизнесу, нормы поведения, правила, обычаи, особенности языка, а так же тонкости нравственной этики.

В первую очередь все эти особенности, составляющие ту самую индивидуальность в культурном плане, безусловно, влияют на ведение бизнеса в рамках международной деятельности. В настоящее время любая уважающая себя организация, предоставляющая какие либо услуги, должна давать экспертную оценку своей культурной составляющей. Рассматривая культурную составляющую, необходимо отметить что нормы складывающиеся в данной бизнес среде показывают истинные нравы и порядки культуры которые привержены конкретно стране, где она базируется [5]. Конечно иностранный коллектив и зарубежные партнеры, инвесторы могут вносить свои коррективы, оставлять следы своей культуры. Но главной задачей при всём этом, для организации остается контроль и анализ допустимых правил поведения,

что в свою очередь определенно поможет завоевать большее доверие, как у персонала, так и у business competitors and partners. Приведем пример значимости принятия ценностей другой страны во время бизнес встреч на международных конференциях по поиску поставщиков, новых бизнес контактов. Иностранцы company representative - это люди с богатым опытом работы, они стараются на подобного рода мероприятиях, обогатиться информацией и самое главное отлично провести время, общаясь на темы интересующие всех на форуме. Этому соответствует мягкий деловой тон, отсутствие спешки в голосе, к примеру канадские и американские представители ведут себя дружелюбно. В свою очередь отличительной особенностью российских представителей является конкретика действий, представители наших компаний, показывают себя со стороны людей, нацеленных на конкретную реализацию своих планов, это сопровождается чрезмерной настойчивостью, иногда проскальзывающими неуверенными чертами характера [11]. Российские компании бурно развиваются, что вызывает рост количества соглашений с иностранными фирмами и крупными организациями [15]. К примеру, такие организации как ГазПром, РосНефть и другие нефтеперерабатывающие организации выходят для сотрудничества с китайскими фирмами по поставке новейшего оборудования. Важно учитывать сложности в общении. Российские представители считают, что стереотипы об их культуре все расскажут за них самих, поэтому не за чем стремиться что-то исправить или переубедить людей что некоторые ценности, видимые другими странами в нас, ошибочны. Важно учитывать и изучать ценности и нормы различных мировых культур, прежде чем начинать налаживать отношения с представителями другой страны. В самом плохом возможном результате могут быть не только проблемы договоренности, но и потери ценных ресурсов при реализации поставленных целей.

Религия важный структурный механизм, который отражает индивидуальность стратегии ведения бизнеса. Влияние религии на деятельность международных компаний имеет свою специфику в каждой стране в зависимости

от ее правовой системы, однородности религиозных убеждений граждан, а также терпимости к другим религиозным воззрениям. Международное ведение бизнеса предполагает такую структуру переговоров с представителями различных культур, что делает необходимым учет поведения и принятых правил ведения переговоров для достижения желаемого результата [10]. По имеющимся данным культур мира, страны можно поделить на две группы. К первой примыкают страны Северной Америки, а так же страны Европы. Для второй восточной группы стран, в которую входят Китай, Япония, Таиланд. В этих двух группах четко прослеживаются различия ведения переговоров, связанные с культурными ценностями, традициями, устоями и нормами.

Особенности работы в азиатских странах, русскому представителю стоит качественно отнестись к особенностям этих страны (Китая, Кореи, Таиланда, Японии), дело в том что многие традиции и нормы правил, поведение в различных ситуациях, ассоциации и другие не менее важные факторы формировались на протяжении многих веков, к каждой культуре это важно понимать, присвоен свой личный язык, его тон, который понятен лишь носителю данного языка. Имеется ввиду различный вклад понятий в ту или иную фразу. Это легко увидеть на примере Слоган американской компании *Pepsi* «*Come alive with Pepsi*» (оживись «Пепси») была представлена в Германии как *Come alive out of the grave with Pepsi* (восстань из могилы с помощью «Пепси»). Иная структура предложения способна кардинально изменить смысл фразы. Другой пример. В ряде европейских стран фраза «let's deal with it» (Преступим) может иметь значение «Давайте разберемся с этим». Азиатские партнеры, в свою очередь, могут быть ошеломлены данным предложением и воспринять как призыв к агрессивному действию «Давайте закончим с этим». Кажется, будто перевод не совсем разнится, но на практике такие мелочи могут сыграть с вами плохую шутку [3,4]. Для любого человека является честью быть приверженцем своей культуры. Все уникальны, никто не выбирает где родиться, поэтому каждая норма своей культуры достойна уважения. Важно построить доверительные отношения, которые будут показывать всё почтение,

следовательно отношения принесут положительные и длительные плодотворные бизнес решения. Никогда нельзя забывать о нормах приличия. Что касается Европейских международных компаний, то по последним событиям, статистика говорит о тенденции приема на работу в крупные организации иностранных работников. Новая рабочая сила - всегда хорошо, главное среди такой массы разобрать, кто из них обладает необходимой квалификацией, а так же имеет ряд индивидуальных положительных характеристик. Если брать для рассмотрения Корею, её закрытость обуславливается строгими правилами и жестким контролем. Невыполнение элементарных базовых норм, грозит строгим наказанием, а в редких случаях может привести даже к пожизненным приговорам [14]. Сделаем вывод, что страны первой группы больше опираются на вопросы о чести и достоинстве, приверженность манерам очень ценится в Японии, которая особенно интересна тем, что большую часть своей истории она была закрыта, это кардинально повлияло на мышлении людей. С другой стороны, представители азиатских стран порой показывают неуважение к привычкам и законам других культур, они грубы и бесцеремонны в общении, преждевременно предвзяты. Часто нарочитая грубость является оправданием сложности своего воспитания, характера и культурной специфичности. Западная группа стран более оптимистична для восприятия, главная особенность – все подвержены так называемому эффекту «документа», этот эффект основывается на судебной доказательной практике. Российское бизнес-сообщество сегодня больше доверяет подписанным бумагам, чем вопросам о чести. Самый главный двигатель всех соглашений в глобализации это язык [7]. С новыми технологиями получить перевод становится всё проще, но это не нивелирует тот факт, что до сих пор большое количество проблем и ошибок при совершении договора, или работы в компании, является ошибка перевода. В мире десятки языков со своими особенностями, в короткие сроки изучить любой язык, просто невозможно. Незнание иностранного языка преподносит неприятные ситуации при формировании коммуникаций в зарубежной стране. По данным

статистических бизнес-исследований более пятидесяти процентов предпринимателей считает, что недопонимание в общении и неточности при переводе мешают при заключении международных сделок, а так же приносят с собой дополнительные финансовые издержки, на которые любая компания будет тратить свои силы. Глобализация - это мощный механизм познания различных культурных ценностей, национальные традиции занимают первостепенное место в бизнес культурах разных стран. «Китайцы пунктуальны, французы — дружелюбны, а русские вечно куда-то торопятся.» Данная фраза быстро разошлась в интернет-среде, так и в бизнес-пространстве. На данный момент предприниматели, первым делом узнают базирование дочерней компании будущего партнера или сотрудника. Что еще раз указывает на первостепенное место в структуре фирмы. Так оно и есть на самом деле. Крупные компании вроде Google, Amazon, Walmart, Яндекс, каждый день встречаются с культурными оттенками разных культурных слоев, на них работают миллионы людей по всему миру. Чем крупнее компания, тем сложнее уследить за порядком внутри культурной среды [9]. Тем не менее, это не мешает этим гигантам покорять рынки новой инновационной продукцией и подстраивать культурный контекст под покупателей. Исследования показывают, что восемьдесят пять процентов руководителей компаний, имеющих опыт работы с иностранными рынками и торговыми точками, информируют о том, что качество межнационального общения влияет на выручку, прибыль и размер доли рынка. В Японии на деловую встречу лучше захватить подарок, это покажет знаки уважения, а в странах Европы подарки вызовут только вопросы и негодующие уже скептически настроенные лица, там подарок покажется предметом взятки. В Канаде и Америке первая встреча может быть короткой, деловые люди знающие свое дело умеют договариваться за пару минут [2]. Если в течение этого времени контакт не состоялся, значит, сделка не будет заключена. Неудивительно, что когда люди по-разному воспринимают культурные ценности, пытаются найти общий язык, возникают заминки, проблемы. Всегда необходимо наперед анализировать уместность

своего вопроса или ответа на встрече. Необходимо отстранять чувства и придерживаться только деловой этики. Конечно, нельзя забывать про комплименты, если есть такая возможность [11].

Особое отношение ко времени в кросс-культурном контексте прививается в США и Китае. Американцы довольно откровенны и сразу скажут, чего они ожидают от партнера, они целенаправленны, предпринимательские способности на высоком уровне, что показывает рост количества Американских компаний на международном рынке [12]. Китайцы, в свою очередь, будут вначале долго проверять партнера, испытывать его терпение, щепетильно изучать, таким образом они должны установить доверительные личные отношения, другими словами добиться отсутствия враждебности к партнеру, прежде чем пойдут на заключение соглашения [8,13]. Не стоит высказывать свое мнение категорично или добиваться от японца четкого ответа сразу, при проведении переговоров с японцами необходимо соблюдать строгую субординацию, учитывать коллективно принимаемое решение.

Согласно исследованиям 64% руководителей считают, что языковые и культурные различия мешают их компаниям выходить на зарубежные рынки. Различие культурных традиций 51%, норм корпоративного поведения 49% и языков 27% — три основных барьера, препятствующих освоению иностранных рынков. Но их можно преодолеть, если проявлять искренний интерес и внимание к деловым традициям стран. Организационная культура оказывает очень сильное влияние на персонал и деятельность предприятия. Влияние культуры на организационную эффективность определяется, общей стратегией организации. Существует четыре основных подхода к разрешению проблемы несовместимости стратегии и культуры в организации. Первая, когда игнорируется культура, серьезным образом препятствующая эффективному проведению в жизнь выбранной стратегии. Вторая, система управления подстраивается под существующую организационную культуру. Третий подход, управляющие стараются подстроить нормы организационной культуры под выбранную стратегию. Иными словами адаптировать данный процесс.

Это наиболее сложный подход, занимающий много времени и за действующий огромные ресурсы. Данные подходы были выделены специалистами в области формирования структуры предприятия. На практике, данные стратегии показывают положительное влияние на ведение бизнеса. Все зависит от индивидуальности сложности испытываемых проблем.

Таким образом, из всего вышесказанного можно сделать вывод, что культурные различия оказывают значительное влияние на ведение бизнеса в международном масштабе. Изучение и анализ культурных различий категорически необходимы любой современной компании в целях достижения желаемых целей и задач, а так же за получению репутации и конкурентных преимуществ над конкурентами. Уважающая себя фирма должна желать высокого показателя культурной организованности так и индекса воспитанности среди других международных компаний.

Список литературы:

1. Нечай А. - Глобализация мировой экономики и роль государства // Белорусский журнал международного права и международных отношений. - 2010. – 4 с.
2. Ажаева В.С. Канада: тенденции социально-политического развития. - М.: ИНИОН РАН, 2001 -84 с.
3. Головлева Е.Л. Основы межкультурной коммуникации. М.: Феникс,2008 - 224 с.
4. Жидков В.С. Культурная политика России: теория и история. Учебное пособие для высшей школы / В.С. Жидков, К.Б. Соколов. - М.: Академический проект, 2018. – 592 с.
5. Кузнецова Е. Мировой бизнес натолкнулся на языковой барьер / Е. Кузнецова // Коммерсантъ. Издательский дом. [Электронный ресурс]. – 1991 <http://kommersant.ru/doc/1923634>
6. Капралова К.Б. Гуаньси как фактор успешного бизнеса в Китае //Проблемы современной экономики, N 3 (23), 2007- 490 с.
7. Лидер и племя. Пять уровней корпоративной культуры - Дэйв Логан, Джон Кинг и Хэли Фишер-Райт 2017 – 370 с.
8. Помощь. Как ее предлагать, оказывать и принимать – Эдгар Г. Шейн 2009. – 192 стр.

9. Судакова Н.А. Американские индивидуальные предприятия: современное состояние и организация. //Ж.США Канада - экономика - политика - культура. 2008, № 5, с. 93-113.
10. Сердце компании. Почему организационная культура значит больше, чем стратегия или финансы- Патрик Ленсиони 2013 – 224 с.
11. Синг Ю. Азиатский стиль управления. Как руководят бизнесом в Китае, Японии и Южной Корее 2018 – 318 с.
12. Хиванцева Ю. Кросс-культурная адаптация // Справочник по управлению персоналом, 2010 – 44 с.

ПОНЯТИЕ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Пакулова Екатерина Сергеевна

студент базовой кафедры Экономики и Менеджмента

Братского государственного университета

РФ, г. Братск

E-mail: pakulova.katia@yandex.ru

Происхождение слова «риск» истоками уходит к греческим словам «*ridsikon, ridsa*», что в переводе означает «утес, скала». С французского языка «*risdoe*», а с итальянского «*risiko*» переводится, как угроза, рисковать, в буквальном переводе, как «объезжать скалу или утес». Смотря на риск с позитивной стороны можно посмотреть, как на ситуацию, в которой есть возможность избежать опасность, но с другой стороны риск дает вероятность и неблагоприятного исхода.

Таким образом, слово «риск» связано с понятием неопределенности. Под неопределенностью следует понимать невозможность оценки будущего развития событий, как с точки зрения вероятности их реализации, так и с точки зрения вида их проявления.

В экономической теории неопределенность, как наука о рискованности, получила свое развитие с вступлением общества в капиталистические отношения, когда потери от неопределенности, непредсказуемости стали значительными. Неопределенность ситуации придает рыночной деятельности вероятностную природу, что и лежит в основе риска. Планирование производства, прогнозирование объемов продаж, величин денежных потоков, разработка инвестиционных проектов и различных бизнес-планов основываются лишь на приближенных расчетах ожидаемых, а не фактических величин, и зачастую предприятие вместо ожидаемой прибыли может понести убытки, величина которых может превысить не только вложенные средства, но и стоимость всего имеющегося в распоряжении организации имущества.

Ричард Кантильон (1680-1734 г. г.) ввел теорию предпринимательства, одновременно в экономической литературе появился термин «риск».

Он впервые ввел в научный оборот понятие «предпринимательство», назвав предпринимателем человека, который «покупает по известной цене, чтобы продать по неизвестной». Впервые понятие «риск» как фактор формирования прибыли были приняты в эпоху меркантилизма А. Монкретьеном, который считал, что прибыль - это вознаграждение за риск.

Представители классической теории Дж. Милль и Н.У. Сениор в структуре предпринимательского дохода выделяют две составляющие: процент, как часть вложенного капитала и плата за риск, как возмещение возможного риска. Итак, в рамках этой концепции риск отождествляется только с материальными потерями, которые может понести предприятие в результате принятия того или иного решения.

В тридцатые годы XX века экономистами А. Маршаллом и А. Пигу были разработаны основы неоклассической теории предпринимательского риска, основанной на неопределенности, где определялась прибыль как случайная величина.

Неоклассическая теория предпринимательских рисков основана на том, что предприятие, работающее в условиях неопределенности, получает прибыль, которая является величиной переменной.

Сторонники неоклассической теории считают, что предпринимательство, которое функционирует в условиях неопределенности, в своей деятельности должно руководствоваться двумя критериями: объемами ожидаемых прибылей и объемами их возможных отклонений от средних величин [1].

Рассматривая более современные определения различных авторов на понятие «риска» в экономической теории, можно увидеть, что большинство исследователей представляют риск, как вероятность неблагоприятного исхода событий. И.Т. Балабанов дает следующее определение «Риск – это возможная опасность потерь, вытекающая из специфики тех или иных явлений природы и видов деятельности человеческого общества». И.А. Бланк представляет риск, как возможность наступления неблагоприятного события, связанного с

различными видами потерь. Похожее определение риска дает Мелкумов Я.С.: «Риск – вероятность неблагоприятного исхода финансовой операции».

Наиболее обширное определение, как экономической категории, представляет Г.С. Вечканов. «Риск – это экономическая категория, характеризующая состояние неопределенности в производственных отношениях, предполагающее получение как положительного, так и отрицательного результата деятельности предприятия». Здесь автор отмечает направленность неопределенности на производственный процесс, раскрывая неопределенный характер риска, а также акцентирует внимание на последствиях [2].

Обобщив вышесказанные определения, можно сказать, что финансовый риск – экономическая категория, характеризующая неопределенность хозяйственной деятельности, которая показывает вероятность получения неблагоприятного исхода в результате деятельности организации. Соответственно, изучение финансовых рисков необходимо для того, чтобы избежать или минимизировать возможность получения отрицательных результатов.

Многообразие рисков и неизбежность их последствий для предприятия вызывает необходимость разработки системы мер по их выявлению, оценке, профилактике и страхованию.

В системе мер по управлению финансовыми рисками основная роль принадлежит их профилактике и внутреннему страхованию. Среди мероприятий по профилактике финансовых рисков выделяются четыре направления этой работы: избежание, минимизация, диверсификация и лимитирование рисков.

Избежание финансовых рисков представляет собой наиболее эффективный способ их профилактики. Оно заключается в разработке таких мероприятий, которые полностью исключают коммерческий вид финансового риска.

Минимизация финансовых рисков осуществляется в том случае, если их нельзя избежать полностью.

Диверсификация финансовых рисков — механизм снижения финансовых рисков, возможности которого очень велики и направлены на уменьшение уровня концентрации рисков.

Лимитирование финансовых рисков — мероприятие, предусматривающее установление соответствующих финансовых нормативов по тем видам финансовой деятельности и финансовых операций, которые могут выходить за пределы уровня допустимого риска.

Список литературы:

1. Солодов А.К. С 60 «Основы финансового риск-менеджмента»: учебник и учебное пособие // Солодов А.К. – М.: Издание Александра К. Солодова // Технический редактор Солодова Е.А.; корректор Нейц Е.А. // 2017 – 24,0 п.л., 286 стр., тираж 500 экз., типография «MasterPrint», заказ № 1370, подписано в печать 16.06.2018г // электронная сетевая книга//
2. Крыжановский О.А., Попова Л.К. Анализ современных подходов к пониманию терминов «риск» и «финансовый риск» // Молодой ученый. – 2016. – №19. – С.467-471. URL <https://moluch.ru/archive/123/34074/> (Дата обращения: 14.11.2019).

ВОЗМОЖНОСТИ ОПЕРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Подолян Евгений Дмитриевич

*магистрант, кафедра менеджмента
Новосибирский государственный технический университет,
РФ, г. Новосибирск
E-mail: 08-97@bk.ru*

Асланова Ирина Владимирович

*научный руководитель, канд. экон. наук,
доц. кафедры менеджмента
Новосибирский государственный технический университет,
РФ, г. Новосибирск*

Высокая динамичность внешней среды и условия конкуренции требуют от предприятий непрерывного развития и соответствующей системы оперативного управления. Под оперативным управлением будем понимать деятельность управляющего субъекта, которая направлена на эффективное достижение целей, поставленных предприятием, при организованном контроле и основанная на процессах функций управления [4].

Система оперативного управления предприятием включает в себя следующие компоненты:

- управляемый процесс;
- система планирования;
- информационный канал обратной связи для получения результатов измерения параметров технологического процесса;
- корректирующие действия при несоответствии допустимым нормам.

При этом каждый субъект управления использует собственную технологию, имеющую определенные элементы и их комбинации. В то же время, имеют место виды и формы, которые присутствуют в управлении любым объектом. Классическая последовательность системы оперативного управления состоит из экономического анализа, прогнозирования, планирования и программирования, регулирования, стимулирования, а также учета и контроля. Но специфика конкретного предприятия оказывает влияние на необходимость и целесообразность прохождения определенных этапов в управлении. При этом

отдельные функции и этапы управления могут не рассматриваться или объединяться.

Оперативное управление предприятием имеет также и ряд следующих специфических особенностей:

- осуществляется непрерывно на всех этапах производственного процесса;
- распространяется не только на текущий момент управления, но и в последующие периоды;
- целенаправленность управления;
- основывается на тактических и стратегических целях и планах, которые определяют задачи управления.

Такое управление производством охватывает весь цикл изготовления продукции, входит в состав общей системы оперативного управления предприятием. Ключевыми функциями управления в этом случае являются:

- координация и контроль деятельности всей производственной структуры, которые включают получение и оформление заказов, сдачу их в производство, составление календарных планов;
- подготовка соответствующей документации;
- календарное планирование, т. е. установление сроков выполнения каждого задания;
- разработка научного обоснования организации производственного процесса по качественному изготовлению продукции;
- контроль за издержками производства, связанными с конструированием, планированием и производством продукции;
- организация технического обеспечения процесса производства;
- диспетчеризация — обеспечение выполнения работ в соответствии с разработанной технологией, производственными нормативами и календарным планом.

Одним из главных критериев оценки системы оперативного управления производством является то, насколько ее применение способствует обеспечению и поддержанию четкого режима в работе предприятия. Также ее внедрение

должно обеспечивать непрерывность производственных процессов и учитывать равномерную загрузку технологического оборудования и площадей. Эти требования важны и потому, что в современных условиях предприятиям необходимо «увеличение выпуска продукции при имеющихся основных и оборотных средствах производства» [4].

В ходе непрерывного отслеживания производственных процессов, оперативное управление оказывает направленное воздействие на организацию работы цехов, участков для обеспечения выполнения производственных программ. Это воздействие охватывает:

- установление оптимального объема единовременно изготавливаемой продукции;
- оперативное планирование места и времени изготовления продукции;
- согласованность внутренних и внешних заказов, проведение заказов на материалы;
- определение сроков сдачи и поставки продукции;
- осуществление контроля за изготовлением продукции;
- определение загруженности рабочих и оборудования в производственном процессе.

Основными направлениями оперативного управления производством является распределение объема работ на короткие периоды времени в цехах и на производственных участках, использование информационных систем для сбора и обработки информации по производственной ситуации в каждом звене с целью формирования своевременных управленческих решений.

Ядром системы оперативного управления производством может быть классическая MES-система. Она представляет самый современный класс систем управления, предназначенный для решения задач синхронизации, координации, анализа и оптимизации выпуска продукции всего производственного цикла, относится к классу систем управления уровня цеха. Используя точные текущие данные, информационная система регулирует, инициирует и протоколирует работу предприятия по мере возникновения событий. Набор функций MES

позволяет управлять производственными операциями от момента появления заказа на производстве до доставки готового продукта. Она предоставляет наиболее важную информацию о производственной деятельности для всей организации и обо всей цепочке поставок [2, с.15].

Ключевой целью внедрения и использования систем класса MES является прозрачность производственных процессов, высокая надежность планирования. В зависимости от задач, которые осуществляются с помощью оперативного управления, может возникнуть необходимость использования различных видов информационных систем, интегрированных между собой. Таким образом можно говорить и о влиянии MES-систем на выбор методов и форм оперативного управления.

Важным свойством MES-системы, в отличие от других, является возможность осуществлять корректировку процессов в режиме реального времени, пересчитывая и корректируя расписания при любых отклонениях производственных процессов. Это повышает гибкость и динамичность производства. При выполнении заданий, системы такого типа опираются на принцип расчета и коррекции производственных расписаний по фактическому состоянию производства [1, с.523].

MES-системы являются предметно ориентированными для машиностроения, электромашиностроения, деревообработки и пр. Поэтому, они максимально полно отражают особенности технологии конкретных производственных процессов и зачастую включают в себя развитые средства поддержки технологической подготовки того или иного типа производства. Использование информационных MES-систем на предприятиях положительно влияет на менеджмент качества и уровень обслуживания технологического оборудования.

Но при внедрении системы оперативного управления на предприятиях могут возникать проблемы, связанные с применением форм и методов, которые не соответствуют существующим организационно-техническим условиям производства. Этому может способствовать изменение типа и характера производства в процессе развития предприятия, но при неизменном порядке

планирования. Или применение опыта планирования при других производственных условиях без соответствующей адаптации к существующим условиям. Еще один класс проблем связан с созданием отдельных локальных систем управления на предприятии (технологические процессы, планирование, диспетчеризация,..) и отсутствием общих методов их решения. Кроме того, имеют место проблемы межуровневой и внутриуровневой интеграции, разработки совместимых средств компонентов технического и информационного обеспечения, постановки задач по управлению, распределению функций управления при применении информационных систем. Также актуальной является проблема уровня квалификации кадров и их возможность реализовывать поставленные задачи при оперативном управлении производством [3, с. 389].

Таким образом, для эффективного осуществления оперативного управления предприятием необходимо учитывать стандарты организации и именно на их основе разрабатывать технологию оперативного управления.

Список литературы:

1. Бесекерский В.А., Попов Е.П. «Теория систем автоматического управления. - 4-е изд., перераб. и доп. - СПб.: Профессия, 2003. – 747 с.
2. Демидов В. Решение задач оперативного управления производством на различных уровнях информационной структуры предприятия. СТА № 1, 2006.
3. Модин А.А., Яковенко Е.Г., Погребной Е.П. Справочник разработчика АСУ. Изд-во: Экономика, 1978. -584 с.
4. Электронный ресурс <https://center-yf.ru/data/ip/Funkcii-operativnogo-upravleniya.php>.

ПРОЦЕСС РАЗРАБОТКИ И ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ «ХЛЕБОЗАВОД №1»

Пылаева Анастасия Игоревна

*магистрант, факультет «Управления и права»
Поволжский государственный технологический университет
РФ, г. Йошкар-Ола
E-mail: nastenka7998@mail.ru*

Царева Гузаль Ренатовна

*канд. экон. наук, доцент кафедры «Управления и права»,
Поволжский государственный технологический университет
РФ, г. Йошкар-Ола*

АННОТАЦИЯ

В статье предложены этапы внедрения системы мотивации персонала на предприятии ООО «Хлебозавод №1», а также оценка эффективности системы мотивации.

Ключевые слова: Мотивация, внедрение, стимулирование, качество продукции, система мотивации персонала.

Готовность и желание человека выполнять свою работу являются одними из ключевых факторов успеха функционирования организации. Путь к эффективному управлению персоналом лежит через понимание особенностей его мотивации. Выживание организации в условиях рыночной экономики в России самым непосредственным образом зависит от потенциала ее сотрудников. В связи с этим возрастает вклад каждого работника в конечные результаты деятельности предприятия [4].

Одной из главных задач для предприятия ООО «Хлебозавод №1» является отбор эффективных способов управления трудом. Данные способы могут обеспечить активизацию человеческого ресурса и, вследствие, увеличат производительность качественной продукции. Наиболее значимым фактором эффективности и качественной деятельности людей является их мотивация.

Для изменения ситуации на предприятии ООО «Хлебозавод №1» разработан план мероприятий для улучшения мотивации персонала. Рассмотрим каждое мероприятие подробно.

1. Установка четких критериев дифференциации заработной платы.

Отделу кадров необходимо провести исследование рынка труда Республики Марий Эл. Цель данного исследования – определение максимального и минимального размера оплаты труда персонала на предприятиях, аналогичных ООО «Хлебозавод №1». По результатам исследования необходимо привести заработную плату в соответствие с рынком труда.

2. Рациональное использование премиального фонда.

Премиальный фонд на предприятии существует и установлен в размере 20% от суммы чистой прибыли по итогам года. Однако премии выплачиваются нерегулярно. Распределение премиального фонда должно происходить соотносительно выпуска продукции и объема оказанных услуг. При перевыполнении плана рабочие должны поощряться материально [3].

3. Повышение уровня моральной мотивации работников.

Моральная мотивация является одной из фундаментальных основ японской системы управления персоналом. Уже давно отмечено, что за счет правильно организованной моральной мотивации сотрудников можно значительно увеличивать качество и объемы выпускаемой продукции.

Система моральной мотивации сотрудников базируется на том, что работа должна давать работнику возможность проявлять свои лучшие качества, совершенствовать себя, предлагать мероприятия по совершенствованию производственного процесса.

Профессиональные задачи, которые ставятся перед работником, также относятся к системе моральной мотивации. Точность профессиональных задач, стоящих перед рабочим, влияет на качество производственного процесса и качество продукции [1].

Следующий элемент моральной мотивации – это обратная связь. Обратная связь существенно влияет на степень удовлетворенности сотрудников работой.

Поэтому на предприятии необходимо настраивать обратную связь между всеми звеньями трудового процесса.

Самостоятельность также является элементом моральной мотивации сотрудников в широком понимании [1]. Самостоятельность сотрудники могут проявлять тогда, когда прошел испытательный срок и сотрудники хорошо зарекомендовали себя при выполнении заданий.

Таким образом, система моральной мотивации сотрудников, которая будет построена на ООО «Хлебозавод №1», должна учитывать следующие факторы: развитие самовыражения сотрудников в трудовом процессе; ясность и четкость постановки задач сотрудникам; обратная связь; самодеятельность работников.

4. Введение на постоянной основе корпоративных мероприятий.

Корпоративные мероприятия выполняют свою задачу в системе мотивации персонала организации. Круг задач, которые решаются при помощи корпоративных мероприятий включает в себя:

- 1) Продвижение корпоративных ценностей;
- 2) Создание надлежащих условий и расширение круга знакомств для новых сотрудников;
- 3) Мобилизация трудового коллектива;
- 4) Создание команд;
- 5) Укрепление имиджа компании как работодателя.

При изменении системы мотивации повысится производительность труда.

Возможно ввести эстетический и отчасти социально–психологический фактор – организовать сотрудникам ООО «Хлебозавод №1» совместный выезд на природу, посещение кинотеатра или выезд за город на базу отдыха и проведение там спортивных эстафет. Это может позитивно сказаться на объединении трудового коллектива.

Для улучшения мотивации сотрудников так же предлагается организовать мероприятие – тимбилдинг. Проведенный тимбилдинг улучшит атмосферу в коллективе; поднимет корпоративный дух; увеличит эмоциональное сплочение коллектива; поможет раскрыть творческий потенциал сотрудников; повысит

доверие сотрудников друг к другу; увеличит возможность для руководства в неформальной обстановке выделить сотрудников, проявивших лидерские качества, образность мышления; повысит мотивации сотрудников к командной работе.

5. Назначение сотрудника, ответственного за развитие системы мотивации и развитие персонала.

Данный сотрудник будет отвечать за развитие системы мотивации, а также иметь высшее психологическое образование, потому что задачи, с которыми ему придется сталкиваться на ООО «Хлебозавод №1», связаны не только с мотивацией персонала, но и с трудовой адаптацией вновь пришедших сотрудников, а также выявлению конфликта интересов в трудовом процессе.

Обязанностями нового сотрудника должны стать:

1) Изучение влияния психологических, экономических и организационных факторов на процесс производства и оказания услуг;

2) Составление планов и программ социально-психологического развития трудового коллектива;

3) Проведение тестов и обследование индивидуальных качеств работников, выявление особенностей трудовой деятельности в каждом из цехов ООО «Хлебозавод №1»;

4) Анализ психологического состояния работников во время трудового процесса;

5) Разработка специальной программы по снижению уровня эмоциональной напряженности в трудовом коллективе.

6. Поднятие уровня вовлеченности сотрудников предприятия в трудовой процесс. Основным способом решения данной проблемы должно стать увеличение материальной мотивации сотрудников, в связи с чем необходимо увеличение окладной части [2].

7. Достойные условия труда на рабочем месте.

Решение данной проблемы заключается в своевременной закупке инвентаря, необходимого в производственном процессе, а также в снижении уровня шума на производстве.

Реализация предложенных мероприятий по совершенствованию системы мотивации труда работников ООО «Хлебозавод №1» позволит получить максимальный эффект в первый же год. Кроме того, внедрение системы мотивации положительно подействует на уменьшение доли брака, что приведет к увеличению процента маржинальной прибыли на предприятии. В тоже время данные результирующие факторы будут сформированы укреплением корпоративного духа, повышением степени удовлетворения сотрудников содержанием трудового процесса, активизацией мотивов карьерного роста и созданием благоприятного социально–психологического климата в коллективе. Таким образом, предложенную систему мероприятий по совершенствованию мотивации трудовой деятельности работников компании можно считать эффективной.

Список литературы:

1. Борисова Е. Мотивация: что в теории и что на практике // Служба кадров и персонал. 2010. № 10. – 156 с.
2. Гаудж П. Исследование мотивации персонала / пер. с англ., под ред. И.В. Тараненко. Днепропетровск, 2008. – 96 с.
3. Самоукина Н.В. Эффективная мотивация персонала при минимальных финансовых затратах. М., 2008. – 205 с.
4. Сарно А.А. Поддержка и регулирование мотивационных процессов в сфере трудовых отношений. СПб, 2004. – 72 с.

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ МЕНЕДЖМЕНТА ЗНАНИЙ В ОРГАНИЗАЦИИ

Солод Ольга Владимировна
магистрант, кафедра Экономика и менеджмент,
Донской государственной технической университет,
РФ, г. Ростов-на-Дону
E-mail: solod.olia@yandex.ru

АННОТАЦИЯ

В данной научной статье рассмотрена проблема внедрения менеджмента знаний, а также проведение аудита знаний в организации в современных экономических условиях.

Ключевые слова: менеджмент знаний, стратегический менеджмент, аудит знаний.

Система менеджмента знаний (СМЗ) – комплекс взаимосвязанных элементов, которые относятся к управлению знаниями (базы данных, программное обеспечение, организационные структуры и др.), регулирующих процесс достижения намеченных целей организации [1, с. 183].

Менеджмент знаний (МЗ) включает в себе управление интеллектуальным капиталом, и ставит перед собой следующие задачи:

- Достижение целей, за счет увеличения интеллектуального капитала и его эффективного использования;
- Появление инноваций и повышение эффективности принимаемых решений;
- Внедрение и использование бенчмаркинга;
- Повышение эффективности процессов – закупки, маркетинг и др.;
- Обучение и мотивация работников компании [2, с. 104].

Высшая цель управления знаниями – это создание новых и сильных конкурентных преимуществ, поэтому данный процесс является ведущим направлением стратегического менеджмента. Управление знаниями включает

в себя: стимулирование увеличения знаний, воплощение знаний в товары, услуги, документы и т. д., обеспечение доступности знаний, защита знаний.

В различных организациях менеджмент знаний имеет свою отличительную черту: 1) организация сферы услуг – улучшение обслуживания клиентов; 2) производственная компания – совершенствование (заимствование) производственных методов; 3) фирмы-консультанты – обобщение информации и опыта [3, с. 290].

Менеджмент знаний, на самом деле, не использует новейшие разработки, а накапливает опыт, и использует старые методы по-новому в настоящее время. Менеджмент знаний – это комбинация отдельных аспектов управления персоналом, инновационного и коммуникационного менеджмента, а также использования новых информационных технологий в управлении организациями.

Система МЗ предполагает не только сбор и использование информации на благо организации, но и предоставляет уникальную возможность сотрудникам в самосовершенствовании и самореализации.

Основной функцией менеджмента знаний является управление знаниями, что представляет собой комплекс процессов и технологий для выявления, обработки, хранения и предоставления знаний внутри организации. Изобразим схему менеджмента знаний на рисунке 1 [3 с. 291].

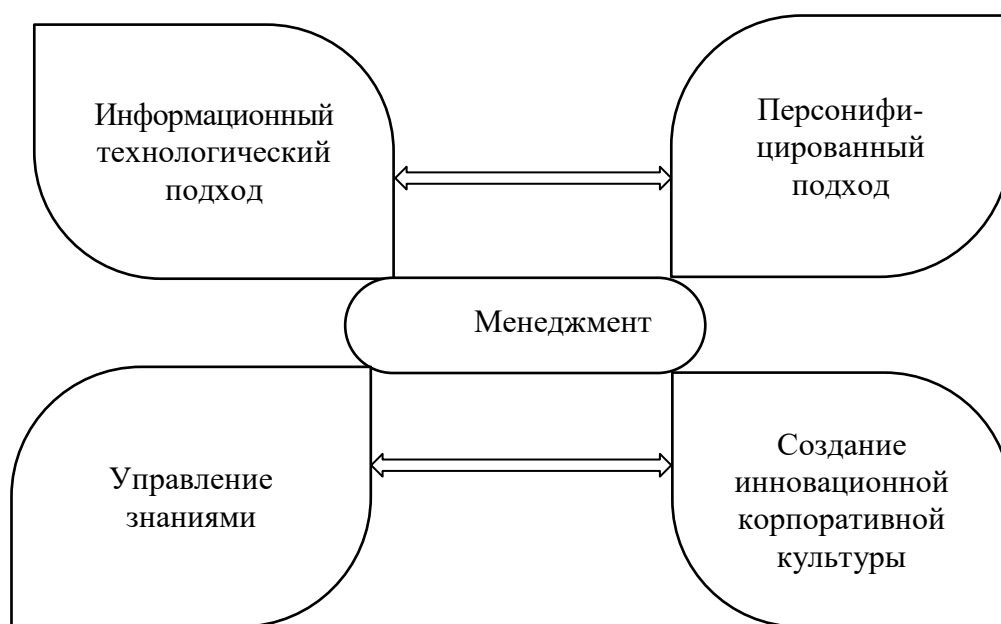


Рисунок 1. Функциональная сущность менеджмента знаний

Для успешного внедрения менеджмента знаний в деятельность организации, необходимо провести диагностирование ее готовности к данному процессу, и для этого проводится аудит, имеющихся интеллектуальных ресурсов или аудит знаний. Аудит знаний – процесс постоянного научного исследования и оценки явных и неявных ресурсов знаний компаний (явные – сосредоточены в документах, неявные в людях).

Аудит знаний включает в себя различные методики, изучение которых займет огромное количество времени. Они заключены в описании общих процессов аудита знаний, так и отдельных его элементов: анализ организационной культуры, сбор неявных знаний, картирование знаний и другие. Обобщение существующих подходов аудита знаний приведет к основным пяти этапам:

1. Подготовительный этап – это анализ организационной культуры;
2. Проведение аудита знаний: формулировка целей аудита, определение наличных ресурсов знаний и потребностей организации в знаниях; категоризация явных и неявных знаний, анализ потоков знаний, аудит знаний для специалистов;
3. Анализ результатов предполагает создание карт знаний – визуального представления активов знаний: какие знания есть в организации, где они находятся, как движутся потоки знаний между подразделениями и специалистами;
4. Выработка рекомендаций по итогам аудита и составление плана выполнения рекомендаций;
5. Разработка основ стратегии действий после внедрения рекомендаций по итогам аудита знаний [4, с. 70].

Процесс аудита знаний – это сложный, трудоемкий и длительный процесс, поэтому время и ресурсы должны постоянно согласовываться с поставленными целями. Все этапы аудита сопровождаются документами и протоколами, которые фиксируют собираемые данные.

Отдельная задача стоит с решением проблем, которые находятся в процессе аудита знаний. Они могут иметь не одно решение, поэтому эксперты при их выборе советуют придерживаться, таким критериям как реалистичность, достижимость и управляемость. Руководитель должен своевременно и в позитивном ключе оповещать сотрудников о предстоящих изменениях в организации, чтобы они понимали – руководство будет их поддерживать.

Также необходимо придерживаться того факта, что около 70-80% знаний организации представляют собой неявные знания, и в этом случае будет уместным использование специальных методик, например, метод тезауруса, который представляет собой иерархический словарь (дерево понятий от общего к частному). Для явных знаний консультанты советуют применять методики информационного аудита.

Аудит знаний также помогает разработать конкурентную стратегию организации в области управления знаниями, благодаря определению существующих и будущих активов знаний, возможно скорректировать будущую политику бизнеса организации.

В настоящий момент в средних и крупных компаниях создаются отделы знаний, которые происходят из существующих IT-отделов, получающие дополнительно функции по обучению персонала, стимулированию обмена знаний, стратегическому планированию, маркетинга и НИОКР.

Некоторые организации вводят специальную должность директора по управлению знаниями. В разных фирмах и организациях эта должность называется по-разному. Например, в компании «MacKinsey» эта должность называется директор по знаниям, в компании «Skandia» – директор по интеллектуальному капиталу, в компании «Buckman Labs» – директор по передаче знаний, в компании «Dow Chemical» – директор по интеллектуальным активам [4, с. 75].

Таким образом, менеджмент знаний является подспорьем в разработке эффективной конкурентной стратегии организации в области знаний, помогает

улучшать в целом организационную культуру компании и отношение всего персонала к деятельности организации. Аудит знаний является отличным инструментом для выяснения готовности организации к внедрению менеджмента знаний без потерь последней.

Список литературы:

1. Голубева Н.Ю. Менеджмент знаний организаций: история и перспективы развития // Инновационная наука. – 2017. – №1-2. – С. 181-185.
2. Гапоненко А.Л., Мясоедов П.С. Специфика менеджмента знаний в новых малых организациях // Управленческое консультирование. – 2017. – №5 (101). – С. 103-111. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/spetsifika-menedzhmenta-znaniy-v-novyh-malyh-organizatsiyah> (Дата обращения: 03.12.2019).
3. Иванова Р.В. Менеджмент знаний как инвестиционный проект: подходы и критерии оценки результативности // Известия РГПУ им. А.И. Герцена. – 2008. – №77. – С. 289-292. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/menedzhment-znaniy-kak-investitsionnyy-proekt-podhody-i-kriterii-otsenki-rezultativnosti> (Дата обращения: 04.12.2019).
4. Моргунова Н.В., Шумилина М.А. Менеджмент знаний: учеб. пособие / Н.В. Моргунова, М.А. Шумилина; Владим. гос. ун-т имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых. – Владимир: Изд-во ВлГУ, 2012. – 87с.

СЕКЦИЯ
«РЕГИОНОВЕДЕНИЕ»

**ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ:
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

Курневский Алексей Сергеевич
*студент, Южно-Российский институт управления (филиал)
ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте Российской Федерации»
РФ, г. Ростов-на-Дону
E-mail: a.s.k.science@yandex.ru*

Дряев Максим Русланович
*студент, Южно-Российский институт управления (филиал)
ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте Российской Федерации»
РФ, г. Ростов-на-Дону
E-mail: makdryaev9@gmail.com*

АННОТАЦИЯ

В настоящей статье рассматриваются основные аспекты региональной инвестиционной политики на примере Ростовской области, приводятся аналитические оценки инвестиционного климата центра Южного Федерального округа, обозначаются текущие проблемы субъекта в рамках привлечения новых инвестиций и сохранения старых потоков.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная политика, регион, Ростовская область, инвестор.

Вполне естественно, что в такой огромной стране, как Россия, все инвестиционные процессы не могут регулироваться непосредственно из федерального центра. Большую роль в решении стоящих перед страной задач решают региональные власти. При этом, специфика региональной инвестиционной политики заключается в более узком круге доступных

инструментов регулирования инвестиционной деятельности и в некоторой подчиненности инвестиционной политике федерального уровня, особенно в сфере законодательного регулирования.

Чтобы выделить современные положения региональной инвестиционной политики Ростовской области нам необходимо, во-первых, рассмотреть текущее состояние инвестиционного климата Ростовской области, выделить факторы, на него влияющие, во-вторых, рассмотреть блок инвестиционной политики в Стратегии социально - экономического развития Ростовской области на период до 2030 года и выделить перспективы региона.

Ростовская область сегодня – это экономически развитый регион, властями которого проводится широкая политика по привлечению инвестиций: увеличивается количество возможных льгот, государственных гарантий, внедряются инструменты по привлечению средств в регион, создаются новые системы поддержки инвесторов и пр. Всё это привело к тому, что в наш регион пришли такие мировые и отраслевые лидеры как PepsiCo, Coca-Cola, Mars, Guardian, PRAXAIR, «ТехноНиколь», «Лента» и другие [1].

Оценивая текущее инвестиционное состояние, можно с уверенностью сказать, что в течение последних лет Ростовская область по праву признаётся открытым для внешних инвестиций регионом. По данным рейтингового агентства «Эксперт РА» по состоянию на конец 2018 года инвестиционный климат Ростовской области оценивается как «средний потенциал – минимальный риск», при этом по индексам наш регион практически перешёл в группу «максимальный потенциал – минимальный риск», в которой кстати уже находится Краснодарский край [3].

В целях нашей работы рассмотрим далее факторы (позитивные и негативные), которые влияют на инвестиционный климат Ростовской области. Для этого обратимся к данным Инвестиционного портала, созданного Министерством экономического развития Ростовской области [2], а именно оценим инвестиционную карту.

Так, изучив инвестиционную карту, можно выделить следующие сильные стороны Ростовской области в рамках перспектив для привлечения инвестиций в основной капитал, что кстати является одной из основных целей Ростовской области по Стратегии социально-экономического развития Ростовской области на период до 2030 года: выгодное экономико-географическое положение региона, богатство природными ресурсами, развитая промышленность и большие перспективы развития транспортной инфраструктуры [4].

Из других факторов, которые косвенно влияют на инвестиционную политику региона и его привлекательность для инвесторов, можно назвать развитую и очень перспективную сеть образовательных учреждений (наличие головных вузов крупных образовательных учреждений, а также филиалов федеральных учебных заведений), высокий уровень диверсификации экономики региона, а также высокий потенциал потребительского рынка региона, обусловленный сравнительно высокой численностью населения в купе с высокой его концентрацией.

Переходя к слабым сторонам региона, необходимо сделать ремарку: Ростовская область сегодня является уже безусловно развитым в том числе и в инвестиционном плане регионом, она сотрудничает с партнёрами более чем из 120 стран и большие силы направляет на дальнейшее сотрудничество с крупными международными компаниями [4].

Так, выделяя слабые стороны, необходимо параллельно говорить о тех факторах, которые могли бы способствовать ускорению существующих темпов развития:

1. Во-первых, из факторов, в том числе влияющих на инвестиционный климат и положение Ростовской области в глазах инвесторов, необходимо выделить общие проблемы Российской Федерации, связанные с событиями 2014 года и последующей санкционной политикой в отношении нашей страны.

Также здесь необходимо выделить такой экономический факт, как ежегодное повышение тарифов ЖКХ. Это препятствует размещению новых производственных объектов. Так, рост тарифов на электричество и газоснабжение

стимулирует увеличение стоимости услуг снабжения коммунальных и других услуг. В рамках решения этого вопроса можно назвать государственные меры поддержки – освобождение от налогов, субсидии по кредитам и прочее [1].

2. Второй проблемой, которую необходимо выделить говоря об инвестиционном климате Ростовской области, является износ основных фондов. По разным оценкам на сегодняшний день он составляет около 44,8%. Большинство оборудования в обрабатывающей сфере, в промышленности и сфере ЖКХ морально и физически устарело, что сильно понижает его эффективность и негативно влияет на развитие этих сферах, в том числе и на их «имидж» для инвестора.

До недавнего времени и транспортная сеть в регионе нуждалась в обновлении, однако к Чемпионату мира по футболу 2018 это было сделано. При этом, нельзя не выразить сомнение в том, были бы обновлены фонды транспортной сферы (автобусы и пр.), если бы не такое важное для всего государства событие и необходимость поддержания имиджа страны в глазах приезжих иностранцев.

Если говорить о поддержке инвесторов в Ростовской области, которые решили инвестировать в обновление основных фондов или строительство новых капитальных сооружений или др. проектов инфраструктуры, то здесь необходимо выделить субсидии на возмещение части затрат по указанным направлением. При этом обязательным условием для получения такой субсидии является реализация инвестиционного проекта с объёмом инвестиций не менее 100 млн рублей. Также здесь можно выделить возможность льготной приватизации имущества, льготной аренды имущества или нежилых помещений.

3. Третьей и последней основной проблемой необходимо назвать отток населения (особенно высококвалифицированных специалистов), который связан с улучшением имиджа соседних регионов (в особенности Краснодарского края), сравнительно небольшой оплатой труда для региона такого уровня.

Подводя итог, можно сказать, что основными двигателями инвестиционного процесса в Ростовской области являются крупные компании.

Основной приток иностранных инвестиций в регион поступает именно от них. Поэтому именно в данном направлении необходимо укреплять свои позиции и приумножать их в разы. Для повышения инвестиционной привлекательности региона разработаны и продолжают разрабатываться федеральные и региональные программы. В то же время стоит продолжать совершенствовать областное инвестиционное законодательство, работу над минимизацией инвестиционных рисков, сокращение длительного лага прохождения документов при реализации инвестиционных проектов. Поэтому государственная поддержка является основополагающим звеном в процессе развития инвестиционной деятельности региона.

Список литературы:

1. Берекчиян А.Л. Инвестиционная привлекательность Ростовской области: динамика, опыт, пути совершенствования // Economics. – 2018. - №4. – С. 103-107.
2. Инвестиционный портал Ростовской области. URL: <https://invest-don.com/ru/> (Дата обращения: 03.12.2019).
3. Рейтинг российских регионов, 2018 год из доклада «Инвестиционная привлекательность регионов – 2018: полюсы риска» // Рейтинговое агентство «Эксперт РА». URL: <https://raex-a.ru/ratings/regio-ns/2018/att1> (Дата обращения: 03.12.2019).
4. 12 причин инвестировать в Ростовскую область // Инвестиционный портал Ростовской области. URL: <https://invest-don.com/ru/> (Дата обращения: 03.12.2019).

ОБОСНОВАНИЕ НЕОБХОДИМОСТИ АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ЭКОЛОГИЧЕСКОГО НАДЗОРА

Шамраева Наталья Владимировна

студент кафедры РЭиУ,

Новосибирский государственный университет экономики и управления,

РФ, г. Новосибирск

E-mail: n.v.shamraeva@nsuem.ru

В связи с тем, что вопросы экологии находится у Президента Российской Федерации на особом контроле, федеральные органы исполнительной власти, органы государственной власти субъектов российской Федерации всерьёз озабочены решением экологических проблем.

В соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 19.04.2017 г. № 176 «О стратегии экологической безопасности Российской Федерации на период до 2025 года» экологическая безопасность Российской Федерации является составной частью национальной безопасности [1].

Целями государственной политики в сфере обеспечения экологической безопасности являются:

- сохранение и восстановление природной среды;
- обеспечение качества окружающей среды, необходимого для благоприятной жизни человека и устойчивого развития экономики;
- ликвидация накопленного вреда окружающей среде вследствие хозяйственной и иной деятельности.

Одними из основных механизмов реализации государственной политики в сфере обеспечения экологической безопасности являются:

- повышение эффективности государственного экологического надзора;
- повышение эффективности государственного экологического мониторинга (государственного мониторинга окружающей среды).

В соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 11.03.2019 г. № 97 «Об Основах государственной политики Российской Федерации в области

обеспечения химической и биологической безопасности на период до 2025 года и дальнейшую перспективу» одной из основных задач государственной политики в области химической и биологической безопасности в части, касающейся осуществления мониторинга химических и биологических рисков, являются:

- организация мониторинга атмосферного воздуха в городах и крупных промышленных центрах Российской Федерации с населением свыше 100 тыс. человек, а также контроль за содержанием взвешенных частиц (PM10, PM2,5), стойких органических загрязняющих веществ и биологических агентов в окружающей среде.

В соответствии со Стратегией социально-экономического развития Новосибирской области на период до 2030 года, утвержденной Постановлением Правительства Новосибирской области от 19.03.2019 N 105-п одним из приоритетных факторов среды обитания, оказывающих влияние на здоровье населения, проживающего в крупных населенных пунктах Новосибирской области, является загрязнение атмосферного воздуха взвешенными веществами, оксидом азота и углерода, диоксидом азота, диоксидом серы, сажей, формальдегидом, бенз(а)пиреном [2]. Рост городов, развитие промышленности, увеличение количества автомобильного транспорта в сочетании с отставанием развития соответствующей современной дорожно-транспортной инфраструктуры обуславливают интенсивное увеличение массы выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух, что негативно сказывается на здоровье жителей Новосибирской области.

Требуется дальнейшего развития система государственного мониторинга окружающей среды, в том числе на региональном уровне, в целях обеспечения необходимой степени полноты и точности данных наблюдений, достоверности оценки и прогноза изменений состояния окружающей среды под воздействием природных и антропогенных факторов для повышения эффективности принятия управленческих решений, эффективности проводимых природоохранных мероприятий.

В соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации от 06.06.2013 г. № 477 «Об осуществлении государственного мониторинга состояния и загрязнения окружающей среды» государственный мониторинг осуществляется на основе государственной системы наблюдений, включающей в себя стационарные и подвижные пункты наблюдений за состоянием окружающей среды [3].

Государственная система наблюдений включает в себя государственную наблюдательную сеть, формирование и функционирование которой обеспечивается Федеральной службой по гидрометеорологии и мониторингу окружающей среды, а также территориальные системы наблюдений за состоянием окружающей среды, формирование и обеспечение функционирования которых осуществляется органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации в установленном порядке.

В соответствии с п. 8 Положения о министерстве природных ресурсов и экологии Новосибирской области (далее – министерство), утвержденного Постановлением Правительства Новосибирской области от 03.10.2017 г. № 383-п министерство, в том числе, осуществляет полномочия:

1) осуществляет региональный государственный экологический надзор при осуществлении хозяйственной и (или) иной деятельности с использованием объектов, подлежащих государственному экологическому надзору, за исключением объектов, подлежащих федеральному государственному экологическому надзору;

37) участвует в организации и осуществлении государственного мониторинга водных объектов;

46) участвует в обеспечении населения информацией о состоянии окружающей среды на территории Новосибирской области;

55) осуществляет участие в порядке, установленном нормативно-правовыми актами Российской Федерации, в осуществлении государственного экологического мониторинга (государственного мониторинга окружающей среды) с правом формирования и обеспечения функционирования

территориальной системы наблюдения за состоянием окружающей среды на территории Новосибирской области;

60) осуществляет государственный надзор в области охраны атмосферного воздуха на объектах хозяйственной и иной деятельности, подлежащих региональному государственному экологическому надзору [4].

Сеть стационарных постов наблюдений за качеством атмосферного воздуха в гг. Новосибирске (10 постов), Бердске (1 пост) и Искитиме (2 поста) сформирована в 70-80-х годах прошлого века и имеет высокую степень износа как самих постов наблюдений, так и их оборудования. В соответствии с нормами предусматривается оборудование 1 стационарного поста на каждые 100 тыс. человек населения.



Посты подразделяются на:

"региональные фоновые" - ПНЗ 47,

"городские фоновые" - ПНЗ 24, 26, 54
(в жилых районах),

"промышленные" - ПНЗ 18, 19, 25
(вблизи предприятий),

"авто" - ПНЗ 1, 21, 49 (вблизи
автомагистралей).

Рисунок 1. Сеть стационарных постов наблюдений за качеством атмосферного воздуха в г. Новосибирске

Наблюдение ведется определенное количество раз в сутки, ежедневно, за исключением воскресенья. Стационарных постов, работающих в автоматическом режиме и позволяющих получать данные о состоянии окружающей среды в режиме реального времени в Новосибирской области нет.

Таким образом, действующая система наблюдений за загрязнением окружающей среды в Новосибирской области имеет ряд существенных недостатков технического, методического и организационного характера, которые не позволяют обеспечивать необходимое качество и достоверность данных.

Таблица 1.

**Перечень загрязняющих веществ в разрезе постов наблюдения
в Новосибирской области**

Город Новосибирск												
№ ПШЗ	Оксид азота	Диоксид азота	Диоксид серы	Сероводород	Оксид углерода	Форм-альдегид	Аммиак	Фтористый водород	Пыль	Сажа	Бенз(а)пирен	Фенол
01	1	1	1	1	1	1			1	1	1	
18	1	1			1	1	1		1	1		1
19	1	1	1	1	1		1	1	1	1		
21	1	1			1	1	1		1	1	1	
24	1	1	1	1	1	1			1	1		
25	1	1			1	1			1	1	1	1
26	1	1	1	1	1	1			1	1	1	
47	1	1	1	1	1	1			1	1		
49	1	1	1	1	1	1			1	1		
54	1	1	1	1	1				1	1		
Итого	10	10	7	7	10	7	3	1	10	10	4	2
Город Искитим												
2 поста		2	2	2	2				2	2	2	
Город Бердск												
1 пост		1	1	1	1				1	1		

Анализ основных показателей состояния атмосферного воздуха по степени техногенной нагрузки свидетельствует о стабильной экологической ситуации на территории городов Новосибирска, Искитима и Бердска вплоть до 2018 года. В 2018 году уровень загрязнения атмосферного воздуха в Новосибирске стал характеризоваться «высоким» после «повышенного», в Искитиме – «Очень высоким» после «высокого».

Таблица 2.**Индекс загрязнения атмосферы (ИЗА5)**

	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год
Новосибирск	высокий	повышенный	повышенный	повышенный	высокий
Искитим	высокий	повышенный	повышенный	высокий	очень высокий
Бердск	повышенный	повышенный	повышенный	повышенный	повышенный

В соответствии с Федеральным законом от 26.12.2008 г. № 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» министерство при осуществлении регионального государственного экологического надзора проводит плановые проверки, внеплановые проверки и мероприятия по контролю без взаимодействия с юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями [5]. Доказательствами наличия причинения вреда окружающей среде в целях организации проведения внеплановых проверок и привлечения к ответственности лиц, допускающих, например, превышения предельно допустимых концентраций выбросов в атмосферу, являются результаты лабораторных исследований этих выбросов.

Список литературы:

1. Указ Президента Российской Федерации от 19.04.2017 N 176 «О Стратегии экологической безопасности Российской Федерации на период до 2025 года» (Дата обращения: 15.09.2019).
2. Постановление Правительства Новосибирской области от 19.03.2019 г. N 105-п «О Стратегии социально-экономического развития Новосибирской области на период до 2030 года» // Справочно-правовая система «Консультант Плюс» (Дата обращения: 23.10.2019).
3. Постановление Правительства РФ от 06.06.2013 г. N 477 «Об осуществлении государственного мониторинга состояния и загрязнения окружающей среды» // Справочно-правовая система «Консультант Плюс» (Дата обращения: 23.10.2019).

4. Постановление Правительства Новосибирской области от 03.10.2017 г. N 383-п «О внесении изменений в постановление Правительства Новосибирской области» // Справочно-правовая система «Консультант Плюс» (Дата обращения: 23.10.2019).
5. Федеральный закон от 26.12.2008 N 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» // Справочно-правовая система «Консультант Плюс» (Дата обращения: 30.10.2019).

СЕКЦИЯ
«ЭКОНОМИКА»

**РОЛЬ ЦЕНТРОВ ЭЛЕКТРОННОГО ДЕКЛАРИРОВАНИЯ В
ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТАМОЖЕННОГО
ДЕКЛАРИРОВАНИЯ**

Абрамян Тамара Арменовна

*студент, кафедра международного бизнеса и таможенного дела
факультета экономики торговли и товароведения
Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова,
РФ, г. Москва
E-mail: tamara.abramian@mail.ru*

Геворкян Лусине Геворковна

*студент, кафедра международного бизнеса и таможенного дела
факультета экономики торговли и товароведения
Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова,
РФ, г. Москва
E-mail: lusinegevorkyan@yandex.ru*

Хмелёв Игорь Борисович

*научный руководитель, канд. экон. наук, доц.,
кафедра международного бизнеса и таможенного дела,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,
РФ, г. Москва*

В последнее время развитие и применение современных технологий в сфере таможенного оформления приобретает особую актуальность. Особое внимание необходимо обратить на создание и эксплуатацию центров электронного декларирования. Объективной причиной перехода к созданию центров электронного декларирования явилось активное внедрение системы электронного декларирования, а также отказ от документооборота в бумажном виде. С учётом взятого курса Правительства Российской Федерации на цифровизацию таможни особую значимость получают вопросы по переходу Федеральной таможенной службы Российской Федерации к электронной таможне (далее ФТС РФ).

Необходимо отметить, что на данный момент ФТС РФ осуществляет Комплексную программу развития таможенных органов на период до 2020 года, основным аспектом которого является полноценный переход к «электронной таможне» к 2020 году. Осуществление данного направления стало возможным благодаря активному внедрению инновационных таможенных технологий в таможенную деятельность. Основой создания «электронной таможни» явился переход к системе электронного декларирования. Другим важным шагом на пути к имплементации данного направления является концентрация таможенного декларирования в центрах электронного декларирования. Благодаря использованию данной технологии можно значительно упростить процедуру подачи декларации, так как нет территориальной привязки между декларантом и таможенным инспектором.

Центр электронного декларирования (далее ЦЭД) сочетает в себе функции электронных таможен и таможен фактического контроля. В целом ЦЭД представляет собой специализированный таможенный орган, основной задачей которого является принятие и контроль деклараций на товары в электронной форме, а также выпуск товаров. Фактический таможенный контроль и операции, совершаемые перед подачей декларации реализуют таможенные посты фактического контроля. Базовым принципом работы центров электронного декларирования является удалённый выпуск товаров, заключающийся во взаимодействии таможенного органа, осуществляющего декларирование, и места нахождения товаров с использованием специальных программных средств. То есть создание и развитие центров электронного декларирования позволило устранить территориальную привязку товара и лица, осуществляющего декларирование, к определённому таможенному посту по месту нахождения. Следовательно, данная технология позволяет размещать товары на любых приграничных терминалах, а лицо, осуществляющее декларирование и таможенный инспектор могут находиться на значительном расстоянии друг от друга [3].

Согласно комплексной программе развития до 2020 года планируется создание 16 центров электронного декларирования [1]. В эти центры входят 8 региональных, 2 областных, 6 специализированных центров. Владимир Булавин, глава Федеральной таможенной службы, в своем недавнем интервью особенно подчеркнул необходимость масштабного реформирования таможенных органов, а в частности, создания центров электронного декларирования. На сегодняшний день более 99% таможенных деклараций подаются в электронном виде, из них 65% проходит через центры электронного декларирования. Всего эксплуатируется 12 центров и 16 запланированных, в 2020 году планируется открытие ещё 4 центров на Дальнем Востоке (Владивосток), Москве, Санкт-Петербурге и Ростове-на-Дону [1]. Общий объём обрабатываемых деклараций через центры электронного декларирования планируется увеличить на 30%, то есть к концу 2020 года он будет составлять 95% от общего подаваемых электронных деклараций.

В целом можно сказать, что внедрение центров электронного декларирования положительно повлияло на эффективность таможенного контроля. Однако в связи пока еще с небольшим опытом использования таких центров в России можно выявить некоторые проблемы, которые пока еще не решены [4]. К таким недостаткам можно отнести, к примеру, порядок межведомственной передачи информации между Федеральной таможенной службой и другими государственными органами. Проблема состоит в том, что запросы на передачу данных через систему межведомственного электронного взаимодействия направляют в 60% случаев декларирования товара, и зачастую информация передается долго, увеличивая время принятия решения касательно выпуска или отказа в выпуске товара. В качестве решения данной проблемы возможно создание единой базы разрешительных документов для государственных органов исполнительной власти. В таком случае не будет необходимости ожидания обработки запроса на предоставление информации, что в свою очередь сократит время принятия решения в отношении декларируемого товара.

В качестве еще одной проблемы можно выделить пока еще недостаточное обеспечение информационной безопасности, в том числе недостаточный контроль надежности и бесперебойной работы оборудования. Так, с каждым годом таможенные органы все больше зависят от работы техники, которой они пользуются, однако при постоянной загруженности оборудования возможны различные утраты и утечки важной информации вследствие сбоев в работе техники. Решением данной проблемы может стать проведение различных дополнительных мер, в том числе, проведение постоянных проверок функционирования оборудования и программного обеспечения со стороны информационно-технической службы таможни, подразделения которой в свою очередь необходимо создать в удобном расположении от зданий с оборудованием и обслуживающим их специалистов.

Помимо обеспечения надежного оборудования, в таможенных органах важно также правильно укомплектовать таможни должностными лицами, которые имеют необходимые компетенции в области применения оборудования, используемого в ЦЭД. В данном случае возможным решением может стать укомплектование таможен за счет уже работающих должностных лиц таможенных органов. Им необходимо предоставить возможность бесплатного повышения квалификации с учетом используемых в ЦЭД информационных технологий [2].

В заключение можно отметить, что на сегодняшний день ЦЭД являются неотъемлемым элементом системы таможенных органов Российской Федерации, а их развитие – это приоритетная задача и главный вектор движения на пути совершенствования таможенного контроля. Выявленные проблемы и предложенные рекомендации в целом будут способствовать ускорению и упрощению международной торговли, что является приоритетной задачей в современных условиях.

Список литературы:

1. Распоряжение Правительства РФ от 28.12.2012 № 2545 «О Стратегии развития таможенной службы Российской Федерации до 2020 года» // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».
2. Афонин П.Н., Хрунова А.Л., Развитие центров электронного декларирования на современном этапе работы таможенных органов // БИТ. 2018. №4 (8). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-tsentrov-elektronnogo-deklarirovaniya-na-sovremenном-etape-raboty-tamozhennyh-organov> (Дата обращения: 06.12.2019).
3. Гомон И.В., Евсикова А.В. Развитие центра электронного декларирования как одного из путей повышения эффективности деятельности таможенных органов // Экономика и бизнес: теория и практика. 2019. № 5-2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-tsentra-elektronnogo-deklarirovaniya-kak-odnogo-iz-putey-povysheniya-effektivnosti-deyatelnosti-tamozhennyh-organov> (Дата обращения: 06.12.2019).
4. Сальникова А.В. Центры электронного декларирования как основа электронной таможни // Вестник СИБИТа. 2018. № 3 (27). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tsentry-elektronnogo-deklarirovaniya-kak-osnova-elektronnoy-tamozhni> (Дата обращения: 06.12.2019).

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНЖИНИРИНГОВОЙ КОМПАНИИ

Александрова Мария Александровна

*студент,
кафедры экономической безопасности производственных комплексов
Уральского федерального университета,
РФ, г. Екатеринбург
E-mail: zlata.novokshonova@mail.ru*

Стародубец Наталья Владимировна

*научный руководитель, канд. экон. наук,
доц. Уральского федерального университета,
РФ, г. Екатеринбург*

В последнее время наблюдается рост важности процесса закупок в деятельности предприятия. Основной целью закупочной деятельности предприятия является удовлетворение потребностей предприятия в материалах и услугах с максимально возможной экономической эффективностью [1].

Процесс закупки товаров и формирование коммерческих связей является основной и самой сложной задачей предприятия. Закупка товаров и услуг рассматривается в системе коммерции как связующее звено трех важнейших составляющих деятельности предприятия: производственной, финансовой и сбытовой. Процесс закупки включает в себя: выбор новых поставщиков, установление коммерческих связей с ними, заключение договоров (контрактов) купли-продажи (оказания услуг), а также взаимодействие с поставщиками в процессе выполнения договора. В процессе закупки продукции при отсутствии монополизма среди поставщиков большое значение приобретает выбор новых поставщиков, так как от последних зависит величина затрат на закупку. Источником информации для выбора поставщиков является изучение рынка поставщиков [2].

На сегодняшний день любое предприятие, активно осуществляющее закупочную деятельность, сталкивается с вопросами ее совершенствования с целью сокращения издержек. Объектом исследования в настоящей статье выступает инжиниринговая компания, которая занимается поставкой на рынок

сложного промышленного оборудования и выполняет весь спектр работ – проектирование, закуп материалов, монтаж, пуско-наладочные работы и сервисное обслуживание. При этом большой удельный вес в структуре затрат предприятия имеют затраты на приобретение материалов и услуг сторонних организаций, что определило цель работы – предложить усовершенствованную процедуру закупочной деятельности для осуществления оптимального выбора поставщиков (рис. 1).



Рисунок 1. Предлагаемая модель процесса закупок

Систематизация полученной информации от поставщиков производится в соответствии с показателями и удельными весами, приведенными в табл. 1. При этом, помимо стандартных показателей «цена», «сроки оплаты», «сроки поставки» предлагается ввести дополнительные показатели, характеризующие качество и надежность поставщиков («число положительных отзывов за три года», «число аналогичных договоров за три года», «средняя чистая прибыль за три года»).

Таблица 1.

Показатели оценки поставщиков

Показатель оценки	Удельный вес показателя	Взвешенная оценка
1. Цена, руб.	40%	$ВЦ_i = Ц_i * К$ БЦ _i — оценка по показателю «цена» i-го участника процедуры закупки, баллы; К — коэффициент значимости критерия
2. Сроки поставок, дн	10%	$ВП_i = П_i * К$ БП _i — оценка по показателю «период доставки/отгрузки» i-го участника процедуры закупки, баллы; К — коэффициент значимости критерия
3. Сроки оплаты (отсрочки платежа), дни	20%	$ВО_i = О_i * К$ БО _i — оценка по показателю «отсрочка оплаты» i-го участника процедуры закупки, баллы; К — коэффициент значимости критерия
4. Число положительных отзывов по выполненным работам за последние 3 года, шт.	10%	$ВПо_i = По * К$ БПо — оценка по показателю «положительный отзыв» i-го участника процедуры закупки, баллы; К — коэффициент значимости критерия
5. Число выполненных аналогичных договоров за последние 3 года, шт.	5%	$ВД_i = Д_i * К$ БД _i — оценка по показателю «аналогичные договора» i-го участника процедуры закупки, баллы; К — коэффициент значимости критерия
6. Местоположение, км	5%	$ВМ_i = М_i * К$ БМ _i — оценка по показателю «местоположение относительно потребителя» i-го участника процедуры закупки, баллы; К — коэффициент значимости критерия
7. Средняя чистая прибыль за последние 3 года, руб	10%	$ВФ_i = Ф_i * К$ БФ _i — оценка по показателю «надежности» i-го участника процедуры закупки, баллы; К — коэффициент значимости критерия
Итого:	100%	1,00

Поскольку представленные показатели разноразмерные, необходимо выполнить их нормирование. Нормирование осуществляется путем выставления баллов по каждому показателю. Баллы присваиваются в зависимости от значения показателя по сравнению с другими участниками закупки. К примеру, если участвует 4 поставщика, то баллы по показателю «цена» будут рассчитаны следующим образом: поставщики ранжируются по данному показателю и поставщик с максимальной ценой получает 1 балл, поставщик с минимальной ценой получает 4 балла. Таким же образом выполняется нормирование по другим показателям.

Итоговый рейтинг каждого поставщика, участвующего в закупке, определяется по формуле (1).

$$R_i = V_{Цi} + V_{Pi} + V_{Поi} + V_{Дi} + V_{Ti} + V_{Mi} + V_{Fi} \quad (1)$$

где: $V_{Цi}$ — взвешенная оценка по показателю «цена» i -го участника процедуры закупки, баллы;

V_{Pi} — взвешенная оценка по показателю «период доставки/отгрузки» i -го участника процедуры закупки, баллы;

$V_{Поi}$ — взвешенная оценка по показателю «положительные отзывы» i -го участника процедуры закупки, баллы;

$V_{Дi}$ — взвешенная оценка по показателю «аналогичные договоры» i -го участника процедуры закупки, баллы;

V_{Ti} — взвешенная оценка по показателю «выигранные тендеры» i -го участника процедуры закупки, баллы;

V_{Mi} — взвешенная оценка по показателю «местоположение относительно потребителя» i -го участника процедуры закупки, баллы;

V_{Fi} — взвешенная оценка по показателю финансовой «надежности» i -го участника процедуры закупки, баллы.

Закупочный комитет осуществляет выбор в пользу поставщика, набравшего максимальное число баллов.

Список литературы:

1. Линдерс Р. Майкл. Управление закупками и поставками: учебник / М.Р. Линдерс, Ф Джонсон, А.Е. Флинн, Г. Фирон. [Текст] М.: Юнити-Дана, 2017. 752 с.
2. Логистика и управление цепями поставок: учебник / [В.В. Щербаков и др.]. – Москва: Юрайт, 2015. – 56 с.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ В ЦИФРОВУЮ ЭПОХУ

Арнаут Анастасия Викторовна

*магистрант,
кафедра экономической теории и мировой экономики, ЭФ,
Приднестровского государственного университета им. Т.Г. Шевченко,
Молдова, г. Тирасполь
E-mail: arnaut-nastena@mail.ru*

Саломатина Елена Васильевна

*научный руководитель, ст. преподаватель кафедры
бизнес-информатики и информационных технологий, ЭФ,
Приднестровского государственного университета им. Т.Г. Шевченко,
Молдова, г. Тирасполь*

Уклад человеческого общества, несмотря на то, что стоит на пороге глобальных перемен: качество жизни за последние годы существенно улучшилось и, хотя над частью населения планеты все еще висит угроза смерти от нехватки элементарных, с точки зрения развитых стран, вещей – питьевой воды, достаточного количества еды, медицины и образования, ситуация намного более позитивная, нежели несколько десятков лет назад.

Ключевым фактором современного развития стал быстрый обмен информацией. Этот аспект актуален во всех сферах общественной жизни. Более того, гораздо легче стало не только получать, но и приумножать знания. Очевидно, что в области государственного управления развитие информационных технологий тоже сыграло значительную роль.

Цифровые технологии в настоящее время можно увидеть повсюду. Они применимы практически во всех сферах деятельности человека. Их универсальность поражает. Известно, что с 2000 года количество пользователей сети Интернет выросло почти в 10 раз, до половины населения планеты.

В области цифровизации общества, по мнению американского футуриста Рэймонда Курцвейла, нас ждут самые глубокие изменения. Он предполагает, что уже через пять лет мощность компьютера станет сопоставима с мощностью человеческого мозга, а со временем искусственный интеллект научится чинить

себя, станет заменой человека в некоторых профессиях, а также получит равные с человеком права.

Системы государственного управления за последние три десятка лет прошла стадии электронного правительства (e-government) и открытого правительства (open government) и сейчас находится в третьей – умное правительство (smart government). Этот процесс универсален для любой страны, его можно соотнести с динамикой информационно-технологического развития общества.

Однако цифровизация государственного управления, помимо очевидных преимуществ, имеет свои подводные камни, среди которых можно выделить следующие:

1. Средства стремятся подменить цели.

Каждому чиновнику стоит ясно представлять для себя, для чего нужно внедрение информационных технологий? Цифровизация ради цифровизации эквивалентна приоритетности отчетности и бюрократии перед реальным решением вопросов, которые поступают от жителей государства. Сегодня существуют случаи, когда в виртуальной реальности – на сайте органа власти – выложенные документы свидетельствуют об отличных результатах большой и сложной работы, а реальный уровень удовлетворения граждан статистикой не подтвержден. Таким образом, правительство рискует «за деревьями потерять лес» - сделать информатизацию важнее людей.

2. Стандартизация подавляет индивидуальные потребности.

Основой автоматизации является следование четким алгоритмам. Эта работа нужна для выработки регламентированных процедур. Однако при этом нельзя учесть каждый отдельный случай. Для сохранения гибкости системы управления при внедрении электронных услуг, важно организовать возможности по адаптации виртуальных пространств к индивидуальным потребностям конкретных людей.

3. Цифровые приемные, обратная связь с гражданами.

Цифровизация может стать причиной возникновения пропасти между чиновником и гражданином, если средством общения между ними становятся

цифровые приемные или социальные сети. В таком случае создается обезличенная, холодная цифровая бюрократия, и люди опасаются, что их никто не услышит.

4. Кибер-угрозы и кибер-уязвимость систем государственного управления. Кибер-право как фундамент нового общежития.

Очевидно, что использование информационных технологий в сфере управления подвергает всю систему опасности взлома. Поддержание же системы в безопасности может оказаться слишком затратным мероприятием даже при эффектах от внедрения этих технологий. Кроме того, в последние годы растет необходимость правовой защиты действий в виртуальном пространстве, связанных с реальностью. Возрастает спрос на юристов со специализацией в области кибер-права. Государству нужна готовность отразить попытки криминала использовать новые возможности в своих интересах.

5. Новая структура рынка труда.

В ходе цифровизации существует множество прогнозов касательно того, какие профессии со временем станут неактуальны и исчезнут в результате роботизации. Главным критерием здесь являются стандартизация и регламентация. Чем легче представить работу в виде правил и команд, тем проще будет заменить на ней человека машиной. По мнению Камолова Сергея Георгиевича, российского экономиста, среди первых будут упразднены такие профессии, как банковские специалисты, таксисты, продавцы в магазинах, юристы по базовым вопросам правовых отношений. Также изменения коснутся фиксации дорожно-транспортных происшествий, съемки местности и многого другого.

Список литературы:

1. Камолов С.Г. – Государственное управление в цифровую эпоху, – г. Москва
2. Петров М., Буров В., Шклярчук М., Шаров А. Государство как платформа. (Кибер) государство для цифровой экономики. Цифровая трансформация. – М.: ЦСР, 2018.
3. Южаков В.Н., Талапина Э.В., Ключкова Е.Н., Ефремов А.А. Государственное управление в сфере стимулирования развития информационных технологий: проблемы и направления совершенствования // Журнал юридических исследований. – 2017. – Т. 2. – № 3. – С. 89–100.

ЭЛЕМЕНТЫ ТЕОРИИ ВЕРОЯТНОСТЕЙ ПРИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РАСЧЕТАХ В АКТУАРНОЙ МАТЕМАТИКЕ

Билецкая Ирина Владимировна

*студент,
ФГБОУ ПО «Владивостокский государственный университет
экономики и сервиса» (филиал)
РФ, г. Артем
Email: Biletzkaya.ira@yandex.ru*

Научный руководитель: Дмух Галина Юрьевна

*канд. пед. наук, доцент
ФГБОУ ПО «Владивостокский государственный университет
экономики и сервиса» (филиал)
РФ, г. Артем*

ELEMENTS OF PROBABILITY THEORY IN ECONOMIC CALCULATIONS IN ACTUARIAL MATHEMATICS

ABSTRACT

The article deals with the interaction of economic and mathematical disciplines, considers the application of probability theory in actuarial mathematics, provides specific examples of economic calculations.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются вопросы взаимодействия экономических и математических дисциплин, рассматривается применение теории вероятностей в актуарной математике, приведены конкретные примеры экономических расчетов.

Ключевые слова: Основы математического анализа, теория вероятностей, математическая статистика, основы финансовой математики, актуарная математика.

Keywords: fundamentals of mathematical analysis, probability theory, mathematical statistics, fundamentals of financial mathematics, actuarial mathematics.

В ходе изучения экономических дисциплин, студенты знакомятся с такими математическими разделами как матричное исчисление, теория пределов, дифференциальное и интегральное исчисления, теория рядов, теория вероятностей, математическая статистика и другие. Применение математического языка помогает экономистам формулировать и проверять гипотезы о разнообразных экономических явлениях, описание которых очень затруднительно без использования строгого математического аппарата. В настоящее время большая часть экономических закономерностей описана с помощью всевозможных математических моделей. В данной статье опишем использование теории вероятности, случайных величин в простейших банковских расчетах.

Вспомним основные понятия, используемые в данной работе. Скалярную функцию $\xi(\omega)$, заданную на пространстве элементарных исходов Ω , называют случайной величиной (СВ), если для любого $x \in R$ множество элементарных исходов $\{\omega: \xi(\omega) < x\}$ является событием. Дискретная случайная величина ξ распределена по биномиальному закону с параметрами n и p ($n \in N, 0 < p < 1$), если она принимает значения $0, 1, 2, \dots, n$ с вероятностями $P(\xi = k) = C_n^k p^k (1 - p)^{n-k}$.

Для исследования вероятностных свойств случайной величины необходимо знать правило, позволяющее находить вероятность того, что случайная величина примет значение из подмножества ее значений. Любое такое правило называют законом распределения вероятностей. Общим законом распределения, присущим всем случайным величинам, является функция распределения. Функцией распределения случайной величины ξ называют функцию $F_\xi(x) = P(\xi < x)$.

Рассмотрим некоторые примеры банковских расчетов с использованием теории вероятности.

Задача 1. Допустим, есть какое-то количество клиентов банка. Среди них 75% физические лица и 25% – юридические. Анализ деятельности банков показывает, что 46% всех операций приходится на долгосрочные расчеты.

Так же известно, из числа операций, связанных с физическими лицами 32% составляют долгосрочные расчеты. Требуется найти вероятность следующего события – случайно выбранный клиент банка осуществляет долгосрочный расчет и является юридическим лицом.

Решение. Рассмотрим следующие события $A = \{\text{клиент является физическим лицом}\}$, $B = \{\text{клиент осуществляет долгосрочный расчет}\}$. Тогда, используя понятие противоположного события, $\bar{A} \cdot C$ — интересующее нас событие. При этом по условию $P(A) = 0,75$, $P(\bar{A}) = 0,25$, $P(C) = 0,46$ и $P(C|A) = 0,32$. Очевидно, что $\bar{A} \cdot C + A \cdot C = C$, следовательно,

$$P(\bar{A} \cdot C) = P(C) - P(A) \cdot P(C|A) = 0,46 - 0,75 \cdot 0,32 = 0,22$$

Задача 2. Клиенты банка, не связанные друг с другом, не возвращают кредиты в срок с вероятностью 0,1. Составить закон распределения случайной величины ξ – числа возвращенных в срок кредитов из 3 выданных. Найти вероятность $P\{\xi > 1\}$.

Решение. Так как клиенты банка не связаны с друг другом, речь идет о независимых событиях. Составим закон распределения по биномиальному закону с $p = 0,9$ и $q = 0,1$. В данной задаче СВ ξ – число возвращенных в срок кредитов из трех выданных принимает значения: $x_1 = 0$, $x_2 = 1$, $x_3 = 2$ и $x_4 = 3$. Соответствующие им вероятности p_1 , p_2 , p_3 и p_4 найдем, воспользовавшись формулой Бернулли (напомним, формула Бернулли используется для независимых событий, имеющих одинаковую вероятность): $p_k = C_k^n p^k q^{n-k}$:

$$P_3(0) = P\{\xi = 0\} = C_3^0 p^0 q^3 = 1 \cdot 1 \cdot 0,1^3 = 0,001$$

$$P_3(1) = P\{\xi = 1\} = C_3^1 p^1 q^2 = 3 \cdot 0,9 \cdot 0,1^2 = 0,027$$

$$P_3(2) = P\{\xi = 2\} = C_3^2 p^2 q^1 = 3 \cdot 0,9^2 \cdot 0,1 = 0,243$$

$$P_3(3) = P\{\xi = 3\} = C_3^3 p^3 q^0 = 1 \cdot 0,9^3 \cdot 0,1^0 = 0,729$$

Тогда ряд распределения СВ ξ имеет вид:

ξ	0	1	2	3
P	0,001	0,027	0,243	0,729

$$P\{\xi > 1\} = P\{\xi = 2\} + P\{\xi = 3\} = 0,243 + 0,729 = 0,972$$

Задача 3. Пусть некоторый негосударственный пенсионный фонд начисляет по пенсионным счетам $i = 11\%$ годовых. 1 января 2017 года вкладчик перечислил $C = 10500$ руб. Требуется вычислить, какие проценты будут начислены на эту сумму к 31 декабря 2023 года?

Решение. С 1 января 2017 года до 31 декабря 2023 года пройдет $t = 7$ лет. Используя формулу сложных процентов, вычислим, что к 31 декабря 2023 года на пенсионном счете будет накоплена сумма:

$$A = C(1+i)^t = 10500(1,11)^7 \approx 21799,7$$

Поэтому проценты составляют $A - C \approx 21799,7 - 10500 = 11299,9$ руб.

Таким образом, изучение математических дисциплин является неотъемлемой частью экономического образования. Владение математическим аппаратом помогает будущим экономистам анализировать, прогнозировать, корректировать и оптимизировать экономические модели.

Список литературы:

1. Кузнецова Н.Л., Сапожникова А.В. Актуарная математика. Учебное пособие. Тюмень: Издательство Тюменского государственного университета, 2010. 180 с.
2. Фалин Г.И. Математические основы теории страхования жизни и пенсионных схем. М.: МГУ, 1996. – 261 с.
3. Фалин Г.И. Математический анализ рисков в страховании. М.: Российский юридический издательский дом, 1994. – 80 с.
4. Гербер Х. Математика страхования жизни. М.: Мир, 1995. – 156 с.

ПРОБЛЕМЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ ВНЕШНЕГО МУНИЦИПАЛЬНОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

Галактионова Ксения Владиславовна

*магистрант,
кафедра финансового и налогового менеджмента
Института экономики и управления
Уральского федерального университета,
РФ, г. Екатеринбург
E-mail: derbeneva_v@bk.ru*

Дербенева Валентина Валерьевна

*научный руководитель, канд. экон. наук, доц.
Уральского федерального университета,
РФ, г. Екатеринбург*

Внешний финансовый контроль является важным направлением современной финансовой политики России, обеспечивающим ее экономическое развитие. Особое место в структуре внешнего финансового контроля занимает внешний муниципальный финансовый контроль, поскольку именно на местном уровне решаются важнейшие вопросы городского хозяйства, образования, здравоохранения, культуры, жилищно-коммунального и социально-бытового обслуживания населения и других сфер жизнедеятельности. Грищенко дает определение основной функции муниципального контроля, которая заключается в контроле за финансово-хозяйственной деятельностью экономических субъектов в целях соблюдения законодательства в процессе формирования, распределения и использования государственных и муниципальных денежных средств и собственности [4]. Проблемы развития государственного финансового контроля широко освещены в отечественной литературе [1-3] и зачастую связаны с плохой организацией деятельности органов контроля.

Анализ работы Счётной палаты г. Екатеринбурга за 2015-2018 гг. выявил следующие проблемы и недостатки:

1. Недостаточный охват контролем объёма расходов и доходов бюджета г. Екатеринбурга

Учитывая, что основными формами внешнего государственного финансового контроля являются контрольные и экспертно-аналитические мероприятия, финансовый контроль только тогда может успешно решать стоящие перед ним задачи, когда государственные средства будут охвачены им в полном объёме. Однако, рассмотрение результатов работы Счетной палаты г.Екатеринбурга показало, что за отчётный 2018 год государственные служащие смогли проверить только 4 млрд. руб. из бюджета Екатеринбурга, (1 млрд. руб. из доходов и 3 млрд. рублей из расходов), тогда как объемы доходов составляет 42 млрд. руб. и расходов 43 млрд. руб.[7-8]. Следовательно, можно сделать вывод, что финансово-кредитная сфера на местном уровне контролируется не полностью, даже в отношении использования средств местного бюджета.

2. Недостаточная штатная численность сотрудников Счётной палаты г. Екатеринбурга.

Малый охват контролем бюджетных средств связан в первую очередь именно с нехваткой сотрудников, которые непосредственно занимаются проверкой. На сегодняшний день фактическая штатная численность работников Счётной палаты составляет 10 человек, из них только 5 человек учувствуют в проверках. На данный момент всей работой по контролю за доходами и расходами городского бюджета занимаются только 2 аудитора и 3 эксперта. В их же компетенции и направления, включающие в себя экспертно-аналитическую работу.

По причине нехватки сотрудников орган не успевает оперативно контролировать актуальные направления и проверяет всего 1% от доходов бюджета Екатеринбурга. По этой же причине счетная палата не проводит экспертизу нормативно-правовых актов, не ведет мониторинговую работу, не хватает трудовых ресурсов для проведения внешней проверки годовых отчетов. Действующие сотрудники значительно загружены, особенно при экспертизе муниципальных программ.

При этом штатная численность Счетной палаты города Екатеринбурга наименьшая среди контрольных органов других городов-миллионников России. Это подтверждают имеющиеся в свободном доступе статистические данные городов-миллионников об объеме доходов, расходов бюджетов и численности контрольно-счетных органов. Анализ этих данных показывает, что при примерно равных или более высоких объемах контролируемых доходов и расходов бюджетов, штатная численность Счетной палаты города Екатеринбурга в 2-3 раза меньше, чем в контрольно-счетных органах других муниципальных образований (табл.1).

Таблица 1.

Соответствие доходов и расходов бюджетов муниципалитетов численности сотрудников контрольно-счетных органов в 2018 году [5-8]

Город	Доходы, млн. руб.	Расходы, млн.руб.	Количество сотрудников
Пермь	25 243,80	26 017,56	30
Челябинск	38 110,61	39 458,11	30
Новосибирск	41 806,84	43 257,22	32
Красноярск	28 230,89	28 232,89	26
Воронеж	21 986,74	21 886,79	44
Волгоград	21 161,26	21 345,78	33
Екатеринбург	42 384,00	43 814,65	10

Рассмотрим зависимость темпов роста численности счетной палаты и объема расходов бюджета, рисунок 1.

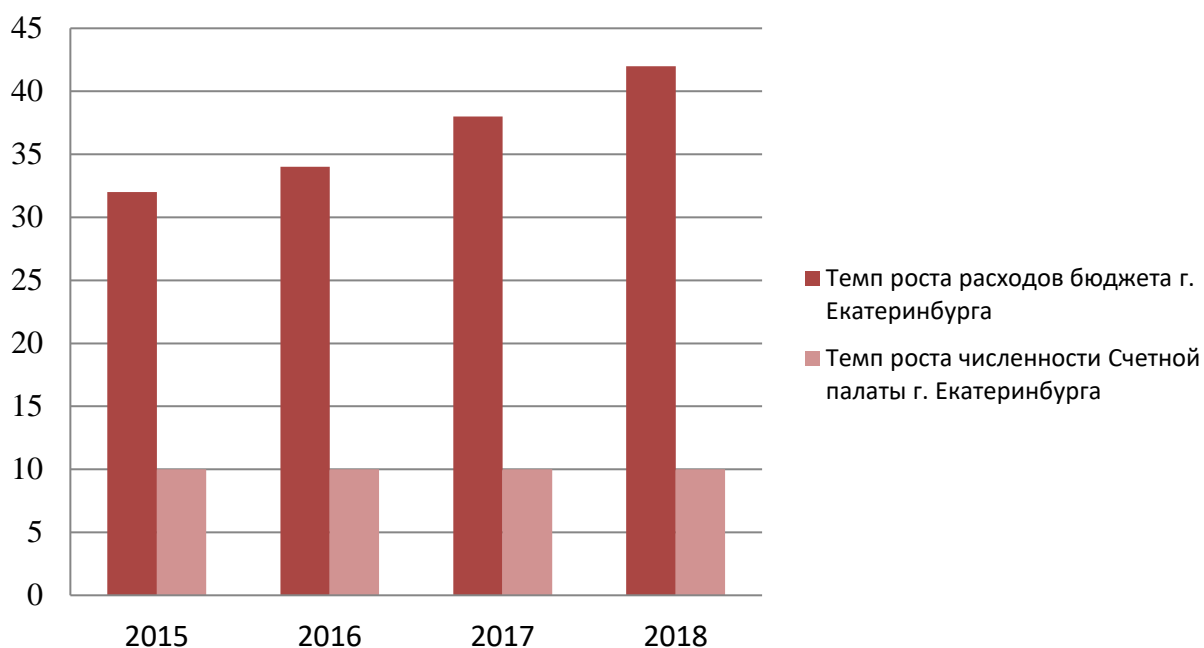


Рисунок 1. Зависимость темпов роста объема расходов бюджета численности сотрудников Счетной палаты г. Екатеринбурга

Источник: составлено автором по данным отчета о деятельности Счетной палаты г. Екатеринбурга [5-8].

Увеличение расходов бюджета, при неизменном количестве реализуемых полномочий должно отражаться в увеличении численности контрольно-счетного органа, так как условная бюджетная нагрузка на одного работника должна быть сопоставима с возможностями реализации установленных федеральным законодательством полномочий, но согласно представленным данным увеличение численности не наблюдается.

На сегодняшний день для проведения более качественного внешнего муниципального финансового контроля по всем направлениям работы Счетной палаты необходимо увеличить штатную численности Счетной палаты г. Екатеринбурга на 9 единиц. Расчетная численность (Чобщ) в соответствии с Методикой научно-методического совета ассоциации КСО РФ (АКСОР) по оценке эффективности деятельности контрольно-счетных органов определяется по формуле (16):

$$\text{ЧЗi} = \text{Ч мин} + (\text{К1i} + \text{К2i}) \times \text{Ч мин.}, \quad (16)$$

где: Ч мин – минимальная расчетная численность служащих контрольно-счетного органа – 3 штатные единицы;

К1 – коэффициент, установленный от объема произведенных расходов городского округа по данным годового отчета об исполнении местного бюджета за 2018 год, равен 2,5 (при объеме расходов бюджета свыше 25000 млн. рублей);

К2 – коэффициент, установленный от количества участников бюджетного процесса (муниципальных учреждений) на конец отчетного периода по данным годовой бюджетной отчетности за 2018 год, равен 2,8 (более 500 получателей).

$$\text{ЧЗi} = 3 + (2,5 + 2,8) \times 3 = 18,9 \quad (17)$$

Следовательно, в соответствии с указанной методикой, рекомендованная штатная численность Контрольно-счётной палаты города Екатеринбурга 19 (18,9) штатных единиц.

Таким образом, в статье выявлено, что основной причиной недостаточного охвата контролем объёма расходов и доходов бюджета г. Екатеринбурга является маленькая штатная численность Счётной палаты. Для решения этой проблемы предлагается увеличить штатную численность сотрудников с 10 до 19 штатных единиц, что соответствует нормативным значениям для эффективной работы контрольно-счетных органов.

Список литературы:

1. Карепина О.И. Галоян Н.А. Проблемы и перспективы развития государственного финансового контроля в Российской Федерации // Журнал: Инновационная наука, 2016 – С. 55.
2. Даниленко Н.И. Совершенствование механизма контрольных мероприятий в государственном секторе экономики // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – № 25. – С. 20–36.
3. Шамбилов Д.А. Оценка эффективности деятельности органов муниципального финансового контроля // Научный форум: Экономика и менеджмент: сб. ст. по материалам XII междунар. науч.-практ. конф. — № 10(12). — М., Изд. «МЦНО», 2017. С. – 126.

4. Геращенко И.П. Внешний муниципальный финансовый контроль: теоретический аспект // Финансы и кредит. – 2017– т.23, вып.43, с. – 2558-2574
5. Отчет о деятельности Счетной палаты города Екатеринбург за 2017 год. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://xn--80aaaav2blrolg5cyg.xn--80acgfbsl1azdq> (Дата обращения 10.05.2019).
6. Отчет о деятельности Счетной палаты города Екатеринбург за 2018 год. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://xn--80aaaav2blrolg5cyg.xn--80acgfbsl1azdq.xn> (Дата обращения 10.05.2019).
7. Отчет о деятельности Счетной палаты города Екатеринбург за 2014, 2015 год. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://xn--80aaaav2blrolg5cyg.xn--80acgfbsl1azdq.xn>- (Дата обращения 10.05.2019).
8. Отчет о деятельности Счетной палаты города Екатеринбург за 2016 год. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <https://xn--80aaaav2blrolg5cyg.xn--80acgfbsl1azdq.xn>- (Дата обращения 10.05.2019).

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ОБРАЩЕНИЯ С ТКО В РОССИИ: РОЛЬ МЕГАПОЛИСОВ

Геложина Анастасия Вениаминовна

*студент, кафедра экономическая безопасность производственных комплексов,
Уральский федеральный университет
им. первого президента России Б.Н. Ельцина,
РФ, г. Екатеринбург
E-mail: nastusha.gelozhina@mail.ru*

Стародубец Наталья Владимировна

*научный руководитель, канд. экон. наук,
доц. Уральского федерального университета
им. первого президента России Б.Н. Ельцина,
РФ, г. Екатеринбург*

На сегодняшний день в России образуется 55 млн тонн твердых коммунальных отходов (ТКО) ежегодно [3]. Объем образованных отходов продолжает расти, в 2017 г. к 2010 г. темп прироста составил 16,3%, средний темп прироста – 2,2% в год (таблица 1).

Таблица 1.

Данные по образованным ТКО в РФ, 2010-2017 гг. [1]

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Образовано ТКО, млн тонн	47,1	48,2	51,2	52,2	52,6	53,3	53,8	54,8
ТКО на переработку, млн тонн	6,42	4,86	5,38	4,92	4,26	4,16	4,78	5,58

Растет и число образованных отходов на душу населения (таблица 2). В 2017 г. к 2010 г. темп прироста составил 13,3 %, средний темп прироста – 1,8 % в год (таблица 2) [1].

Таблица 2.

ТКО на душу населения в РФ, 2010-2017 гг. [1]

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
ТКО, кг на душу населения	329,6	337,5	357,6	364,0	365,8	364,4	366,9	373,6

Преобладающим способом обращения с отходами в РФ до настоящего времени является захоронение на полигоне. На данный момент на территории страны площадь, занимаемая мусорными полигонами, достигла 1 млн.га. Перерабатывается не более 10 % всех образованных ТКО.

Согласно данным о населении и образовании отходов, в 14 крупнейших городах России с населением более 1 млн. человек (таблица 3), где проживает 22% от общей численности населения Российской Федерации, образуется 25% всех ТКО.

Таблица 3.

ТКО в городах-миллионниках, 2017 г.

	Население, млн. чел.	Образовано ТКО, млн.т.
Москва	12,6	4,85
Санкт-Петербург	5,4	1,54
Новосибирск	1,6	0,976
Екатеринбург	1,5	0,7732
Казань	1,3	0,544
Уфа	1,1	0,644
Нижний Новгород	1,3	0,668
Челябинск	1,2	0,388
Красноярск	1,1	0,584
Омск	1,2	0,52
Волгоград	1,0	0,408
Ростов-на-Дону	1,1	0,77
Пермь	1,1	0,43
Воронеж	1,1	0,414
Всего	32,4	13,5092

** данные взяты из региональных программ обращения с отходами производства и потребления, а также из территориальных схем обращения с отходами; там, где это необходимо, перевод из м³ в тонны производился исходя из плотности ТКО 0,2 т / м³.*

Следует отметить, что в крупных городах России начинает создаваться необходимая инфраструктура для отдельного сбора и переработки отходов, и во многих из них уровень ее развития значительно выше, чем в среднем по стране.

Так, в 2019 году российский офис Гринпис составил рейтинг доступности раздельного сбора в городах с населением более 100 000 человек. Рейтинг основан на данных, предоставленных администрацией более 160 городов по запросу Гринпис. Стационарные контейнеры для сбора как минимум одного типа ТКО, которые были доступны жителям круглосуточно, были приняты во внимание. Рейтинг основан на показателе «жители, имеющие доступ к раздельному сбору отходов (PCO), %», рассчитываемом как отношение количества жителей, имеющих доступ к раздельному сбору ТКО, к общей численности населения города. В итоговый рейтинг не вошли города, администрация которых не дала официального ответа на ситуацию с раздельным сбором [2].

Средняя доступность раздельного сбора в городах с населением более 100 000 человек составляет 14,5 %. Данные по городам с населением более миллиона человек представлены в таблице 4.

Таблица 4.

**Показатели городов-миллионников
в рейтинге раздельного сбора Гринпис [2]**

	Место в рейтинге	Жители, имеющие доступ к PCO, %
Москва	52	11,0
Санкт-Петербург	91	2,3
Новосибирск	12	57,0
Екатеринбург	35	21,0
Казань	16	48,0
Уфа	36	21,0
Нижний Новгород	98	0,6
Челябинск	-	-
Красноярск	-	-
Омск	76	4,8
Волгоград	-	-
Ростов-на-Дону	14	54,0
Пермь	13	56,0
Воронеж	23	37,0
Средний показатель среди всех городов с населением более 100 000 человек		14,5

Из 11 городов-миллионников, которые предоставили данные о доступности инфраструктуры для РСО, в 7 значения доступности РСО намного выше, чем в среднем по всем городам в рейтинге. Поэтому опыт организации обращения с ТКО с учетом принципов циркулярной экономики в таких городах, как Новосибирск, Казань, Ростов-на-Дону, Пермь, может быть использован и в других городах России.

С другой стороны, организация инфраструктуры отдельного сбора ТКО в таких крупных городах, как Москва и Санкт-Петербург, делает РСО доступными для 18 миллионов жителей этих городов, что составляет 12% от общей численности населения, что также будет способствовать повышению доли перерабатываемых отходов.

Список литературы:

1. Государственный доклад «О состоянии и об охране окружающей среды Российской Федерации в 2017 году» URL: http://www.mnr.gov.ru/docs/o_sostoyanii_i_ob_okhrane_okruzhayushchey_sredy_rossiyskoy_federatsii/gosudarstvennyy_doklad_o_sostoyanii_i_ob_okhrane_okruzhayushchey_sredy_rossiyskoy_federatsii_v_2017_/ (Дата обращения 04.12.2019);
2. Рейтинг: самые удобные города для отдельного сбора. URL: <http://www.greenpeace.org/russia/ru/news/2018/0131-rating-rso-2018/> (Дата обращения 02.12.2019).
3. Утилизация мусора в России. Как реформируют отрасль. URL: <https://tass.ru/info/6000776/> (Дата обращения 04.12.2019).

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ

Дулаев Валерий Аланович

*студент, экономический факультет,
Санкт-Петербургский государственный университет,
РФ, г. Санкт-Петербург
E-mail: vadulaev@yandex.ru*

Михеева Дария Георгиевна

*научный руководитель, канд. экон. наук,
доц. кафедры управления и планирования социально-экономических процессов
Санкт-Петербургский государственный университет,
РФ, г. Санкт-Петербург*

В данной статье будут рассмотрены некоторые методы оценки эффективности системы бюджетирования. Оценить её эффективность представляется довольно сложной задачей, так как система бюджетирования — это не то, что можно посчитать, чтобы потом сделать выводы на основе полученного значения. Для начала необходимо дать определение системе бюджетирования. Есть множество различных определений, которые дают разные авторы. Наиболее полное и грамотное определение на мой взгляд даёт Андреева А.А.: «Система бюджетирования – совокупность взаимосвязанных бюджетов всех бюджетных центров, организационных механизмов, принципов, методов, инструментов их формирования, согласования, утверждения и контроля» [1, с. 5]. То есть это сложная система, состоящая из множества элементов, которые взаимодействуют друг с другом и с внешней средой.

Существуют разные точки зрения на то, как оценить эффективность системы бюджетирования предприятия, и, к сожалению, в экономической литературе общепринятой методики нет. Абдуллаева А.А. предлагает оценивать эффективность по сумме частных эффектов от изменений ключевых показателей деятельности, например, экономии ресурсов по подразделениям; на основе отклонений фактических показателей от плановых в абсолютных и относительных значениях. Также автор предлагает разделить оценку эффективности системы бюджетирования на три направления: оценка

эффективности внедрения системы бюджетирования, функционирующей системы бюджетирования и трансформации системы бюджетирования, и более подробно описывает последнее. Здесь речь идёт об оценке эффективности перехода компании на более современную систему бюджетирования. В таком случае Абдуллаева предлагает производить оценку эффективности путём сравнения показателей бюджетного процесса до и после перехода компании к новой системе. В качестве показателей автор указывает следующие:

- «сроки подготовки бюджетных форм;
- доля затрат рабочего времени, потраченных на бюджетирование, в общем объеме рабочих часов;
- количество и структура бюджетных форм;
- сроки согласования бюджетов;
- средний процент отклонения фактических показателей от плановых за несколько периодов бюджетирования;
- сопоставимость показателей и методологии их сбора с учетной политикой компании;
- динамика затрат ресурсов на бюджетирование» [1, с. 7].

Автор считает, что оценивать изменение данных показателей в обоих случаях необходимо экспертным путём, благодаря чему возрастёт роль исполнителей бюджетов центров финансовой ответственности, которые будут давать обратную связь по используемой системе бюджетирования. Эффективность трансформации будет заключаться в упрощении корпоративного документооборота, ускорении процесса принятия решений, экономии затрат благодаря оптимизации организационной структуры, а также снижении трудоёмкости составления бюджетов [1, с. 9].

В отличие от предыдущего автора, Полищук С.В. предлагает другой, более сложный расчётный способ оценки эффективности системы бюджетирования: интегральный индекс бюджетирования, который выступает индикатором качества системы бюджетирования и рассчитывается с помощью модели множественной регрессии по 4-ём группам показателей – финансы, работа

с клиентами, бизнес-процессы, обучение и развитие [4, с. 747]. В случае использования данного способа для оценки эффективности перехода на усовершенствованную систему бюджетирования, целесообразно будет рассчитать данный индекс до и после трансформации системы бюджетирования и сравнить полученные результаты.

Крайнова М.В. в диссертации также производит оценку эффективности внедрения системы бюджетирования. В отличие от Абдуллаевой, автор не разделяет понятия внедрения и совершенствования системы бюджетирования. Оценка производится с помощью анализа основных финансово-экономических показателей деятельности выбранной компании для того, чтобы понять, как изменилось финансовое состояние за первый год использования усовершенствованной системы бюджетирования. Крайнова анализирует изменения различных финансовых показателей за год: коэффициент текущей и быстрой ликвидности, манёвренности, финансовой независимости, обеспеченности собственными средствами, финансовой устойчивости, оборачиваемости запасов и т. д. Зафиксировав рост у большинства показателей, автор делает вывод о том, что произошло улучшение финансового состояния предприятия, и, следовательно, система бюджетирования эффективна. Также, второй аспект, который анализирует автор, это то, как повлияло внедрение новой системы бюджетирования на отклонения фактических показателей от плановых по статьям бюджетов в целом на предприятии и отдельно на каждом обособленном подразделении. Сравнив средние отклонения до и спустя год использования усовершенствованной системы бюджетирования, Крайнова выявила уменьшение отклонений у всех филиалов и на предприятии в целом. Этот факт свидетельствует об укреплении финансовой дисциплины предприятия и эффективности системы бюджетирования [3, с. 117].

Таким образом, исходя из проведённого анализа некоторых методов оценки эффективности системы бюджетирования, можно сделать вывод, что это довольно трудоёмкий, а самое главное – длительный, процесс, так как, согласно вышеупомянутым методам, необходимо сравнивать различные

показатели деятельности предприятия до и после внедрения или совершенствования системы бюджетирования. Но для того, чтобы это было возможным, предприятие должно профункционировать какое-то время, используя новую систему бюджетирования, чтобы стало возможным рассчитать необходимые показатели.

Список литературы:

1. Абдуллаева А.С. Оценка эффективности системы бюджетирования в коммерческой организации // Казанский экономический вестник. – 2018. – №1. – С. 5–9.
2. Андреева А.А. Система управления процессом бюджетирования в интегрированных корпоративных системах // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. – 2013. – № 2. – С. 3–10.
3. Крайнова М.В. Совершенствование системы бюджетирования в коммерческих организациях региона: дис. ... канд. экон. Наук. – Ставрополь, 2011. – 205 с.
4. Полищук С.В. Оценка эффективности системы бюджетирования на примере машиностроительных предприятий Украины // Экономика и предпринимательство. – 2013. – №12. – С. 747–750.

ПРОМЫШЛЕННЫЕ ОТХОДЫ: ПРОБЛЕМА НАКОПЛЕНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Дутченко Мария Игоревна
студент, кафедра экономической безопасности
производственных комплексов,
Уральского федерального университета
им. первого президента России Б.Н. Ельцина
РФ, г. Екатеринбург
E-mail: dumasha@list.ru

Стародубец Наталья Владимировна
научный руководитель, канд. экон. наук, доц.
Уральского федерального университета
им. первого президента России Б.Н. Ельцина
РФ, г. Екатеринбург

По мере роста численности населения планеты, объемов промышленного производства, растет и число образованных отходов. Попадая в окружающую среду, отходы загрязняют почву, атмосферу, водные ресурсы продуктами разложения, выводят из хозяйственного оборота земли. Подобное необдуманное отношение к отходам все больше приближает человечество к ресурсной катастрофе, о которой в 1972 г. в докладе «Пределы роста» говорили Д. Медоуз и коллеги [3].

Большую часть всех образованных отходов составляют промышленные отходы. По данным государственного доклада «О состоянии и об охране окружающей среды Российской Федерации в 2017 году» [1], в 2017 г. было образовано 6,2 млрд тонн отходов. Из них 92 % пришлось на отрасль «добыча полезных ископаемых».

Большая часть образованных отходов не перерабатывается, что ведет к росту объемов накопления. Так, общая величина накопленных отходов производства и потребления составляла на конец 2016 г. около 40,7 млрд т, а на конец 2017 г. – 38,1 млрд т.

Напряженной ситуация остается в Свердловской области. По данным государственного доклада «О состоянии и об охране окружающей среды Свердловской области в 2018 году» [2] в области накоплено 9,3 млрд. тонн

отходов производства и потребления. Данные по образованию отходов производства и потребления представлена в таблице 1. Данные показывают, что за период 2014 – 2018 гг. число образованных отходов снижалось. Так, в 2018 г. по сравнению с 2014 г. снижение составило 16,4 %. Отчасти данная тенденция может быть связана с изменением структуры экономики Свердловской области (снижение доли ресурсоемких отраслей, образующих большое количество отходов), а также с совершенствованием технологических процессов самих предприятий и снижением объема образуемых отходов.

Таблица 1.

**Данные по образованию и обращению с отходами
в Свердловской области за 2014-2018 гг. [2]**

№ строки	Наименование показателя	Годы									
		2014		2015		2016		2017		2018	
		млн. т	%	млн. т	%	млн. т	%	млн. т	%	млн. т	%
1.	Образовано отходов	185,2	100	179,5	100	177,0	100	166,9	100	154,9	100
1.1.	из них I–IV классов опасности	11	–	10,5	–	7	–	6,25	–	6,11	–
2.	Утилизировано, обезврежено отходов, в том числе:	84,2	45,5	83,7	46,6	79,4	44,9	69,7	41,8	62,2	40,2
2.1.	из текущих (образованных и полученных) отходов	80	43,2	77,8	43,4	74,5	42	66,3	39,7	60	38,7
2.2.	из отходов, накопленных на начало года	4,2	–	5,9	–	4,8	–	3,4	–	2,2	–
3.	Размещено и временно складировано отходов	105,9	57,2	101,3	56,2	100,8	56,9	98,5	59	93	60
4.	Наличие отходов на конец года*	9132,6	–	9214,3	–	9295	–	9369,9	–	9388	–

При этом анализ практик обращения с отходами (рис. 1) показывает, что чуть больше половины всех образованных отходов размещается и временно складировается (т. е. никак не используется в настоящий момент), а в среднем 30 % используется. Причем соотношение между данными способами обращения с отходами существенно не меняется за исследуемый период, что, безусловно, находит свое отражение в росте числа накопленных отходов (таблица 1). Так,

с 2014 г. по 2018 г. прирост накопленных отходов на территории области составил 2,8 %.

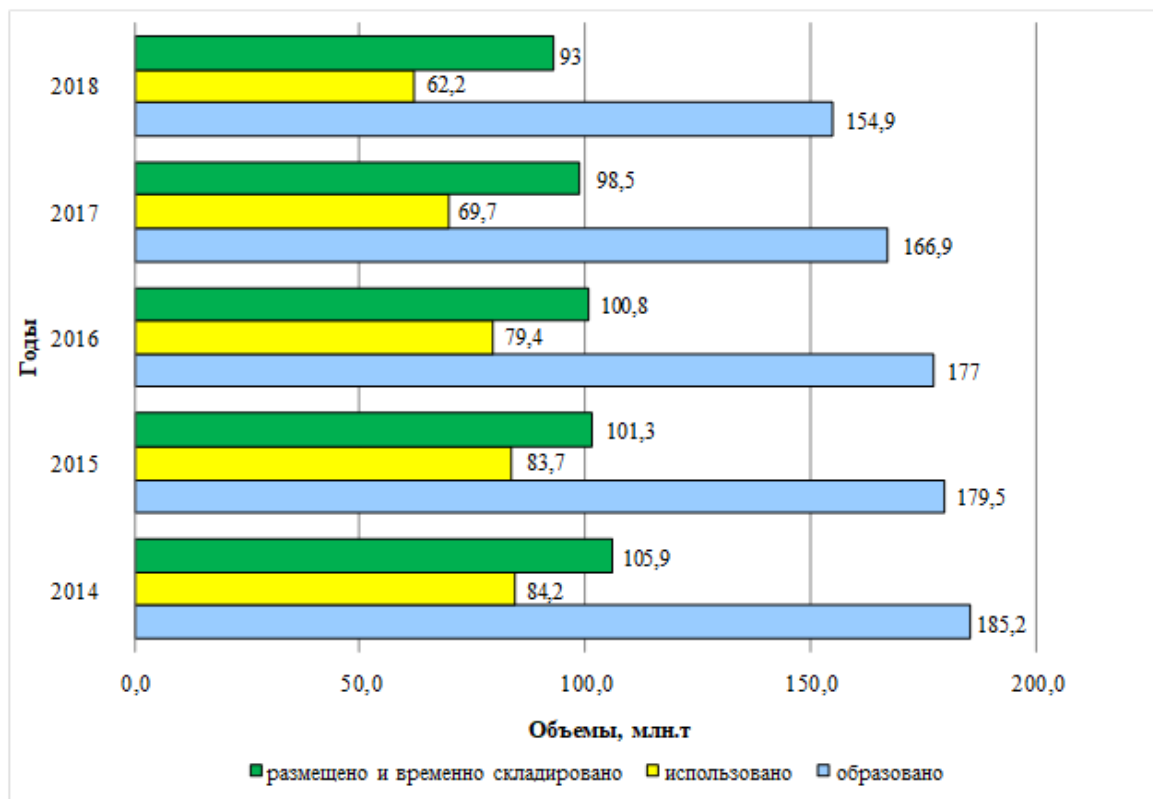


Рисунок 2. Обращение с отходами производства и потребления на территории Свердловской области за 2014 – 2018 гг. [2]

Существуют следующие способы переработка отходов, в т.ч. промышленных отходов.

1. Предотвращение или сокращение образования отходов. Массовое производство новых, а порой и ненужных, товаров является основной причиной неконтролируемого образования отходов. Быстрый рост численности населения диктует необходимость использования подержанных продуктов или бережного отношения к имеющимся, поскольку в противном случае существует потенциальная опасность того, что люди станут жертвами негативного воздействия отходов на окружающую среду, а также столкнутся с нехваткой природных ресурсов в будущем. Меры, касающиеся разумного потребления, должны быть приняты на государственном уровне и стать частью повседневной жизни большинства домохозяйств.

2. Вторичная переработка промышленных отходов. Вторичная переработка является «второй жизнью» для отходов, так из них получают новые товары. Данный способ является относительно безопасным с точки зрения воздействия на окружающую среду. Тем не менее, технологии переработки являются довольно дорогими для многих стран.

3. Сжигание. Сжигание включает сжигание отходов для преобразования их в базовые компоненты, при этом генерируемое тепло улавливается для получения энергии. Сортированные газы и инертная зола являются побочными продуктами, обладающими высокой токсичностью. Особую опасность представляют диоксины, которые обладают повышенной канцерогенностью с доказанным негативным влиянием на здоровье. Поэтому, не смотря на кажущуюся простоту данного метода, согласно данным отчета EU Taxonomy в 2019 г. эксперты ЕС предложили исключить мусоросжигательные заводы из видов деятельности, соответствующих целям устойчивого развития [4].

4. Размещение и временное складирование в специально оборудованных сооружениях, предназначенных для размещения отходов (полигон, шламохранилище, в том числе шламовый амбар, хвостохранилище, отвал горных пород и др.) и соответствующих специальным требованиям.

5. Захоронение на полигонах, которые должны быть спроектированы и сконструированы особым образом (защитный экран, расположение вдали от селитебных зон, уплотнение слоев отходов почвой и др.)

Из всех причисленных способов обращения с промышленными отходами особую важность играет переработка отходов, так как позволяет защитить окружающую среду, сохранить природные ресурсы, сэкономить энергию, создать новые рабочие места.

Список литературы:

1. Государственный доклад «О состоянии и об охране окружающей среды Российской Федерации в 2017 году» [Электронный ресурс]. –Режим доступа: http://www.mnr.gov.ru/docs/o_sostoyanii_i_ob_okhrane_okruzhayushchey_sredy_rossiyskoy_federatsii/gosudarstvennyy_doklad_o_sostoyanii_i_ob_okhrane_okruzhayushchey_sredy_rossiyskoy_federatsii_v_2017_/ (Дата обращения: 03.12.2019).

2. Государственный доклад «О состоянии и об охране окружающей среды Свердловской области в 2018 году» [Электронный ресурс]. –Режим доступа: <https://mprso.midural.ru/article/show/id/1126> (Дата обращения: 01.12.2019).
3. Медоуз Д.Х. Медоуз Д.Л., Рэндерс Й., Беренс III В. Пределы роста [Отчет]. - М: МГУ, 1991. - стр. 205. - Перевод с англ
4. Taxonomy. Technical Report. [Электронный ресурс]. –Режим доступа: https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/business_economy_euro/banking_and_finance/documents/190618-sustainable-finance-teg-report-taxonomy_en.pdf (Дата обращения: 03.12.2019).

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ: ОЦЕНКА И СРАВНЕНИЕ

Земляков Максим Сергеевич

*магистрант, финансовый факультет,
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова,
РФ, г. Москва
E-mail: maxim999-9995@rambler.ru*

Дохойн Зограб Мнацаканович

*научный руководитель, канд. экон. наук,
доц. кафедры финансового менеджмента,
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова,
РФ, г. Москва*

MODERN METHODS OF RECEIVABLES MANAGEMENT: ASSESSMENT AND COMPARISON

Zemlyakov Maksim Sergeevich

*Master's Degree student, faculty of finance,
Plekhanov Russian University of Economics,
Russia, Moscow*

Dokhoyan Zohrab Mnatsakanovich

*Candidate of Economic Sciences, associate professor of the department
of Financial Management, Plekhanov Russian University of Economics,
Russia, Moscow*

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются современные методы управления дебиторской задолженностью: факторинг, учет векселей, страхование. Выявляются особенности каждого метода и процесс взаимодействия участников. Проводится сравнительная оценка этих методов по различным критериям. Анализируется их применение на практике и делаются предположения относительно дальнейшего развития.

ABSTRACT

The article discusses the modern methods of receivables management: factoring, accounting of bills, accounts receivable insurance. It contains description of the features of each method and the interaction process of participants. There is comparative

assessment of this methods according to various criteria. Their application in practice is analyzed and assumptions regarding development are made.

Ключевые слова: дебиторская задолженность; факторинг; страхование; учет векселей; кредитный риск; дебитор; кредитор.

Keywords: accounts receivable; factoring; insurance; accounting of bills; credit risk; debtor; creditor.

В современных экономических условиях значительное влияние на финансовое состояние компании оказывает внешняя среда. Кризисные явления на уровне экономики государства и на уровне компании взаимосвязаны. Управление финансовым положением компании требует долгосрочного прогноза по всем видам деятельности, определения ключевых по маржинальной доходности направлений бизнеса и тех, что в перспективе могут стать локомотивами для компании [1, с. 43].

Многие компании для развития направлений бизнеса и расширения рынков сбыта вынуждены прибегать к использованию отсрочки платежа при реализации своей продукции. Это помогает увеличить объемы продаж, но в то же время приводит к возникновению риска несвоевременного погашения дебиторской задолженности, реализация которого может стать причиной убытков. Для снижения кредитных рисков каждое предприятие самостоятельно разрабатывает кредитную политику, определяющую набор применяемых методов и инструментов управления дебиторской задолженностью. В современных экономических условиях, помимо традиционных инструментов управления дебиторской задолженностью (мониторинга ее состояния, взаимодействия с покупателями и т. д.), существуют достаточно эффективные методы, которые позволяют получить денежные средства за отгруженную продукцию от покупателя [5, с. 195]:

- факторинг;
- учет векселей;
- страхование.

Факторинг – приобретение факторинговой компанией или банком денежных требований продавца к покупателю и их инкассация за определенное вознаграждение. В сделке факторинга принимают участие три стороны: поставщик (продавец, кредитор), покупатель (дебитор), фактор (банк или факторинговая компания). Процесс взаимодействия участников представлен на рисунке 1.

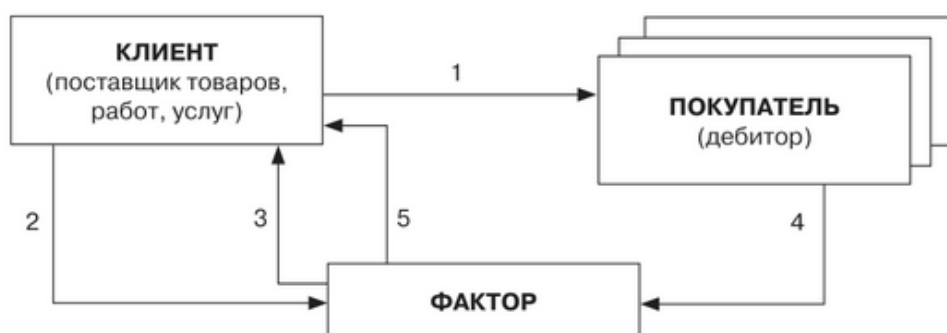


Рисунок 1. Схема взаимодействия участников факторинговой сделки [2, с. 9]

На первом этапе продавец осуществляет поставку продукции клиенту на условиях отсрочки платежа. После этого продавец направляет фактору надлежащим образом оформленные документы об отгрузке продукции и уступает право требования долга по поставке. На третьем шаге фактор выплачивает продавцу большую часть образовавшейся дебиторской задолженности (до 90% от стоимости поставки). По прошествии периода отсрочки дебитор погашает свои обязательства за поставленную продукцию, производя оплату в пользу фактора. На последнем этапе фактор выплачивает остаток дебиторской задолженности продавцу за вычетом своей комиссии.

В зависимости от того, кто принимает на себя кредитный риск (риск неплатежа дебитора) выделяют факторинг без права регресса и с правом регресса. При заключении договора без права регресса кредитный риск в полном объеме ложится на факторинговую компанию, и в случае неплатежа дебитора ей придется покрывать убытки за свой счет. При выборе факторинга с правом регресса кредитный риск остается на продавце. В случае

невозможности погашения обязательств дебитором за отгруженную продукцию продавцу необходимо будет вернуть фактору ранее предоставленное финансирование в размере непогашенных обязательств.

Учет векселя – продажа векселя банку векселедержателем (продавцом, кредитором) с целью получения вексельной суммы ранее момента наступления даты платежа. Банками принимаются к учету только первоклассные векселя, т. е. векселя крупных, платежеспособных и финансово стабильных фирм. Векселя с обязательствами мелких и финансово неустойчивых фирм банки к учету не принимают.

Банк приобретает вексель по цене ниже вексельной суммы. Разница между вексельной суммой и ценой приобретения называется дисконтом. Дисконт определяется на основе учетной ставки, которая зависит от качества векселя, срока до его погашения, процентных ставок по кредитам в данном банке. Авалированные векселя учитываются по более низкой процентной ставке, чем векселя фирм, не имеющих банковских гарантий.

Страхование дебиторской задолженности представляет собой передачу страховой компании риска убытков в связи с несвоевременной оплатой поставленной продукции покупателем или в связи с его банкротством. В процессе страхования дебиторской задолженности принимают участие следующие стороны: продавец (кредитор), покупатель (дебитор) и страховая компания. До заключения договора страховая компания изучает деятельность продавца, оценивает качество его кредитного менеджмента. Для установления кредитных лимитов страховая компания анализирует финансовое состояние покупателей и проводит оценку кредитных рисков, самостоятельно запрашивая у них отчетность. Оценка кредитных рисков – трудоемкая и дорогостоящая процедура, поэтому фирма, страхующая дебиторскую задолженность, оплачивает эту услугу отдельно. После оценки кредитных рисков покупателей подписывается договор страхования и определяются его основные параметры. Договор страхования дебиторской задолженности обычно заключается на год [4, с. 221].

Этапы взаимодействия участников после заключения договора представлены на рисунке 2.

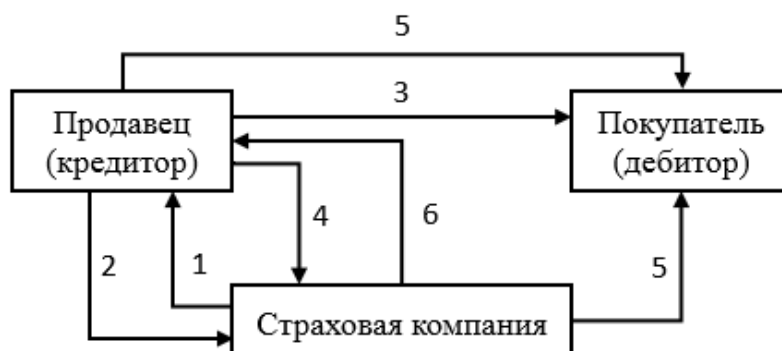


Рисунок 2. Схема взаимодействия участников договора страхования дебиторской задолженности

Исходя из выбранной схемы страхования (полисной или генеральной), этапы будут несколько отличаться. При полисной схеме страхования на каждую поставку продукции на условиях отсрочки платежа оформляется страховая полис (1). Срок действия полиса начинается с момента внесения страховой премии (2). Величина страховой премии рассчитывается как процент от застрахованной полисом стоимости поставки. Генеральная схема страхования не предусматривает оформление полиса на каждую поставку. При генеральной схеме страхования вносится аванс в размере 50-70% величины плановой страховой премии за весь срок действия договора, которая определяется как процент от планируемого объема продаж застрахованным покупателям за год. Оставшаяся часть страховой премии выплачивается в месяц достижения планового объема продаж.

Право пользования генеральной схемой страхования есть только у предприятий, расцениваемых страховщиком как надежные и использовавших ранее полисную схему.

После страхования поставок компания отгружает продукцию покупателям и ожидает погашения дебиторской задолженности (3). Страховым случаем признается просрочка платежа покупателем по оплате за отгруженную продукцию или его банкротство. Продавец должен в течение месяца известить страховую компанию о появлении просроченной дебиторской задолженности

по застрахованным покупателям (4). Страховая компания и продавец параллельно напоминают покупателю о необходимости погашения своих обязательств (5). Если по истечении 150-180 дней с момента наступления просрочки платежа (период ожидания) долг не будет погашен, то страховой случай считается свершившимся, и страховая компания выплачивает страховое возмещение [4, с. 224]. При банкротстве покупателя страховой случай признается после вынесения решения арбитражным судом.

Для определения причин широкого применения или, наоборот, низкого распространения того или иного инструмента необходимо провести их сравнительную оценку с помощью таблицы 1.

Таблица 1.

Сравнение современных методов управления дебиторской задолженностью

Критерий сравнения	Факторинг	Учет векселей	Страхование
Условия использования	Формирование дебиторской задолженности	Наличие дебиторской задолженности, оформленной векселями	Наличие риска неоплаты отгруженной продукции покупателем
Размер финансирования	Сумма задолженности за вычетом комиссии	Вексельная сумма за вычетом дисконта	Сумма дебиторской задолженности за вычетом франшизы
Получение финансирования	До 90% после отгрузки, оставшаяся часть после погашения	Сразу при учете векселя	Спустя 150-180 дней после просрочки платежа, либо при банкротстве покупателя
Ограничения финансирования	Ограничивается только объемами поставок	Ограничивается вексельной суммой	Ограничивается кредитными лимитами
Плата	Проценты, комиссия	Дисконт	Страховая премия, расходы на оценку покупателей
Кредитный риск	С регрессом – продавец, без регресса – фактор	Принимает банк	Принимает страховая компания
Управление задолженностью	Фактор полностью берет на себя систему управления дебиторской задолженностью	—	Осуществляет сам продавец, однако страховая компания контролирует кредитные лимиты
Возможность использования	Используется различными компаниями	Используется компаниями, которые получили от покупателя векселя	Используется крупными компаниями

Факторинг среди рассмотренных методов является наиболее предпочтительным. Это объясняется возможностью его использования при формировании дебиторской задолженности без дополнительных условий. Так, например, для учета векселей необходимо, чтобы дебиторская задолженность была оформлена векселями надежного покупателя или векселями, авалированными первоклассным банком.

Ещё одно преимущество факторинга – получение до 90% суммы задолженности сразу после отгрузки. Страхование же возмещается лишь по истечении 150-180 дней с момента просрочки платежа дебитором, либо в случае его банкротства. Объем финансирования при факторинге ограничивается лишь величиной продаж в кредит, в то время как при страховании страховыми компаниями устанавливаются кредитные лимиты на каждого покупателя, а при учете векселей объем ограничивается вексельной суммой.

В рамках факторинга у клиента есть возможность выбрать: принимать кредитный риск на себя или передать его фактору. При прочих равных условиях факторинг без права регресса будет стоить дороже факторинга с правом регресса, но он позволяет продавцу приобрести услугу, сочетающую вместе факторинг и страхование. В ситуации выбора между факторингом и страхованием дебиторской задолженности предпочтительнее будет воспользоваться факторингом без права регресса, поскольку продавец получит финансирование сразу после поставки, а его кредитный риск все равно будет передан третьей стороне (фактору), как и при страховании страховой компании.

Важная особенность факторинга – передача функций по управлению дебиторской задолженностью фактору. Благодаря этому снижаются организационные расходы продавца на управление дебиторской задолженностью. В случае выбора страхования продавец самостоятельно продолжает осуществлять мониторинг дебиторской задолженности, теряя возможность уделить внимание более важным вопросам управления компанией.

Наконец, факторинг широко распространен не только среди крупного бизнеса, но и среди малого и среднего предпринимательства. В 2018 году факторинговое финансирование малого и среднего бизнеса составило 361,3 млрд рублей [7]. Страхование дебиторской задолженности доступно лишь крупным компаниям по причине высокой стоимости.

Преобладание факторинга над альтернативными методами управления дебиторской задолженностью также подтверждается на практике:

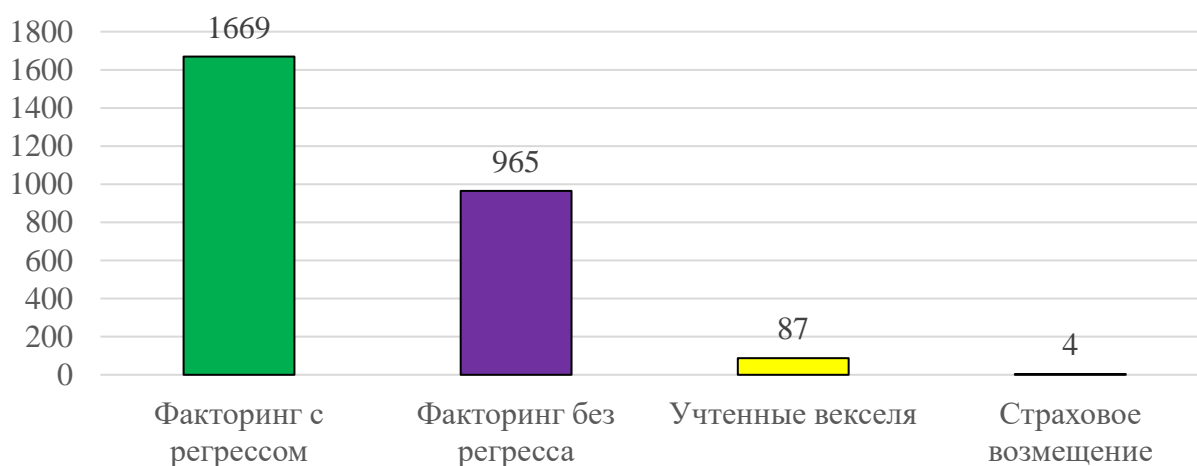


Рисунок 3. Объемы финансирования дебиторской задолженности посредством различных методов за 2018 год в России, млрд рублей

Объем выплаченного финансирования в рамках факторинга суммарно составил 2,6 трлн рублей, из которых 965 млрд рублей приходится на факторинг без права регресса [7]. Совокупная стоимость учтенных векселей в 2018 году равна 87 млрд рублей [3]. Общая величина страховых возмещений, выплаченных за 2018 год, достигла всего 4,1 млрд рублей [6]. Если сравнивать страхование дебиторской задолженности и факторинг без права регресса, то объем финансирования по последнему превышает страховые возмещения более чем в 200 раз.

Доли компаний, оказывающих услуги факторинга в России распределены следующим образом:

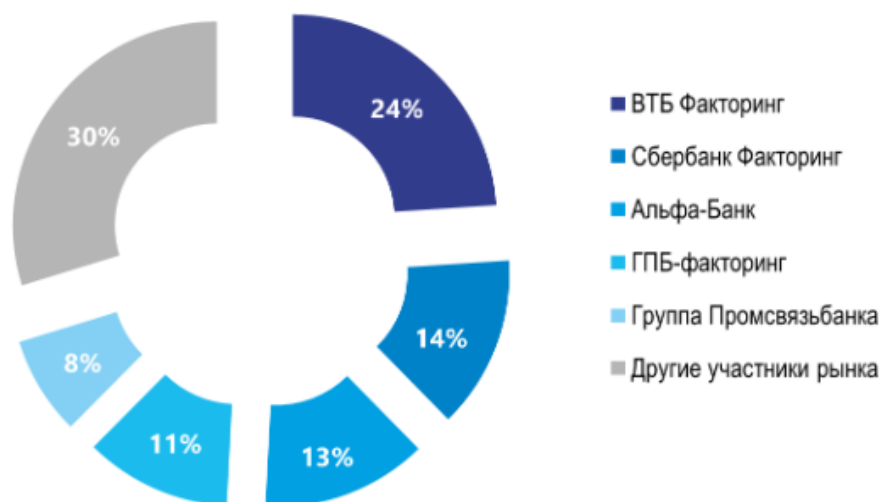


Рисунок 4. Доли факторов по объему выплаченного финансирования за 2018 год [7]

Лидером рынка факторинга в РФ является ВТБ Факторинг: его доля равна 24%. На втором месте находится Сбербанк Факторинг с долей 14%. Третье место занимает Альфа-Банк, уступив Сбербанк Факторингу всего 1 процентный пункт.

Доля российского рынка страхования дебиторской задолженности составляет всего 0,89-1,05% глобального [6]. Сумма начисленных страховых премий за 2018 год составила около 4,9 млрд рублей; общий прирост начисленных премий в 2018 году по отношению к 2017 году – 9,4%. Доли страховых компаний, предлагающих данную услугу в России, представлены на рисунке 5.

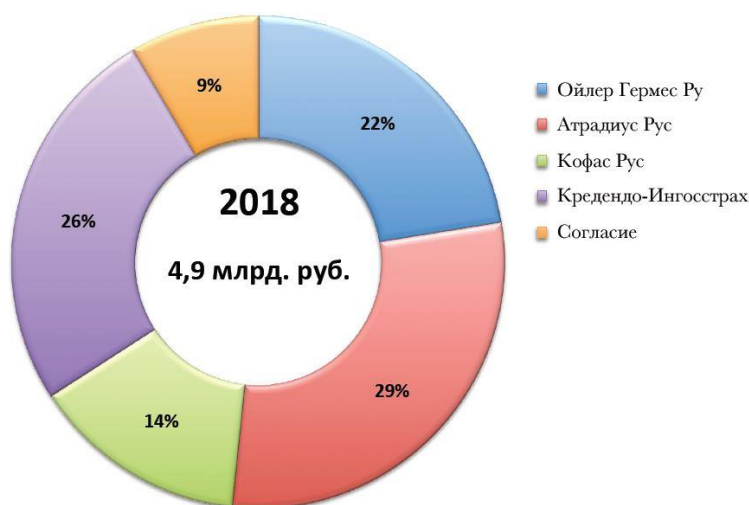


Рисунок 5. Доли страховых компаний по объему полученных страховых взносов по страхованию дебиторской задолженности в России [6]

Лидером рынка является Атрадиус Рус, второе место занимает Кредендо-Ингосстрах, тройку лидеров замыкает Ойлер Гермес Ру.

Резюмируя результаты анализа, можно говорить о том, что в то время, как рынок факторинга активно растет и развивается, рынок страхования дебиторской задолженности в России находится на раннем этапе своего формирования. Основная проблема, ограничивающая широкое распространение страхования дебиторской задолженности, заключается в высокой стоимости страхования, которая делает его невыгодным для компаний с небольшим оборотом. Другой важной проблемой является наличие более выгодных условий факторинга без права регресса, предусматривающего передачу кредитных рисков. Следовательно, при его использовании необходимость страхования дебиторской задолженности отпадает. В результате страхование дебиторской задолженности в России сегодня скорее редкость, чем общепринятая практика. Однако по мере улучшения условий и снижения стоимости страхования, оно может стать одним из эффективных методов управления дебиторской задолженностью, которым со временем будут пользоваться многие предприятия.

Список литературы:

1. Дохоян З.М. Управление финансовым риском компании посредством стратегии диверсификации // Финансовая жизнь. – 2019. – № 3. – С. 42-45.
2. Покаместов И.Е. Факторинг: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2019. – 88 с.
3. Пономаренко А.М. Тенденции развития вексельного рынка // Вектор экономики. – 2019. – № 3. [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.vectoreconomy.ru/images/publications/2019/3/financeandcredit/Ponomarenko.pdf> (Дата обращения: 19.11.2019).
4. Сплетухов Ю.А., Дюжиков Е.Ф. Страхование: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2019. – 357 с.
5. Сутягин В.Ю., Беспалов М.В. Дебиторская задолженность: учет, анализ, оценка и управление. М.: ИНФРА-М, 2019. – 216 с.
6. Обзор рынка страхования дебиторской задолженности России [Электронный ресурс] // Официальный сайт компании TCI-rus. – URL: <https://tci-rus.com/obzor-rynka-strahovaniya-torgovyh-kreditov-v-rf-2018-predvaritelnyj/> (Дата обращения: 19.11.2019).
7. Обзор рынка факторинга в России [Электронный ресурс] // Официальный сайт ассоциации факторинговых компаний. – URL: <http://asfact.ru/category/main/reports/> (Дата обращения: 19.11.2019).

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НА ОСНОВЕ ОПТИМИЗАЦИИ СЕБЕСТОИМОСТИ

Зуева Маргарита Олеговна

*студент, факультет магистерской подготовки,
Братский государственный университет,
РФ, г. Братск
E-mail: zuevamrg@gmail.com*

Никишина Ольга Борисовна

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент,
базовая кафедра экономики и менеджмента,
Братский государственный университет
РФ, г. Братск*

Современная экономика предъявляет новые требования к эффективности функционирования предприятий, что является результатом реализацией принятой фирмой конкурентной стратегии и в значительной степени проявляется через показатель конкурентоспособности производимого ими продукта, или реализацию конкурентных преимуществ предприятия. На сегодняшний день разработано и применяется на практике довольно большое количество методов определения конкурентоспособности предприятия. Рассмотрим основные подходы:

1. рост объемов реализации продукта;

Минусы: не учитываются такие важные показатели, как величина расходов предприятия, его прибыль и т. д. При организации производственного процесса и планировании объемов в соответствии с данным методом необходимо решить ряд задач, одной из важнейших из которых является определение объема реализации продукта, при котором будет обеспечена безубыточная производственная деятельность.

2. улучшение качества выпускаемого продукта;

Минусы: ускорение научно-технического прогресса, освоение новых рынков, увеличение экспорта, процветание. Решение проблемы качества продукта поднимет имидж предприятия у покупателей, станет залогом выхода на

внешний рынок, а также будет являться основой для получения максимальной прибыли.

3. уменьшение себестоимости;

Минусы: реализация этого метода требует четкой, скоординированной работы сотрудников по совершенствованию технологий производства, логистики и НИОКР, менеджмента персонала и организационной культуры. Предприятия, выбирающие путь усиления конкурентных затрат, постоянно анализируют затраты на всех стадиях проектирования, выпуска и реализации продукта. Важную роль здесь играют маркетологи, которые должны непрерывно заниматься мониторингом рынка, проводить функционально-стоимостной анализ, отслеживать новейшие технологии, а также расходы предприятий-конкурентов.

4. бенчмаркинг.

Бенчмаркинг – это систематический, непрерывный поиск и изучение передового опыта конкурентов и игроков смежных отраслей, постоянное сравнение желаемых результатов и изменений бизнеса с разработанной эталонной моделью. На основании полученных сведений необходимо обеспечить поддержку системы постоянных улучшений результативности деятельности [1, с. 51].

Рассмотрим оптимизацию себестоимости на примере.

Проведя анализ деятельности предприятия ООО “ЖАРА”, можно сделать вывод, что предприятие ликвидное (таблица 1), финансово устойчивое (таблица 2), прибыльное (таблица 3) и рентабельное (таблица 4). Но были определены явные проблемы в деятельности предприятия, а именно неоправданный рост себестоимости. Решение данной проблемы состоит в том, что необходимо наметить ряд действий для управления затратами и дальнейшего улучшения финансового состояния предприятия.

Таблица 1.**Оценка ликвидности предприятия**

Наименование показателя	Период исследования, год			
	1	2	3	4
Коэффициент общей ликвидности	2,19	10,24	21,87	20,74
Коэффициент среднесрочной ликвидности	2,08	9,84	14,81	20,52
Коэффициент абсолютной ликвидности	2,08	9,84	14,81	20,52

Таблица 2.**Оценка финансовой устойчивости предприятия**

Наименование показателя	Период исследования, год			
	1	2	3	4
Величина чистого оборотного капитала	106	342	647	987
Коэффициент обеспеченности чистым оборотным капиталом	0,544	0,902	0,954	0,952
Коэффициент обеспеченности запасов ЧОК	10600	34200	64700	98700
Коэффициент общей платежеспособности	0,548	0,927	0,957	0,956
Коэффициент автономии	1, 213	12,784	22,097	21,680
Коэффициент маневренности	0,981	0,723	0,945	0,911

Таблица 3.**Оценка прибыльности предприятия**

Наименование показателя	Период исследования, год			
	1	2	3	4
Маржинальная прибыль, тыс. руб.	586	1857	2518	3431
Прибыльность переменных затрат, %	24,8	24,6	10,3	12,8
Прибыльность всех затрат, %	13,4	13,5	5,7	7,3
Точка безубыточности, тыс. руб.	866	2771	4734	6256
Абсолютное отклонение от точки безубыточности, тыс. руб.	252	832	619	1062
Запас финансовой прочности, %	22,5	23,1	11,6	14,5
Ценовой коэффициент	0,52	0,52	0,47	0,47
Производственный рычаг	4,4	4,3	8,7	6,9

Таблица 4.

Оценка рентабельности предприятия

Наименование показателя	Период исследования, год			
	1	2	3	4
Рентабельность всего капитала	50,3	103	34,6	41,3
Рентабельность собственного капитала	183,3	125,3	36,6	45,1

Целью снижения себестоимости является:

- Возможность контролировать деятельность каждого элемента предприятия, с финансовой точки зрения;
- Повысить продуктивность работы управленческого аппарата, которая выражается в быстром принятии эффективных решений;
- Владеть реальной информацией, которая учитывается при составлении бюджета предприятия;
- Использовать гибкое ценообразование, которое позволяет расширить возможности предприятия и способствует созданию резервов;
- Возможность владеть ценной информацией о рыночной цене своего товара и продукции конкурентов;
- Возможность организовать выпуск качественной продукции по более низкой цене с меньшими расходами [2, с. 107].

Снижение себестоимости продукции влечет за собой снижение цены на товар, благодаря чему продукция может более успешно конкурировать на рынке.

Далее рассмотрим возможные способы снижения себестоимости.

1. Повышение производительности труда. Производительность труда показывает, какой объем работ выполняет каждый работник за единицу времени. Чаще всего персонал не заинтересован в быстром выполнении своих обязанностей. Сотрудники получают фиксированную заработную плату, независимо от качества и количества выполненных работ. В таком случае перед руководителем стоит задача заставить работников выполнять больший объем

за минимальное время. Это можно сделать с помощью мотивирующих бесед или материальных поощрений.

Также можно поменять систему оплаты. То есть работник не будет получать фиксированную зарплату каждый месяц. Размер его выплат напрямую будет зависеть от количества и качества произведенной им продукции. Таким образом, каждый работник будет стремиться выполнить как можно больше работы.

В свою очередь, производительность труда возможно повысить за счет сокращения численности работающих, но ООО «ЖАРА» в среднем имеет 4 работника, и проводить это мероприятие будет не целесообразно.

2. Автоматизация производства, внедрение инновационных технологий. В современном мире научились труд человека заменять машинным. Иногда это надежней и, бесспорно, экономически выгоднее. Для снижения себестоимости выпускаемого товара важно во всех процессах максимально автоматизировать производство. Это позволит сократить штат работников, что влечет за собой сокращение расходов, связанных с выплатой заработной платы. С привлечением технологий в несколько раз повышается производительность труда и объем производимого товара.

3. Правильный подбор партнеров. Любой производственный процесс подразумевает под собой тесное сотрудничество с большим количеством организаций. Это поставщики сырья, перевозчики. Очень важно грамотно подойти к подбору каждого из них.

4. Уменьшение расходов на содержание управленческого персонала. Некоторые предприятия имеют «раздутый» штат сотрудников, где практически на каждого работника приходится один руководитель. Для того чтобы начать экономить, необходимо пересмотреть должностные обязанности каждого сотрудника управленческого аппарата и по возможности несколько должностей объединить в одну.

5. Повышение квалификации персонала. Для того чтобы работники производили более качественную продукцию, при этом уменьшилось количество брака, необходимо регулярно повышать квалификацию сотрудников.

6. Уменьшения изготовления изделий с браком. На любом предприятии есть продукция с браком. Причиной этому может быть как человеческий фактор, так и не налаженная работа оборудования. Произведите анализ и выясните, что именно становится причиной частых браков и постарайтесь минимизировать этот фактор [3, с. 120] [4, с. 88].

Снижение себестоимости заметно отражается на росте прибыли при прочих равных условиях. На некоторых предприятиях даже задействованы отдельные экономические службы, которые занимаются постатейным анализом себестоимости и изыскивают способы ее снижения. Но существенно данная работа обесценивается инфляцией и ростом цен на исходное сырье и топливно-энергетические ресурсы.

Список литературы:

1. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа, 2014. – 51 с.
2. Вахрушина М.А. Управленческий анализ: выбор оптимального решения, 2015. – 107 с.
3. Парамонова Т.Н., Красюк И.Н., Конкурентоспособность предприятия розничной торговли. - Москва: КноРус, 2016, – 120 с.
4. Чайникова Л.Н., Конкурентоспособность предприятия: учебное пособие, 2007. – 88 с.

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В РАЗВИТИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Ивашкевич Мария Александровна
магистрант, кафедра мировой экономики
Институт экономики и управления
ФГАОУ ВО Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского
РФ, г. Симферополь
E-mail: maria.vr@list.ru

Одним из основных направлений современной государственной политики является политика пространственного развития регионов. Именно регионы являются главными звеньями национальной экономической системы, взаимодействие между которыми во всех сферах экономической деятельности обуславливают целостность макроэкономики, а так же перспективы ее движения по циклам экономического развития.

Становление регионов и их экономических взаимосвязей во многом определяется не только наличием природно-сырьевых ресурсов, производственным, научно-техническим и трудовым потенциалом, но и наличием в них развитой инфраструктуры.

Существуют два основных принципа участия государства в решении проблем развития региональной инфраструктуры:

1. Принцип субсидиарности – принцип распределения помощи в зависимости от нуждаемости. Государство, в соответствие с этим принципом, передает полномочия по принятию решений на максимально низкий уровень власти (региональный). Это позволяет лучше и полнее учитывать специфику интересов граждан, проживающих на данной территории.

2. Принцип фискальной эквивалентности, направленный на эффективное использование общественных ресурсов (налоговых поступлений), предполагает увязку интересов тех, кто использует эти ресурсы, и тех, кто принимает соответствующие решения [2, с.69].

Подобная связь интересов возможна на самых низких уровнях. По мере перехода полномочий и прав власти на все более высокий уровень растет

вероятность возникновения негативных тенденций, поскольку связь между кругом тех, кто платит, и теми, кто извлекает непосредственную выгоду от использования ресурсов, слабеет: граждане теряют представление о том, как в действительности используются государственные средства.

Рассмотрим принципы разделения государством функций в сфере стимулирования региональной инфраструктуры:

- Макроинструменты - рычаги монетарной, фискальной и торговой политик;
- Микроинструменты - рычаги непосредственного воздействия на рабочих (труд) и на предпринимателей (капитал).

В государствах с федеративным устройством макроинструментом в большей степени пользуется центральное правительство, а микроинструментом - администрации субъектов федерации. В унитарных государствах региональная политика проводится в основном центральным правительством, которое в равной степени пользуется макро- и микроинструментом [5, с. 29-30].

Среди источников, направляемых на ускорение регионального развития, как правило выделяют внешние и внутренние инвестиции. Внешние инвестиции направлены на активизацию существующего потенциала региона (производство, транспорт, коммуникации, накопленный экономический капитал), состояние «человеческого капитала» (квалификация, образование, предприимчивость, творческий потенциал населения). К основным методам стимулирования внутреннего регионального развития можно отнести: прямое государственное регулирование инфраструктурного обеспечения сектора услуг; деятельности малого и среднего предпринимательства. Недостаточная обеспеченность объектами инфраструктуры в социальной и производственной сфере является одной из главных причин низкой эффективности российской экономики.

Вследствие этого, государство должно развивать механизмы инвестирования бюджетных средств в инфраструктуру при обязательном условии эффективности инвестиций, привлекая частных инвесторов. Одним из наиболее

эффективных механизмов внедрения частных инвестиций для развития общедоступной инфраструктуры представляется такая форма государственно-частного партнерства (ГЧП), как концессия [1, с. 1258].

Концессия (от лат. *concessio* «разрешение, уступка») — вид соглашения о создании или реконструкции за счёт средств инвестора объектов недвижимого имущества, находящихся в собственности у государства, в результате чего инвестор получает возможность эксплуатировать объект, оставляя себе полученный доход [4].

Государственно-частное партнерство считается наиболее гибкой и более защищенной формой взаимодействия государства и бизнеса при реализации инфраструктурных проектов. Но процедура обоснования выбора ГЧП как формы реализации инфраструктурного проекта, не имеет широкой правоприменительной практики и нуждается в доработке.

Потребность развития ГЧП в субъектах Российской Федерации появляется из-за сложного экономико-социального положения населения. Общепризнано, что одним из ключевых факторов, оказывающих влияние на уровень конкурентоспособности хозяйствующих субъектов, является состояние инфраструктуры их территорий. Преимущественно, это связано с тем, что отсутствие развитой и эффективно функционирующей инфраструктуры приводит к существенному росту себестоимости продукции и снижению деловой активности хозяйствующих субъектов большинства отраслей экономики, что оказывает негативное влияние на инвестиционную привлекательность хозяйствующего субъекта. Кроме этого дефицит услуг для населения, за предоставление которых несет ответственность государство (услуги в сфере здравоохранения, образования, коммунального хозяйства и транспорта), возникающий на фоне ограниченности бюджетных средств, также не способствует созданию импульсов в социально-экономическом развитии региона [3].

Цели улучшения благосостояния населения России через социально-экономическое развитие регионов требуют объединения усилий государства

и бизнеса для серьёзного изменения системы управления развитием территорий, но кроме того поиска инструментов и методов повышения эффективности их функционирования.

Координация и сотрудничество внутри регионального правительства служат прочной основой с целью выполнения государственной политики в сфере государственно-частного партнерства. В связи с тем, что ГЧП может использоваться как инструмент влияния на различные политические решения, проекты и планы, особое значение приобретает участие в процессе формирования политики в сфере ГЧП всех заинтересованных сторон.

Резюмируя, отметим, что государственно-частное партнерство выступает важным механизмом привлечения инвестиций, оживления деловой активности и реализации крупных инфраструктурных проектов, который в дальнейшем будет способствовать наращиванию внешнеэкономического потенциала и благосостояния национальной экономики в целом.

Список литературы:

1. Вавилина А.В., Кириллова О.Ю., Малиновская М.И. Роль и перспективы государственно-частного партнерства в развитии региональной инфраструктуры России // Экономические отношения. – 2019. – Том 9. – № 2. – С. 1255-1270.
2. Гаджиев Г.Н. Развитие регионов в западных странах [Электронный ресурс] // Региональная экономика: теория и практика. – 2004. – №1. сайт. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-regionov-v-zapadnyh-stranah> (Дата обращения: 06.12.2019).
3. Горбань Т.С. Роль государственно-частного партнерства в развитии инфраструктуры внешнеэкономического потенциала [Электронный ресурс] // Финансовые исследования. – 2015. – № 4 (49). сайт. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/rol-gosudarstvenno-chastnogo-partnerstva-v-razviti-infrastruktury-vneshneekonomicheskogo-potentsiala> (Дата обращения: 08.12.2019).
4. Концессия [Электронный ресурс] // Википедия: свободная энцикл. –2017. сайт. – URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki/Концессия> (Дата обращения: 08.12.2019).
5. Мостов М.Ю. Роль государства в формировании механизмов развития региональной инфраструктуры: зарубежный опыт и российская практика: дис. ... канд. полит. наук. — М., 2012. — С. 29—30.

ОЦЕНКА ИМУЩЕСТВЕННОГО ПОЛОЖЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ ЗАО «СЕРНУРСКИЙ СЫРЗАВОД»

Игнатьев Рудольф Петрович

*студент, кафедра информационных систем в экономике
Поволжский государственный технологический университет,
РФ, г. Йошкар-Ола
E-mail: rudolfignatev@gmail.com*

Стабильный успех предприятия зависит от чёткого и эффективного планирования им своей деятельности, регулярного сбора и аккумулирования информации о состоянии рынков и собственных перспективах, а также о возможностях, что позволит предприятию выработать стратегию и тактику финансово-хозяйственной деятельности. «Финансовый анализ — изучение основных показателей, параметров, коэффициентов и мультипликаторов, дающих объективную оценку финансового состояния организаций и стоимости акций компаний с целью принятия решений о размещении капитала» [3].

Целью данной исследовательской работы является оценка имущественного положения ЗАО «Сернурский сырзавод», юридический адрес которого — Сернурский район Республики Марий Эл.

Представленная оценка является одним из главных элементов финансового анализа. Оценка имущественного положения организации производится с помощью сравнительного аналитического баланса, который получается из исходного баланса путём уплотнения его некоторых статей. Необходимо произвести анализ, который включает в себя определение абсолютного, относительного отклонений и структуры полученных уплотнённых статей актива и пассива. Кроме того, бухгалтерский баланс предприятия можно анализировать с помощью определённых установленных признаков.

В таблице 1 представлена аналитическая группировка статей актива предприятия за 2016-2017 гг.

Таблица 1.

Группировка статей актива ЗАО «Сернурский сырзавод», тыс. руб.

Группировка статей актива	Строка б/б	2016	2017	Горизонтальный анализ		Вертикальный анализ, %	
				Абсол. откл.	Относ. откл., %	2016	2017
1	2	3	4	5	6	7	8
Имущество организации всего	1600	320080	431285	111205	134,74	100	100
1. Внеоборотные активы	1100	86685	141225	54540	162,92	27,08	32,75
в т.ч. основные средства	1150	74802	122393	47591	163,62	23,37	28,38
2. Оборотные активы всего	1200	233395	290060	56665	124,28	72,92	67,25
в т.ч. материальные запасы	1210	109173	134850	25677	123,52	34,11	31,27
дебиторская задолженность	1230	85445	439	-85006	0,51	26,69	0,10
денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	1240 + 1250	38206	33227	-4979	86,97	11,94	7,70

Проведя анализ актива бухгалтерского баланса данной организации, можно сделать следующие выводы: имущество предприятия увеличилось на 111 205 тыс. руб. (на 34,74%) главным образом за счёт прироста оборотных активов на 56 665 тыс. руб. (на 24,28%), внеоборотные активы увеличились на 54 540 тыс. руб. (на 62,92%) за счёт прироста основных средств на 47 591 тыс. руб. (на 63,62%), оборотные активы увеличились на 56 665 тыс. руб. (на 34,74%) за счёт прироста материальных запасов на 25 677 тыс. руб. (на 23,52%).

В таблице 2 представлена аналитическая группировка статей пассива предприятия за 2016-2017 гг.

Таблица 2.

Группировка статей пассива ЗАО «Сернурский сырзавод», тыс. руб.

Группировка статей пассива	Строка б/б	2016	2017	Горизонтальный анализ		Вертикальный анализ, %	
				Абсол. откл.	Относ. откл., %	2016	2017
1	2	3	4	5	6	7	8
Источники формирования имущества	1700	320080	431285	111205	134,74	100	100
1. Собственный капитал	1300+ 1530	112159	198445	86286	176,93	35,04	46,01
2. Заемный капитал всего	1400+ 1500- 1530	207921	232840	24919	111,98	64,96	53,99
в т.ч. долгосрочные пассивы	1400	74987	94719	19732	126,31	23,43	21,96
в т.ч. краткосрочные кредиты и займы	1510	80613	72000	-8613	89,32	25,19	16,69
кредиторская задолженность	1520	52321	66121	13800	126,38	16,35	15,33

Проведя также анализ пассива бухгалтерского баланса, приходим к следующим выводам: стоимость собственного капитала увеличилось на 86 286 тыс. руб. (на 76,93%), величина заёмного капитала увеличилась на 24 919 тыс. руб. (на 11,98%) за счёт прироста долгосрочных пассивов на 19 732 тыс. руб. (на 26,31%).

В ходе анализа показателей «хорошего баланса», было выявлено выполнение только первого, седьмого, восьмого, девятого и десятого условия:

1) имущество предприятия за анализируемый период увеличилось на 111 205 тыс. руб. (на 34,74%);

2) наблюдается более высокий темп роста собственного капитала по сравнению с заёмным;

3) наблюдается двукратное превышение краткосрочных оборотных активов над краткосрочными обязательствами;

4) в третьем разделе бухгалтерского баланса наблюдается нераспределенная прибыль (103 704 тыс. руб. и 189 990 тыс. руб. в 2016 и 2017 годах соответственно);

5) имеется собственный оборотный капитал.

Таким образом, бухгалтерский баланс ЗАО «Сернурский сырзавод» не соответствует большинству показателей «хорошего баланса» – удовлетворяют лишь пять условий из одиннадцати. И одними из негативных факторов являются неравенство длительности оборота кредиторской и дебиторской задолженностей, превышение заёмного капитала над собственным и превышение запасов над собственным оборотным капиталом.

Чтобы выйти из неустойчивого финансового состояния, руководству ЗАО «Сернурский сырзавод» необходимо предпринять следующие решения:

- 1) выдавать кредиты другим организациям чаще, чем брать кредиты самим;
- 2) эффективно использовать запасы, переводя их в оборот капитала для уменьшения простоев.

Список литературы:

1. Гарнов А.П. Анализ и диагностика финансово – хозяйственной деятельности предприятия [Текст] / А.П. Гарнов – М.: Инфра - М, 2016. – 365 с.
2. Казакова Н.А. Экономический анализ [Текст] / Н.А. Казакова – М.: Инфра - М, 2015. – 352 с.
3. Википедия [Электронный ресурс]: свобод. энцикл. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org> (Дата обращения 09.12.2019).

ПРОБЛЕМАТИКА УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ В СФЕРЕ МАЛОГО БИЗНЕСА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Каракозова Ксения Дмитриевна

студент, факультет экономики и менеджмента

Московского областного филиала РАНХиГС,

РФ, г. Красногорск

E-mail: karakozova.ksu@yandex.ru

АННОТАЦИЯ

В данной статье раскрываются особенности управления проектами в сфере малого предпринимательства на современном этапе развития национальной экономики. Анализируется ключевая проблематика в данном вопросе.

Ключевые слова: малый бизнес, малое предпринимательство, управление проектами, проектный менеджмент, стратегический менеджмент.

На современном этапе развития национальной экономики важную роль играет поиск новых механизмов и инструментов в системе национальной экономики, которые бы смогли оказать стимулирующее развитие на народное хозяйство. Одним из таких механизмов является развитие сектора малого предпринимательства (которое в странах с развитой экономикой генерирует до 50 % ВВП страны). В то же время необходимо понимать, что особенности развития национальной экономики (преимущественная ориентация на крупный бизнес) во многом оказывают на развитие данного сектора негативное влияние [1]. Ко всему прочему существует определенная проблематика в сфере реализации проектов в системе малого бизнеса, что и обуславливает актуальность темы данного исследования.

Среди ключевых особенностей управления проектами в сфере малого бизнеса на современном этапе развития национальной экономики можно выделить следующие [2]:

- 1) короткий срок реализации (до 3 лет);

2) финансирование исключительно в рамках наличествующих средств субъекта хозяйствования;

3) в структуре издержек преобладают капитальные затраты;

4) конечным итогом реализации проекта выступает преимущественно экономическая выгода.

Данные особенности вызваны современным положением дел в национальной экономике, а также относительной нестабильностью экономической ситуации, в рамках которой существенным образом сужаются возможности субъектом малого предпринимательства в рамках долгосрочного развития.

Рассуждая на тему ключевой проблематики в рамках управления проектами в сфере малого бизнеса, необходимо выделить следующие элементы, которые негативным образом влияют на конечную эффективность проектов в данной сфере [3]:

1) низкий уровень квалификации большинства менеджеров и управленцев в сфере малого предпринимательства;

2) малые объемы финансовых ресурсов, в рамках которых осуществляется финансирование проектов;

3) проблематика в сфере доступности заемных и инвестиционных ресурсов;

4) колебания курса национальной валюты и уровень инфляционных процессов;

5) низкий уровень деловой активности и потребительского спроса.

Данная проблематика в комплексе оказывает негативное влияние на процесс управления проектами в сфере малого предпринимательства на современном этапе развития национальной экономики Российской Федерации:

Как итог данного научного исследования можно сделать следующие выводы:

1) развитие сектора малого предпринимательства на современном этапе развития экономики является критически необходимым фактором долгосрочного развития. В условиях внешнеэкономических и внешнеполитических факторов государство нуждается в новых (эффективных) механизмах, которые бы позволили обеспечить должный уровень роста экономики;

2) в то же время необходимо понимать, что развитие данного сектора во многом сопряжено с определенными проблемами (как общеэкономическими, так и внутренними в сфере неэффективности управления проектами);

3) среди ключевых проблем в системе управления проектами в сфере малого бизнеса, необходимо выделить следующие – низкий уровень квалификации менеджера и персонала, ограниченность собственных финансовых ресурсов, ограниченность в способах привлечения заемных и /или инвестиционных финансовых ресурсов, низкий уровень деловой активности и потребительского спроса.

Список литературы:

1. Круталевич Марина Геннадьевна, Снопко Анастасия Михайловна, Петрова Марина Валерьевна Проектное управление развитием молодежного предпринимательства // Московский экономический журнал. 2019. № 8. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/proektnoe-upravlenie-razvitiem-molodezhnogo-predprinimatelstva>(Дата обращения: 05.12.2019).
2. Раевский Сергей Васильевич Применение методов проектного управления на предприятиях малого бизнеса // Статистика и экономика. 2016. № 2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/primenenie-metodov-proektnogo-upravleniya-na-predpriyatiyah-malogo-biznesa> (Дата обращения: 05.12.2019).
3. Раевский Сергей Васильевич Проблемы управления проектами реформирования предприятий малого бизнеса // Проблемы экономики и юридической практики. 2018. № 2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-upravleniya-proektami-reformirovaniya-predpriyatiy-malogo-biznesa> (Дата обращения: 05.12.2019).

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ КОРПОРАЦИЙ

Корзняков Никита Павлович

*студент, кафедра бухгалтерского учета,
статистики и ИСЭ экономического факультета
Башкирского государственного аграрного, университета
РФ, г. Уфа
E-mail: nail_lil@bk.ru*

Шайхутдинова Наталья Александровна

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент,
Башкирского государственного аграрного, университета
РФ, г. Уфа*

Корпорации функционируют в различных отраслях национальной экономики и на международном уровне и играют огромную роль в развитии социально-экономического положения государства. Корпорации занимают значительную долю в государственном секторе экономики, а как известно именно государственный сектор экономики выступает как национальная безопасность страны.

Вопросы эффективности управления финансово – хозяйственной деятельностью корпораций особенно актуальна для современной российской экономики, так как происходит активный процесс формирования сложно структурированных хозяйствующих субъектов, в том числе межотраслевого и межрегионального уровня, а также российская экономика подвергается множеству санкций, нестабильной ситуации на политической арене и др. Именно поэтому данная тема исследования выступает актуальной.

Корпорация определяется как объединение юридических лиц хозяйствующих субъектов в организацию, которая представляет собой структурированную группу членов-участников, вступающих в согласованные и скоординированные организационно-экономические и управленческие отношения по поводу формирования и использования акционерной собственности с целью достижения результатов в финансово – хозяйственной деятельности [1, с.1].

Выделяют два основных подхода к управлению финансами корпораций, что представлено на рисунке 1.

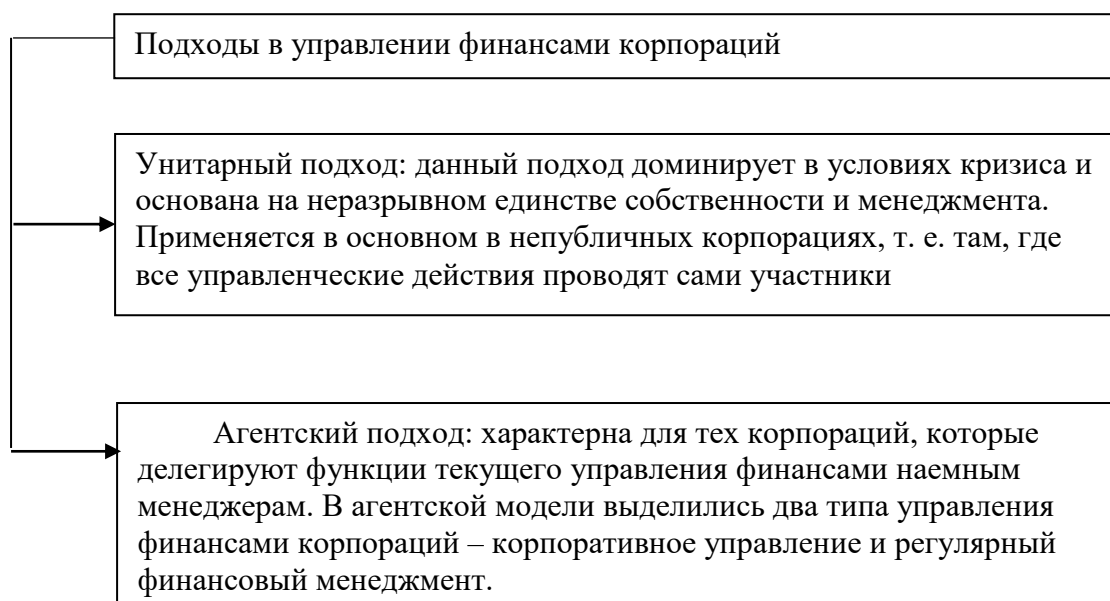


Рисунок 1. Подходы к управлению финансами корпораций

Управление корпоративными финансами призвано обеспечивать реализацию корпорациями стратегических целей своего развития, эффективное взаимодействие с внешней средой, соблюдение баланса интересов участников и менеджеров, а также обеспечить сокращение издержек, которые возникают в деятельности корпораций [1,с.2].

К основным задачам управления финансами корпораций можно отнести:

- удовлетворение потребностей корпорации в необходимом объеме финансовых средств;
- формирование рациональной структуры и цены капитала;
- оптимальный денежный поток по всем видам деятельности, которые осуществляет корпорация;
- достижение оптимального соотношения прибыли и финансовых рисков, характерные для корпораций.

Основной проблемой в сфере управления финансовыми средствами корпораций на наш взгляд выступает, то что ситуация в мире меняется каждый

день. Происходят политические разногласия во всем мире. Валюта остается нестабильной.

В современное время основной тенденцией развития управления финансами корпораций стало использование менеджерами риск-ориентированной модели финансового управления [2, с. 2].

Риск - ориентированный менеджмент предполагает организацию на предприятии интегрированного объединенного риск-менеджмента, когда управление рисками координируется руководством компании. Каждый сотрудник рассматривает риск-менеджмент как часть обязанности и функции. Процесс управления рисками осуществляется непрерывно. Управление рисками осуществляется в широком круге - рассматриваются все риски и их возможные совокупности, а также их влияние на деятельность корпорации.

Сегодня главной задачей корпораций состоит также в устойчивой конкурентоспособности и ее повышении.

Кроме этого хотелось отметить, то что корпорации сегодня меняют интересы акционеров на стейкхолдерские интересы, то есть интересы не только собственника, но и интересы государства, инвесторов, кредиторов и даже граждан страны.

Стейкхолдерский подход основан на том, что надежность и ответственность организации на рынке должны превалировать над стремлением наращивать свою прибыль, именно поэтому и обеспечивается рост доверия к фирме со стороны контрагентов. Это дает возможность повышения конкурентных преимуществ корпорации и создаются предпосылки для развития в будущем промежутке времени.

На наш взгляд, для улучшения эффективности управления финансами корпораций необходимо больше внимания уделить системе внутреннего контроля в кооперациях.

Основным предназначением системы внутреннего контроля является обеспечение и недопущение определенных негативных последствий а финансово – хозяйственной деятельности корпораций.

Сегодня контроль в корпорациях осуществляется или службой внутреннего контроля (аудита) с точки зрения ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности и с точки зрения экономических отделов, целью которых выступает планирование и мониторинг использования ресурсов и финансовое состояние корпораций [3,с. 2]. Наглядно управление деятельностью корпораций представлена на рисунке 2.



Рисунок 2.Схема управления финансами корпораций

Считаем, что эффективность управления финансами корпораций повысится, если применить контроль объединив в систему внутренний аудит, проводимый бухгалтерскими службами и контроль проводимый экономическими отделами корпораций.

Итак, корпорации обеспечивают устойчивость национальной экономики и тем самым, могут сглаживать провалы в экономике страны, и конечно, формируют необходимые предпосылки по ликвидации кризисов внутри экономики.

Список литературы:

1. Шайхутдинова Н.А. Формирование эффективной системы функционирования сельскохозяйственных организаций: на материалах Республики Башкортостан: дис. на соискание ученой степени канд. экон. наук. - Ижевская государственная сельскохозяйственная. Ижевск, 2006. - С. 25-30.

2. Шайхутдинова Н.А. Об обновлении основного капитала предприятий АПК Республики Башкортостан / В сборнике: Пути повышения эффективности АПК в условиях вступления России в ВТО материалы международной научно-практической конференции (к XIII международной специализированной выставке «АГРО-2003»). - 2003. - С. 175-177.
3. Шайхутдинова Н.А., Запольских Ю.А., Рыцева А.В. Финансы организаций (предприятий)// практикум. Уфа, 2012.
4. Габдуллина Д.М., Шайхутдинова Н.А. Влияние инфляции на уровень жизни населения В сборнике: Инновационные подходы и технологии для повышения эффективности производств в условиях глобальной конкуренции Международная научно-практическая конференция, посвященная памяти член-корреспондента КазАСХН, д.т.н., профессора Тулеуова Елемеса Тулеуовича. 2016. - С. 261-263.

ПЛАНИРОВАНИЕ АУДИТА ОПЕРАЦИЙ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Метелкина Светлана Сергеевна

*магистрант,
кафедра бухгалтерского учета и контроля экономического факультета
Воронежского государственного аграрного университета
имени императора Петра I,
РФ, г. Воронеж
E-mail: svetikmetelk@yandex.ru*

Калюгина Ирина Викторовна

*научный руководитель, доц., канд. экон. наук
Воронежский государственный аграрный университет
имени императора Петра I
РФ, г. Воронеж*

Кузнецова Ирина Владимировна

*научный руководитель, доц., канд. экон. наук
Воронежский государственный аграрный университет
имени императора Петра I
РФ, г. Воронеж*

АННОТАЦИЯ

В данной статье раскрывается порядок планирования аудита операций основных средства, на примере Становлянского РАЙПО Становлянского района Липецкой области. Составлен тест оценки эффективности системы внутреннего контроля, а также программа проведения аудита основных средств.

В современных условиях, одной из насущных задач экономических субъектов является сохранение, техническое перевооружение и дальнейшее развитие материально-технической базы производства, важнейшей составляющей которой являются основные средства.

Так как важнейшим инструментом внешнего контроля фактов хозяйственной жизни является аудит, который способен представить всем заинтересованным пользователям заключение о достоверности проверенной информации, вопросы о порядке планирования и проведения аудита операций

учета основных средств, представляются весьма существенными, что обуславливает актуальность выбранной темы исследования.

В соответствии с настоящим Международным стандартом аудита (МСА) 300 «Планирование аудита финансовой отчетности», цель аудитора состоит в том, чтобы спланировать проведение аудита таким образом, чтобы он был проведен эффективно [2].

Аудиторская организация должна начинать планировать аудит до написания письма-обязательства и заключения договора с экономическим субъектом на проведение аудита. Она должна составить общий план аудита с указанием ожидаемого объема работы, графиков и сроков проведения аудита, разработать аудиторскую программу, определяющую виды и последовательность осуществления аудиторских процедур, необходимых для формирования аудиторской организацией объективного и обоснованного мнения о бухгалтерской отчетности организации [1].

Программа тестов средств контроля представляет собой перечень совокупности действий, предназначенных для сбора информации о функционировании системы внутреннего контроля и учета. Программы помогают выявить существенные недостатки, являясь составной частью рабочей документации аудита, способствуют документальному оформлению процесса аудита и его результатов [5].

Для проверки операций по учету основных средств в Становлянском РАЙПО используем тест оценки эффективности системы внутреннего контроля. Это позволит не только оценить его надежность, но и скорректировать программу проведения проверки.

Таблица 1.

**Тест оценки эффективности системы внутреннего контроля операций
основных средств в Становлянском РАЙПО**

№	Факторы	Оценка эффективности системы внутреннего контроля			Оценка ауд. риска
		Высокая	Средняя	Низкая	
1	Критерии отнесения активов к основным средствам	Установлены в приказе об учетной политике в соответствии с ПБУ 6/01	Не установлены в учетной политике, но бухгалтер осведомлен и выполняет требования ПБУ 6/01	Не установлены в учетной политике, бухгалтер не осведомлен о требованиях ПБУ 6/01	Высокая
2	Классификация ОС по группам	Проведена	Проведена, но имеются некоторые отступления от общепринятой классификации	Не проведена	Высокая
3	Порядок формирования первоначальной стоимости объектов ОС	Внутренней инструкцией определен состав расходов, включаемых в первоначальную стоимость	Внутренней инструкцией определен состав расходов исходя из устаревших нормативных положений	Не определен	Средняя
4	Организация аналитического учета амортизации основных средств	Ведутся инвентарные карточки по объектам ОС и инвентарные описи ОС	Ведутся инвентарные карточки по объектам ОС, инвентарные описи ОС отсутствуют	Инвентарные карточки заведены не на все объекты ОС, инвентарные описи отсутствуют	Средняя
5	Наличие рабочих корреспонденций счетов по учету амортизации ОС	Разработаны подробные рабочие корреспонденции счетов	Разработаны, но не охватывают всех возможных операций	Не разработаны	Средняя
6	Наличие нетипичных операций в отчетном периоде	Не происходили	Случались редко	Случались часто	Высокая
7	Способы начисления амортизации по ОС	Применяется 1-2 способа, они установлены и обоснованы в учетной политике	Установлены и обоснованы в учетной политике 3-4 способа	Применяются разные способы, незакрепленные или необоснованные в учетной политике	Высокая
8	Сверка данных аналит, и синтетического учета ОС	Ежемесячно	Ежеквартально	В конце года при обнаружении ошибок или не проводятся	Средняя
Итоговая оценка эффективности системы внутреннего контроля					Средняя
Уровень риска существенного искажения отчетности					Средняя

Согласно данному тесту итоговая оценка эффективности системы внутреннего контроля и аудиторского риска средняя.

При проведении теста можно сделать вывод, что в Становлянском РАЙПО в учетной политике установлены критерии отнесения активов к основным средствам, проведена классификация основных средств по группам, в учетной политике указан способ начисления амортизации объектов основных средств, разработаны рабочие корреспонденции счетов по учету основных средств, но они не охватывают все возможные операции, ежеквартально производится сверка данных аналитического учета и синтетического учета основных средств.

Отсюда следует, что в данной организации частично присутствует внутренний контроль за операциями по учету основных средств.

Ознакомившись с различными подходами к разработке программы проведения аудита И.В. Кузнецовой, Т.И. Логвиновой, И.В. Калюгиной и В.Г. Широкова и других ведущих ученых в данной области, была составлена программа аудита учета основных средств в Становлянском РАЙПО [3, 4].

Таблица 2.

**Программа аудиторской проверки основных средств
Становлянского РАЙПО**

№ п/п	Перечень аудиторских процедур	Источники информации	Приемы проверки	Характер проверки
1	Проверка правильности определения первоначальной стоимости основных средств	Первичные документы	Проверка арифметических расчетов	Выборочный
2	Проверка закрепления в учетной политике положения об основных средствах	Учетная политика организации	Проверка соблюдения правил учета	Сплошной
3	Проверка правильности определения срока полезного использования основных средств	Первичные документы, техническая документация	Проверка соблюдения правил учета, запрос	Выборочный
4	Аудит правильности расчета сумм амортизации основных средств	Отчет по основным средствам	Проверка арифметических расчетов	Выборочный
5	Проверка правильности корреспонденции счетов по начислению амортизации основных средств	Карточка счёта 02 «Амортизация основных средств»	Инспектирование бух. записей	Выборочный

Окончание таблицы 2.

№ п/п	Перечень аудиторских процедур	Источники информации	Приемы проверки	Характер проверки
6	Проверка правильности списания амортизации при выбытии основных средств	Карточка счёта 02 «Амортизация основных средств»	Проверка арифметических расчетов	Выборочный
7	Сверка записей в регистрах бухгалтерского учета с данными бухгалтерской (финансовой) отчетности	Регистры синтетического учета по основным средствам, бухгалтерский баланс	Аналитические процедуры	Выборочный

Таким образом, планирование аудита заключается в определении его стратегии и тактики, выборе процедур и методов, позволяющих наиболее эффективно достичь поставленной цели.

Список литературы:

1. Дьяченко Е.Ю. Возможность совершенствования аудиторских процедур при проверке учетной политики / Е.Ю. Дьяченко, И.В. Калюгина // Глобальные тенденции и национальные вызовы научно-технологического развития в условиях инновационной экономики. Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции, 2018. - С. 116-119.
2. Дьяченко Е.Ю. Нормативное регулирование аудиторской деятельности в России: состояние и тенденции развития / Е.Ю. Дьяченко, И.В. Калюгина // Научные исследования - 2018: теоретическая часть. Монография. Под редакцией В.Г. Широбокова. - Киров, 2018. - С. 67-77.
3. Кузнецова И.В. Учебно-методическое пособие по дисциплине \"Контроль и ревизия\" для студентов, обучающихся по специальности 080101.65.01 \"Экономическая безопасность\" специализация \"Экономико-правовое обеспечение экономической безопасности\". - Воронеж: Воронежский государственный аграрный университет, 2015. – 90 с. 2.
4. Логвинова Т.И. Методический инструментарий риск-ориентированного аудита учетной информации об основных средствах в сельском хозяйстве/ Т.И. Логвинова, Е.Ю. Дьяченко // Вестник Воронежского государственного аграрного университета. - 2018. - № 2 (57). - С. 200-207.
5. Логвинова Т.И. Методический инструментарий риск-ориентированного аудита в сельскохозяйственных организациях / Т.И. Логвинова, В.Г. Широбоков // Аудит и финансовый анализ. – 2018. - № 2. – С. 153-159.

УПРАВЛЕНИЕ КОРПОРАТИВНЫМИ ФИНАНСАМИ

Мухиддинов Илхом Бахриддинович
студент, кафедра бухгалтерского учета,
статистики и информационных систем в экономике
Башкирского государственного аграрного университета,
РФ, г. Уфа
E-mail: nadezhdaa1488@mail.ru

Шайхутдинова Наталья Александровна
научный руководитель, канд. экон. наук,
доц. кафедры бухгалтерского учета,
статистики и информационных систем в экономике
Башкирского государственного аграрного университета,
РФ г. Уфа

АННОТАЦИЯ

В данной статье рассматриваются методы управления корпоративными финансами. Сделан вывод о необходимости усиления внутреннего контроля с целью раннего обнаружения и локализации возможных угроз для корпоративных финансов.

Ключевые слова: корпорация, корпоративные финансы, управление корпоративными финансами.

После преодоления последствий мирового финансового кризиса 2008 года, в Гражданском Кодексе Российской Федерации закрепляется термин корпорация. Что означает это слово?

Согласно действующему в России гражданскому законодательству корпорацией признается юридическое лицо, участники которого обладают правом участия в нем и формируют его высший орган. Корпоративные формы хозяйствования имеют свои преимущества [1]. По своей деятельности они долгосрочны, права собственности между акционерами переводятся без лишних барьеров, ответственность собственников ограниченная.

Недостатки корпораций связаны, во-первых, со сложностью регистрации и высокой стоимостью образования корпорации. Во-вторых, двойное налогообложение делает корпорацию непривлекательной для многих хозяйствующих субъектов. Налоги взимаются сначала с доходов корпорации, а затем с дивидендов акционеров. В третьих, существование франшизного налога усложняет процесс принятия решения о корпорации. Корпорации являются предметом государственного регулирования [2]. И корпорации должны публично раскрывать всю информацию, они лишены права конфиденциальности.

Законодательное оформление корпорации в России продиктовано, главным образом, изменениями, происходящими во всех областях управления этих экономических субъектов, и в основном в области управления корпоративными финансами.

Корпоративные финансы представляют собой совокупность финансовых отношений и операций корпорации, связанных с привлечением и эффективным использованием финансовых ресурсов. Они выполняют две основные функции – распределительная и контрольная.

Под управлением корпоративными финансами принято понимать сложившийся в корпорации способ контроля, мониторинга и управления финансовыми средствами субъекта корпоративной формы хозяйствования, реализация которого нередко требует использования автоматизированного программного обеспечения. Управление корпоративными финансами является необходимым элементом построения и развития их системы. Стратегической целью управления корпоративными финансами может выступать максимизация прибыли либо рыночной стоимости корпорации [3]. Единство подходов в данном вопросе отсутствует до сих пор. Большая часть авторов придерживается первостепенной роли максимизации благосостояния собственник, которое напрямую зависит от рыночной капитализации бизнеса.

Основными задачами управления корпоративными финансами являются:

- формирование достаточного объема финансовых ресурсов;

- обеспечение наиболее эффективного использования финансовых ресурсов;
- оптимизация денежных потоков;
- максимизация прибыли при допустимом уровне финансовых рисков;
- обеспечение постоянного финансового равновесия предприятия;
- устойчивые темпы роста экономического потенциала предприятия;
- минимизация расходов.

В основе организации системы управления финансами корпорации лежит построение системы финансового менеджмента. При этом существует множество управленческих аспектов, заслуживающих внимания. Так, например, к ним относятся определение целей и источников финансирования, планирование, прогнозирование, мониторинг, контроль и анализ поступления и выбытия финансовых ресурсов. Помимо этого, сюда могут быть включены налоговая оптимизация, риск-менеджмент и пр.

Управление корпоративными финансами и составление бюджетных планов в корпорации в первую очередь зависит от целей и распределения управленческих функций между компаниями [4]. Правильное и надлежащее финансовое планирование и прогнозирование в корпорации обеспечивает ее эффективное функционирование.

Так, система управления корпоративными финансами как управленческая деятельность обладает двумя аспектами: внешним и внутренним. Внутрихозяйственный аспект отражает управление корпоративными финансами менеджерами внутри организации. Внешний аспект характеризует управление корпоративными финансами в процессе финансовых отношений между корпорацией и иными сторонами взаимодействия (партнерами, государством, кредитными организациями и т. д.).

Различные компании применяют самые разнообразные стратегии управления корпоративными финансами, а также стремятся к поиску наиболее эффективных методов управления корпоративными финансами в современных условиях [5].

Методы управления корпоративными финансами можно разделить на две большие группы - экономико-математические и административные.

Методы планирования и прогнозирования управления корпоративными финансами приобретают практическое значение в условиях неопределенности экономического развития.

Матричный метод управления корпоративными финансами прослеживается в целенаправленной и конкретизированной финансовой политике корпорации, которая включает следующие объективные критерии:

- создание оптимальной модели управления денежными (финансовыми) потоками, обеспечивающей защиту от различных рисков и высокую доходность;
- выбор ключевых направлений применения финансовых ресурсов на ближайшую перспективу и на текущий период с учетом поступательного развития финансово-хозяйственной деятельности, расширения макроэкономической конъюнктуры;

Еще одним значимым методом управления корпоративными финансами является балансовый метод, который формируется в результате «чтения» бухгалтерского баланса [6].

Предварительную оценку корпоративных финансов можно получить на основе выявления «неблагополучных» статей баланса, которые можно разделить на две группы:

- характеризующие неудовлетворительную работу предприятия в отчетном периоде, что привело к неустойчивому финансовому положению (непокрытые убытки прошлых лет и отчетного года);
- –свидетельствующие об определенных недостатках в деятельности предприятия.

Таким образом, применяемые методы управления корпоративными финансами позволяют оценить финансовое состояние той или иной организации. Однако для каждой организации оптимальным может оказаться лишь наличие специфического набора методов корпоративного управления.

Список литературы:

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации часть первая принят Государственной Думой 21 октября 1994 года.
2. Федеральный закон от 26.12.1995 N 208-ФЗ (ред. от 15.04.2019) "Об акционерных обществах".
3. Шайхутдинова Н.А. Влияние инфляции на уровень жизни населения // Международная научно-практическая конференция, посвященная памяти член-корреспондента КазАСХН, д.т.н., профессора Тулеуова Елемеса Тулеуовича, 2016. – С. 261-263.
4. Шайхутдинова Н.А. Об обновлении основного капитала предприятия АПК Республики Башкортостан // Пути повышения эффективности АПК в условиях вступления России в ВТО материалы международной научно-практической конференции (к XIII международной специализированной выставке «АГРО-2003», 2003. – С. 175-177.
5. Шайхутдинова Н.А. Финансы организаций (предприятий): практикум – Уфа, 2012. – 40 с.
6. Шайхутдинова Н.А. Формирование эффективной системы функционирования сельскохозяйственных организаций (на материалах Республики Башкортостан): диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук/ Ижевская государственная сельскохозяйственная академия. Ижевск, 2006.

ИТОГИ ЧЕТВЕРТОГО РАУНДА ВЗАИМНЫХ ОЦЕНОК ФАТФ И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Новокшинова Злата Владиславовна

*студент,
кафедры экономической безопасности производственных комплексов
Уральского федерального университета,
РФ, г. Екатеринбург
E-mail: zlata.novokshonova@mail.ru*

Стародубец Наталья Владимировна

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент
Уральского федерального университета,
РФ, г. Екатеринбург*

С 2003 года Российская Федерация стала членом международной организации ФАТФ (Группа разработки финансовых мер по борьбе с отмыванием денег - Financial Action Task Force, FATF), деятельность которой направлена на борьбу с отмыванием денежных средств (ОД), финансированием терроризма (ФТ) и финансированием распространения оружия массового уничтожения (ФРОМУ). Для искоренения данных проблем и вступления в ФАТФ Россия создала федеральную службу по финансовому надзору (РосФинМониторинг) в 2001 году, которая координирует и производит выработку актуальных направлений политики, направленной на противодействие ОД/ФТ/ФРОМУ.

В 2019 г., ФАТФ провела очередную проверку России, касающуюся соответствия требованиям организации и оценки эффективности борьбы с ОД/ФТ/ФРОМУ. Методология оценки ФАТФ была разработана в 2013 году, она включает в себя проверку двух тесно связанных критериев, таких как эффективность – это способность страны предотвращать и устранять нарушения в сфере функционирования ФАТФ, и техническое соответствие – это соответствие 40 разработанным организацией рекомендациям, которые при совместном и качественном выполнении дают эффективные результаты в области борьбы с отмыванием денежных средств, финансированием терроризма и распространения оружия массового уничтожения. Данная деятельность

получает активную поддержку в нашей стране, так как правительство уделяет большое внимание вопросам ПОД/ФТ/ФРОМУ.

В своем отчете ФАТФ отметила, что одной из сильных сторон российской системы ПОД/ФТ/ФРОМУ является открытость к взаимодействию и сотрудничеству на международном уровне. Кроме того, в России реально воспринимается угроза ОД/ФТ/ФРОМУ и объективно оцениваются риски, связанные с ними. ФАТФ высоко оценила уровень использования технологий и автоматизации процессов РосФинМониторинга, которые эффективно помогают решить вопросы, связанные с распределением приоритетов и расследованием дел, наносящих вред финансовой системе России или связанных с финансированием терроризма. Данная информация доступна правоохранным органам страны, что увеличивает эффективность их функционирования. Организация выделила специфику преступлений связанных ОД, она утверждает, что наиболее распространенные преступления связаны с приобретением и сбытом имущества, которое было получено незаконным путем, также ФАТФ отметила, что наиболее расследуемыми преступлениями являются случаи самоотмывания денег, т. е. отмывание денег осуществляется человеком, который нарушил закон и в результате получил данную денежную сумму.

По оценкам ФАТФ российская правовая база, отличающаяся высоким качеством, обладает надежностью и имеет множество сходств с международными стандартами. При этом наказания, предусмотренные за отмывание доходов физическими лицами, являются достаточно результативными, что нельзя сказать о наказаниях для юридических лиц, совершивших преступления в данной сфере. При этом важно заметить, что в отношении юридических лиц был принят ряд нормативно-правовых актов, устанавливающих дополнительные, более жесткие требования при регистрации юридических лиц, а также меры по осуществлению периодического мониторинга их деятельности и пресечения фактов отмывания денежных средств.

В отношении противодействия финансированию терроризма, ФАТФ высоко оценивает деятельность России, которая включает в себя административное

замораживание, судебные постановления и конфискация денежных средств террористических организаций и лиц, занимающихся финансированием терроризма. «В среднем, в России ежегодно осуществляется 52 судебных преследований за финансирование терроризма. С 2013 года в России было осуждено более 300 человек за ФТ, большинство из которых были приговорены к лишению свободы на сроки от 3 до 8 лет» [1].

В процессе проверки был выявлен ряд недоработок России, связанных с игнорированием страной введения предупредительных мер, направленных на борьбу с отмыванием доходов и финансированием терроризма. В нашей стране, по мнению организации, установлены небольшие пороговые величины сумм подозрительных сделок, что приводит к перегрузке автоматической системы финансовой разведки, предназначенной для контроля данного явления и не позволяет сосредоточиться на приоритетных задачах.

В банковской сфере ФАТФ высоко оценила инициативу Банка России, принятую в 2013 году, которая направлена на риск-ориентированный подход в своей надзорной деятельности. Благодаря данному нововведению был усложнён процесс лицензирования финансовых учреждений, что позволяет предупредить контроль злоумышленников над организациями, связанными с оборотом денежных средств. В сфере надзора за финансовыми учреждениями существуют свои недостатки, в частности ФАТФ подчеркнула, что суммы денежных штрафов, установленных за нарушения в данной сфере, являются достаточно небольшими, что может ставить под угрозу эффективность функционирования мер, принятых для осуществления надзора в области деятельности финансовых организаций.

В результате очередной проверки ФАТФ Российской Федерации был выявлен существенный прогресс в развитии противодействия ОД/ФТ/ФРОМУ, количество нарушений значительно снизилось, а раскрываемость финансовых преступлений возросла. Россия имеет мощную и эффективно функционирующую правовую базу, и надзорные учреждения, которые проводят тщательный контроль за организациями в финансовой сфере и течением

денежных потоков как на территории самой страны, так и, благодаря сотрудничеству стран-участниц ФАТФ, за ее пределами. Одним из главных и полезных нововведений в системе ПОД/ФТ/ФРОМУ является использование цифровых технологий и высокий уровень автоматизации процессов, что увеличивает продуктивность надзорных органов и облегчает обмен информацией между ними. РосФинМониторинг, в свою очередь, сообщил, что Россия получила от ФАТФ высокую оценку соответствия антиотмывочной системы международным стандартам. Суммарно по рейтингам Россия заняла пятое место в мире по эффективности [2].

Список литературы:

1. РосФинМониторинг: [Электронный ресурс] URL:<http://www.fedsfm.ru/preparation-fatf-fourth-round> (Дата обращения: 03.12.2019).
2. РБК: [Электронный ресурс] URL:<https://www.rbc.ru/finances/18/10/2019/5da9da549a7947b3d9d4c791m> (Дата обращения: 03.12.2019).

ПРЕДЕЛЬНЫЕ ПЕРЕХОДЫ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СФЕРЕ

Поскребышев Леонид Александрович

студент

*ФГБОУ ПО «Владивостокский государственный университет
экономики и сервиса» (филиал)*

РФ, г. Артем

E-mail: Leonid3435@mail.ru

Дмух Галина Юрьевна

научный руководитель, канд. пед. наук, доцент

*ФГБОУ ПО «Владивостокский государственный университет
экономики и сервиса» (филиал)*

РФ, г. Артем

LIMIT TRANSITIONS IN THE SOCIO-ECONOMIC SPHERE

ANNOTATION

This article discusses the use of mathematical methods in solving socio-economic problems, in particular the use of limit theory in socio-economic research.

АННОТАЦИЯ

В данной статье рассматривается вопрос о применении математических методов в решении социально-экономических задач, в частности использование теории пределов в социально-экономических исследованиях.

Ключевые слова: математические методы, анализ, предел функции, предельный переход, цена товара, функция спроса, доход.

Key words: mathematical methods, analysis, function limit, limit transition, product price, demand function, income.

Одним из основных понятий математического анализа является понятие предела функции. Пределы используются как в инженерных, так и в социально-экономических расчетах. Представление о понятии предела является очень древним, еще такие математики древности как Аристотель и Евклид, выдвигали

идею существования предела. Но лишь спустя несколько столетий Ньютон обратил внимание на эту идею и ввел термин *limes* (предел).

Вспомним определение предела функции. Число b называется пределом функции $y=f(x)$ в точке a , если для любого положительного числа ε существует такое положительное число δ , зависящее от ε , такое что для любого x из области определения функции из того, что $0 < |x - a| < \delta$ следует выполнение неравенства $|f(x) - b| < \varepsilon$

$$\lim_{x \rightarrow a} f(x) = b \Rightarrow \forall \varepsilon > 0 \exists \delta = \delta(\varepsilon): \forall x \in D(f) 0 < |x - a| < \delta \Rightarrow |f(x) - b| < \varepsilon$$

Рассмотрим применение теории пределов в задачах экономического содержания.

Пример 1. Пусть в ходе социально-экономического исследования экспериментально была установлена зависимость $y=150/(x+3)$ между ценой какого-либо товара x и спроса на него y . Необходимо провести исследование поведения функции спроса от цены товара $y=150/(x+3)$ при неограниченном увеличении цены ($x \rightarrow \infty$)

Вычислим предельное значение функции спроса:

$$\lim_{x \rightarrow \infty} \frac{150}{x + 3} = \frac{150}{\infty} = 0$$

Таким образом, при неограниченном росте цен спрос приближается к нулю.

Пример 2. Рассмотрим модель групповой продуктивности. Стандартная точка зрения на связь между продуктивностью и размером группы такова: чем меньше группа, тем более она продуктивна. По мнению большинства людей уменьшение группы, ее дробление способствует большей продуктивности каждого члена группы. Однако многочисленные исследования социологов не подтверждают это мнение. Обыденное мнение верно «с точностью до наоборот».

Увеличение численности групп способствует их большей продуктивности. Более того, продуктивность группы растет при ее увеличении экспоненциально. А.И. Яблонским была предложена следующая модель:

$$p(n) = p(1)e^{a(n-1)}, n$$

где: n - число индивидов в естественно-научном коллективе; $p(n)$ его продуктивность; $p(1)$ – продуктивность при $n=1$. Найдем продуктивность коллектива при неограниченном увеличении его членов ($n \rightarrow \infty$):

$$\lim_{n \rightarrow \infty} p(n) = \lim_{n \rightarrow \infty} p(1)e^{a(n-1)} = \infty$$

Предел равен бесконечности. Отсюда следует, что не существует оптимального размера группы с наибольшей продуктивностью.

Пример 3. Экономические исследования показывают, что спрос y на товары первой необходимости и спрос z на предметы роскоши зависят от дохода x следующим образом:

$$y(x) = \frac{b_1(x-a_1)}{x-c_1} x > a_1,$$

$$z(x) = \frac{b_2 x(x-a_2)}{x-c_2} x > a_1, a_2 > a_1,$$

Где a_1, a_2 - уровни доходов, при которых начинается приобретение тех или иных товаров. Функции $y(x)$ и $z(x)$ называются функциями Л. Торнквиста.

Найдем как меняются $y(x)$ и $z(x)$ при $x \rightarrow \infty$:

$$\lim_{x \rightarrow \infty} y(x) = \lim_{x \rightarrow \infty} \frac{b_1(x-a_1)}{x-c_1} = \left(\frac{\infty}{\infty}\right) = \lim_{x \rightarrow \infty} \frac{b_1\left(1-\frac{a_1}{x}\right)}{1-\frac{c_1}{x}} = b_1,$$

$$\lim_{x \rightarrow \infty} z(x) = \lim_{x \rightarrow \infty} \frac{b_2 x(x-a_1)}{x-c_1} = \left(\frac{\infty}{\infty}\right) = \lim_{x \rightarrow \infty} \frac{b_2 x\left(1-\frac{a_1}{x}\right)}{1-\frac{c_1}{x}} = \infty.$$

Таким образом, при неограниченном увеличении доходов спрос на товары первой необходимости растет до определенного предела, равного b_1 .

Миллионеры не покупают для себя хлеба больше, чем съедят. Поэтому число b_1 называется уровнем насыщения. Он растет даже при неограниченном росте доходов.

Как видно из приведенных примеров, многие социально-экономические закономерности удастся увидеть с помощью предельного перехода. Именно поэтому приобретение навыков вычисления пределов является необходимым и включено в программу по математике для экономистов, социологов и психологов.

Список литературы:

1. Конспект лекций по высшей математике: полный курс / Д.Т. Письменный. - 4-у изд.-М: Фэйрис- пресс, 2006,- 608 с. : ил,- (Высшееобразование).
2. Справочник по математике для научных работников и инженеров: Определения. Теоремы. Формулы / Г. Корн, Т. Корн; (Пер..И.Г. Арамановича (ред.пер.) и др.). – 2-е издание., стер. – М,: Наука, 1973.- 831 с.: ил.
3. Ахтямов А.М. Математика для социологов и экономистов: Учеб. Пособие. – М.: ФИЗМАТЛИТ, 2004. _ 464 С. _ ISBN 5-9221-0460-8.
4. Яблонский А.И. Модели и методы математического исследования науки. М.: ИНИОН АН СССР, 1977. С. 89-90.

**ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ
В РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ
В УСЛОВИЯХ НАРАЩИВАНИЯ ВЫПУСКА ИННОВАЦИОННОЙ
ГРАЖДАНСКОЙ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ОПК**

Самойлова Ольга Викторовна

*магистрант инженерно-экономического факультета
Сибирский государственный университет науки и технологий
имени академика М.Ф. Решетнева
РФ, г. Красноярск
E-mail: samoylova510@gmail.com*

Ерыгин Юрий Владимирович

*д-р экон. наук, профессор кафедры «Финансы и кредит»
Сибирский государственный университет науки и технологий
имени академика М.Ф. Решетнева,
РФ, г. Красноярск*

В настоящее время концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации определена фундаментальная задача перехода российской экономики от экспортно-сырьевого к инновационному социально ориентированному типу развития [1]. Таким образом, приоритетными направлениями развития Российской Федерации и ее регионов, в том числе Красноярского края на сегодняшний день являются модернизация экономики на основе знаний и развитие инновационной деятельности.

Ведущую роль в инновационном развитии страны играют высокотехнологичные отрасли экономики, к числу которых, в первую очередь, относится оборонно-промышленный комплекс (ОПК), в котором сосредоточен инновационный потенциал предприятий авиационной промышленности, радиоэлектроники, машиностроения и других отраслей [4]. Иными словами, инновационно активные предприятия ОПК могут стать базой создания национальной инновационной системы [5].

Красноярский край является одним из немногих регионов Российской Федерации, в которых имеются все условия для активизации инновационной сферы [3]. Однако в настоящее время вопросы, связанные с коммерциализацией инновационного потенциала являются недостаточно проработанными, а

механизмы коммерциализации инновационного потенциала предприятий ОПК отсутствуют [4].

В условиях сокращения военных расходов главнейшим фактором развития предприятий ОПК становится выпуск высокотехнологичной продукции гражданского назначения. Однако отсутствие у предприятий ОПК возможности реализации всех этапов инновационного проекта обуславливает необходимость передачи бизнес-процессов другим объектам инновационной инфраструктуры. Ускорить инновационное развитие предприятий ОПК и обеспечить их эффективность возможно путём сочетания организации эффективного рынка с формированием научно-инновационной инфраструктуры.

Таким образом, формирование и развитие инновационной инфраструктуры региона может осуществляться на основе коммерциализации инновационного потенциала предприятий ОПК, который является важнейшим условием обеспечения успешного экономического развития региона.

Однако формирование инновационной инфраструктуры требует значительных финансовых вложений даже при обеспечении государственной поддержки. В связи с чем становится особенно актуальным вопрос эффективности (окупаемости) коммерческих и бюджетных инвестиций в инновационную инфраструктуру. На основе предложенной авторами Ерыгиным Ю.В. и Борисовой Е.В. матрицы распределения бизнес-процессов инновационных проектов региона (матрица «РБПИП») [3] предлагается методика оценки эффективности инвестиций в инновационную инфраструктуру, включающая нижеприведенные этапы.

Этап 1. Определение (выбор) инновационного проекта по производству высокотехнологичной гражданской продукции, предлагаемый к реализации предприятием ОПК и включенного в программы инновационного развития региона. Программы инновационного развития регионов реализуются в рамках приоритетных направлений инновационного развития страны, оказывающих влияние на инновационное развитие регионов, в том числе проекты коммерциализации инновационного потенциала предприятий ОПК.

Этап 2. Декомпозиция инновационного проекта на бизнес-процессы. Выбранный инновационный проект декомпозируется на наиболее простые (элементарные) бизнес-процессы. После чего по каждому инновационному проекту осуществляется построение матриц «РБПИП», с помощью которых осуществляется распределение бизнес-процессов между существующими в регионе и потенциальными участниками их реализации, включая инновационные предприятия и объекты инновационной инфраструктуры региона.

Этап 3. На основе использования матриц «РБПИП» проводится анализ возможности реализации каждого бизнес-процесса инновационным предприятием или объектом инновационной инфраструктуры. В качестве критерия принятия решения о вовлечении объектов инновационной инфраструктуры в процесс коммерциализации предлагается критерий - наличие / отсутствие экономического потенциала, необходимого для реализации определенного бизнес-процесса [2]. Далее для каждого бизнес-процесса на основе сравнительной оценки экономической эффективности его реализации из сформированной совокупности потенциальных участников выбирается объект инновационной инфраструктуры или инновационное предприятие, способное реализовать данный бизнес-процесс с минимальными затратами. При этом, функция по реализации бизнес-процесса закрепляется за объектом инновационной инфраструктуры, затраты которого на выполнение данного бизнес-процесса являются минимальными.

Этап 4. Формирование совокупности нераспределенных по объектам инновационной инфраструктуры бизнес-процессов, что служит обоснованием необходимости принятия управленческих решений по расширению функций или созданию новых дополнительных объектов инновационной инфраструктуры, а также перепрофилированию или ликвидации отдельных ее объектов, не имеющих портфелей заказов.

Этап 5. Создание объекта ИИ, закрепляющего за собой нераспределенный бизнес-процесс. Подразумевает создание новых объектов инновационной

инфраструктуры с необходимым предельным экономическим потенциалом, способных выполнять ранее недостающие в регионе функции по реализации бизнес-процессов. Принятие решения о создании новых объектов инновационной инфраструктуры возможно при формировании совокупности нераспределенных бизнес-процессов по всем инновационным проектам, предлагаемых к реализации в регионе, поскольку создание в регионе дополнительных объектов инновационной инфраструктуры для реализации бизнес-процессов отдельных инновационных проектов является, как правило, экономически нецелесообразным [3].

В этой связи главным условием создания новых объектов инновационной инфраструктуры в регионе является формирование портфелей технологически однородных бизнес-процессов, формирующих портфели их заказов и обеспечивающих загрузку создаваемых объектов, что позволит диверсифицировать риски реализации бизнес-процессов в дальнейшем. Кроме того, также должны соблюдаться условия коммерческой эффективности и финансовой устойчивости создаваемых объектов.

Этап 6. Оценка объема коммерческих инвестиций, необходимых для создания объекта инновационной инфраструктуры. Создание в регионе новых объектов инновационной инфраструктуры или расширение функций существующих в регионе объектов требует привлечения дополнительных инвестиций. Иными словами, на этом этапе прогнозируется общая потребность в инвестиционных ресурсах, необходимых для создания объекта инновационной инфраструктуры.

Этап 7. Оценка объема бюджетных инвестиций, необходимых для создания объекта ИИ. Для принятия решения о предоставлении государственной поддержки проводится оценка бюджетной эффективности инвестиционных затрат, связанных с реализацией портфелей технологически однородных бизнес-процессов создаваемым объектом инновационной инфраструктуры, с учетом предоставленного ему государственного стимулирования.

Этап 8. Прогнозирование ожидаемых финансовых результатов реализации инновационного проекта, которое должно производиться с учетом маркетинговых исследований по спросу на высокотехнологичную продукцию гражданского назначения и методических рекомендаций к комплексной оценке результатов инновационных проектов. Определяется чистая приведенная стоимость денежных потоков, связанных с реализацией портфелей бизнес-процессов.

Этап 9. Проводится оценка экономической эффективности инвестиционных затрат по созданию новых или расширению функций имеющихся в регионе объектов инновационной инфраструктуры динамическим методом оценки инвестиций, основанном на дисконтировании.

Этап 10. Производится оценка бюджетной эффективности реализации портфеля бизнес-процессов с учетом предоставленных объекту инновационной инфраструктуры форм государственного стимулирования. Для этого определяется предполагаемый объем налоговых поступлений в бюджет соответствующего уровня.

Если результаты оценки бюджетной эффективности соответствуют принятому критерию, создание новых объектов инновационной инфраструктуры или расширения функций существующих в регионе объектов является экономически целесообразным, и они включаются в инновационную инфраструктуру региона. В случае, если достигнутого экономического потенциала участников реализации бизнес-процесса недостаточно, формируются портфели технологически однородных бизнес-процессов, реализация которых требует принятия дополнительных управленческих решений.

Как правило, создание нового объекта инновационной инфраструктуры является экономически обоснованным только при наличии портфеля технологически однородных бизнес-процессов, формирующих портфели их заказов и обеспечивающих загрузку создаваемых объектов, что позволяет диверсифицировать риски реализации бизнес-процессов в дальнейшем. Таким образом, из предлагаемых к реализации проектов формируется портфель

заказов, состоящий из совокупности бизнес-процессов различных инновационных проектов. Определяется совокупность всех инновационных проектов, предлагаемых к реализации в регионе и включенных в программы инновационного развития региона и соответствующие приоритетным направлениям его инновационного развития.

Список литературы:

1. Указ Губернатора Красноярского края от 24.11.2011 N 218-уг «Об утверждении Стратегии инновационного развития Красноярского края на период до 2020 года «Инновационный край - 2020».
2. Борисова Е.В. Матрица распределения бизнес-процессов инновационных проектов как инструмент формирования инновационной инфраструктуры в регионе / Е.В. Борисова // Вестник евразийской науки. –2016. – № 4 (35). – С. 70.
3. Ерыгин Ю.В. Матрица распределения бизнес-процессов инновационных проектов как инструмент формирования архитектуры инновационной инфраструктуры региона / Ю.В. Ерыгин, Е.В. Борисова // Сибирский журнал науки и технологий. – 2017. – № 2. – С. 458-463.
4. Ерыгин Ю.В. Коммерциализация инновационного потенциала предприятий ОПК: инструменты реализации / Ю.В. Ерыгин, Е.В. Борисова // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2017. – № 10. – С. 54-57
5. Косенко А.А. Активизация инновационной деятельности в оборонно-промышленном комплексе / А.А. Косенко, Ю.М. Топорова // Вооружение и экономика. – 2009. – № 4 (8). – С. 14-28.

МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ ЯПОНИИ

Сибушева Диана Ряисовна

*студент,
кафедра социальные технологии и гуманитарные науки
Поволжского государственного университета сервиса,
РФ, г. Тольятти
E-mail: sibusheva13@mail.ru*

Солдаткина Полина Геннадьевна

*студент,
кафедра социальные технологии и гуманитарные науки
Поволжского государственного университета сервиса,
РФ, г. Тольятти*

Гордеева Ольга Викторовна

*Научный руководитель,
ассистент кафедры «Цифровая экономика и предпринимательство»
Поволжского государственного университета сервиса,
РФ, г. Тольятти*

Актуальность этой темы определяется значимой ролью экономики Японии в современной системе мирохозяйственных связей, что было обусловлено, в первую очередь, стабильными и высокими темпами экономического роста страны на протяжении второй половины XX в. Сейчас Япония – четвертая страна в мире по объему ВВП, уникальность модели социально-экономического развития заключается в том, что в 1950-70-е гг. происходил полный отказ от производства военной техники и переориентации производственных мощностей, использования иностранных технологий, гибкой государственной политики и централизованного государственного регулирования и, как следствие, экспортной ориентации ряда отраслей промышленности.

В сравнении с большинством стран, Япония практически не наделена природными ресурсами. Транспортная инфраструктура и производственный аппарат давно построены и могут лишь обновляться. Демографическая ситуация в стране является неблагоприятной в связи со старением населения, что объясняет практическое отсутствие возможностей роста за счет внутреннего инвестиционного и потребительского спроса.

Длительная дефляция и экономический застой – главная причина утраты регионального первенства. Дефляционные процессы затормозили экономический рост: в течении 22 лет (1990-2012 гг.) ВВП Японии вырос с 43 трлн иен до 51 трлн иен, т. е. всего на 18 %.

Если в 2012 г. темпы роста японского ВВП были положительны, то в последующие годы наблюдается серьезный спад, однако по стоимостному объему ВВП Япония всё ещё занимает 3-е место в мире. Главная причина произошедшего -снижение потребительского спроса, вызванного повышением с 1 апреля 2014 г. ставки налога на потребление с 5 % до 8 %.

Наибольший прирост был отмечен в 2012 году в строительной отрасли и третичном секторе: значения индекса производственной активности этих сфер по итогам первой половины 2012 г. были положительны и составили 0,18 и 0,4 соответственно.

В это же время индекс промышленного производства значительно снизился, наибольшее падение пришлось на такие основные экспортные отрасли, как автомобилестроение и общее машиностроение.

В целом, экспорт японской экономики является достаточно большой –13 % ВВП. Но в 1990-х гг. конкуренция со стороны других индустриальных стран послужило началу потери позиций Японии в мировой торговле. Доля экспорта Японии стала сокращаться с 7,5 % в 2000 г. до 4,5 % в 2011 г.

В течении 22 лет начал происходить стабильный рост курса иены к доллару США и к евро. Повышение курса этой валюты с одной стороны, ускорило развитие транснациональной модели японского предпринимательства, но при этом сильно замедлило рост экспорта и сделало импортные товары на внутреннем рынке дешевле, тем самым, способствуя дефляции. Мировой товарооборот, проходивший ранее по торговым каналам, сейчас осуществляется по внутренним каналам ТНК. Несмотря на то, что по доле в общем обороте мирового рынка валют японская иена занимает 3-е место в мире, она выходит из оборота, обслуживая всего 40 % экспортных и 25 % импортных контрактов.

Стоит отметить, что в Японии действует высокий налог на прибыли корпораций. Это приводит к тому, что частный бизнес предпочитает не инвестировать капитал внутри страны, а вывозить его за границу. Также мы можем наблюдать перекося в соотношении импорта и экспорта капитала: средства, уходящие из страны в несколько раз превышают прямые иностранные вложения в японскую экономику.

Переломным моментом для японской экономики стало закрытие атомных электростанций после стихийных бедствий. Экономике Японии требовался экстренный продовольственный импорт и импорт оборудования. Дефицит энергетических ресурсов нужно было восполнить за счет каменного угля и сжиженного природного газа. Этот дефицит особенно ощутим с финансовой точки зрения – географическое положение Японии позволяет ввозить сжиженный природный газ только танкерами.

Впервые Япония столкнулась с дефицитом по внешнеторговым расчетам. Приросты потребительского спроса (2/3 ВВП) и экспорта (14 % ВВП) обозначили перелом в экономике страны.

Начавшийся в 2011 г. дефицит во внешней торговле превратился в структурную черту экономики Японии. В данной ситуации, страна рисковала получить дефицит по текущим поступлениям и платежам, если торговый дефицит перестанет перекрываться поступлениями прибыли от зарубежных вложений.

Такой дефицит государственного бюджета и платежного баланса стал опасен для экономики Японии. Правительство было вынуждено продавать свои облигации частным финансовым учреждениям своей страны, а также за границу, потому что оно не получает необходимых налогов на прибыль и выручку от экспорта из-за рубежа. Однако иностранным государственным банкам была не интересна покупка японских облигаций, поэтому такой путь оплаты японского долга был практически невозможен.

Главная защита Японии от долговой ямы это устойчивость ее частных финансовых организаций, за стабильностью которых следит Агентство

финансовых услуг. Поэтому у правительства Японии отсутствуют опасения насчёт дефолта по своим международным обязательствам: частным иностранным инвесторам принадлежит всего 8,6 % государственных облигаций, что исключает возникновение в Японии долгового кризиса.

Внутренний долг в Японии начал нарастать после первого «нефтяного шока» 1974 г. Налоговые поступления сокращались, это поставило перед бюджетной системой задачу улучшения роста экономики.

Благодаря приобретению крупных госпредприятий, стране к началу 1990-х гг. удалось достичь бездефицитного бюджета. Но стабилизация государственных финансов была отодвинута на второй план из-за постоянных попыток выведения японской экономики из застоя за счет увеличения расходов на строительство объектов инфраструктуры.

Чтобы вывести страну из экономической стагнации было принято решение снизить налоги и увеличить расходы государственного бюджета для создания нового спроса на товары и услуги. Но правительство Японии столкнулось с проблемой: единственным вариантом пополнения недостающих налоговых поступлений могла быть лишь эмиссия государственного долга, а для преодоления кризиса государственных финансов необходимо сокращение бюджетных расходов. Решить эту дилемму в 2000-2012 гг. пыталось все правительство. В приоритетах программ антикризисного развития были социальная защита населения, создание новых рабочих мест и строительство инфраструктурных объектов (шоссе, путепроводы, мосты и пр.). Для сокращения дефицита бюджета были попытки ввести ограничения на новые заимствования у частных банков, приватизации государственной почтово-сберегательной системы и скоростных автомобильных дорог, а также делегирования на частный сектор год от года сокращающихся расходов на строительство и содержание инфраструктурных объектов на конкурсной основе.

Однако оздоровления государственного бюджета и даже начала его реформации не удалось добиться. Износ начал выводить из строя сети скоростных железных и автомобильных дорог. Идея «потолка» новых

заимствований у частных банков также не получила эффективного осуществления. Бюджет центрального правительства на 2012/2013 финансовый год был financирован примерно на 45,3 % налоговыми поступлениями и на 46,3 % выпуском новых государственных облигаций.

По итогам 2012/2013 финансовый год накопленный долг центрального правительства Японии на 90 % превышал годовой валовой внутренний продукт и составлял 991,7 трлн иен. Трудно сказать, что правительству Японии безразлично достижение самого большого долгового бремени. Этому свидетельствует высокая доля бюджетных средств, выделяемая на обслуживание долга (погашение и выпуск новых облигаций и выплату процентов по ним): 24 %. Почти такой же объем бюджетных расходов приходится на пенсии, пособия и другие социальные выплаты населению.

В долге Японии преобладают различные облигации со сроком погашения в 10, 20 и даже 50 лет. Казначейские обязательства сроком менее года составляют всего 25 %. Это говорит о полностью безопасно структурированном по времени долге и отсутствии осуществления бюджетного дефицита или дефолта по государственным долгам. Казначейские бумаги принадлежат кредитным организациям, а долгосрочные облигации – финансовым организациям. Увеличение японского населения представляет собой большие материальные и нематериальные активы. Семейные денежные активы представляют собой около 30 % национального богатства Японии (1 500 трлн иен), что превышает общий основной капитал японских нефинансовых организаций (1 030 трлн иен). Больше половины таких накоплений размещены на счетах в банках. Еще 27 % вложены в страховые полисы и пенсионные фонды. При изучении этих данных, можно сказать о мощной «подушке безопасности» японского государственного бюджета.

Современная Япония переживает старение населения. Такая демографическая ситуация, проявляющаяся в стремительном снижении рождаемости и увеличении срока жизни населения, создает высокую нагрузку на пенсионную

систему и медленно приводит к снижению нормы сбережений в доходах населения.

В последние годы снижение нормы сбережения мы можем увидеть в экономике США (ниже нуля), в экономике европейских стран (10 %) и в экономике Японии (5 %). Но в отличие от других стран, дисбаланс между сбережениями и инвестициями Японии не грозит, пока существует «подушка безопасности» личных сбережений. Но наблюдаемое изменение возрастной структуры населения может ускорить снижение объема таких сбережений.

Список литературы:

1. БРИКС. Совместная статистическая публикация. 2015; Бразилия, Россия, Индия, Китай, ЮАР / Росстат. – М.: ИИЦ «Статистика России», 2015. – 235 с.
2. Леонтьева Е.Л. Экономика Японии в 2012-2013 гг.: новый курс экономической политики / Е.Л. Леонтьева // Япония. Ежегодник. – 2013. – № 42. – С. 60–72.
3. Леонтьева Е.Л. Экономическая политика правительства Абэ Синдзо в условиях глобализации // Япония. Ежегодник. – 2016. – № 45. – С. 79–105.
4. Сапрыкин Д.А. Децентрализация составная часть «Абэномики» // Япония. Ежегодник. – 2013. – № 42. – С. 44–59.
5. Сиксик М., Сампоняро Р. Влияние землетрясения в Японии на мировую экономику // Социальные и гуманитарные науки. Отечественная и зарубежная литература. Серия 2: Экономика. Реферативный журнал. 2013. – № 1. – С. 35–37.

РАЗВИТИЕ МЕНЕДЖМЕНТА ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА К ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Слинюк Полина Дмитриевна

*студент, кафедра экономическая теория,
Сибирский Государственный Университет Путей Сообщения,
РФ, г. Новосибирск
E-mail: pslinyuk@yandex.ru*

Ломанова Александра Гурьевна

*Научный руководитель, старший преподаватель
Сибирский Государственный Университет Путей Сообщения,
РФ, г. Новосибирск*

АННОТАЦИЯ

В рамках данной статьи рассматриваются существующие на данный момент технологии, выявляются особенности, присущие цифровому маркетингу, описываются ценности предпринимательства в эпоху цифровой экономики. Сделан акцент на основные ориентиры работы предприятий, целью которых является построение качественно новых моделей управления на основе современных цифровых технологий.

Ключевые слова: цифровая экономика, менеджмент организации, маркетинг, электронная среда, трансформация.

С каждым годом электронная среда в постиндустриальную эпоху получает все большие обороты развития, прослеживается явный переход в сторону информационной цивилизации. За счет применения цифровых технологий представляется возможным повышение уровня эффективности промышленности. В рамках ряда секторов именно цифровые технологии выступают в качестве основы, присущей для продуктовых и производственных стратегий [1, с. 253]. Цифровые технологии – инструмент смены традиционных моделей бизнеса, производственных цепочек. Однако стоит брать во внимание тот факт, что их использование требует преобразования тех моделей управления, которые существуют на данный момент, переформатирования коммуникации, технологий,

организационной структуры предприятий в связи с формированием иных приоритетов, ценностей, ориентиров, которые, в свою очередь, основаны на таких понятиях как:

- партнерство;
- клиентоориентированность;
- инновационность;
- синергия [2, с. 17].

В цифровую эпоху производится смена подхода к процессу ведения бизнеса, помимо этого трансформируются и требования к применяемым информационным технологиям, в их число входят:

- системы управления маркетингом;
- продажи и сервис;
- телефония и мессенджеры;
- системы документооборота и управления персоналом;
- учетные системы;
- большое количество иных корпоративных приложений.

В ходе анализа мирового опыта цифровой трансформации промышленности можно выделить ведущие концепции по данному направлению:

- Индустрия 4.0;
- Разумное производство;
- Цифровое производство;
- Интернет в промышленности;
- Открытое производство [3, с. 171].

Европейской комиссией же выделяется 5 измерений развития цифрового предпринимательства:

- цифровые знания и рынок ИКТ;
- цифровая бизнес-среда;
- доступ финансам для бизнеса;
- цифровые навыки работающих и электронное лидерство;
- создание поддерживающей предпринимательской культуры.

Развитие цифровой экономики дало возможность малым и средним предприятиям получить статус глобальными, что ранее было невозможно. Теперь владельцу представляется возможность одновременно выступать в качестве руководителя и исполнителя всех этапов работы компании. Это и есть особенность третьей волны глобализации. Ее инклюзивность. Основателем компании Alibaba Джек Ма в рамках Всемирного экономического форума в Давосе в 2017 г. была сформулирована концепция «30-30-30»: на протяжении следующих 30 лет мир будут менять те, кому сегодня 30 и компании, в которых работает 30 сотрудников».

Основная «ценность» компании в условиях цифровой экономики – клиент. Он является ключевой фигурой в процессе экономической деятельности, так как без него она не имеет смысла. У продавца нет возможности непосредственного личного контакта с покупателем. Выбор клиента основывается на советах, личном опыте и рекламе. Реклама, в свою очередь, имеет огромный вес в интернет-пространстве [4, с. 1713].

Таким образом, предприятия прибегают к:

- применению модели ориентации на конкретного потребителя;
- всестороннему использованию информации в качестве движущего ресурса;
- учету конкретных особенностей клиента в определенном месте;
- широкому внедрению технологий цифровых преобразований реальных бизнес-процессов.

Также международными экспертами отмечается тот факт, что для статуса «цифрового лидера» в какой-либо сфере экономики требуется определить приоритетные цифровые проекты, реализация которых должна производиться конкретными организационными командами. Работа данных команд должна строиться на:

- развитии цифровой стратегии;
- управлении цифровой деятельностью как на национальном, так и на транснациональном уровне;

- преобразовании в операционное преимущество цифровое выполнение задач и проектов.

Изменению подлежит и вектор продвижения продукта в условиях цифровых технологий, т. е. переориентация на активное использование цифрового маркетинга. За счет его применения возможно задействование стратегий:

- тестирования рекламных площадок;
- трафикового продвижения;
- управления имиджем предприятия;
- проактивного продвижения;
- целевых.

Таким образом, веб-аналитика выступает в качестве важнейшей составляющей, в которой содержится полный комплекс маркетинговой информации, полученной от процесса реализации стратегии продвижения продукции предприятия на просторах Интернета.

Стоит выделить хостинговые и «облачные» технологии, за счет использования которых представляется возможным экономия финансов за счет сокращения объемов капитальных инвестиций. «Облачные» технологии способствуют:

- ускорению работы;
- экономии ресурсов;
- увеличению прибыли;
- созданию уникального пользовательского опыта;
- открытию принципиально новых ветвей развития [5, с. 11].

Таким образом, цифровая экономика меняет суть бизнеса в целом, а именно:

- дематериализует;
- демонетизирует;
- демократизирует.

В ближайшее время каждому предприятию предстоит пройти процесс цифровой трансформации, что подразумевает:

- изменение организационной культуры;
- внедрение новых цифровых технологий, коммуникаций.

В рамках первого этапа цифровой трансформации механизмов, посредством которых осуществляется управление предприятием, необходимо:

- внедрить единые программы для применения в различных подразделениях предприятия;
- унифицировать операционные процессы в корпоративном центре, а также на производственных подразделениях;
- внедрить отдельные цифровые технологии управления в пилотном режиме.

Затем предприятию необходимо трансформировать организационные процессы во всех структурных подразделениях. В крайней степени важна безопасная, быстрая, комфортная, унифицированная общая система обмена информацией, в особенности для того, чтобы принимать оперативные решения.

В рамках указанного этапа важны такие аспекты как:

- технологическая автоматизация бизнес-процессов;
- автоматизация бизнес-коммуникации;
- глубинное развитие ИТ-инфраструктуры;
- внедрение системы бюджетирования и единого электронного документооборота;
- обеспечение офисов предприятия современными ИТ-инструментами и механизмами;
- переход на облачное серверное пространство.

Список литературы:

1. Кокорев А.С. Цифровая экономика: смена ценностей и ориентиров в управлении предприятием // Московский экономический журнал. - 2019.- № 1.- С. 252-259.

2. Спартак А.Н. Четвертая промышленная революция и международная торговля // Международная торговля и политика. - 2018.- С. 5-21.
3. Кондратьев В.Б. Глобальные цепочки стоимости, индустрия 4.0 и промышленная политика // Журнал новой экономической ассоциации. - 2018.- № 3.- С. 170-178.
4. Аренков И.А. Трансформация системы управления предприятием при переходе к цифровой экономике / И.А, Аренков, С.А. Смирнов // Российское предпринимательство. - 2018. - № 5.- С. 1711-1722.
5. Васин Н.С. Управление устойчивостью предприятия в условиях цифровой экономики // Экономический анализ: теория и практика. - 2018.- № 6. - С. 1100-1113.

МИНИМАЛЬНЫЙ РАЗМЕР ОПЛАТЫ ТРУДА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ, ЕГО ЗНАЧИМОСТЬ И СВЯЗЬ С ПРОЖИТОЧНЫМ МИНИМУМОМ

Степанищева Алина Сергеевна

*студент,
кафедра мировой экономики экономического факультета
Дипломатической академии МИД РФ,
РФ, г. Москва
Email: step03-04@yandex.ru*

Худякова Ольга Юрьевна

*научный руководитель, доц., канд. техн. наук
Дипломатической академии МИД РФ,
РФ, г. Москва*

В настоящее время часто не понимают значимость показателя МРОТ и забывают о том, что именно он регулирует уровень зарплат в стране, а также определяет размер ряда важных, с социальной точки зрения, пособий.

В качестве минимального размера оплаты труда в Российской Федерации понимается наименьшая оплата за труд неквалифицированного работника. Данный показатель применяется для регулирования трудовых отношений. Работодатели не имеют право выплачивать заработную плату ниже минимального уровня, который был установлен законодательством.

МРОТ выполняет следующие функции:

- используется для управления доходами трудящихся,
- является базой для установления величины пособий по больничным листам, беременности и родам,
- используется для исчисления страховых взносов.

Показателем, который оказывает главное воздействие на становление МРОТ, является прожиточный минимум.

В соответствии со статьей Федерального закона "О прожиточном минимуме в Российской Федерации" прожиточный минимум по стране применяется в целях обоснования, устанавливаемого на федеральном уровне МРОТ [1].

Этот показатель определяется в законе как стоимостная оценка потребительской корзины, а кроме того всевозможных платежей и сборов. Иначе говоря, представляет собой их выражение в рублях.

Согласно статье 133 Трудового кодекса МРОТ не может быть ниже величины прожиточного минимума для трудоспособного населения.

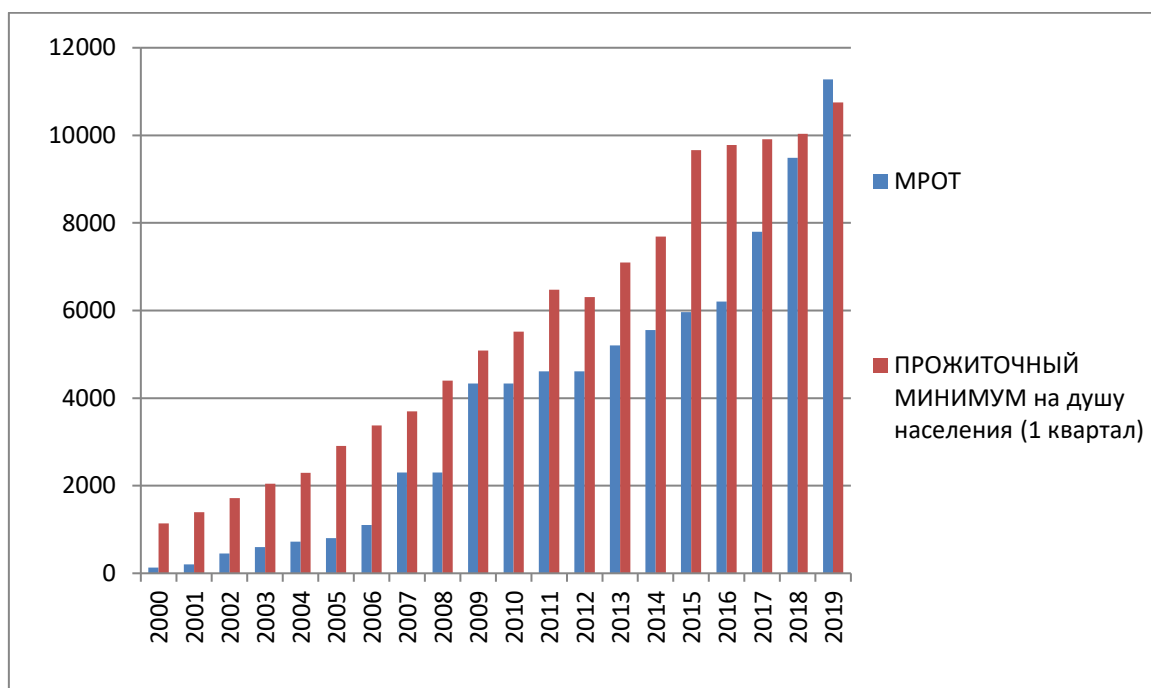


Рисунок 1. Динамика минимального размера труда и прожиточного минимума

Рисунок демонстрирует тренд ежегодного увеличения значения ключевого показателя. Выявлено, что с 2000 по 2008 год разность между минимальным размером оплаты труда и прожиточным минимумом была критически большой. В 2009 году был зафиксирован резкий скачок МРОТ, однако, с 2011 по 2018 год наблюдается ослабление ключевого показателя. Дальнейшее исследование динамики показало, что лишь в 2019 году МРОТ превысил по своей величине прожиточный минимум, что стало удовлетворять существующему требованию.

На основе исследуемых данных построим линейную регрессию, которая наглядно покажет зависимость одной переменной Y (МРОТ) от другой X (Прожиточный минимум).

Таблица 1.**Основные параметры регрессии**

Уравнение регрессии	$Y = -1418,533 + 0,956 * X$
Коэффициент детерминации	0,916
Значимость F-статистики	$3,842 * 10^{-11}$
t-статистика (Y)	-3,257
t-статистика (X)	14,048

Из уравнения регрессии видно, что изменение фактора X (Прожит.мин.) на единицу приводит к увеличению результата Y (МРОТ) на 0,956 единиц (таблица 1). Коэффициент детерминации показывает, что 91,6% вариации Y описывается, следовательно модель удовлетворяет пороговому значению 0,5 и коэффициент является значимым. Уравнение регрессии адекватно по критерию Фишера, однако модель не адекватна по t-критерию (т. к. Р-значение некоторых коэффициентов больше 0,05).

Следует отметить, что МРОТ и прожиточный минимум — это разные понятия. МРОТ предназначен для определения наименьшего порога оплаты труда. Прожиточный минимум применяется для оценки качества жизни граждан в целом и по отдельным категориям, расчета сумм соц. пособий и иных выплат.

Таблица 2.**Матрица корреляции**

Параметры:	Y	X
Y	1	
X	0,957	1

Из матрицы корреляций параметров МРОТ и прожиточного минимума (таблица 2), видно, что переменные практически линейно зависят друг от друга.

Так, из всего изложенного в данной статье наблюдается тенденция постоянного линейного увеличения показателей МРОТ и прожиточного минимума. Построенная модель позволяет анализировать вариацию одного показателя в зависимости от другого, исследовать динамику показателей, представить прогноз на краткосрочную перспективу.

Список литературы:

1. Информационно-правовой портал: ГАРАНТ [Электронный ресурс] - Прожиточный минимум по годам - URL: <http://base.garant.ru/3921257/>
2. Информационно-правовой портал: ГАРАНТ [Электронный ресурс] -Размер МРОТ по годам – URL: <http://base.garant.ru/10180093/>
3. Федеральный закон «О прожиточном минимуме в Российской Федерации» от 24.10.1997 N 134-ФЗ (ред. от 01.04.2019).

РАЗВИТИЕ ГОРОДОВ ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗНАЧЕНИЯ

Тимченко Светлана Викторовна

*студент, кафедра ГиМУ,
Оренбургский государственный университет,
РФ, г. Оренбург
E-mail: tim-svetik@mail.ru*

Круталевиц Марина Геннадьевна

*научный руководитель, канд. экон. наук, кафедра ГиМУ,
Оренбургский государственный университет,
РФ, г. Оренбург*

В данной работе рассматривается развитие городов Федерального значения и применение рекомендаций развития в городе Байконур.

На сегодняшний день в Российской Федерации существует три города имеющих статус Федерального Значения, а именно такие города как Москва, Санкт-Петербург и Севастополь. Данные города получили свой статус не просто так, а потому что их уникальные политические, экономические или стратегические значения считаются неоспоримыми. Например, в городе Москва находятся высшие органы государственной власти, собраны наиболее важные политические и экономические отношения РФ. Москва по праву является территорией опережающего развития, в столицу стекаются все достижения страны в области нанотехнологий и биотехнологий, так же является центром научно-производственных отраслей оборонного комплекса, точного машиностроения, центром международных финансов, культуры и туризма.

В своей статье «Оценка социально-экономического развития регионов (на примере г. Москвы) Н.Ю. Симонова считает, что для достижения социально-экономической устойчивости территорий можно использовать четыре метода развития. Первый метод «эволюционный (инерционный)» – прямое пролонгирование основных параметров социально-экономического развития субъекта РФ путем использования методов экстраполяции. Этот вариант предпочтителен там, где наблюдается устойчивая положительная динамика. Плюсами такого метода считаются обработанность механизмов поддержки, сложившаяся система управления, снижение издержек и т. д. Следующим

методом является «инфраструктурный» – это когда развитие происходит за счет инфраструктурной базы субъекта РФ. Положительной стороной данного способа является использование структурного потенциала для долгосрочного развития, повышение инвестиционной привлекательности. Третий метод называется «партнерский» – развитие механизмов государственно-частного партнерства, привлечение инвесторов в виде частного бизнеса и усиления его роли в принятии решений. Преимуществами данного метода являются расширение внебюджетного финансирования, рост инвестиционно-активных компаний в регионе. И четвертый метод «комплексный» – совокупность ранее перечисленных методов. Социально-экономическое развитие города Москвы происходит в соответствии со Стратегией социально-экономического развития города Москвы до 2025 года, в таких направлениях как развитие человеческого потенциала, территориально-пространственное развитие и качество городской среды, стратегическое развитие, развитие системы управления. Н.Ю. Симонова считает, что в рамках реализации данной стратегии достижение приоритетов будет способствовать развитию города Москвы и превращению ее в мировой финансовый, научный, инновационный центр. Только комплексная стратегия, направленная на развитие как экономической, так и социальной составляющей способна привести к полномасштабной реализации поставленных задач [1].

Следующий город имеющий статус Федерального Значения – Санкт-Петербург. Он является не только культурной столицей Российской Федерации, но и образовательным, промышленным и научным центром, а так же центром экономики и деловых связей. В статье «Санкт-Петербург: оценка уровня и перспективы социально-экономического развития» автор Полтавченко Г.С. упоминает, что город полностью живет на заработанные средства и считает, что об этом прежде всего говорит сбалансированный бюджет города, растущий в основном за счет поступлений от прибыли предприятий, от малого и среднего бизнеса, от налога на доходы физических лиц. Администрация города Санкт-Петербург тщательно контролирует эффективное расходование буквально каждой городской копейки, из бюджета средства тратятся только на действительно нужные проекты. Так же автор

упоминает развитие «экономики знаний» ведь с созданием высокотехнологичных производств, способных выпускать продукты с высокой добавленной стоимостью. Благодаря продвижению новых технологий Питер является одним из лидеров инновационного развития в Российской Федерации [2].

Севастополь – это город, который занял место в данной категории в результате присоединения Крыма к Российской Федерации. Он, несомненно, важен для страны, потому что в нем располагается военная база черноморского флота РФ, которая оснащена последними видами вооружения и современными моделями военных кораблей. В статье «Приоритетные направления развития республики Крым» автор Дубровина М.А. считает, что с момента вхождения в состав РФ были положительно достигнуты поставленные задачи, но все же остается большая часть нерешенных. Автор акцентирует на развитии туризма в столь привлекательном месте, как в теплое время года, так и в зимний период времени в разных направлениях (военно-исторический, детский, молодежный, культурно-познавательный, экотуризм и так далее). Акцент заключается в том, что туристическая составляющая является основной при определении специфики данного региона, но достижение поставленных целей упирается в финансы. Однако, помимо этого, в статье говорится о том, что главная задача развития Севастополя – доведение уровня жизни населения до средне-российского уровня. Так же приоритетными направлениями развития являются рост экономики, привлечение инвестиций в регион, инкорпорация крымского законодательства в правовое поле РФ [3].

Но не стоит забывать и о четвертом городе с таким же статусом, который наделен им, согласно Соглашению между Российской Федерацией и Республикой Казахстан, на период аренды комплекса со стороны России до 2050 года, а именно о городе Байконур, который находится на территории Республики Казахстан. Байконур имеет статус федерального значения с особым режимом безопасности. При этом он не является субъектом РФ, поэтому в Совете Федерации РФ не представлен. Важность Байконура трудно переоценить. Ведь на территории комплекса, в который включен город находится космодром Байконур – первый и самый крупный в мире космодром, основанный в 1955 году.

На площади 7 тыс. гектаров находится 4 площадки для стартов и предстартовые комплексы. На сегодняшний день – это единственный космодром, с которого проводятся запуски пилотируемых космических аппаратов [4].

Одной из проблем развития комплекса всегда была неопределенная принадлежность к странам, инвесторы не знают к кому обращаться и кому это все принадлежит, в итоге никто никаких вложений не делает. В последнее время местные власти стали развивать город по таким городским целевым программам как социальная поддержка и реабилитация инвалидов, развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства, безопасный город, благоустройство придомовых территорий города Байконур, повышение безопасности дорожного движения. А так же развитие по государственным программам содействия занятости населения, обеспечения качественными жилищно-коммунальными услугами, обеспечения качественным образованием, поддержки культуры, молодежной политики и туризма и так далее. Экономика города развивается сбалансированно, жители города получают в полном объеме социальные услуги и услуги жилищно-коммунального комплекса.

Исходя из рассмотренных статей о развитии городов федерального значения можно воспользоваться некоторыми рекомендациями в развитии города Байконур. Так как город является уникальным, и относится к комплексу Байконур, то он привлекателен в туристической отрасли, ведь космическая тематика всегда вызывает интерес. На каждый запуск ракет приезжает около 450 человек из стран СНГ и Европы, к сожалению, туристический поток находится на низком уровне и сильно зависит от количества запусков ракет. Чтобы повысить данные показатели необходимо заниматься развитием инфраструктуры города и космодрома, а так же создать и развивать новую культурно-развлекательную отрасль. С появлением явных изменений можно будет разрабатывать новые туристические маршруты и привлекать новых туроператоров, создавать для них условия в реализации своей деятельности. Главная задача программы – получить современный и конкурентоспособный туристический кластер в городе и космодроме Байконур.

В туристических поездках на космодром Байконур самым знаменательным и впечатляющим является запуск ракет космического назначения. Для того, чтобы прибывающим туристам было приятно находиться во время запуска ракет необходимо создать новые смотровые площадки, которые будут комфортабельными в любую погоду, так как в данной местности резко-континентальный климат, будут иметь доступ в интернет, специальные средства для наблюдения за пусками, обустроенную стоянку, сувенирные лавки, фотозоны и так далее. В городе Байконур предполагается использовать для развития пустующие объекты города, которые, например можно использовать для выпуска сувенирной продукции в космической тематике. А так же для создания развлекательных и познавательных мест, которые будут еще больше погружать туристов в космическую отрасль. Проведение таких мероприятий дает создание новых рабочих мест для местных жителей города Байконур.

Таким образом, несмотря на старательное развитие города силами местных властей, городу необходима поддержка со стороны Российской Федерации. С ее помощью новый город будет привлекательным для туристов и таким образом станет круглогодичным местом увлекательных и познавательных поездок.

Список литературы:

1. Симонова Н. Оценка социально-экономического развития регионов (на примере г. Москвы) / Н. Симонова // Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий – 2015. – С. 78. (Дата обращения: 26.11.2019).
2. Полтавченко Г. оценка уровня и перспективы социально-экономического развития / Г. Полтавченко // Экономика и управление – 2019. – С. 7. (Дата обращения: 28.11.2019).
3. Дубровина М. Приоритетные направления развития республики Крым / М. Дубровина // Вестник Саратовской государственной юридической академии. – 2015. – С. 73. (Дата обращения: 01.12.2019).
4. Город Байконур [Электронный ресурс]: Официальный сайт администрации города Байконур. – Режим доступа: <http://www.baikonuradm.ru/>. (Дата обращения: 02.12.2019).

ПРОЦЕСС ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Трясина Любовь Викторовна

*студент факультета магистратуры
и подготовки кадров высшей квалификации*

*Орловского государственного университета экономики и торговли
РФ, г. Орел*

E-mail: tryasina_lv@mail.ru

Обычно каждое управленческое решение направлено на то, чтобы распределить и использовать различные виды ресурсов производства [2, с. 121]. Следовательно, разработка и принятие управленческих решений является актуальной темой в настоящее время, потому что при планировании деятельности производства появляется необходимость нахождения и принятия управленческого решения, для того чтобы успешно реализовать поставленные цели и задачи с наибольшим экономическим эффектом и, соответственно, с наименьшими потерями и издержками.

Так, принятие решений для руководителя не выступает, как самоцель, его должны волновать не сам выбор альтернативы, а разрешение конкретной управленческой проблемы. Ведь именно проблема является основным элементом процесса принятия управленческих решений, она появляется тогда, когда функционирование объекта управления не отвечает требованиям цели, либо в том случае, когда цель деятельности претерпела изменения в результате воздействия каких-либо условий. А вот для того, чтобы решить проблему, в большинстве случаев, недостаточно одного решения, необходима конкретная последовательность решений и, самое главное, их реализация.

Для того чтобы полностью раскрыть тему нашего исследования, необходимо иметь представление о том, в чем же суть самого понятия – «управленческое решение». Итак, в научной литературе по данному термину имеется множество определений, которые характеризуют его сущность и, если проанализировать некоторую их часть, то можно выделить, что данное определение не имеет универсального обозначения, потому как область его исследований достаточно обширна. Однако большинство ученых сходятся

к тому, что управленческое решение является результатом анализа, который выполнен на основе исследования управленческой ситуации, итогом выбора субъектом управления из всего сочетания имеющихся возможных вариантов, только одного варианта действий, направленного на достижение поставленной цели. Наряду с этим смысл управленческого решения обозначается целью управленческого воздействия [5, с. 87].

Прояснив, суть понятия управленческого решения, перейдем к главному вопросу нашей статьи, так, процесс принятия решений представляет собой циклическую последовательность действий субъекта управления, которые направлены на то, чтобы разрешить проблемы организации, проанализировать ситуацию, сгенерировать альтернативы, принять решения и организовать их выполнение [4, с. 191].

В целом, процесс принятия управленческих решений выступает, как особый вид деятельности, который требует высочайшей квалификации, обладанием развитой интуиции и практическим опытом. Множество управленческих решений являются эксклюзивными и, следовательно, процесс их выработки невозможно определить конкретными действиями, строгими правилами и точной последовательностью. Однако можно выделить основные этапы процесса принятия управленческих решений, итак, рассмотрим наиболее значимые стадии процесса принятия управленческих решений:

- формулировка имеющейся проблемы: данный шаг является одним из наиболее важных в процессе принятия управленческих решений, так как именно от конкретной постановки цели, к достижению которой необходимо стремиться, во многом зависит успешное разрешение возникшей ситуации;

- анализ и сбор информации: здесь процесс принятия управленческого решения включает изучение макро- и микрофакторов экономической среды, способных повлиять на успешное разрешение проблемы, к таким факторам можно отнести состояние экономики в стране, платежеспособность населения, вкусы целевой аудитории и т. д.;

- моделирование процесса принятия управленческих решений, которое позволяет подобрать ряд вариантов достижения требуемой цели: в этом случае к особенностям процесса принятия управленческого решения относятся поиск нестандартных способов выхода из ситуации и оценка последствий и результативности применения каждого из них. При этом в организации процесса принятия управленческого решения имеют возможность участвовать практически все сотрудники. Так можно использовать методы «мозговой атаки», причинно-следственные диаграммы, карты мнений, выдвижения предложений, анализа ситуации в группе и т. д.

- выбор и формулировка оптимального решения создавшейся проблемы: одна из наиболее важных составляющих процесса принятия управленческих решений, требующая большого опыта от руководителя. При выборе подходящего способа разрешения создавшейся ситуации он имеет возможность полагаться на свою интуицию либо провести эксперимент. Второй путь на практике даст понять, к чему приведет тот или иной выбор;

- применение на практике выбранного способа решения проблемы: данный этап представляется как наиболее сложный, на нём необходимо конкретизировать поставленную задачу для ее исполнителей.

Таким образом, способы представления процесса принятия решений разнообразны, в их основе лежат различные подходы к управлению: системный, количественный, ситуационный и т. д. Отметим, что наиболее универсальный из них - ситуационный подход, который более широко отражает проблемы, которые появляются в управленческой деятельности, а вот подготовка, принятие и реализация управленческих решений выполняется на основе всего состава информации о конкретной ситуации, ее тщательного анализа и оценки.

Для того чтобы решать проблемы любой сложности эффективно, необходимо непрерывное совершенствование процесса принятия управленческих решений и его применения на практике. В данном случае следует поступать так, чтобы формулировка проблемы и окончательный выбор решения осуществлялись только высшим руководством, имеющим полную

информацию о ней [3, с. 132]. При принятии решения надо обращать внимание на возможности и интересы тех сотрудников, которые будут непосредственно претворять его в жизнь. Вместе с этим стандартный процесс принятия управленческих решений требует жесткой дисциплины и высокого профессионализма от всех работников компании.

Стоит отметить, что достаточно часто при процессе принятия решения пользуются тремя моментами: интуицией, суждением и рациональностью. Интуитивное решение основано на личном ощущении того, что решение принимается правильно, что касается суждения, то здесь фигурирует «шестое чувство», которое посещает представителей высшего уровня управления, управляющие же среднего уровня, в основном опираются на технику и информацию, которую получают. Так значимую роль в активизации процесса принятия управленческого решения занимают современные средства оргтехники, однако для того, чтобы полноценно их применять, необходимо отлично знать технологию применения технических средств, программирование и математику [1, с. 112].

Таким образом, процесс принятия управленческих решений, является творческой работой руководителя, где необходимо хорошее логическое решение и практический опыт, для того чтобы определить верный и положительный конечный результат.

Список литературы:

1. Валитов Ш.М., Азимов А.Ю., Павлова В.А. Современные системные технологии в отраслях экономики. Учебное пособие. Проспект, 2015. – 498 с.
2. Бусов В.И., Лябах Н.Н., Саткалиева Т.С., Таспенова Г.А. Теория и практика принятия управленческих решений. М.: Юрайт, 2016. – 280 с.
3. Литвак Б.Г. Управленческие решения. - М.: Московская Финансово-Промышленная Академия, 2012. – 512 с
4. Сажина М.А. Управленческая экономика. - М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 208 с.
5. Халин В.Г. Теория принятия решений. В 2 Томах. Том 2. М.: Юрайт, 2016. – 432 с

РАЗВИТИЕ ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Угляница Светлана Владимировна
студент, факультет «Банковское дело»
Полесский государственный университет
Республика Беларусь, г. Пинск
E-Mail: svetlana20022000@mail.ru

Галковский Сергей Васильевич
научный руководитель, канд. экон. наук, доцент
доц. кафедры теоретической и прикладной экономики
Полесский государственный университет
Республика Беларусь, г. Пинск

Демографический потенциал – это, прежде всего, численность и продолжительность жизни населения. Его важнейшие показатели – рождаемость и смертность, половозрастная структура, распределение населения на городское и сельское [1].

Познание демографических явлений возможно лишь на основе разно-сторонней и достоверной информации о событиях. Учет населения проводится регулярно в двух основных формах: периодические всеобщие переписи населения и текущий учет движения населения. Основной и наиболее достоверной формой получения информации являются всеобщие переписи населения – специальные, отвечающие научным требованиям мероприятия, проводимые с целью сбора сведений о численности и составе населения. Они проводятся правительством большинства стран мира не реже одного раза в 10 лет.

Перепись представляет как бы моментную фотографию населения - изображение всех характеристик населения на данную дату. В Республике Беларусь с 4 по 30 октября 2019 года проводится перепись населения. Эта перепись станет третьей после провозглашения в 1991 г. государственной независимости Беларуси.

В настоящее время численность и состав населения страны постоянно меняются. Изменение численности населения Республики Беларусь за последние пять лет приведено в таблице 1.

Таблица 1.

**Динамика численности населения
Республики Беларусь в 2014-2018 гг., тыс. человек**

Показатели	2014	2015	2016	2017	2018
Численность населения	9 480,9	9 498,4	9 504,7	9 491,8	9 475,2
в том числе:					
мужчины	4 409,3	4 420,8	4 426,5	4 421,5	4 415,8
женщины	5 071,6	5 077,6	5 078,2	5 070,3	5 059,4

Примечание – собственная разработка на основании источника: [2]

Исходя из таблицы, можно увидеть, что в рассматриваемом периоде наблюдалось уменьшение численности населения в 2018 году по сравнению с 2017 годом на 16,6 тыс. чел. Численность женщин за период 2014-2018 годов превышала численность мужчин и составила в 2018 году 53,40% от общей численности населения.

Рассмотрим динамику численности населения с учетом места проживания за период 2014 – 2018 гг. (таблица 2).

Таблица 2.

**Динамика численности населения Республики Беларусь
с учетом места проживания в 2014 – 2018 гг., тыс. человек**

Показатель	2014	2015	2016	2017	2018
Численность населения	9480,9	9498,4	9504,7	9491,8	9475,2
городское	7325	7370,1	7400,8	7412,1	7429,2
сельское	2155,9	2128,3	2103,9	2079,7	2046

Примечание – собственная разработка на основании источника: [2]

Из данных таблицы 2 видно, что основной удельный вес населения приходится на городское, которое за период 2014-2018 годов выросло на 104,2 тыс. человек и в 2018 году составило 7429,2 тыс. человек.

Современная демографическая ситуация характеризуется процессом естественной убыли населения, представляющей потенциальную угрозу устойчивому развитию государства и национальной безопасности.

Особенностью процесса депопуляции населения в Беларуси является одновременное снижение рождаемости и увеличение смертности. Число родившихся, умерших, общие коэффициенты рождаемости и смертности населения Беларуси за период 2015- 2018 гг. приведены в таблице 3.

Таблица 3.

**Родившиеся, умершие и естественный прирост населения (человек)
в 2015-2018 гг.**

Годы	Всего, населения			На 1000 человек населения		
	родившихся	умерших	естественный прирост, убыль(-)	родившихся	умерших	естественный прирост, убыль(-)
2015	119028	120026	-988	12,5	12,6	-0,1
2016	117779	119379	-1600	12,4	12,6	-0,2
2017	102556	119311	-16755	10,8	12,6	-1,8
2018	94042	120053	-26011	9,9	12,7	-2,8

Примечание – собственная разработка на основании источника: [2]

Демографический потенциал во многом определяется продолжительностью жизни людей, динамика которой представлена в таблице 4.

Таблица 4.

Ожидаемая продолжительность жизни при рождении (лет) в 2015-2018 гг.

Годы	Все население		
	мужчины и женщины	мужчины	женщины
2015	73,9	68,6	78,9
2016	74,1	68,9	79,0
2017	74,4	69,3	79,2
2018	74,5	69,2	79,4

Примечание – собственная разработка на основании источника: [2]

Анализ данных таблицы 4, позволяет констатировать тот факт, что в период с 2015 по 2018 года наблюдалось увеличение продолжительности жизни населения. В 2018 году для всего населения этот показатель составил 74,5 лет, в том числе для мужчин – 69,2 и женщин – 79,4 лет. Разница в продолжительности

жизни мужчин и женщин в основном объясняется различиями в их образе жизни. Мужчины больше, чем женщины заняты на работах с тяжелыми и вредными условиями труда.

Одной из неблагоприятных тенденций демографического развития Беларуси является деградация института семьи, которая оказывает влияние на рождаемость. Рассмотрим динамику количества браков и разводов за последние 4 года (таблица 5).

Таблица 5.

Браки, разводы и общие коэффициенты брачности и разводимости в 2015-2018 гг.

Годы	Число браков	Число разводов	На 1000 человек населения	
			браков	разводов
2015	82030	32984	8,6	3,5
2016	64536	32628	6,8	3,4
2017	66215	32006	7,0	3,4
2018	60714	33152	6,4	3,5

Примечание – собственная разработка на основании источника: [2]

Можно отметить, что в 2018 году число браков уменьшилось и составило 60714 (91,69 процента к аналогичному периоду 2017 года). Число разводов в 2018 году по сравнению с 2017 годом увеличилось на 1146 (3,58%) и составило 33152. Цифры, приведенные в таблице 5, свидетельствуют о том, что практически половина браков заканчивается разводом.

На формирование численности и половозрастной структуры населения определенное влияние оказывает миграция населения. Механический прирост (убыль) населения определяется разностью между числом прибывших в страну и выбывших в другие государства на постоянное место жительства. Общие итоги миграции можно увидеть в таблице 6.

Таблица 6.**Общие итоги миграции (человек) в 2014-2018 гг.**

Показатели	2014	2015	2016	2017	2018
Прибывшие – всего	247816	274020	252435	257360	261422
Международная миграция	24941	28349	21038	18961	24601
Внутриреспубликанская миграция	222875	245671	231397	238399	236821
Выбывшие – всего	232094	255526	244495	253486	252060
Международная миграция	9219	9855	13098	15087	15239
Внутриреспубликанская миграция	222875	245671	231397	238399	236821
Миграционный прирост, убыль (-)	15722	18494	7940	3874	9362

Примечание – собственная разработка на основании источника: [2]

Анализ данных таблицы 6, позволяет констатировать тот факт, что в период с 2014 по 2018 года в Республике Беларусь наблюдался миграционный прирост населения.

Таким образом, демографическая ситуация Беларуси характеризуется сокращением численности населения. Современное состояние демографической ситуации представляет потенциальную угрозу устойчивому развитию государства, национальной безопасности страны.

Следует констатировать тот факт, что меры, принятые правительством в предыдущие годы и направленные на содействие развитию демографического потенциала, снизили свою эффективность. Поэтому необходима разработка и реализация нового комплекса мер, направленных, в первую очередь, на повышение уровня рождаемости.

Список литературы:

1. Национальная экономика Беларуси: учебник / В.Н. Шимов [и др.]: под ред. В.Н. Шимова. – 5-е изд., перераб. и доп. – Минск: БГЭУ, 2018. – 650 с.
2. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://belstat.gov.by>. - Дата доступа: 21.10.2019.

РОЛЬ И ПРОБЛЕМЫ ВЕНЧУРНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Чжан Шуцзянь

студент магистратуры

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова

РФ, г. Москва

E-mail: zhangshujian@mail.ru

Жданова Ольга Александровна

научный руководитель, канд. экон. наук,

доц. кафедры финансового менеджмента

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова

РФ, г. Москва

E-mail: ZHdanova.OA@rea.ru

АННОТАЦИЯ

В данной статье рассмотрена роль и необходимость развития венчурного бизнеса в России. Раскрыты проблемы и препятствия в данной деятельности. Проведен анализ нынешнего состояния венчурного рынка.

Ключевые слова: венчурный бизнес, риск, инвестиции, инновации, инвестор.

Залогом дальнейшего экономического роста в современных условиях укрепления рыночных отношений является переориентация производства на инновационный характер развития. Активизация инновационного процесса является центральным внутренним фактором, мощной движущей силой технического и технологического обновления производства, источником ускорения научно-технического прогресса, разработка и внедрение новейших ресурсо- и энергосберегающих технологий, создание и выпуска новых видов конкурентоспособной продукции.

Одной из прогрессивных форм инновационной деятельности, которая стремительно развивается в последнее время выступает венчурное предпринимательство. Успешное осуществления венчурных проектов способствует

повышению эффективности производства, способно существенно повлиять на ход экономических процессов и значительно ускорить их, что в конечном итоге воплощается в экономическом росте страны.

Понятие венчурного предпринимательства не является новым для экономической науки, но сегодня в России наблюдается нехватка фундаментальных исследований проблемы привлечения венчурного капитала и улучшения механизма развития венчурного предпринимательства. Существует необходимость усовершенствования практики использования уже существующих и поиска новых источников финансирования венчурного бизнеса и инновационных разработок. Недостаточно разработанной остается проблема повышения эффективности самого процесса формирования и использования венчурных инвестиционных ресурсов. Таким образом, создание системы источников и методов финансового обеспечения, а также функционирование организационно-экономического механизма венчурного предпринимательства требует дальнейшего научного исследования.

Организация инновационной деятельности в современных условиях базируется на основе проектного менеджмента и на практике воплощается в форме инновационных (венчурных) проектов. Разработка и реализация инновационных проектов проходит долгий путь от идеи до выпуска продукции. Среди многих важных аспектов инновационного проектирования особое значение приобретают поиск и выбор оптимальных источников финансирования и обоснование эффективности инновационных проектов.

Несмотря на то, что инновационные проекты вообще требуют значительных средств, особенностью финансирования венчурного бизнеса является небольшой объем начальных инвестиций. Как показывает мировой опыт, наиболее мощные и известные компании начинали свою деятельность при поддержке небольших инвестиций, тогда как за огромными инвестициями нередко следовали провалы.

Источниками финансирования инновационной деятельности могут быть как собственные средства предприятия - внутренние источники, так и средства

других предприятий и организаций - внешние источники (банковские учреждения, органы местного самоуправления, правительство государства, частные лица и другие). На практике же, для большинства предприятий, занимающихся инновационной деятельностью, финансирование путем получения банковских ссуд практически невозможно из-за нехватки ликвидных активов для залога или отсутствием отлаженной коммерческой деятельности, например, когда продукт находится в стадии разработки. Получение средств от государства или местных органов самоуправления тоже достаточно сложный и трудоемкий процесс, ведь механизм стимулирования и финансирования инноваций на государственном уровне достаточно урегулирован, кроме того этот процесс усложняет экономическая нестабильность. Как показывает опыт развитых иностранных государств, одним из самых эффективных средств преодоления дефицита инвестиционных ресурсов является венчурное финансирование инноваций путем создания венчурных фондов, инвестирующих свои средства прежде всего покупая акции фирмы-реципиента. Преимуществом венчурного финансирования является то, что объекту инвестиций не требуется предоставлять залог, кроме того ему не нужно платить инвестору проценты, как в случае с банковским кредитом [3, с.85].

Несмотря на высокую степень риска, присущую деятельности венчурных предприятий, иностранные инвесторы отмечают огромные возможности развития венчурного бизнеса в России, учитывая наличие значительного человеческого интеллектуального потенциала. Обуславливает инвестиционную привлекательность финансирование эффективного сочетания существующего научного потенциала, новейших прогрессивных технологий и современного менеджмента.

Главной движущей силой венчурного предпринимательства в современных экономических условиях является убеждение потенциального инвестора в том, что его деятельность в России будет защищенной и прогнозируемой, для чего необходимо в первую очередь изменить систему экономических отношений в стране.

Инструменты и механизмы, которые используются, методы стимулирования и поддержки инновационной активности очень разнообразны и отражают реальное состояние и особенности национальных хозяйств.

В России венчурные фонды начали появляться в 1994 году по инициативе ЕБРД (Европейского Банка Реконструкции и Развития). В 10 регионах страны организовали 10 региональных венчурных фондов. Также, одновременно с ЕБРД, Международная Финансовая Корпорация решила принять участие в организации венчурных структур вместе с частными и корпоративными инвесторами [2, с. 83].

Основные проблемы и особенности развития венчурного предпринимательства в России на сегодняшний день таковы:

- Трудности в организации работы и популяризации фондового рынка, на котором продаются акции компаний, в которые инвестируются средства и где, фактически, инвесторы зарабатывают деньги. Фондовый рынок является очень серьезной частью обращения рискованного капитала.

- На российском рынке наблюдается нехватка ресурсов.

- Из-за высоких рисков на рынке очень трудно привлечь инвесторов, которым гораздо проще воспользоваться проверенными схемами, чем поддерживать создание нового программного обеспечения, к примеру, и ждать 7 лет.

- Нестабильная ситуация в экономике, сложности в законодательной базе, что существенно повышает и так немалый риск, ведь неизвестно, что будет через 5 лет в стране, пока будет реализовываться идея [5, с. 76].

Часто сотрудничество прекращается просто потому, что оформление затягивается государственными органами, а здесь время играет главную роль, особенно если поддерживаются проекты в сфере высоких технологий.

Сложна и процедура допуска на рынок иностранного рискованного капитала. Но все развивается, создаются новые органы и институты, иные элементы венчурного инвестирования, заключаются соглашения сотрудничества и взаимодействия с разными структурами [1, с. 258].

Исходя из выше сказанного в России следует разработать и внедрить меры стимулирования инновационной деятельности особенно для малого бизнеса. Так, например, в ведущих развитых странах мира к мерам стимулирования относятся:

- финансовая поддержка творческой карьеры способных студентов, аспирантов, ученых;
- упрощены процедуры создания и становления венчурного бизнеса;
- организация на базе университетов и научных центров венчурных лабораторий и фирм типа spin-off и spin-out, интеграция науки и бизнеса через формирования научно-технологических кластеров;
- стимулирование инновационной активности корпоративного сектора, привлечение ученых, инженеров, в том числе из-за рубежа, к реализации национальных и совместных международных инвестиционных научно-технических программ;
- направление бюджетных средств (инвестиций) в развитие венчурной инновационной инфраструктуры, обслуживающей научную и инновационную деятельность;
- формирование сетевых глобальных систем обмена научно-техническими знаниями и разработками с целью интернационализации всех видов научно-технической деятельности и связей ученых, инженеров, научных организаций;
- обеспечение привлекательных экономических условий для притока инвестиций в технологический венчурный бизнес [4, с. 19].

Касательно статистических данных, то фундаментом венчурной индустрии в РФ является рынок венчурных сделок и в 2018 году он снизился на 52 % по сравнению с показателями 2017 года. Количество сделок составило 180, что на 21 % больше показателя 2017 года. И если не учитывать 2 крупные сделки на сумму 200 млн. долларов США в 2018 году, то в 2017 году они составили 350 млн. долларов США [7].

Общая сумма выданных грантов в 2018 году составила 178,2 млн. долл. США, а их количество возросло до 6074. важным инструментом для поддержки

венчурного рынка являются гранты. Наиболее активные организации, которые финансируют проекты, как и в 2017 году, являются Фонд Бортника и Фонд Сколково. Увеличение количества грантов за счет государственных средств должно в определенной степени уравновесить сокращение инвестиций частного сектора (табл. 1) [6, с. 47].

Таблица 1.

Общая сумма и количество грантов в 2018 году

Организации-грантодатели	Количество	Сумма
Фонд Бортника	5792	155,4
Сколково	256	21,3
Microsoft	9	0,4
Другие	17	1,1
Итого	6074	178,2

Таким образом, на российском венчурном рынке в последние 2 года наблюдается определенная стагнация: снижается как количество, так и объем сделок. Однако, правительство принимает новые законы, разрабатывает программы для развития венчурного рынка в России. Открываются коучинг-центры, проводятся каждый год венчурные ярмарки и т. д.

Однако, следует отметить, что процесс поступления венчурного капитала сдерживается рядом препятствий. Для активизации инновационного процесса нужно усиленное внимание уделять созданию социально-экономических, организационных и правовых условий эффективного развития и использования научно-технического потенциала страны, в частности необходимо усовершенствовать законодательство о банкротстве, принять прозрачные законы о налогообложении, но самое главное - государство должно увидеть преимущества человеческого потенциала - знаний, интеллекта, идей - перед нефтью, газом или недвижимостью. В отличие от природных ископаемых, человеческий потенциал имеет способность накапливаться. С другой стороны, экономика, основана только на использовании природных ресурсов, имеет меньший потенциал в долгосрочной перспективе.

Как правило, венчурный капитал используется преимущественно для финансирования предприятий и отраслей, которые быстро развиваются. Поэтому именно сейчас Россия имеет реальную возможность сделать большой шаг вперед, к развитию новых идей, возможностей и технологий.

Список литературы:

1. Белокур А.А. Механизм венчурного инвестирования // Форум молодых ученых. – 2017. - № 5(9). - С. 258-265.
2. Вадковский А.А. Организация венчурного финансирования в странах с континентальным подходом к венчурным инвестициям // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы IV Междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, декабрь 2018 г.). — СПб.: Свое издательство, 2018. — С. 83-85.
3. Васильев М.В. Семейные традиции венчурного инвестирования: американский и международный опыт. // Россия и Америка в XXI веке — 2018.
4. Гармидер Д.А. Инновационный проект как основное направление венчурного инвестирования: терминологический аспект // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. - 2017. - № 2(50). - С. 19.
5. Десятниченко Д.Ю., Соболева Д.Ю. О некоторых особенностях венчурного инвестирования в России и за рубежом // Экономика и бизнес: теория и практика. - 2017. - № 4. - С. 76-80.
6. Ульяновская А.Д. Венчурное инвестирование и его роль в реализации инновационных проектов // Молодой ученый. — 2018. — № 34. — С. 47-50.
7. Технологии риска [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.forbes.ru/finansy/investitsii/272633-tekhnologiya-riska-chto-ishchut-investory-na-venchurnom-rynke> (Дата обращения: 15.11.19).

УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬЮ ТРУДА ПОСРЕДСТВОМ МОТИВАЦИИ И СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Шебзухова Анна Алексеевна

*студент,
кафедра маркетинга и инженерной экономики
Донского государственного университета,
РФ, г. Ростов-на-Дону
E-mail: olga_usatkina@mail.ru*

Усаткина Ольга Игоревна

*научный руководитель, канд. экон. наук,
доц. кафедры маркетинга и инженерной экономики
Донского государственного университета,
РФ, г. Ростов-на-Дону*

Строительство - одна из важнейших отраслей материального производства, обеспечивающая все отрасли народного хозяйства основными фондами. Строительство как отрасль народного хозяйства способствует повышению эффективности общественного производства путем внедрения достижений научно-технического прогресса, улучшения размещения производительных сил, улучшения народно-хозяйственных пропорций, социально-экономического развития регионов.

Управление строительством, являющееся катализатором развития экономики, имеет свои специфические особенности производственно-технического, технологического, экономического, естественно-природного и др. характеров. Главной особенностью настоящего периода функционирования инвестиционного строительного комплекса стали резко возросшие к нему требования необходимости наращивания объемов, темпов и качества работ, обеспечения интеграционных процессов вхождения в мировой рынок и достижения высокой конкурентоспособности продукции.

За последние 13 лет в России произошло существенное сокращение эффективности общественного труда. В сфере труда за счет вытеснения из него части трудоспособного населения сократился трудовой потенциал, который используется нерационально. Кризис в экономике коснулся всех ее отраслей,

в том числе и строительной. Он вызывает необходимость применения строительными предприятиями эффективных средств управления трудом, которые позволят повысить производительность труда.

Предлагаем следующий алгоритм механизма управления производительностью труда посредством мотивации и стимулирования труда на строительном предприятии, который представлен на рисунке 1.

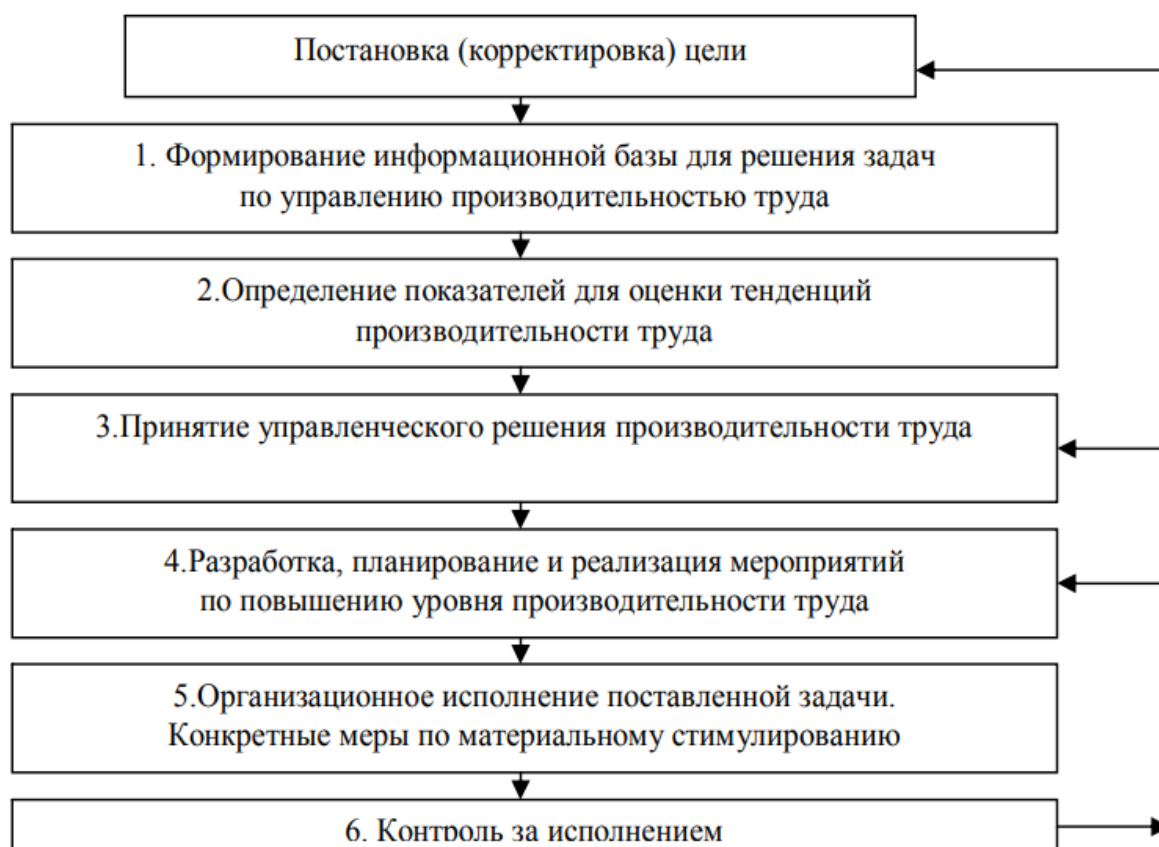


Рисунок 1. Алгоритм механизма управления производительностью труда на строительном предприятии

Система управления производительностью труда, как и любая другая система управления, должна разрабатываться преимущественно как система принятия решений, т. е. непрерывного контроля, оценки и анализа ситуаций, выработки принятия и организации управленческих решений. В информационное обеспечение управлением производительностью труда входит: совокупность сведений о показателях производительности труда и факторах на них влияющих;

методы сбора, передачи, обработки и хранения информации о производительности труда; информационные потоки о производительности труда на всех уровнях управления; технические средства.

На основе сравнительных результатов исследований, проведенных автором на ряде строительных предприятий Ростовской области по проблеме мотивации труда персонала, была разработана система мотивационных факторов, влияющих на производительность труда работников. Мотивационные факторы производительности труда представлены на рисунке 2.

Кроме того, проведенное исследование показало также, что наибольшее воздействие на трудовую мотивацию работников оказывает денежное стимулирование (уровень заработной платы и размер премии) как условие обеспечения достойного уровня жизни.

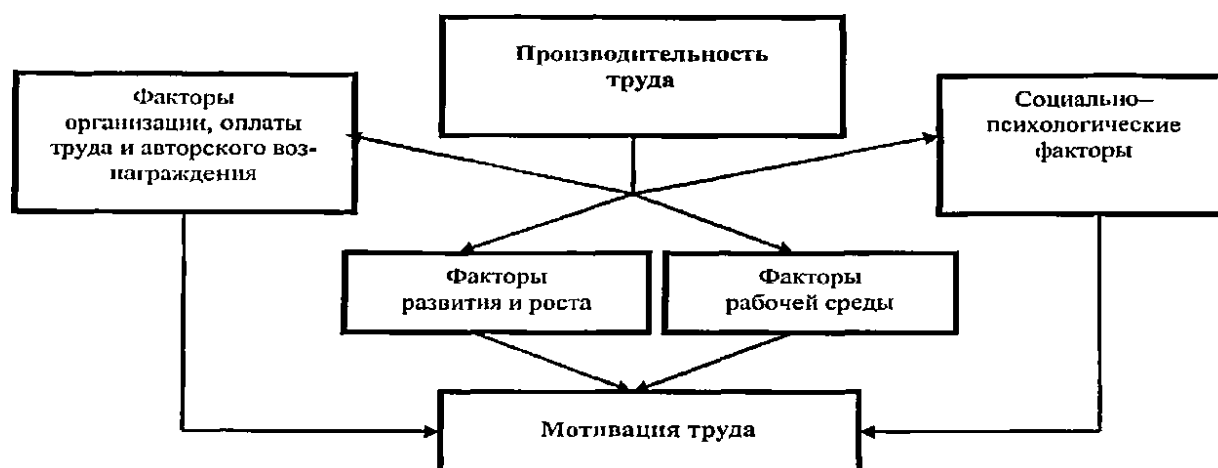


Рисунок 2. Мотивация труда в системе производительности труда

Вследствие этого, механизм стимулирования повышения производительности труда работников необходимо дополнить коэффициентом эффективности труда коллектива (КЭТК), который количественно выражает эффективность трудовой деятельности подразделений, их трудовой вклад в конечные результаты работы предприятия. КЭТК рассчитывается двух видов: КЭТК базовый и КЭТК итоговый.

$$КЭТК_{\text{баз}}=(K1*31)+(K2*32)+...(Kn*3n),$$

$$КЭТК_{\text{ит}} = КЭТК_{\text{баз}}*(1+К_{\text{корр}}),$$

где: $КЭТК_{\text{баз}}$ - коэффициент эффективности труда структурного подразделения, базовый;

$K1, K2, \dots, Kn$ - коэффициент выполнения 1, 2, ...n-го показателей эффективности труда подразделений;

$31, 32, \dots, 3n$ - коэффициент значимости 1, 2, ...n-го показателей эффективности работы структурного подразделения;

$К_{\text{корр}}$ - коэффициент корректировки базового $КЭТК$ по итогам работы за месяц на основе положительных отзывов и взаимных претензий подразделений друг к другу.

При измерении индивидуального труда применяется коэффициент эффективности труда ($КЭТ$), при расчете которого учитываются такие факторы, как базовая зарплата, время и интенсивность труда, сложность выполнения работы, трудовое поведение работника.

$$КЭТ=К_{\text{бзп}}*К_{\text{тв}},$$

где: $К_{\text{бзп}}$ - коэффициент базовой среднемесячной зарплаты за прошедший период;

$К_{\text{тв}}$ - коэффициент трудового вклада работника в конечные результаты работы структурного подразделения за отчетный месяц.

Обобщая вышеизложенное, отметим, что одним из основных факторов роста производительности труда служит эффективная система мотивации и стимулирования труда работника.

Список литературы:

1. Киселкина О.В. Подходы к повышению производительности труда в российской экономике // Вопросы экономики и права. - 2014. - №12. – С. 79-83.

2. Олатало О.А., Мурзин А.Д., Осадчая Н.А. Мониторинг и оценка специфических характеристик кадрового потенциала организаций строительной отрасли // Экономика в промышленности. - 2016. - № 3. - С. 292-297.
3. Морозова О.А. Механизм диагностирования интеллектуального потенциала строительной организации // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. 2010. № 7 (42). С. 330-335.
4. Одинцова Н.П. Экономический потенциал как объект управления предприятием // СТРОИТЕЛЬСТВО - 2015: СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ СТРОИТЕЛЬСТВА материалы международной научно-практической конференции. Ростовский государственный строительный университет, Союз строителей Южного Федерального округа, Ассоциация строителей Дона. - 2015. - С. 268-270.

РЕЗЕРВЫ РОСТА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Шебзухова Анна Алексеевна

*студент,
кафедра маркетинга и инженерной экономики
Донского государственного университета,
РФ, г. Ростов-на-Дону
E-mail: olga_usatkina@mail.ru*

Усаткина Ольга Игоревна

*научный руководитель, канд. экон. наук,
доц. кафедры маркетинга и инженерной экономики
Донского государственного университета,
РФ, г. Ростов-на-Дону*

Строительство обеспечивает народное хозяйство основными фондами, поэтому является важнейшей отраслью материального производства. Такая отрасль экономики как строительство способствует росту валового внутреннего продукта, развитию научно-технического прогресса, распределению трудовых ресурсов в народном хозяйстве, стабильному социально-экономическому развитию регионов.

Производственно-технические, технологические, социально-экономические и др. специфические условия строительного производства формируют спрос на различные товары и услуги, что, в свою очередь, ускоряет рост экономики. В настоящее время к инвестиционному строительному комплексу резко возросли требования необходимости увеличения объемов производства, ускорения темпов строительства, улучшения качества работ, повышения конкурентоспособности продукции. Для решения таких сложных задач необходимо совершенствовать инновационную деятельность предприятий и повышать эффективность использования всех ресурсов строительной отрасли, в том числе, трудовых ресурсов.

Внешняя среда, в которой функционирует предприятие, вынуждает строительные компании стремиться достичь высоких экономических показателей, но и выжить в условиях высокой неопределенности. Внедрение руководством

предприятия таких мероприятий, как снижение издержек производства, накопление инвестиционного капитала, выполнение обязательств перед акционерами, работниками и государством, становится практически единственным выходом для предприятия, чтобы обеспечить повышение производительности труда и конкурентоспособность продукции.

Анализ взаимосвязи показателей производительности труда и конкурентоспособности предприятия говорит о том, что руководству строительной организации следует ориентироваться на более высокий уровень производительности, чем у конкурентов [1].

В связи с этим возникла настоятельная необходимость научного поиска в области обоснования новых теоретических и методических подходов к повышению производительности труда, которое является показателем эффективности функционирования строительного предприятия, как с точки зрения экономической, так и социальной целесообразности. Это и определяет актуальность выбранной темы исследования.

Большое значение, которое имеет рост производительности труда для отдельных предприятий и всего общества, делает необходимым не только изучение основных факторов, влияющих на уровень производительности труда, но и выявление резервов его роста.

Значительные резервы роста производительности труда в строительстве лежат в рамках совершенствования планирования, нормирования, экспертизы проектных решений, приоритетности трудовых источников, использовании новых материалов. Важным считается человеческий фактор, который в многочисленных случаях замедляет продуктивность труда. Вследствие этого, одним из наиболее значимых текущих резервов роста производительности труда являются вопросы совершенствования системы оплаты труда на предприятии.

На сегодняшний день в России в строительной отрасли, в основном, повсеместно сохранилась тарифная система оплаты. В ее основе лежит принцип дифференциации заработной платы в иерархической структуре

должностей, работы четко закреплены за конкретными разрядами (диапазонами разрядов) и описаны в единых тарифно-квалификационных справочниках.

Достоинства тарифной системы оплаты до сих пор очевидны. К ним относятся:

1. Экономичность. Стандартный подход избавляет от колоссальных трат на внедрение.

2. Технология тарифной системы отработана и знакома всем сотрудникам, данная система оплаты воспринимается сотрудниками как «естественный» механизм оплаты, что упрощает ее внедрение на начальном этапе становления компании и далее в процессе эксплуатации.

3. Доступный и понятный механизм дифференциации в уровне оплаты, как правило, не вызывает вопросов сотрудников.

4. Прозрачность механизмов построения тарифной сетки;

5. Универсальность. Наличие разного рода нормативных справочников и рекомендаций позволяет легко адаптировать данную систему на любом предприятии.

6. Система оплаты защищена законодательно.

Однако существуют и слабые стороны тарифной системы. Среди них, в первую очередь, необходимо отметить сложность включения в нее новых профессий на рынке труда. Кроме того, строительная отрасль характеризуется многообразием строительно-монтажных работ, что также требует применения новой эффективной системы оплаты труда, которая будет побуждать к повышению производительности труда. Новый подход к системе оплаты труда предусматривает отказ от традиционных повременных систем или отказ от коэффициента сложности работ. Таким подходом является система грейдирования.

В современном виде грейдирование — это позиционирование должностей в иерархической структуре предприятия в соответствии с ценностью данной позиции для предприятия. За основу данной системы оплаты труда была взята

факторная система оценки должностей. В последнее время эта западная методика стала очень популярна в России.

Российскими компаниями уже накоплен собственный; опыт оценки должностей, рабочих мест по балльно-факторному методу. Например, одна из крупных российских компаний использовала следующие факторы оценки [2]:

- уровень образования и опыт работы;
- сложность и новизна решаемых задач;
- навыки коммуникации;
- степень полномочий/ свободы;
- финансовая ответственность;
- количество подчиненных.

Среди основных преимуществ грейдов выделяют экономию в области фонда оплаты, труда, гибкость и прозрачность системы, индивидуальный подход к оценке каждого сотрудника и его значимости для компании, мощную мотивационную составляющую; и другие.

Внедрение системы грейдирования на предприятиях строительной отрасли позволит обеспечить объективность оценки должностей и эффективность работы персонала, а также существенно увеличит производительность труда, поскольку предоставит возможность определить принятые для всех работников уровни компенсации на основе сопоставления относительной ценности для компании различных участков работы (должностей).

Список литературы:

1. Олатало О.А., Мурзин А.Д., Осадчая Н.А. Мониторинг и оценка специфических характеристик кадрового потенциала организаций строительной отрасли // Экономика в промышленности. - 2016. - № 3. - С. 292-297.
2. Щукин В. Как организовать оптимальную систему оплаты и стимулирования труда персонала // Управление персоналом. – 2014. – № 12. – С. 38.

ДЛЯ ЗАМЕТОК

**НАУЧНОЕ СООБЩЕСТВО СТУДЕНТОВ XXI СТОЛЕТИЯ.
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ**

*Электронный сборник статей по материалам LXXXIV студенческой
международной научно-практической конференции*

№ 12 (84)
Декабрь 2019 г.

В авторской редакции

Издательство ООО «СибАК»
630049, г. Новосибирск, Красный проспект, 165, офис 5.
E-mail: mail@sibac.info

16 +



СибАК
www.sibac.info