СибАК
www.sibac.info

ISSN 2310-4082

LXVI СТУДЕНЧЕСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

№ 6(66)

НАУЧНОЕ СООБЩЕСТВО СТУДЕНТОВ XXI СТОЛЕТИЯ. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

г. НОВОСИБИРСК, 2018

НАУЧНОЕ СООБЩЕСТВО СТУДЕНТОВ XXI СТОЛЕТИЯ. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Электронный сборник статей по материалам LXVI студенческой международной научно-практической конференции

№ 6 (66)
Июнь 2018 г.

Издается с октября 2012 года

Новосибирск
2018

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;
Леонидова Галина Валентиновна – канд. экон. наук, доц., зав. лабораторией исследований проблем трудового потенциала ФГБУН «Институт социально-экономического развития территорий РАН»;
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 LXVI студенческой международной научно-практической конференции. – Новосибирск: Изд. АНС «СибАК». – 2018. – № 6 (66) / [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://www.sibac.info/archive/economy/6 (66).pdf.

Электронный сборник статей по материалам LXVI 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
© АНС «СибАК», 2018 г.

Оглавление

Секция «Маркетинг» **6**

ФУНКЦИОНАЛЬНО-СТОИМОСТНЫЙ АНАЛИЗ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ КАК СРЕДСТВО ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ 6
Мухтарова Данута Рустемовна
Саникович Дарья Анатольевна
Пузыревская Алла Александровна

Секция «Менеджмент» **11**

ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА 11
Арсеньева Надежда Андреевна

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА И BIG DATA В АНАЛИТИКЕ БИЗНЕС-КОМПАНИИ 16
Березина Анастасия Юрьевна
Матюшок Владимир Михайлович

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИЙ НА ПРИМЕРЕ ЯПОНИИ 23
Бленаова Асият Мухарбиевна

РОЛЬ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ 27
Каргинов Никита Андреевич
Горбачева Анна Анатольевна

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДИАГРАММЫ ПАРЕТО ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СФЕРЕ ОБСЛУЖИВАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ СТОМАТОЛОГИЧЕСКОЙ КЛИНИКИ) 32
Карнакова Карина Сергеевна
Фаткуллин Ринат Ильгидарович

ЭФФЕКТИВНЫЕ МЕТОДИКИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ И ПЛАНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ 38
Сахабутдинов Азат Айдарович
Ситдиков Акмаль Радикович
Сайфудинова Назиля Зарифовна

Секция «Экономика» **43**

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ КАК ОРИЕНТИР ЕЁ РЕФОРМИРОВАНИЯ 43
Антонова Ирина Владимировна
Богапова Мярьям Ривалевна

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОЛОГИИ IDEF0 ДЛЯ ВЫЯВЛЕНИЯ НЕДОСТАТКОВ АВТОМАТИЗАЦИИ УЧЕТА ГАРАНТИЙНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ 49
Безверхая Татьяна Викторовна
Пучков Андрей Юрьевич

ВЛИЯНИЕ ТРУДОВОЙ МОТИВАЦИИ НА КАЧЕСТВО РАБОТЫ И ЖИЗНИ СОТРУДНИКОВ 54
Большакова Валерия Игоревна

НАПРАВЛЕНИЯ МОДЕРНИЗАЦИИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ, КОНВЕРГИРОВАННЫЕ С МСФО 58
Ворошилова Анастасия Сергеевна

АКТУАЛЬНЫЕ ПРИНЦИПЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ 64
Дерюгина Александра Дмитриевна

ФИНАНСИРОВАНИЕ КАПИТАЛЬНОГО РЕМОНТА 69
Ильина Дарья Сергеевна
Лаптев Владимир Юрьевич

ПОВЫШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА РЕНТАБЕЛЬНОСТИ 77
Киселева Евгения Олеговна
Анохина Лариса Владимировна

ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫЕ КАРТОЧКИ КАК МЕХАНИЗМ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ЖИЗНИ МАЛООБЕСПЕЧЕННЫХ СЛОЕВ НАСЕЛЕНИЯ 82
Кондратьева Дарья Николаевна
Рябошлык Вера Федоровна

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО РЫНКА РФ 87
Летяго Елена Сергеевна
Ковалерова Людмила Анатольевна

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ВНЕШНЕГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В РЕГИОНАЛЬНЫХ КОНТРОЛЬНО-СЧЕТНЫХ ОРГАНАХ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 92
Перфильев Николай Павлович
Кудрявцева Ирина Юрьевна

К ВОПРОСУ О РАЗВИТИИ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ 99
Поливанова Ксения Олеговна
Страхова Елизавета Владимировна
Тимошенко Наталья Вячеславовна

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО СТРАХОВАНИЯ 104
Советова Элина Сергеевна

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ СТАБИЛЬНОСТИ: МАКРО- И МИКРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОДХОДЫ 108
Стародубцева Арина Александровна

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ МИКРОРАЙОННОГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕГАПОЛИСА «РОСТОВА-НА-ДОНУ» (С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ МОЛОДЁЖИ) 113
Трофимов Глеб Витальевич

МОТИВАЦИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЕ ПЕРСОНАЛА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА 118
Тугаринова Татьяна Михайловна

ЭКСПРЕСС-АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРИМЕРЕ ОАО «ТЭМЗ» 123
Феклина Ольга Федоровна

АНАЛИЗ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ СЕКТОРА ДОБЫЧИ ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ 128
Хинкиладзе Вилельмина
Невская Марина Анатольевна

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА ДЛЯ ЭКОНОМИКИ И ОБЩЕСТВА 134
Шульгин Николай Владимирович
Иванов Илья Александрович
Вольский Василий Васильевич

СЕКЦИЯ

«МАРКЕТИНГ»

ФУНКЦИОНАЛЬНО-СТОИМОСТНЫЙ АНАЛИЗ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ КАК СРЕДСТВО ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Мухтарова Данута Рустемовна
студент, кафедра экономической теории и маркетинга БГТУ,
Республика Белорусь, г. Минск
E-mail: 15danuta@gmail.com

Саникович Дарья Анатольевна
студент, кафедра экономической теории и маркетинга БГТУ,
Республика Белорусь, г. Минск
E-mail: dashasanik@gmail.com

Пузыревская Алла Александровна
научный руководитель, ст. преподаватель, БГТУ
Республика Белорусь, г. Минск

Конкурентоспособность отечественных предприятий и выпускаемой ими продукции – одна из важнейших проблем российской экономики, до сих пор не только не решенная, но и пока не получившая сколь-нибудь заметных и существенных путей для своего разрешения. При этом одним из таких путей является снижение общих расходов предприятия, которые, в свою очередь, можно уменьшить и за счет ликвидации неоправданных управленческих издержек.

С другой стороны, оптимизация системы управления на предприятии позволит не только снизить соответствующие административные издержки, но и повысить эффективность самой системы управления. Как снижение издержек, так и повышение качества менеджмента – призваны повысить устойчивость предприятия в конкурентной борьбе.

Одним из главных явлений в условиях рынка является дух соперничества, который определяет формы хозяйственной деятельности людей и наиболее ярко проявляется в такой экономической категории, как конкуренция.

Рыночная конкуренция [4] – борьба фирмы за ограниченный объем платежеспособного спроса потребителей, ведущаяся фирмами на доступных им сегментах рынка. Всякое предприятие, действующее в рыночных условиях хозяйствования, постоянно участвует в конкурентной борьбе. По мере развития производственных, маркетинговых и информационных технологий степень конкуренции возрастает. Это приводит к необходимости отыскивать новые механизмы для повышения конкурентоспособности хозяйствующих субъектов.

Конкурентоспособность организации [1] есть возможность осуществления эффективной хозяйственной деятельности и прибыльной ее реализации в условиях конкурентного рынка. Конкурентоспособность как явление представляет собой совокупность качественных и стоимостных характеристик, обеспечивающих удовлетворение конкретной потребности. Относительно конкурентоспособности предприятий в целом, одним из направлений её повышения может выступать снижение совокупных издержек, в состав которых входят и издержки управления.

С другой стороны, каждый хозяйствующий субъект в своей деятельности стремится повысить соотношение «эффективность/затраты». Иными словами, увеличить эффективность своей работы при ограниченных ресурсах. Говоря в общем, именно эта проблема и составляет одну из основных задач экономики как теоретической, так и прикладной.

Вопрос повышения значения для соотношения «эффективность/затраты» касается не только деятельности предприятия в целом и работы основных производственных подразделений, но и системы управления организацией. С относительной эффективностью (т. е. с удельной эффективностью, измеренной тем или иным способом, приходящейся на единицу затрат) также тесным образом связано понятие конкурентоспособности предприятия.

Административная система предприятия отличается от производственных подразделений в частности и тем, что не производит материального продукта – ни товарного, ни вспомогательного. Поэтому эффективность менеджмента – в определенном смысле косвенная (как не создающая материальных изделий,

а также не создающая услуг на продажу), в то время как затраты на управление носят вполне явный, непосредственный характер.

Под конкурентным преимуществом понимается [2] система, обладающая эксклюзивной ценностью, дающей ей превосходство над конкурентами в экономической, технической и организационной сферах деятельности.

ФСА дает возможность исследовать различные объекты на предмет их эффективности с позиций соотношения «цена/качество».

В настоящее время функционально-стоимостный анализ применяется, как правило, для сложных технических объектов (изделий), частей и деталей таких объектов (изделий), оборудования, а также для технологических процессов производства. Однако универсальность данного метода, его гибкость и адаптивность позволяют его использовать по отношению и к объектам иного рода – например, к бизнес-процессам, процессам управления, и к услугам.

Существует следующая дефиниция [4]: функционально-стоимостный анализ – «это метод системного исследования функций отдельного изделия или технологического, производственного, хозяйственного процесса, структуры, ориентированный на повышение эффективности использования ресурсов путем оптимизации соотношения между потребительскими свойствами объекта и затратами на его разработку, производство и эксплуатацию».

Таким образом, ФСА, оптимизируя соотношение «затраты/эффект» (в том числе – в аспекте системы менеджмента организации), может рассматриваться как способ повышения конкурентоспособности предприятия.

К типовым стратегиям конкуренции относят лидерство по издержкам и стратегию дифференциации. В то же время к основным задачам ФСА относится [3], в частности, уменьшение затрат ресурсов разных видов на разных стадиях жизненного цикла объекта путем ликвидации или уменьшения вспомогательных и вредных функций объекта. Соответственно, здесь применима политика создания конкурентного преимущества по издержкам.

Далее, к основным задачам ФСА также относится [3]: разыскание принципиально новых технических решений основываясь на функциональном

подходе. Данный подход позволяет повысить качество объекта ФСА, в данном случае – системы менеджмента предприятия.

Следовательно, применение ФСА позволяет комплексно анализировать и целенаправленно изменять оба аспекта конкурентоспособности как стоимостный, так и функциональный – одновременно. Кроме того, как отмечено в [3], основные особенности проведения ФСА таковы:

- в качестве объектов анализа можно выбирать любую систему (с любым количеством элементов и связей), её любую подсистему или элемент, которым можно количественно сопоставить полезный эффект их функционирования по назначению;
- конечная цель функционально- стоимостного анализа состоит в максимизации полезного эффекта исследуемого объекта на единицу суммарных затрачиваемых ресурсов за жизненный цикл этого объекта;
- одновременно и в одинаковой степени детализации исследуются как полезный эффект элементов объекта, так и затраты на реализацию этого эффекта;
- в ходе функционально-стоимостного анализа, прежде всего, устанавливается целесообразность функций, которые должен реализовывать проектируемый объект в заданных условиях, либо целесообразность, дефицит, достаточность и избыточность функций существующего реконструируемого объекта.

Оптимизация издержек. Информационный этап проведения ФСА предусматривает, кроме прочего, и такие мероприятия, как анализ информации о стоимости, оценка издержек по изготовлению и функционированию объекта и его составных частей, о затратах по ремонту и обслуживанию объекта за весь жизненный цикл изделия. Для еще не созданных объектов - исследование и сопоставление запросов потребителей и возможностей предприятия. Кроме того, этим же этапом функционально- стоимостного анализа предусмотрено определение центров наибольшей концентрации затрат в анализируемом объекте.

Оптимизация функций. Наряду с оптимизацией стоимости создания и эксплуатации объекта, функционально-стоимостный анализ предусматривает,

как отмечалось выше, оптимизацию функциональности этого объекта. В данном аспекте (оптимизация функциональности объекта) ключевым представляется аналитический этап функционально-стоимостного анализа. Это объясняется тем, что на аналитическом этапе ФСА рассматриваются главным образом функциональные аспекты объекта, а именно (согласно [3]) осуществляется:

- формулирование всех возможных функций как объекта в целом, так и его элементов в частности;
- оценка значимости функций (применяется экспертный метод);
- определение материальных носителей соответствующих функций;
- оценка затрат, связанных с реализацией функций, в увязке с соответствующими материальными носителями.

Задача по повышению значения для такого отношения является центральной задачей функционально-стоимостного анализа (ФСА). Данный метод применим для систем любой природы, в том числе – и для административных систем. Поэтому функционально-стоимостный анализ систем управления организациями может быть применен в качестве инструмента повышения конкурентоспособности предприятия.

Список литературы:

1. Лапыгин Ю.Н. Лапыгин Д.Ю. Стратегический менеджмент. М.: ЭКСМО, 2010. С. 118.
2. Мазилкина Е.И. Конкурентная разведка М.: АЙ ПИ ЭР МЕДИА. 2008. 94 с.
3. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг: Учебник. М.: ЗАО "Бизнес-школа "Интел-Синтез", 2000. 640 с.
4. Шевчук Д.А. Управление качеством: [учебник] / Д.А. Шевчук. М.: ГроссМедиа, РОСБУХ, 2008. 216 с.

СЕКЦИЯ
«МЕНЕДЖМЕНТ»

ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Арсеньева Надежда Андреевна
студент, экономический факультет,
Санкт-Петербургский государственный университет,
РФ, г. Санкт-Петербург
E-mail: nadezda_ars@inbox.ru

Искусство управления развивалось на протяжении всего существования человечества. Менеджмент – это умение добиваться поставленных целей, используя труд, интеллект, мотивы поведения других людей [1, с. 11]. Системы управления прошлых веков значительно отличаются от современных тенденций в менеджменте. На смену традиционным методам пришли современные, отвечающие новым потребностям общества. Так, ранее искусство управления основывалось на железных правилах «планирование, организация, мотивация, контроль». Современный менеджмент, с одной стороны, объединяет все эти функции, с другой стороны, управление стало приобретать модульную структуру, подразделяясь на множество видов менеджмента в зависимости от функций: маркетинговый менеджмент, бренд-менеджмент, бюджетный менеджмент и т. д.

Также, к характеристикам современного менеджмента относится изменение роли менеджера: если ранее задачей управленца было управлять, то сейчас акцент сместился на лидерство: руководитель ведёт за собой людей, на личном примере показывает, как должно быть [2, с. 23]. Также, задачей менеджмента становится не принуждение сотрудника, а раскрытие потенциала каждого работника, акцент на сильных сторонах личности подчинённых.

Требования, предъявляемые к профессиональной компетенции современного руководителя, следующие:

1) Понимание процессов, происходящих в организации, и умение построить правильную систему управления;

2) Знание систем управления людьми, построения деловых коммуникаций, методов повышения мотивации и эффективности сотрудников;

3) Умение использовать современные информационные технологии и системы для бизнеса;

4) Уметь налаживать внешние связи фирмы;

5) Повышать собственную квалификацию, обучаться новым навыкам и технологиям управления.

Также, чертой современного менеджмента становится акцент на конечном результате деятельности, постановке целей и её достижения. Если ранее важны были методы достижения, процессы, выполнение предписаний и должностных инструкций, то сейчас происходит смещение в сторону большей свободы в действиях каждого из сотрудников, уход от чёткой регламентации «каждого шага», переход к личной ответственности каждого из членов организации за общий результат деятельности фирмы. Изменились также и иерархические системы управления, ранее централизованные, управляемые по вертикали от начальника к подчинённому. Теперь отделы становятся командами и рабочими группами, ставящими перед собой конкретные цели и достигающими их совместными усилиями. Менеджер в современной системе становится скорее лидером команды единомышленников, чем авторитарным руководителем, отдающим беспрекословные приказы.

Внедрение инноваций во всех сферах, разработка новых технологий, программного обеспечения, отвечающего интересам непрерывно меняющегося общества, приводят к необходимости менеджеру владеть современными технологиями, пользоваться компьютером, интернетом, электронной почтой, специальными программами, облегчающими и ускоряющими работу, сокращающими время на передачу сообщения от одной структурной единицы компании к другой. Приказы передаются мгновенно путём отправки сообщений по электронной почте или в мессенджерах. Руководитель может отдавать распоряжения из любой точки земного шара, оперативно отслеживать все изменения в конъюнктуре рынка, объеме продаж, изменениях в поведении

клиентов, появлении новых конкурентов. Современный руководитель должен уметь пользоваться всеми технологиями и достижениями XXI века.

Современный руководитель организации должен нести ответственность не только в рамках своих прямых обязанностей. Быстро меняющийся рынок требует полного «включения» руководителя во все процессы, происходящие внутри компании и во внешней среде, зависящие от его непосредственной деятельности и не подконтрольные ему. Существование в условиях риска, постоянных изменениях на рынке и в геополитике, внедрение постоянных инноваций во всех сферах жизни общества приводит к тому, что руководитель всегда должен быть «на острие событий», оперативно реагировать на происходящие внутри организации и во внешней среде колебания, внедрять инновационные решения и планировать свою деятельность исходя из постоянно меняющихся обстоятельств.

В рамках данного исследования был проведён анализ деятельности конкретного российского предприятия: коммерческой организации, существующей на рынке с 1991 года. Компания в 90-х и начале 2000-х годов являлась лидером отрасли, за последние 4 года потеряла своё лидирующее положение и находилась в стадии финансового кризиса.

Собственники компании продали бизнес новому владельцу, который сменил руководящий состав предприятия и нанял нового директора для выведения компании из кризиса. Назначенный директор стал внедрять на предприятии современные системы менеджмента. Среди нововведений были следующие:

- Внедрение на предприятии информационных систем, переход на современные системы коммуникаций. Для оперативной постановки задач и контроля за их исполнением руководитель стал использовать CRM и электронную почту.
- Переход от ручного управления к автоматизированному: каждый сотрудник должен знать цели организации и цели своего подразделения, понимать свою роль в организации, выполнять работу не только в рамках должностных инструкций, но и выходящие за рамки обязанности, отвечающие целям деятельности структурного подразделения и всей фирмы целиком.

Ответственность каждого сотрудника за результаты работы отдела и всей фирмы целиком. Для повышения мотивации и оценки деятельности каждого сотрудника была введена система KPI.

- Непосредственное участие руководителя в работе всех структурных единиц, постановка целей и задач для каждого отдела, контроль за исполнением, своевременная реакция на изменения в ситуации.
- Личный контакт руководителя с крупными покупателями и поставщиками, налаживание личных отношений с контрагентами, договорённости и условия, выходящие за рамки юридических пунктов договора.
- Разработка чёткой структуры организации, базирующейся на достижениях современного менеджмента, прозрачность в общении с сотрудниками, донесение до каждого из подчинённых видения будущего компании, к которому нужно стремиться.

Старый сложившийся коллектив отказывался меняться и принимать новые правила управления: распоряжения руководителя бойкотировались, либо выполнялись частично, во всех вопросах были попытки возврата к старым стандартам операционной деятельности компании. Возникали конфликты между старым составом и новыми сотрудниками, набранными руководителем в соответствии с видением обновлённой структуры компании. «Старая гвардия» использовала давление на собственников компании, что в итоге привело к падению доверия владельцев фирмы к инновационным изменениям, отказ от внедрения новых идей, и, как следствие, увольнение прогрессивного директора.

Собственники компании выход из кризиса увидели в возврате к старым системам управления предприятием, место директора занял работавший ранее на этой должности сотрудник, занимавший этот пост с момента основания компании.

Все распоряжения нового директора были отменены или перестали соблюдаться, произошел резкий возврат к старым традициям, ручному управлению компанией и потере автоматизации и автономности процессов внутри компании. Уход от использования современных компьютерных систем привёл к значительным временным затратам на сбор, обработку и передачу

информации; отсутствие унифицированной системы внесения новой информации привело к тому, что информационная система стала неудобной для использования сотрудниками.

Отказ от грамотного анализа потребности потребителей, уход к чрезмерному раздуванию ассортимента и затовариванию склада, переход к осуществлению закупочной деятельности по принципу «купить побольше», что приводит к большим долгам перед поставщиками, нарушением сроков оплаты долгов, судебным процессам.

Молодой коллектив утратил возможность выполнять функциональные обязанности в условиях современных технологий менеджмента, эффективность операционной деятельности компании снизилась, и, соответственно, снизилась удовлетворённость сотрудников работой, упали показатели KPI и мотивация для труда.

В конечном итоге происходящие изменения привели к массовому увольнению молодого состава компании, а с их уходом - к падению качества внешних связей, снижению доверия к компании со стороны ключевых поставщиков и клиентов, падению продаж, потере деловых партнёров, и, как следствие, падению прибыли компании.

Таким образом, на примере конкретного предприятия можно сделать вывод о важности роли использования современных систем менеджмента. Рассмотренный пример показывает, что отказ от внедрения инноваций приводит к снижению конкурентоспособности предприятия на динамично меняющемся рынке, что может привезти к вытеснению компании более современными инновационными игроками рынка.

Список литературы:

1. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. М.: Издательство «Вильямс Издательский дом», 2015. — 672 с.
2. Орлов А.И. Менеджмент. Учебник. М.: Издательство "Изумруд", 2003. — 298 с. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.aup.ru/books/m151.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА И BIG DATA В АНАЛИТИКЕ БИЗНЕС-КОМПАНИИ

Березина Анастасия Юрьевна
студент Экономического факультета
Российский Университет Дружбы Народов
РФ, г. Москва
E-mail: Asya-will@yandex.ru

Матюшок Владимир Михайлович
научный руководитель, зам. кафедры ЭММ,
профессор, д-р экон. наук, экономический факультет,
Российский Университет Дружбы Народов
РФ, г. Москва

Аннотация. Данная статья определяет целесообразность применения искусственного интеллекта и Big Data в бизнес-аналитике. В ходе работы были рассмотрены направления развития искусственного интеллекта и проанализированы основные вопросы: какие существуют пути перехода от бизнес-аналитики к искусственному интеллекту, и в чём отличия результатов работы систем бизнес-аналитики от результатов работы искусственного интеллекта? Искусственный интеллект открывает возможность перехода к предсказательной и предписывающей аналитике. В статье сделан вывод о необходимости извлечения знаний, не «лежащих на поверхности» массивов и баз данных, т. е. когда актуальны Data Mining, Big Data, СИИ и автоматизация бизнес-процессов. Big Data позволяет увидеть скрытые закономерности, незаметные человеческому восприятию.

Ключевые слова: Big Data, искусственный интеллект, описательная аналитика, машинное обучение, нейронные сети, цифровая экономика, прогнозирование бизнес-аналитики.

Информационные потоки усложняются динамично, как и рыночные отношения, технологии и их применение [1, с. 84]. Становятся интеллектуальней и обрабатывающие сервисные системы. Мозг, имея колоссальные нейронные

возможности (используемые человеком лишь на 7-10 %) для структурирования – обработки, хранения информации, использует их недостаточно полно и эффективно по времени, скорости обработки и извлечения. Усиливают эти возможности технологии и системы: базы знаний, Data Mining, Big Data, ИИ (искусственный интеллект, СИИ – система, базирующаяся на ИИ) и др.

Искусственный интеллект (ИИ, AI), машинное обучение [2, с. 1] часто ассоциируются с научно-технологическими гигантами и популярными платформами для обучения компьютеров – программ. Небольшим компаниям часто недоступна по средствам интеграция ИИ в свои бизнес-процессы. Но следует искать альтернативы и важно провести системный анализ возможностей Big Data, СИИ в бизнесе, особенно, в малом. Для эффективности бизнес-процессов необходима аналитика, опирающаяся на использование больших данных и искусственного интеллекта.

Связи «бизнес-процесс – Big Data»

Big Data – инструментарий по извлечению какого-либо результата: данных, знаний в «человеческом» виде, воспринимаемых человеческими органами, сознанием из объемных, постоянно приращиваемых данных [3, с. 181]. Big Data применяется в здравоохранении, госуправлении, торговле и других сферах, например, при визуализации. Не так активно такой инструментарий используется в бизнесе. Он имеет эвристический потенциал [4, с. 3], позволяет работать с ресурсами, автоматизированными и интеллектуальными системами, поддерживаемыми WYSIWYG-принципом («Что (в проекте) наблюдаем, то реально (на практике) получим»). Таков, в частности, онлайн-редактор формирования веб-сайта, «заливаемого» прямо на хостинг, с участием офлайн-клиентов, работающих в FrontPage, DreamWeaver и др.

Также используется принцип «Три V» – Volume (объем), Velocity (скорость), Variety (многообразие). Среди иных важных принципов, основных также три: масштабируемость (Big Data – система расширяемая, клиентов, машин в ней множество), отказоустойчивость (если часть машин будет сбоить – вся система будет устойчиво работать); локализация данных (на сервере).

Например, в торговле Big Data отражает не только количество посетителей, но и конверсию, «средний чек», задержку клиента, его маршрут – все, что необходимо для оценки активности и потенциала аудитории [5, с. 151].

Основы технологии Big Data базируются на методах (технологиях):

- Data Mining;
- классификации, ранжировании, таксономии;
- краудсорсинге;
- использовании ИИ (нейросетевой анализ, в частности, распознавание);
- 3D-визуализации;
- анализе временных рядов;
- A/B-тестировании и др.

Примерами использования Big Data являются зондирование Земли, «лайки», автомобильные GPS-системы логистической компании и др. Примеры инструментария – AsterMapReduceAppliance, BigDataAppliance и др. [6, с. 2].

Связи «CRM – AI»

CRM-системы предназначены для обработки информации о потребителях по различным каналам (например, по e-mail, в соцсетях) и предоставления интегрированной среды управления взаимодействиями с потребителями, автоматизации маркетинга и привлечения клиентов. Малые предприятия достаточно функциональны и могут применять СИИ, встроенную в популярную платформу CRM. Функциональность системы «CRM-AI» возрастет. За счёт неё можно анализировать письма, сообщения соцсетей, отзывы клиентов, оценивать их, адаптироваться к ним, корректировать маркетинг, таргетинг (например, автоматически направлять потенциальных клиентов или персонализировать маркетинг-акцию).

Обслуживание и сопровождение – ключевой момент эффективного удержания клиентов. Качество улучшится, если выполнять не ранее поставленные задачи, а организовывать процессы согласно уникальному опыту поддержки потребителей. Например, компании могут автоматизировать ответы, классифицировать их, направлять оперативно нужному процессу, освобождая

время для решения профессионально важных, не решаемых без участия человека, задач. Малые предприятия смогут сократить время обработки и больше автоматизировать связь между бизнес-процессами и клиентами.

Связи «СИИ – маркетинг»

Эффективное управление маркетинговым бюджетом требует глубокой экспертизы и дополнительных издержек малого бизнеса. Малые предприятия уже сейчас могут доверять свои маркетинговые кампании ИИ-платформам по управлению маркетинговыми операциями (например, Adwords, Bing), так же как и ведение анализа эффективности рекламы с использованием маркетинговых ИИ-решений. Они помогают организациям подобрать оптимальную маркетинговую стратегию, значительно снизить цену, за счет взаимодействий клиентов с маркетинговыми кампаниями. Автоматизация, интеллектуализация и эффективный мониторинг бюджета ведут к экономии.

Связи «СИИ – конкурентная разведка»

Роль конкурентов оказывает значительное влияние на реагирование на тенденции рынка и сохранения конкурентоспособности. Для повышения конкурентоспособности используется инструментарий анализа, например, AI Crayon, отслеживающий конкурентов с различными коммуникациями (сайты, соцсети, приложения), определяющий динамику ценообразования PR-мероприятий. С бизнес-процессами, метриками, функциональность может дать малым предприятиям более качественное понимание текущих изменений в стратегии их конкурентов. Конкурентная разведка, поддерживаемая СИИ, включает мощные аналитические возможности, позволяющие мгновенно выявить слабые и сильные стороны конкурентов и использовать их при адаптации бизнес-процессов своей компании.

Готовые решения и веб-аналитика

Существуют современные ИИ-ориентированные алгоритмы анализа, классификации, таксономии, моделирования, принятия решений, прогнозирования. С их помощью бизнес-компания может мгновенно актуализировать информацию (данные, знания) по бизнесу, извлекать сведения, связи, идентифицировать параметры (Google, CSV, Excel и др.).

Такие алгоритмы и программы являются легко интегрируемыми и используются для анализа продуктов. Рынок СИИ на подъеме, у бизнеса больше возможностей следовать стратегии ИИ, вместо аутсорсинга маркетинговых компаний – машинное обучение, подключение к ИИ-платформам. Автоматизация (СИИ+АРМ) и бизнес-аналитика позволят сэкономить ресурсы малых фирм, давая возможность оставаться конкурентоспособными в «цифровой» экономике.

Аналитика существует везде – в прогнозах, в анализе-синтезе процессов. Интернет-приложения релевантны аналитическим исследованиям специалистов, например, маркетологов, «рекламщиков». Веб-бизнес требует, чтобы бизнес-возможности корпорации были повышены многократно с помощью СИИ, Big Data и других технологий.

Необходима аналитика – полная, своевременная, точная. Даже когда отсутствуют четкие предписания, потребность в ней возрастает: интернет-бизнес развивается достаточно сумбурно и бессистемно, нет релевантных регуляторов в бизнес-ориентированных веб-сообществах. Каждый сектор развивается самостоятельно, регулируется соответственно. Важен межкорпоративный менеджмент, объединение компаний для устойчивого, многостороннего развития, защиты корпоративных, отраслевых интересов.

Здесь эффективно применимы аналитические системы, ИИ, Big Data, Data Mining и др. Например, у интернет-магазинов не бывает стабильных регулярных вложений (они зависят от прибыли), а бизнес-модели динамично меняются (от прибыльности до убыточного состояния), поэтому в сложных динамичных рыночных условиях следует позаботиться о качественной аналитике – «щите» бизнеса.

Бизнес-аналитик сможет найти решение с помощью компетенций, аналитического инструментария, программных средств (стандартов) реального режима (например, IDEF, SQL, SAS, ERP). Для этого необходимо:

- собрать, проанализировать информацию;
- организовать эффективную работу;

- выделить и релевантно описать автоматизируемые бизнес-процессы (особое внимание следует уделить управленческим);
- моделировать бизнес-взаимодействия (класса B2B, B2C и др.);
- поддержать системы и стандарты офисной документации (XML, OpenOffice и др.);
- идентифицировать наиболее приоритетные цели и ресурсы их достижения.

Выводы:

В течение последних лет удалось полностью устранить технические проблемы, которые были связаны с применением решений Big Data. Вопросы, при текущем наборе технологий, решаются более мобильно, чем это было до их использования. Однако существует ряд факторов, влияющих на замедление развития Big Data.

Зачастую большинство бизнес-процессов в компаниях недостаточно отлажены для внедрения новых технологий. Это вызвано рассогласованием хранилищ в различных отделах компании, и при необходимости решения масштабных аналитических задач, интеграция информации оказывается затруднена. В таких ситуациях требуется совместная работа аналитиков. Но эти инциденты можно и избежать, если придерживаться четкой централизации, или «единой версии правды», как ее еще называют.

Как следствие, аналитические предсказания, как и прогнозы событий сопровождаются неустойчивостью, несоответствиями. Поэтому проделанный системный анализ поможет бизнес-аналитику построить системную модель, отвлекаясь от второстепенных, не влияющих на целостность структуры, факторов. В дополнение, применение системы ИИ на практике не ограничивается выбором математической модели или какого-нибудь алгоритма. Для интеграции, тренировки алгоритмов и моделей, обработки и процесса данных, необходимо выстроить качественную систему для работы. Тем не менее, математических знаний данных методов для работы недостаточно. Необходимо понимание внедрения ИИ и Big Data в бизнес-процессы и дальнейшая

структурированная работа с ними с отслеживанием процесса на каждом этапе функционирования.

Список литературы:

1. Яковлев В.С. BIG DATA / В.С. Яковлев // Техника и технологии: роль в развитии современного общества. - 2015, № 6, с. 83-90.
2. Научные статьи в области искусственного интеллекта. – URL: http://neuronus.com/stat (Дата обращения 05.06.2018).
3. Герасименко Н.А. О некоторых особенностях технологии BIG DATA / Н.А. Герасименко // Научное обозрение. -2015, № 16, с. 180-184.
4. Карчагин Е.В. Эпистемология и эвристические возможности Big Data // Концепт. – 2015, № 12 (декабрь), с. 1-7. – URL: http://e-koncept.ru/ 2015/15437.htm (Дата обращения 05.06.2018).
5. Измалкова С.А. Использование глобальных технологий «BIG DATA» в управлении экономическими системами / С.А. Измалкова, Т.А. Головина // Известия Тульского государственного университета (серия «Экономические и юридические науки»). - 2015, т.4, № 1, с. 151-158.
6. Lagoze C. Big Data, data integrity, and the fracturing of the control zone. Big Data & Society, July–December, 2014, p. 2.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИЙ НА ПРИМЕРЕ ЯПОНИИ

Бленаова Асият Мухарбиевна
магистрант, кафедра государственного и муниципального управления
СКФУ (Северо-Кавказский государственный университет),
РФ, г. Ставрополь
E-mail: asyuta.blenaova@yandex.ru

«Если правильно объяснить людям «зачем»,
то они всегда найдут способ «как»».
Джордан Белфорт

Для того чтобы любое предприятие в современных реалиях работало достаточно эффективно, необходимо чтобы руководство этого предприятия могло воздействовать на отношение работников к труду. Хотя XXI век является веком развития технологий, все равно человек остается движущей силой, именно поэтому мотивация персонала является актуальной и сегодня.

Мотивация — это одна из основных функций современного менеджмента, направленная на повышение эффективности труда персонала организации.

Функция мотивации заключается в том, что она оказывает влияние на трудовой коллектив организации в форме побудительных мотивов к эффективному труду, общественного воздействия, коллективных и индивидуальных поощрительных мер, данные формы воздействия активизируют работу субъектов управления, повышают эффективность всей системы управления организацией [1, с. 45-46].

Для успешного совершенствования системы мотивации на российских предприятиях необходимо изучать опыт зарубежных стран. Конечно, Россия – это уникальная страна, непохожая ни одну другую, но если зарубежный опыт применять с учетом специфических особенностей нашей страны, с учетом менталитета российских людей, то это может оказаться вполне успешной практикой.

Американский антрополог Э. Холл рассматривает культуры по признаку их отношения к контексту. Под контекстом Э. Холл понимает «информацию, окружающую и сопровождающую событие». Согласно этой теории различают

высококонтекстные и низкоконтекстные культуры. Высококонтекстные культуры – это культуры, в которых большая часть информации определена неязыковым контекстом: внешним видом, иерархией, статусом. И эта информация понятна всем обладающим этой культурой без слов. Отличаются коллективизмом, скрытой манерой речи, отсутствием полной информации, большую роль играет невербальное общение.

Низкоконтекстные культуры – это культуры, где практически вся информация передается при помощи слов, здесь принято, открыто выражать свои желания и намерения. Такая культура отличается: прямой манерой речи, роль невербального общения сведена к минимуму, возможно открытое выражение недовольства, характеризуется индивидуализмом [2, с. 112-115].

Если смотреть по шкале (рисунок 1), то Россия занимает срединное положение, хотя больше тянется к высококонтекстным культурам.

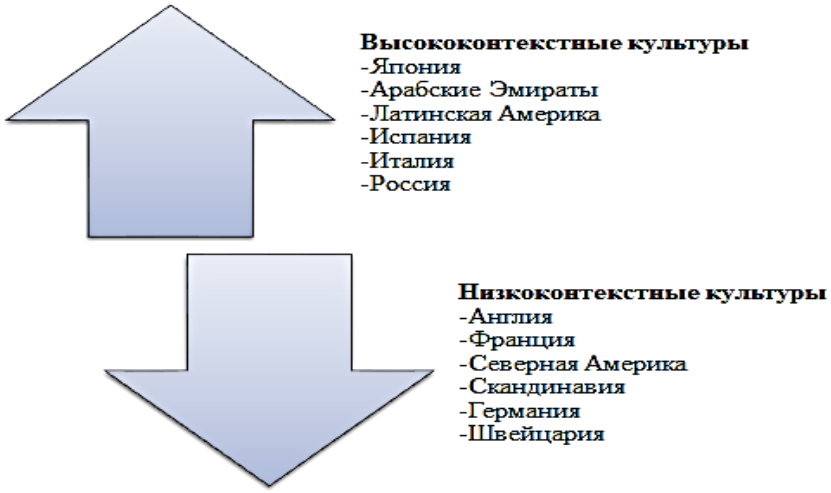

Рисунок 1. Шкала культур Э. Холла

Поэтому, мы считаем, опыт японских организаций будет полезен для российских руководителей.

Существует общепринятое утверждение, что «японское экономическое чудо», после Второй мировой войны, произошло благодаря системе «управления качеством» (total quality management, TQM) и системе управления персоналом.

Вообще работники японских компаний сильно отличается от всех остальных своей преданностью компании, практически жертвенностью.

Японская система мотивации персонала опирается на следующие принципы:

«Пожизненный найм» сотрудников. Устройство на работу в одну из японских организации уже много значит для японских сотрудников, но совершенствование этой работы является более важным аспектом. Продвижение по карьерной лестнице также зависит от стажа работы, то есть соблюдается принцип «старшинства» Система «пожизненного найма» включает ряд льгот:

- прибавка к заработной плате за каждый отработанный год;
- медицинское страхование;
- материальная помощь при покупке жилья;
- прибавка к отпуску дополнительных дней за каждый отработанный год

и т. д. [3].

Эта система функционировала в Японии на протяжении многих лет и была эффективна, но в современном мире, когда молодые специалисты стремятся к более быстрому карьерному росту, система видоизменяется, появляются временные работники с гибкой оплатой труда.

Принцип постоянного обучения сотрудников. Это постоянное совершенствование сотрудников в профессиональной области за счет работодателя. Однако если образование было получено без направления предприятия, то считается, что этому сотруднику будет сложно работать в коллективе организации [3].

Принцип постоянных трудовых ротаций. Широко распространено в японских организациях. Ротация способствует некому разнообразию выполняемых работ, что важно для сотрудников, так как в итоге получается специалист широкого профиля и исчезает проблема замещения кадров при необходимости.

Совместная процедура принятий решений. Этот принцип характеризуется совместной работой руководителей и сотрудников. Главным этапом в процессе принятия решения является этап подготовки, при котором сотрудников компании знакомят с последствиями будущего решения, выясняют точения сотрудников к выработанному решению. И в итоге получается, что сотрудники воспринимают принятое решение как свое собственное, а не как приказ руководства, что влияет на оперативное его исполнение.

Создание различных «малых производственных групп по усовершенствованию трудовой деятельности». Это так называемые «кружки контроля качества», «движение за самоконтроль», «кружки снижения себестоимости» и т. д. работа таких кружков имеет огромное значение для компании, они способствуют снижению брака и повышению эффективности производства. По официальным данным в 95 % японских компаний существуют такие кружки качества [4, с. 38]

Ориентированность на группу. Во многих японских компаниях функционируют группы по 4-10 человек, зависимость участников группы очень высокая, индивидуализм не приветствуется, соперничают группы. Такая организация работы предполагает повышение ответственности сотрудника и является стимулом к качественному выполнению своих обязанностей. В том числе и отдых чаще всего коллективный [3].

Практически отсутсвует дистанция власти. Этому способствуют то, что японские менеджеры чаще всего лишены особых привилегий, например, отдельных кабинетов и стоянок.

Таким образом, можно сказать, что хотя некоторые принципы японской системы мотивации персонала устарели и теряют свою актуальность в условиях современного мира, эта система все еще остается эффективной и востребованной.

Список литературы:

1. Баженова Е.В. Мотивация и стимулирование на пути к успеху фирмы. Издательство: М: АСТ. 2014. – С. 192.
2. Зусман В.Г. Фролов А.А. Межкультурная коммуникация: учебное пособие. Издательство: ДЕКОМ. 2013. – С. 256.
3. Моисеева В.О. Особенности мотивационной системы японского менеджмента и возможности её применения в российских компаниях // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2014. № 3. Ч. 1 [Электронный ресурс]. URL: http://ekonomika.snauka.ru/2014/03/4343 (Дата обращения: 05.06.2018).
4. Дуцяшова В.П. Мотивация труда в менеджменте. Издательство: Кострома. 2016. – С. 64.

РОЛЬ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Каргинов Никита Андреевич
студент, ЭБ 433 гр., ЮРИУ РАНХиГС,
РФ, г. Ростов-на-Дону

Горбачева Анна Анатольевна
научный руководитель,
канд. экон. наук, доцент, ЮРИУ РАНХиГС,
РФ, г. Ростов-на-Дону

Аннотация. В статье рассмотрено понятие риск-менеджмента, проанализированы его основные задачи, а также раскрыта технология управления рисками на предприятии. При этом, в статье проанализирована роль риск-менеджмента в обеспечении экономической безопасности организации.

Ключевые слова: Риск-менеджмент, управление рисками, экономическая безопасность.

Существует большое разнообразие угроз безопасности экономического характера для предприятия. На практике достаточно сложно организовать безопасность по всем направлениям. Чтобы оптимизировать работу в сфере защиты ключевых активов и процессов хозяйствующего субъекта, следует обозначить максимально уязвимые точки организации, которые предполагают самый высокий уровень риска. Появление такого рода рисков является неотъемлемой частью предпринимательской деятельности, и, поэтому, возникает необходимость разработки конкретных методов и приемов выявления этих рисков и принятия управленческих решений по их ликвидации.

Организации существуют в конкурентных условиях, но при этом имеют разную внутреннюю среду, которая подразумевает уровень производственного потенциала, состав кадров организации и т. д. Поэтому у каждой организации возникают риски, которые присущи именно этому предприятию. Их принято связывать со спецификой деятельности организации. Несомненно, крайне

важно в срок выявлять риски а также определять вероятность их наступления, прогнозировать время наступления рисков и оценивать возможный ущерб.

Актуальность данной проблемы действительно крайне высока, так как в современных условиях постоянно появляются проблемы, связанные с деятельностью организации, от решения которых зависит ее дальнейшее существование. При этом, спектр угроз экономической безопасности предприятия весьма широк. Именно поэтому возникает важнейшая роль риск-менеджмента в обеспечении безопасности организации, в частности экономической.

В последнее время все чаще встречается понятие «риск-менеджмент». С одной стороны, можно сказать, что под риск-менеджментом понимается управление предприятием в условиях общего кризиса экономики. С другой стороны, под данным определением подразумевается прежде всего управления фирмой антикризисной направленности.

Риск-менеджмент подразумевает под собой совокупность приемов, методов и мероприятий, которые позволяют в определенной степени делать прогнозы касательно наступления рисков, а также принимать решения по воздействию на них.

Успешное функционирование предприятия является основной целью разработки любой модели управления, особенно в условиях риска и неопределенности. Данная цель достигается при условии решения комплекса основных задач:

- выявление возможных экономических рисков;
- снижения финансовых потерь, связанных с экономическими рисками.

Управление рисками подразумевает процесс последовательных действий, которые изображены на рисунке 1.

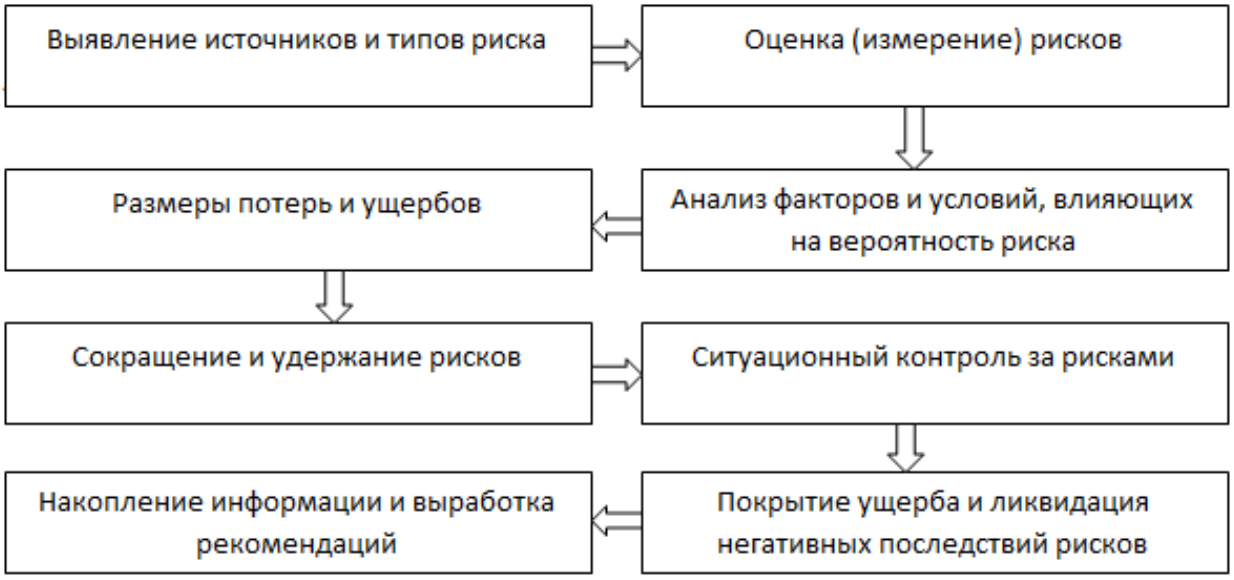

Рисунок 1. Технология управления рисками [1]

Управление рисками подразумевает особую сферу деятельность в экономике. Неотъемлемой составляющей является требование наличия углубленных знаний в области анализа хозяйственной деятельности, методов оптимизации хозяйственных решений, страхового дела, психологии и многого другого. Следует понимать, что нахождение варианта действий, которые обеспечат оптимальное сочетание риска и дохода в конкретном проекте по управлению, является основной задачей предпринимателя в сфере управления рисками. Основывается это также на суждении о том, что оптимальное сочетание риска и дохода происходит на фоне прямой зависимости прибыльности и степени риска – чем прибыльнее проект, тем выше степень риска при реализации.

Управление рисками является управленческим (административным) процессом руководителей фирмы, направленным на эффективную экономическую защиту фирмы от обстоятельств случайного или сознательного характера. В конечном счете, эта деятельность способствует защите от мероприятий, наносящих материальный ущерб фирме. Управление рисками, как и всякая управленческая деятельность, имеет свой логический аспект и свою процедуру (последовательность действий). Соответственно, управление рисками можно определить как процесс выработки и осуществления решений,

которые минимизируют широкий спектр влияний случайных или злонамеренных событий, в конечном счете, наносящих существенный материальный ущерб фирме.

В результате, риск-менеджмент предполагает разработку конкретных методов, обеспечивающих дальнейшую экономическую безопасность. Риск-менеджмент в организации должен обеспечивать [2]:

- Процесс обнаружения факторов объективного и субъективного характера, которые влияют на определенный вид риска;
- Проведение анализа выявленных рисков;
- Определение возможного уровня риска для экономической безопасности;
- Анализ и разработка методов по снижению финансовых потерь;
- Формирования комплекса мер по снижению риска;
- Реализация мероприятий и оценка результатов.

Применением риск-менеджмента занимаются многие крупные компании, в том числе и Сбербанк России.

В Сбербанке на данный момент сформирована профессиональная служба риск-менеджмента, которая в целях организации работы по управлению рисками, осуществляет свою работу независимо от фронт-офисных подразделений, мотивированных на результативность бизнеса. Особенность данной службы заключается в том, что на базе риск-менеджмента происходит обеспечение внутренней сбалансированности бизнеса банка по каждому виду работы, а также обеспечивается дальнейшая безопасность экономических показателей банка [3].

Следует отметить, что главная цель риск-менеджмента для экономической безопасности заключается в выявлении самых уязвимых аспектов деятельности организации.

Таким образом, проблема влияния риск-менеджмента на обеспечение экономической безопасности крайне актуальна. Риск-менеджменту характерны свои задачи, которые так или иначе затрагивают вопрос безопасности. При этом, важным аспектом является применение особых методов риск-

менеджмента и технологий управления рисками. Благодаря риск-менеджменту, проблема возникновения рисков проходит, непосредственно, от выявления источников и типов риска, до накопления полученной информации и формированию рекомендаций по улучшению безопасности предприятия.

Список литературы:

1. Коновалов А.А., Лепетикова И.Ю. Риск-менеджмент в системе экономической безопасности // Ростовский научный журнал. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://rostjournal.ru/?p=922.
2. Махнач Д.А., Фахрисламова Е.И. Роль риск-менеджмента в обеспечении экономической безопасности предприятия [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://kemerovorea.ru/upload/iblock/167/%D0%9C%D0%B0%D1%85%D0%BD%D0%B0%D1%87%20%D0%94.pdf.
3. Управление рисками на примере ОАО «Сбербанк России» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://refleader.ru/jgebewqasrnayfs.html.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДИАГРАММЫ ПАРЕТО ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СФЕРЕ ОБСЛУЖИВАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ СТОМАТОЛОГИЧЕСКОЙ КЛИНИКИ)

Карнакова Карина Сергеевна
магистрант, ВМБШ, ЮУрГУ,
РФ, г. Челябинск
E-mail: karina.karnakova@mail.ru

Фаткуллин Ринат Ильгидарович
научный руководитель,
канд. техн. наук, доцент, ВМБШ, ЮУрГУ
РФ, г. Челябинск

Аннотация. Постоянно растущее число конкурентов заставляет предпринимателей проверять и улучшать деятельность своего предприятия для того, чтоб оставаться конкурентоспособным, особенно на рынке, находящемся в сфере обслуживания. Клиентоориентированность в организации в сфере обслуживания является самым важным аспектом, поэтому для сохранения уже имеющегося количества потребителей и его дальнейшего увеличения следует уделять особое внимание работающему персоналу, что определяет необходимость применения методов мотивации персонала. Предлагаемое нами использование диаграммы Парето способствует выявлению имеющихся плюсов и минусов рабочего процесса предприятия и достижению цели улучшения его деятельности.

Ключевые слова: предприятие в сфере обслуживания, стоматологическая клиника, предприятие, улучшение деятельности, клиентоориентированность, оказание услуг, диаграмма Парето.

На современном рынке становится всё больше и больше предприятий, обслуживающих население, но количество не обозначает качество, поэтому для того, чтоб предприятие оставалось конкурентоспособным, предпринимателю необходимо постоянно контролировать и улучшать работу предприятия. Стратегическая цель, стоящая перед предприятием в сфере обслуживания, является сохранение количества имеющихся клиентов и постоянный его рост,

полное удовлетворение их потребностей, оставившее положительное впечатление после оказания предприятием услуг. Местоположение предприятия, использование нового современного оборудования, цена предоставляемых услуг считаются главными, но не основополагающими факторами для положительного впечатления клиента от оказания услуг. Основополагающим фактором является межличностное общение сотрудников, оказывающих услуги, и клиентов, использующих предоставляемые услуги, которое улучшает востребованность предприятия, увеличивающей его конкурентоспособность среди предприятий, выполняющих аналогичные услуги на рынке в сфере обслуживания.

Персонал является главным для компании сферы услуг в обеспечении эффективной деятельности [3, с. 273]. Для улучшения деятельности предприятия необходимо вовлекать в рабочий процесс абсолютно каждого работника этого предприятия. Только зная то, что движет человеком, что побуждает его к деятельности, какие мотивы лежат в основе его действий, можно попытаться разработать эффективную систему форм и методов включения человека в деятельность, способствующую его личностному развитию [6, с. 104]. В связи с этим в последнее время на предприятиях особое внимание уделяют мотивации персонала. Мотивация – это деятельность, активизирующая не только коллектив предприятия, но и каждого сотрудника лично, а так же побуждает их эффективно трудиться для достижения поставленных целей [2, с. 14]. В случае недостаточной квалификации сотрудников, к тому же мало мотивированных на результат, ни у одной организации не будет возможности производить высококачественную работу в системе маркетинга, в сфере продаж, обслуживания и финансов [1, с. 87]. С каждым днем на всех предприятиях, особенно находящихся в сфере обслуживания, уделяют всё больше внимания к анализу элементов, составляющих мотивационную систему, увеличивается роль оценки и результатов работы и компонентов внутренней мотивации. Постепенно развиваются новые методики, подходы и способы, но одностороннее внедрение в каждой отрасли данных методик невозможно, что определяет актуальность мотивации персонала для улучшения деятельности предприятия и приобретает её безусловную значимость.

Для того, чтобы увеличить эффективность и полезность персонала, руководителю предприятия необходимо подобрать правильный и наиболее оптимальный вид мотивации, при котором его подчинённые будут выполнять составленный план работы и достигать поставленных целей, получая при этом удовлетворение от самого процесса работы и результатов их труда. Эффективный руководитель, обладающий харизмой, всегда стремится воодушевить сотрудников на активную. радостную и качественную работу [5, с. 73]. С помощью внедрения мотивационных инструментов системы повышается результативность в организации за счёт мотивации персонала через оптимизацию управления человеческими ресурсами, так как залог успеха любой организации – постоянное стремление каждого специалиста в компании к развитию и совершенствованию [4, с. 203]. Грамотный индивидуальный подход руководства к персоналу предприятия гарантирует грамотный индивидуальный подход персонала к потребителям.

Для изучения влияния мотивации персонала на деятельность предприятия в сфере обслуживания, на примере одной из стоматологических клиник г. Челябинска, был использован статистический метод, а именно диаграмма Парето. Сущность данного статистического метода состоит в том, что наибольший эффект для улучшения деятельности предприятия приносит сосредоточение внимания на малочисленных, но в то же время важных факторах. Для построения диаграммы Парето необходимо выполнить следующие действия:

1. Сбор всей необходимой информации;
2. Провести анализ причин или результатов;
3. Определить значимость полученных результатов;
4. Построить диаграмму Парето.

Для анализа мотивации сотрудников клиники и выявления, кто именно из персонала (врачи, медицинские сестры, администраторы) наименее мотивирован на качественное выполнение работы и улучшение деятельности предприятия, была проведена оценка клиники как организации по оказанию услуг. Для данной оценки было проведено анкетирование пациентов клиники на степень

удовлетворенности их обслуживания. В течение нескольких месяцев пациентам предлагалось ответить на несколько вопросов, которые помогали выявить плюсы и минусы работы всего персонала стоматологической клиники (Таблица 1).

Таблица 1.

Контрольный листок регистрации дефектов

№ дефекта	Вид дефекта	Число дефектов	Доля дефекта, %
1	Невежливый ответ лечащего персонала	8	4.8
2	Невежливый ответ администратора	14	8.4
3	Отсутствие напоминания о визите	36	21.7
4	Незнание администратора нужной информации	41	24.8
5	Ожидание приёма более 15 минут	49	29.5
6	Возникновение ошибок и неточностей в ведении анкеты клиента	6	3.6
7	Неопрятность персонала	5	3
8	Потеря карты клиента	7	4.2
Всего		166	100

Полученные результаты позволяют нам определить наиболее часто встречающиеся дефекты в рабочем процессе персонала предприятия. Теперь необходимо расположить виды дефектов в порядке убывания и посчитать накопленный процент для того, чтобы выявить самые значительные дефекты, на которые в первую очередь стоит обратить внимание руководителю. Группа наиболее значимых дефектов должна составлять в сумме около 80 % (Таблица 2).

Таблица 2.

Контрольный листок дефектов с накопленным процентом

№ дефекта	Вид дефекта	Число дефектов	Доля дефекта, %	Накопленный процент
1	Ожидание приёма более 15 минут	49	29.5	29.5
2	Незнание администратора нужной информации	41	24.8	54.3
3	Отсутствие напоминания о визите	36	21.7	76
4	Невежливый ответ администратора	14	8.4	84.4
5	Невежливый ответ лечащего персонала	8	4.8	89.2
6	Потеря карты клиента	7	4.2	93.4
7	Возникновение ошибок и неточностей в ведении анкеты клиента	6	3.6	97
8	Неопрятность персонала	5	3	100
Всего		166	100	100

В данной таблице видно, какие из всех видов дефектов в работе персонала предприятия являются самыми значимыми, такими являются 4 вида:

1) Ожидание приёма более 15 минут;

2) Незнание администратора нужной информации;

3) Отсутствие напоминания о визите;

4) Невежливый ответ администратора.

Следовательно, основное недовольство клиента вызывает работа администратора стоматологической клиники, именно на него стоит в первую очередь уделить внимание руководителю и применить мотивационные методы для улучшения его деятельности, что вследствие, приведёт к улучшению деятельности самого предприятия

Далее нами была построена диаграмма Парето, высота столбиков которой соответствует доли дефектов, а кумулятивная кривая показывает нарастающую процентную долю всех видов дефектов, начиная с первого (Рисунок 1).

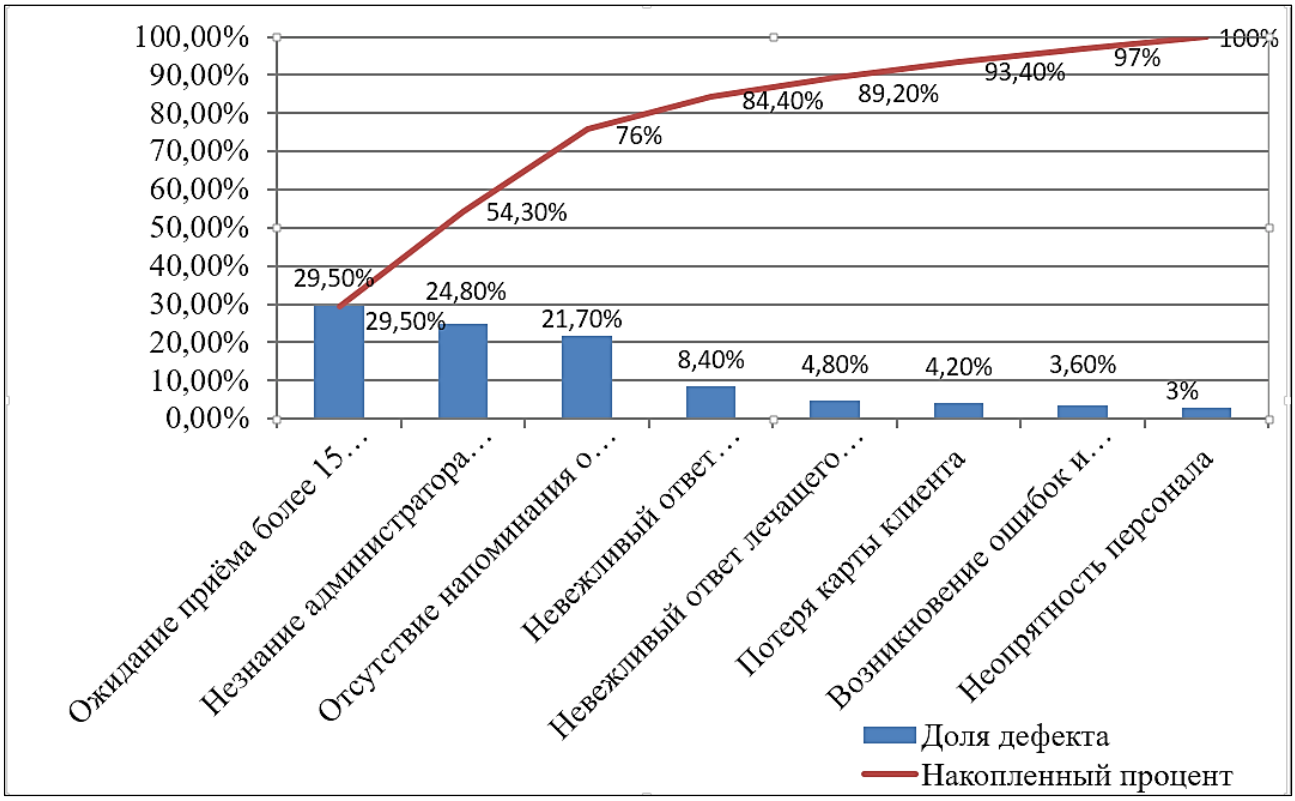

Рисунок 1. Диаграмма Парето для выявления значимых дефектов для улучшения деятельности предприятия

Из проведённого анализа статистического метода, а именно диаграммы Парето, видно, что чуть более 80 % дефектов в деятельности предприятия составляет работа администратора. Следовательно, руководителю необходимо наиболее тщательно отбирать персонал для данной работы, а так же мотивировать его для улучшения качества деятельности предприятия, так как администратор является его лицом и занимает весомую доля для получения положительных эмоций клиента от выполняемых услуг данной стоматологической клиники.

Своевременное выявление и устранение дефектов работы является важнейшим условием для предприятия, которое хочет оставаться конкурентоспособным на рынке в сфере обслуживания. Используя данный статистический метод руководители предприятия могут выявить наиболее встречающиеся дефекты и сконцентрировать своё внимание на их устранении, а дефекты, встречающиеся реже, могут быть устранены позже. Такое планирование и организация работы способствует улучшению деятельности предприятия и его конкурентоспособности, что, следовательно, принесёт высокий экономический эффект.

Список литературы:

1. Гутгарц Р.Д. Эволюция подходов к проблеме управления кадрами предприятия. // Менеджмент в России и за рубежом. – 2004. – № 5. – С. 87–89.
2. Журавлев П.В. Управление человеческими ресурсами: опыт индустриально развитых стран// М.: Экзамен, 2006. – 115 с.
3. Мазманова Б.Г. Управление оплатой труда // М.: Финансы и статистика, 2004. – 485 с.
4. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий: Учебное пособие / Г.В. Савицкая. – 2-е изд., перераб., доп. // М.: Минск: ИП "Экоперспектива", 2006. – 428 с.
5. Самоукина Н.В. Эффективная мотивация персонала при минимальных финансовых затратах // М.: Вершина, 2006. – 224 с.
6. Трапицына С.Ю. Мотивация персонала в современной организации: Учебное пособие / С.Ю. Трапицына. – СПб.: ООО «Книжный дом», 2007. – 240 с.

ЭФФЕКТИВНЫЕ МЕТОДИКИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ И ПЛАНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

Сахабутдинов Азат Айдарович
студент
Казанского государственного энергетического университета,
РФ, г. Казань
E-mail: saxabutdinov97@mail.ru

Ситдиков Акмаль Радикович
студент
Казанского государственного энергетического университета,
РФ, г. Казань
E-mail: sitdikov_akmal@mail.ru

Сайфудинова Назиля Зарифовна
научный руководитель, преподаватель
Казанского государственного энергетического университета,
РФ, г. Казань
E-mail: nazilya_sf@mail.ru

Аннотация. В статье рассматриваются основные стратегические направления развития фирмы, основные этапы процесса формирования и реализации стратегии экономического развития организации. Раскрывается актуальность проблемы анализа стратегического управления организаций в современных условиях, которые подвержены многочисленным фундаментальным факторам.

Ключевые слова: стратегическое управление; планирование; стратегия; организация; предпринимательская деятельность; методы стратегического развития;

Актуальность данной темы заключается в том, что на сегодняшний день экономическая ситуация в России носит далеко не самый стабильный характер, в связи с этим следует особое внимание уделить стратегическому планированию, которое даст возможность руководству компании быть готовыми к таким условиям. Высокий уровень менеджмента организации может минимизировать свои возможные финансовые потери, возникающие при различного рода кризисах, если будет иметь проработанный алгоритм действий на будущее.

Стратегическое планирование основано на стратегии экономического развития организации. Она представляет собой систему долговременных целей и задач, принятия курса действий, выбор наиболее эффективных путей и способов их достижения.

Стратегия экономического развития организации является частью стратегии экономической безопасности, инструментом минимизации угроз, достижения устойчивого финансового состояния и экономического роста в долгосрочном периоде. Миссия – это элемент стратегии экономического развития предприятия, краткое изложение главного предназначения, отражает существующую на рынке возможность удовлетворять конкретный вид потребностей, в условиях конкурентной борьбы.

Основные этапы процесса формирования и реализации стратегии экономического развития организации:

1) определение общего периода реализации стратегии. В рыночных условиях оптимальным периодом реализации стратегии считается период от трех до пяти лет;

2) разработка основных целей стратегического развития организации. Основные цели направлены на: продолжительное эффективное функционирование организации; экономический рост; обеспечение максимальной рыночной стоимости организации; повышение производительности труда; обеспечение конкурентоспособности продукции, работ, услуг и организации в целом; эффективное решение социальных задач персонала организации;

3) обоснование стратегических направлений деятельности организации обеспечивающих экономическое развитие его на долгосрочную перспективу: применение энергоэффективных и энергосберегающих технологий; развитие промышленно-технологической базы организации; применение нанотехнологий, робототехники;

4) разработка стратегических направлений формирования и эффективного использования ресурсов организации, в том числе инвестиционных ресурсов, трудовых, финансовых, материальных, информационных: определение общего

объема ресурсов; выбор эффективных схем финансирования и закупка необходимых ресурсов; создание оптимальной структуры источников формирования ресурсов;

5) формирование политики по основным направлениям деятельности организации с учетом функциональных стратегий, таких как: ценовая политика; инновационно-инвестиционная; конкурентная; финансовая; маркетинговая; социальная; транспортная; производственная и другие, которые разрабатываются в соответствии с периодом реализации формирования общей стратегии экономического развития, поскольку они носят по отношению к ней подчиненный характер;

6) в процессе реализации стратегии экономического развития предприятие проводит оценку ее результативности, то есть оценку экономического состояния организации. Основными критериальными показателями являются: показатели, характеризующие финансовое состояние организации; показатели, характеризующие финансовые результаты организации; показатели производительности труда; показатели конкурентоспособности; средняя заработная плата работников и другие показатели, которые характеризуют развитие и эффективное функционирование организации на долгосрочную перспективу.

Главная цель стратегического планирования заключается в разработке системы планов и плановых показателей по обеспечению организации необходимыми ресурсами, повышении эффективности деятельности организации, в обеспечении экономического роста и экономической безопасности организации в долговременном периоде его функционирования.

Основные задачи стратегического планирования:

- разработка и практическое применение системы планов, отражающих эффективное экономическое состояние организации, определяющих перспективные направления развития;
- выбор основных путей и средств достижения в процессе реализации текущих и финансовых планов;

• контроль, который обеспечивает реализацию и проверку исполнения управленческих решений в области стратегического планирования, своевременное выявление отклонений фактических результатов от плановых и принятие соответствующих оперативных управленческих решений.

Стратегическое планирование как инструмент эффективного управления организации создает возможности для достижения максимального дохода и финансовых результатов при оптимальных затратах; рационального использования имеющихся ресурсов; улучшения финансового состояния, в том числе ликвидности баланса организации, его платежеспособности, повышения финансовой устойчивости и деловой активности организации. Кроме того, важнейшим преимуществом стратегического планирования является возможность обеспечить производство конкурентоспособной продукции. Конкурентоспособность продукции характеризуется следующими показателями: цена товара должна обеспечивать платежеспособный спрос; качество продукции – это интегральный показатель, характеризующийся надежностью, долговечностью, ремонтопригодностью, сохраняемостью, техническим условиям, дизайном, ресурсоемкостью, эстетичностью и другими показателями, которые отличают данный товар от аналога; сервис – это показатель конкурентоспособности продукции, включающий в себя уровень сервисного обслуживания, установку, хранение, транспортировку товара, затраты на гарантийный и послегарантийный ремонт, условия платежа.

Стратегическое управление представляет собой систему, предназначенную обеспечить информационные потребности менеджмента, нацеленную на дальнейший рост, в связи с чем, рассматривается как возможное направление развития компании. Стратегическое управление состоит из взаимосвязей и взаимозависимостей, которые возникают между его субъектами. Главным элементом в нем является информация, необходимая для принятия управленческих решений.

Фактором, без которого становиться невозможно успешное развитие стратегического управления в текущих условиях является автоматизация

операций планирования, прогнозирования, анализа и учета в интеграции с данными других информационных баз организаций с целью понижения затрат на сбор и обработку информации.

В заключении, можно сделать вывод, что современные организации не могут быть достаточно эффективными, если они не знают конкретное направление своей деятельности. Стратегическое управление преподносит средство систематического мышления и ориентированность в направлениях развития, среды и стратегий организации. Эффективность — берет свое начало с четкого видения, задач и целей. Формальные подходы к стратегическому планированию определяют и устанавливают эти задачи, цели и видения. Таким образом, стратегическое планирование является одним из важнейших инструментов достижения эффективности и высоких результатов для организаций, которые хотят определить свое собственное видение и миссию.

Список литературы:

1. Цветков А.Н. Менеджмент – М.: Питер, 2010 – 248 с.: ил. – (Серия «Учебник для вузов»).
2. Ансофф И. Стратегический менеджмент. Классическое издание: — М.: Питер, 2009. – 344 с.
3. Косинова Н.Н. Развитие системы стратегического управления на предприятиях промышленности // Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. – Ростов-на-Дону, 2008. – 55 с.
4. Меркулова Е.В. Инструменты стратегического управления предприятием // Современные проблемы науки и образования. – 2006. –№ 4.

СЕКЦИЯ

«ЭКОНОМИКА»

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ КАК ОРИЕНТИР ЕЁ РЕФОРМИРОВАНИЯ

Антонова Ирина Владимировна
студент экономического факультета Ульяновского ГАУ,
РФ, г. Ульяновск

Богапова Мярьям Ривалевна
научный руководитель, ассистент кафедры
«Экономика, организация и управление на предприятии»
Ульяновского ГАУ,
РФ, г. Ульяновск
E-mail: bogapova-marina@rambler.ru

Проблема пенсионного обеспечения является сердцевиной социальной политики, поскольку от пенсионного законодательства и пенсионной системы зависит жизнь более чем 25 процентов населения страны. Кроме того, пенсионная система является ядром всей системы социальной поддержки и социальной защиты населения и в ней отражаются все проблемы и закономерности социального государства.

Возрастная структура населения предъявляет определенные требования к социальной политике государства, поскольку в современном мире все большее число пожилых людей требует значительных затрат на пенсионное обеспечение.

Проанализируем численность отдельных возрастных групп за два года (табл. 1). Как видно из данных таблицы 1 изменение численности по отдельным возрастным группам характеризуется как положительными, так и отрицательными значениями. Так, в 2017 году по сравнению с 2016 годом наблюдается положительная динамика в общей численности населения (увеличение на 537 тыс. человек).

Это изменение обусловлено увеличением численности населения по большинству половозрастных групп, за исключением: возрастной группы

населения от 15 до 19 лет (характеризуется уменьшением численности на 41 тыс. человек), от 20 до 24 лет (на 617 тыс. человек), от 25 до 29 лет (на 534 тыс. человек). Также уменьшением численности населения характеризуются такие возрастные группы, как 35-39 (уменьшение на 4 тыс. человек), 50-54 (на 521 тыс. человек) и 75-79 (на 55 тыс. человек).

Таблица 1.

Численность отдельных возрастных групп (2016-2017 гг.)

Все население, млн. человек	**2016 г.**	**2017 г.**	**Изменение, 2017 г. по сравнению с 2016 г.**
	146267	**146804**	**537**
0-1	1465	1468	3
5-9	8218	8559	341
10-14	7253	7408	155
15-19	6731	6690	-41
20-24	8445	7828	-617
25-29	12412	11878	-534
30-34	12219	12537	318
35-39	11098	11194	-4
40-44	10220	10381	161
45-49	9193	9279	86
50-54	10356	9835	-521
55-59	11092	11155	63
60-64	9445	9609	164
65-69	7263	7637	374
70-74	3399	3416	17
75-79	5156	5101	-55
80-84	2448	2594	146
85 и более	2082	2118	36

Источник: составлено авторами по данным Росстата

Демографическая ситуация в России обладает не только проблемами возрастных категорий, но и гендерной. В течение последних 12 лет наблюдается постоянность в процентном соотношении мужчин и женщин – 46 % и 54 % соответственно.

На рисунке 1 представлена возрастно-половая структура населения России по состоянию на начало 2017 года. Численность женщин в нашей стране превышает численность мужчин. В результате сравнения численности мужчин

и женщин по возрастным группам, можно отметить, что, чем старше возрастная группа, тем больше в ней женщин. Несмотря на то, что мальчиков рождается больше, чем девочек (примерно 106 мальчиков на 100 девочек), среди мальчиков выше смертность, особенно в младенческие годы.

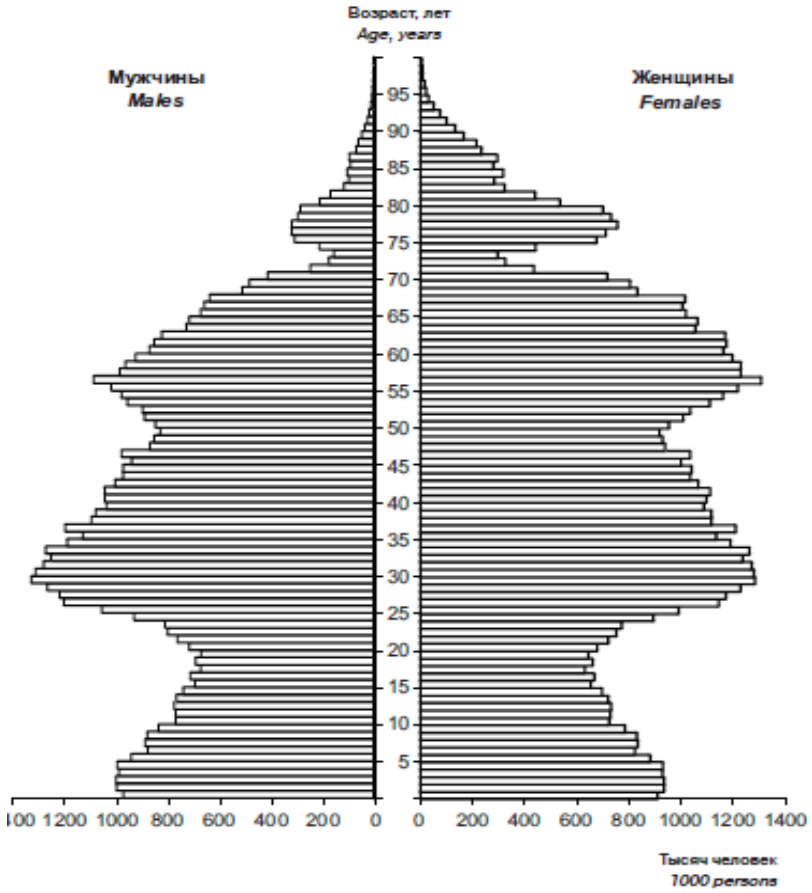

Рисунок 1. Возрастно-половая структура населения на начало 2017 г.

Источник: данные Росстата

Таким образом, анализ демографических тенденций показал, что неприменение каких-либо мер в отношении параметров пенсионной системы могло привести к нехватке средств на выполнение обязательств перед пенсионерами.

Проанализировав основные показатели деятельности Пенсионного фонда России в 2010-2017 гг. (табл. 2) можно отметить, что в динамике лет наблюдается увеличение и доходной и расходной частей бюджета ПФР.

Таблица 2.

Основные показатели деятельности ПФР в 2010-2017 гг.

Показатель	Млрд. руб.							
	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Доходы	4600	5 255,6	5 890,4	6 388,4	6 160,0	6 995,17	7 625,2	8 363,5
Расходы	4200	4 922,1	5 451,22	6 378,5	6 190,0	7 618,15	7 800,0	8 583,9
Расходы на выплату пенсий	3700,0	4 068,7	4 514, 8	5 200,0	5 400,0	6 172,0	6 513,6	6 900,0
Расходы на ежемесячные денежные выплаты отдельным категориям граждан	293,6	300,5	311,9	352,7	358,5	360,0	383,4	392,5
Расходы на предоставление материнского (семейного) капитала	97,1	171,2	171,3	241,3	301,0	344,5	365,3	330,2

Источник: составлено автором

В структуре расходов бюджета Пенсионного фонда наибольший удельный вес занимают расходы на выплату пенсий. Так, в 2017 году их объем составил 6 900,0 млрд. руб., что на 3 200,0 млрд. руб. больше, чем в 2010 году. Величина расходов на предоставление материнского (семейного) капитала в 2017 году составила 330,2 млрд. руб., что на 233,1 млрд. руб. больше, чем в 2010 году.

Графически бюджет расходной части ПФ РФ представим на рисунке 2.

Рисунок 2. Динамика расходов бюджета ПФР в 2010-2017 гг.

Источник: составлено автором.

С 1 января 2002 года в нашей стране началась реализация крупномасштабной пенсионной реформы с целью создания многоуровневой пенсионной системы, которая позволит обеспечить гражданам возможность получения достойной пенсии после окончания трудовой деятельности. Реформирование должно главным образом установить планомерное обеспечение финансовой устойчивости системы за счет экономической обоснованности принимаемых мер, нацеленных на долгосрочную сбалансированность.

В России проблема обеспечения финансовой устойчивости пенсионной системы решалась разными путями. Основные меры, направленные на обеспечение финансовой устойчивости системы отражены в таблице 3.

Таблица 3.

Меры, проводимые в России в 2010-2015 гг., направленные на обеспечение финансовой устойчивости пенсионной системы

Год	Проводимое мероприятие
2010 г.	С целью повышения размера пенсии была введена валоризация, источником финансирования которой был трансферт федерального бюджета.
2011 г.	Увеличен тариф страховых взносов на обязательное пенсионное страхование (с 20 % до 26 %).
2012 г.	Снижены тарифы с 26 % до 22 % (увеличение тарифов страховых взносов оказало непосильную нагрузку на бизнес).
2013 г.	Вводятся дополнительные тарифы страховых взносов за работу в особых условиях труда.
2015 г.	Вводятся поэтапное (в течение 7 лет) повышение порога предельной базы начисления страховых взносов и трансферт на финансирование досрочных пенсий, определяемый как разница между расходами на выплату досрочных пенсий и страховыми взносами, поступившими по дополнительным тарифам.

Источник: составлено авторами

Анализ существующих подходов к определению термина «финансовая устойчивость пенсионной системы» в трудах отечественных и зарубежных ученых позволил заключить, что на сегодняшний день нет определения, в полной мере раскрывающего суть данного понятия.

В свою очередь под данным термином предлагаем понимать способность пенсионной системы выполнять свои пенсионные обязательства своевременно в условиях сбалансированности бюджета Пенсионного фонда и негосударственных

пенсионных фондов и соотношения между объемом страховых взносов и трансферт федерального бюджета, в зависимости от их ресурсных возможностей.

Список литературы:

1. Стратегия долгосрочного развития пенсионной системы Российской Федерации, утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 25 декабря 2012 г. № 2524-р.
2. Официальный сайт Пенсионного фонда России [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.pfrf.ru.

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОЛОГИИ IDEF0 ДЛЯ ВЫЯВЛЕНИЯ НЕДОСТАТКОВ АВТОМАТИЗАЦИИ УЧЕТА ГАРАНТИЙНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ

Безверхая Татьяна Викторовна
студент, кафедра МИТЭ ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ»,
РФ, г. Смоленск
E-mail: izanami5@yandex.ru

Пучков Андрей Юрьевич
научный руководитель, канд. техн. наук,
доцент ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ»,
РФ, г. Смоленск

В соответствии со стандартами ISO (Международная организация по стандартизации), предъявляющими требования к системе качества, которое должно функционировать на основе процессного подхода, любая средняя или крупная организация описывает внутренние бизнес-процессы (БП). Такой подход позволяет улучшить эффективность работы, выявить недостатки деятельности или необходимость полного реинжиниринга БП.

В настоящее время существует множество методологий, регламентирующих построение БП, и одной из них является методология IDEF0, в рамках которой процессы рассматриваются не обособленно друг о друга, а как целая система взаимосвязи и подчинения; блоки процесса, используя определенные ресурсы и механизмы, преобразует входы в выходы.

Важно отметить, что актуальным также является построения для организации или отдельного процесса двух моделей «AS-IS» и «TO-BE», которые отражают и решение существующих проблем [1]. Так, например, изучение БП приборостроительной организации и построение указанных моделей помогли определить недостатки в ведении учета гарантийного.

Особенно остро проблема надежного гарантийного ремонта стала проявлять себя в последнее время ввиду того, что на фоне политической обстановки, сокращаения доходы населения, которое не может постоянно приобретать новое товары, а нуждается в качественном ремонте старого или неисправного изделия.

Кроме того, сегодня для обеспечения эффективности реализации гарантийного обслуживания необходимо использовать автоматизированные информационные системы (ИС), которые обеспечивают эффективную работу с материальными и трудовыми нормативами, обработку различных показателей, связанных с деятельностью **по обслуживанию потребителей**. Это облегчает **учет**, сокращая время, требующееся на оформление документов и обобщение накопленных данных для анализа хода производственной и торговой деятельности организации. Кроме того, процесс гарантийного ремонта включает в себя предварительную диагностику причин неисправности, что в некоторых случаях связано с теоретическими расчётами, проведение которых упрощается посредством использование специальных ИС.

На рисунках 1-4 приведены примеры построения модели IDEF0 «AS-IS», отражающей БП приборостроительного предприятия в рамках предметной области гарантийного обслуживания.

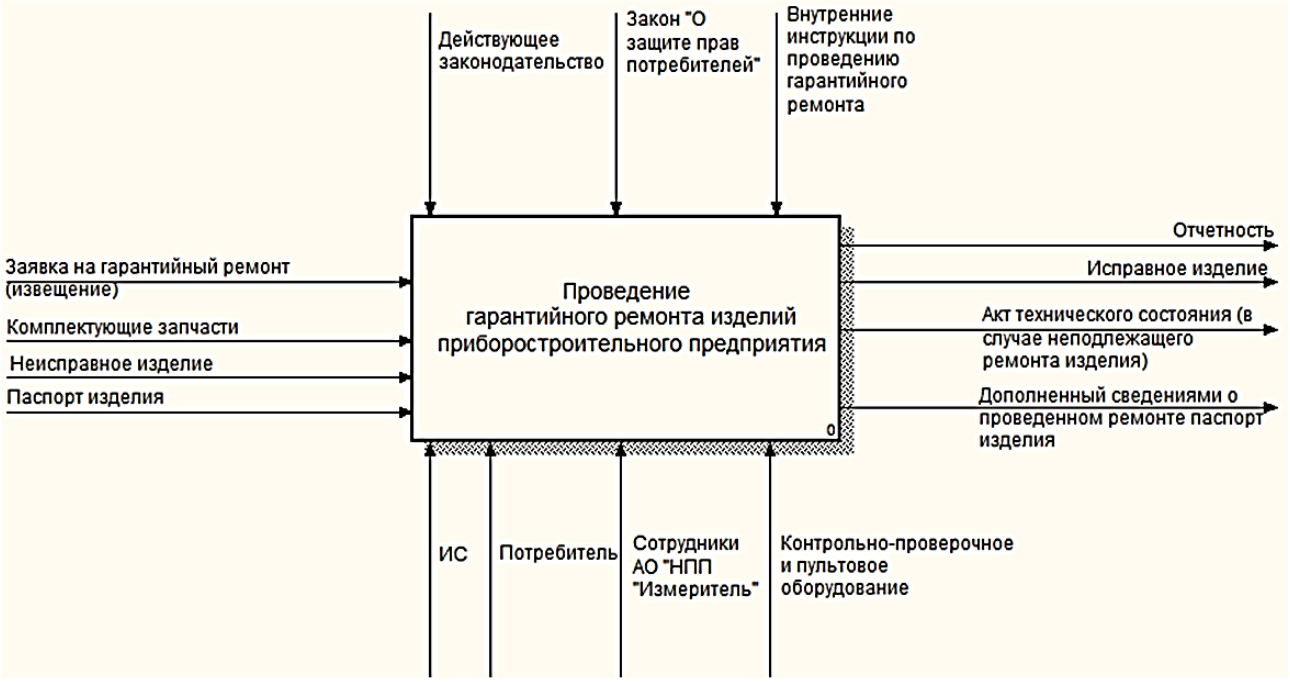

Рисунок 1. Контекстная диаграмма «AS-IS»

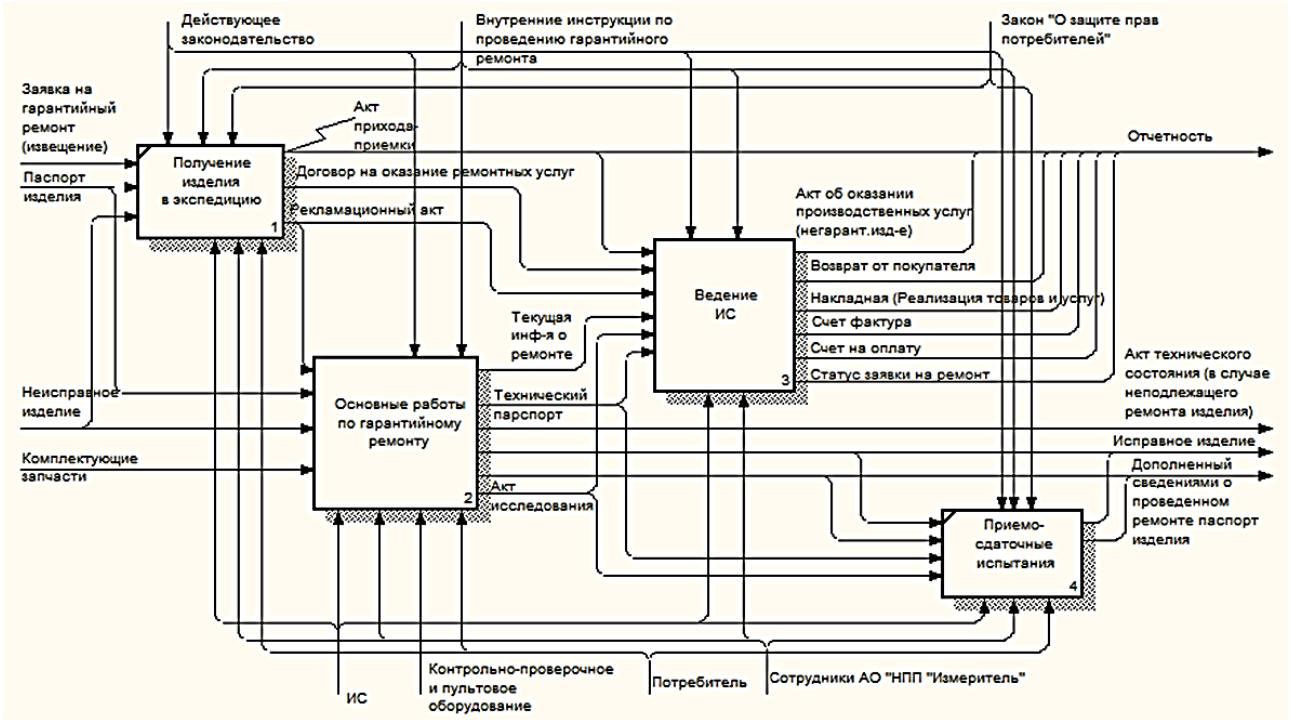

Рисунок 2. Декомпозиция блока «Проведение гарантийного ремонта изделий приборостроительного предприятия» модели «AS-IS»

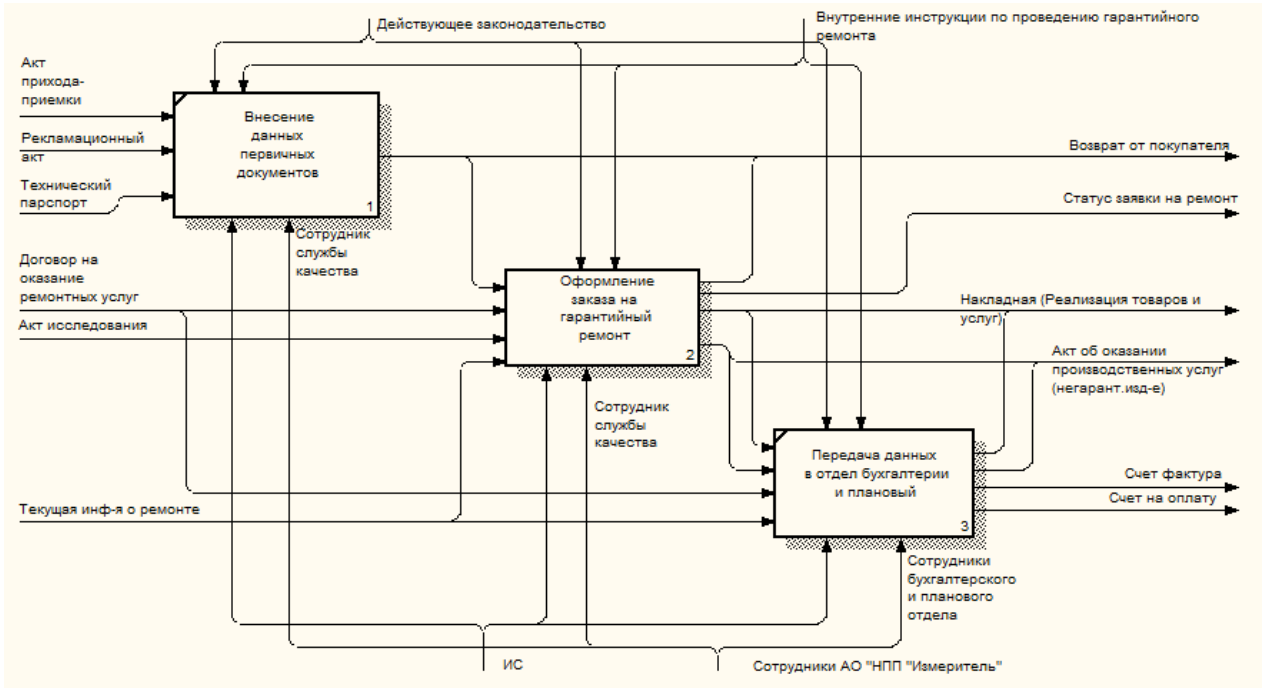

Рисунок 3. Декомпозиция блока «Ведение ИС» модели «AS-IS»

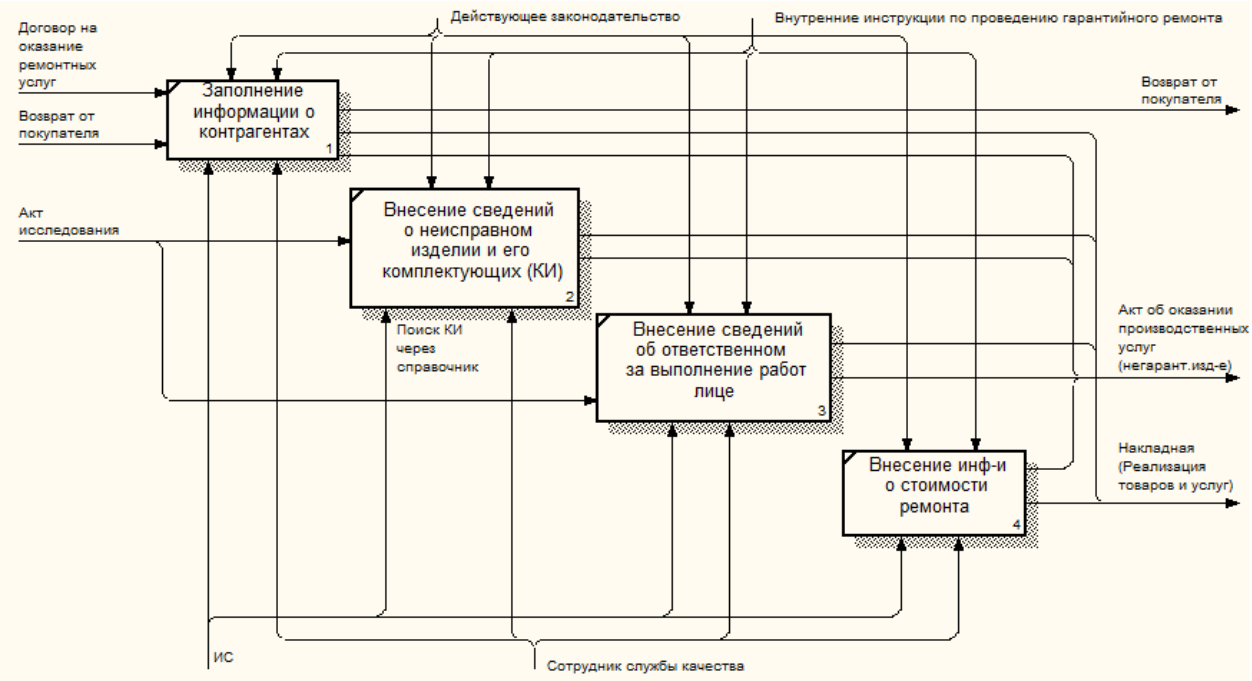

Рисунок 4. Декомпозиция блока «Оформление заявки на гарантийный ремонт» модели «AS-IS»

Изучение БП, определение их взаимосвязей помогли выявить отсутствие недостающих процессов и ресурсов. На рисунке 5 представлены доработанные процессы в рамках модели «TO-BE» (как должно быть).

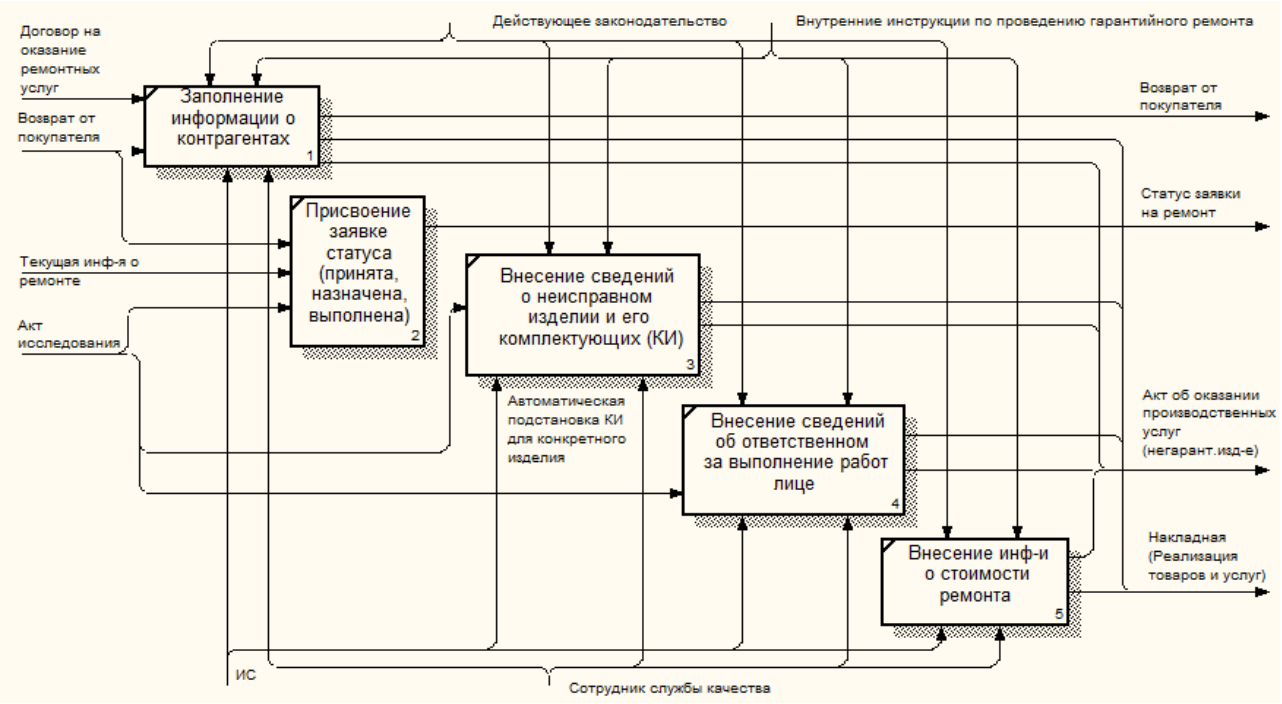

Рисунок 5. Декомпозиция блока «Оформление заявки на гарантийный ремонт» модели «TO-BE»

Анализ бизнес-процессов организации «AS-IS» позволил выявить ряд недостатков, снижающих эффективность ее деятельности в области ведения ИС. В модели «TO-BE» (рисунок 5) отражены предложения, которые можно включить в процесс оформления заявки на производство непосредственно в системе 1С:

- добавить к документу реквизит «Статус заявки» (принята, назначена, выполнена), которые позволит отслеживать состояние заявки и видеть те заявки, которые выходят за рамки плана (например, Программы исследования);
- добавить вместо поиска необходимых КИ (из числа всевозможных) через справочник автоматическую подстановку именно тех КИ, которые подходят к данному неисправному изделию по спецификации.

Таким образом, методология IDEF0 и построение моделей помогла определить несовершенства бизнес-процессов, связанных с учетом гарантийного ремонта в информационной системе 1С. Важно также отметить, что для того, чтобы расширить конкурентные возможности необходимо реализовать качественные изделия, а также предлагать заказчикам надежный ремонт, что особенно актуально на фоне проблемы импортозамещения и санкционных мер государственного уровня, не позволяющих приобретать отдельные зарубежные товары и быть уверенным в потенциальном гарантийном обслуживании при необходимости. Организация, осуществляющая гарантийное обслуживание качественно и в срок, в сложившихся условиях является наиболее приоритетной для потребителя.

Список литературы:

1. Черемных С.В. Моделирование и анализ систем. IDEF-технологии: практикум. учебник-практикум. М.: Финансы и статистика, 2016. – 188 с.

ВЛИЯНИЕ ТРУДОВОЙ МОТИВАЦИИ НА КАЧЕСТВО РАБОТЫ И ЖИЗНИ СОТРУДНИКОВ

Большакова Валерия Игоревна
студент, Институт экономики и управления,
ФГБОУ ВО «Бурятский государственный университет»,
РФ, г. Улан-Удэ
E-mail: valeryb135@gmail.com

Аннотация. В данной статье рассматриваются теоретические аспекты мотивации и стимулирования трудовой деятельности. Исследуются существующие проблемы в системе мотивации и стимулирования трудовой деятельности. Определяется влияние мотивации труда на качество работы и жизни сотрудников. В настоящее время основным стимулом трудовой деятельности является размер заработной платы. Как правило, система мотивации и стимулирования рассматриваются не в полной мере. Отсюда вытекает низкая заинтересованность сотрудников. За счет этого происходит падение качества работы и производительности труда.

Ключевые слова: мотивация и стимулирование труда, качество жизни сотрудников, стимул, виды мотивов.

В условиях рыночной экономики мотивация труда считается наиболее действенным инструментом управления трудовыми ресурсами. Создание благоприятных условий для трудовой деятельности, при которых каждый сотрудник имел бы возможность достичь высоких профессиональных результатов и удовлетворить, как собственные потребности, так и потребности организации.

Мотивация труда – это побуждение к действию. Мотивация трудовой деятельности – это стремление работника удовлетворить свои потребности в определенных благах посредством труда, направленного на достижение целей организации. Мотивация трудовой деятельности напрямую влияет на эффективность трудовой деятельности, а также на качество жизни сотрудника.

Стимулы исполняют роль рычагов воздействия, «раздражителей», порождающих действие определенных мотивов. Выделяют четыре главных вида стимулов: материальное и моральное вознаграждение, принуждение и самоутверждение. Процесс применения разных стимулов с целью мотивирования персонала называется стимулированием.

В любом действии человека есть побудительный мотив, который обуславливает решение, поведение человека, исходя из его нужд, потребностей. Реализация интереса совершается посредством стимулов.

Понятие «стимул» близко к понятию «мотив». Различие же между ними заключается в том, что понятие «стимул» чаще всего связывают с материальным и моральным поощрениями, а «мотив», как правило, употребляется в более широком смысле, включающем все стороны поведения работника. Именно мотивы труда выступают побуждающими факторами труда, а мотивация работника представляет собой процесс активизации мотивов поведения при помощи разнообразных стимулов с целью побудить работника к конкретному действию, добиться от него определенного поведения.

Важнейшей проблемой в нашей стране является низкая мотивация персонала, за счет этого на многих предприятиях наблюдается низкая производительность труда.

Проблемы трудовой мотивации являются актуальными во всех системах экономики страны, так как именно мотивация трудовой деятельности предопределяет конечные результаты деятельности сотрудников и экономических субъектов. Наиболее актуальным является изучение проблем мотивации трудовой деятельности в контексте уровня и качества жизни работников.

Одним из основных условий управления трудовыми ресурсами с помощью мотивации персонала является выбор системы мотивации и стимулирования персонала.

Система мотивации трудовой деятельности, ведущая к повышению качества жизни и трудовой деятельности работников, обычно строится таким образом, чтобы максимально побудить сотрудника или коллектив к действиям, направленным на достижение их личных целей и целей организации.

Оплата труда, как правило, выступает важнейшим регулятором трудовой деятельности человека. В связи с этим изучение влияния материального стимулирования на эффективность, производительность труда работников обозначается одной из важнейших задач, решение которой даст возможность повысить эффективность и производительность труда.

Управление мотивацией и стимулированием труда во многом опирается на политику вознаграждений, сюда входит премирование и выплаты социального и стимулирующего характера. Но, тем не менее, эталоном любого вознаграждения считаются личные потребности сотрудника. Рассматривая личность с позиции экономического исследования можно предположить, что каждого сотрудника должна интересовать только получаемая прибыль, рост оплаты труда, повышение стимулирующей функции заработной платы. Однако в процессе мотивация труда не всегда подкрепляется только материальным стимулированием работников. По этой причине каждому хозяйствующему субъекту следует формировать целую систему мотивации, в которой материальное стимулирование в виде заработной платы, премиальных и стимулирующих выплат будет являться лишь одним из основных пунктов. Исходя из социально-психологической и организационно-экономической природы мотивации труда, обычно выделяют такие виды мотивов, как:

- материальные мотивы. Как правило, в данном случае труд представляет собой - необходимость для сотрудников организации. Он обеспечивает получение необходимых им благ;
- духовные мотивы. В данном случае труд дает возможность реализовать сотрудниками их духовный потенциал, получить удовлетворение от деятельности, которой они занимаются;
- социальные мотивы. В этом случае труд, как правило, представляет собой условия формирования определенного социального положения сотрудников в обществе.

Сотрудников следует стимулировать не только за выполнение всей работы, а также поощрять за промежуточные результаты. Положительную мотивацию

желательно подкреплять через не слишком большие интервалы времени. Обычно крупные награды достаются редко, вызывают зависть других сотрудников, а небольшие и частые – удовлетворение большого числа работников. Необходимо проводить мероприятия, связанные с предоставлением сотрудникам дополнительных льгот, услуг и выплат социального характера. Важно давать сотрудникам почувствовать себя значимым, этого требует внутренняя потребность человека в самоутверждении.

Заинтересованность сотрудников в успешной экономической деятельности организации тем выше, чем больше их удовлетворяют условия на рабочем месте.

Таким образом, создание полноценной системы мотивации, положительно скажется на качестве, эффективности трудовой деятельности, а также на качестве жизни работников. Достижение высокого уровня жизни происходит за счет организации наиболее выгодных условий труда. Необходимо учитывать интересы, как работников, так и организации в целом. Данные интересы могут меняться в условиях рынка. В настоящее время необходимо всесторонне рассматривать мотивацию и стимулирование труда, для создания благоприятных условий для развития сотрудников, коллектива и организации в целом.

Список литературы:

1. Агапцов С.А., Мордвинцев А.И., Фомин П.А., Шеховская Л.С. (2003). Мотивация труда как фактор повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия: монография. - М.: Высшая школа. – 187 с.
2. Заказнов А. Система мотивации и оплаты труда как один из ключевых факторов успешной деятельности организаций // Мотивация и оплата труда. - 2010. - № 2.
3. Кибанов А.Я. Основы управления персоналом. - М.: ИНФРА-М, 2008. – 121 с.
4. Снитко Л.Т. Факторы формирования эффективной системы мотивации на предприятии // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. - 2012. - № 3. - С. 5–9.
5. Сушкина А., Игнатов Н. Мотивация к труду // Человек и труд. - 2006. - № 5.

НАПРАВЛЕНИЯ МОДЕРНИЗАЦИИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ, КОНВЕРГИРОВАННЫЕ С МСФО

Ворошилова Анастасия Сергеевна
студент, факультета бизнес-информатики
ФГБОУ ВО «СГУПС»,
РФ, г. Новосибирск
E-mail: nnastyavor@gmail.com

Аннотация. В связи с ростом конкуренции на рынке актуальным становится вопрос об эффективном регулировании финансовых потоков на предприятии и привлечении инвестиций. Для решения этих задач необходимо обеспечение как внутренних, так и внешних пользователей достоверной и прозрачной информацией о деятельности экономических субъектов. В статье рассмотрены направления модернизации финансовой отчетности, в РФ, конвергированной с МСФО для эффективного управления предприятием.

Ключевые слова: финансовая отчетность, МСФО, финансовый учет, экономический субъект, финансовые потоки.

Сфера финансового учета постоянно находится под влиянием информационных технологий, развивающейся экономики и общества, вследствие этого в ней появляются новые подходы и направления, которые могли бы соответствовать всем изменяющимся условиям.

В финансовом учете существуют направления модернизации учета и конкретизации информации, которые позволяют вести более эффективную учетную политику. Данные направления помогают как в формировании финансовой отчетности, так и в управлении предприятием в целом. Положительным аспектом стоит отметить, направления стандартизации финансового учета государственных и частных предприятий, в соответствии с принципами МСФО:

1. Прогнозирование дальнейшего развития предприятия;
2. Повышение прозрачности финансовой отчетности;
3. Детализация упреждающих действий предприятия;

4. Применение инструментария профессионального суждения;

5. Приоритет экономического содержания над юридической формой;

6. Конвергирование корпоративной и финансовой отчетности;

7. Предоставление подробной информации пользователям отчетности.

Данные направления взаимосвязаны между собой и оказывают существенное влияние на информацию отчетности. Они появились благодаря возможности прогнозирования учетных процессов и дальнейшего получения из этих данных необходимой информации.

Международные стандарты финансовой отчетности позволяют экономическому субъекту персонализировать свою финансовую отчетность. Подходы МСФО позволяют учесть характеристики, цели и процессы конкретного предприятия для дальнейшего эффективного управления ими. Это и дало толчок установлению направлений стандартизации финансового учета [4, с. 3].

Персонализация в стандартах финансовой отчетности может проявляться в форме конкретизации информации. Согласно МСФО 15 «Выручка по договорам с покупателями» и МСФО 9 «Финансовые инструменты» предприятию следует определить степень конкретизации для наиболее полного описания информации. Для конкретизации информации был осуществлен переход от МСФО 4 «Договоры страхования» к МСФО 17 «Договоры страхования», в котором оценка риска осуществляется не по целой группе сходных договоров, а по конкретному договору.

Следует более подробно рассмотреть упомянутые выше направления, которые связаны с персонализацией финансовой отчетности конкретного экономического субъекта.

Примером первого направления стандартизации финансовой отчетности служит принцип МСФО 9 «Финансовые инструменты» для прогноза величины убытков по кредиту. Согласно которому предприятию следует проанализировать особые условия экономики и факторы заемщика, и на основе полученных данных оценить текущее и прогнозируемое развитие условий отчетного периода. Для установления величины предстоящих убытков предприятию

следует скорректировать показатели предыдущего периода на прогнозные значения будущих условий. Тем не менее, информация, предоставленная экономическим субъектом в форме финансовой отчетности, позволит пользователям оценить текущее состояние предприятия и сделать свой прогноз касательно финансового положения и дальнейшего развития данного субъекта [3, с. 15].

Второе направление характеризует повышение прозрачности финансовой отчетности и подробного описания в ней применения профессионального суждения. В соответствии с положениями МСФО 15 «Выручка по договорам с покупателями» предприятию необходимо предоставить информацию, объясняющую профессиональные суждения о стоимости и времени выполнения операций, момент перехода обязательств за приобретенную продукцию или услугу покупателю, величину издержек при исполнении договора с покупателем, амортизацию и обесценение капитализированных затрат [1, с. 206].

В качестве иллюстрации третьего направления стандартизации следует обратиться к МСФО 16 «Аренда», согласно которому арендаторам необходимо предоставить подробную информацию, позволяющую оценить возможность снижения степени риска при исполнении прав на прекращение или продление договора аренды. Положения МСФО 9 «Финансовые инструменты» определяют детализацию предупреждающих действий предприятия по отношению к уменьшению возможных убытков по кредиту. Для этого пользователям отчетности предоставляется информация, содержащая различные методы улучшения кредитного качества, возможные виды залога, гарантийные взносы, кредитные деривативы, порядок оценки обеспечения кредита, сумму оценочного резерва под убытки [1, с. 372].

Примером четвертого направления служат положения МСФО 17 «Договоры страхования», которые применяют метод профессионального суждения при определении страховых портфелей с аналогичными условиями. Данный метод является довольно рискованным, поскольку суждение, основанное на знаниях, квалификации и опыте работы лица, принимающего решение, оказывает влияние на будущие финансовые потоки по страховому договору. Важность

профессионального суждения встречается и в компонентах договора МСФО 16 «Аренда». Для признания договора аренды действительным необходимо вынесение профессионального суждения о признании базисного актива идентифицированным и возможности контроля над использованием данного актива. Для этого проводится анализ возможных прав использования актива и условия замены базисного актива.

Пятое направление может быть продемонстрировано МСФО 9 «Финансовые инструменты» по отношению к классификации финансовых активов на основе методов распределения денежных потоков от данных активов в соответствии с определенной бизнес-моделью. Следовательно, классификация финансовых активов выражает реальное управление конкретным бизнес-процессом.

Интеграцию корпоративной и финансовой отчетности можно считать не только направлением развития финансовой отчетности, но и стремлением к формированию интегрированной учетной системы и отчетности в целом. Таким образом, в настоящее время протекает процесс конвергенции и применения модификаций обработки учетной информации. Содержание корпоративной отчетности предоставляет пользователям дополнительную информацию к финансовой отчетности, или же, позволяет на основе анализа финансовых отчетов лучше понимать нефинансовую отчетность. Международные стандарты финансовой отчетности направлены на детализацию информации и повышение прозрачности отчетов для наиболее точного представления пользователями о текущей деятельности предприятия и перспективах его развития.

Седьмое направление наиболее полно раскрывается на примере МСФО 16 «Аренда». Согласно которому, арендатору необходимо помимо основной информации, предоставить дополнительную. Арендатору следует указать факторы, влияющие на переменную часть арендной платы; возможное изменение арендных платежей; различные ограничения и особые условия аренды, которые способны повлиять на договор аренды; возможность сохранения финансовых коэффициентов [2, с. 124]. Данная информация необходима для установления причин превалирования переменной части арендных платежей, определения показателей соотношения постоянной и переменной доли арендных платежей,

ожидание изменения части переменных платежей в соответствии с различными условиями, определение прав на прекращение или продление договора аренды, определения ликвидационной стоимости, которая гарантируется арендатором и степени риска ее изменения.

Процесс глобализации, охватывающий различные сферы экономики, постепенно приводит к смещению финансового учета в сторону соблюдения Международных стандартов финансовой отчетности. Тенденции к распространению МСФО связаны с бизнес-процессами, протекающими на предприятии, и дают возможность привлечь заинтересованных иностранных пользователей отчетности на принятом в международной практике языке. В том случае, если российские компании будут работать по МСФО, то:

1. Иностранным компаниям, банкам и инвесторам будет легче оценивать российские компании, поскольку в отчетности будет предоставлена более подробная информация об активах и состоянии предприятия;

2. Качество ведения учета значительно улучшится за счет более точной оценки финансового состояния дел;

3. Финансовая отчетность будет отражать реальную стоимость бизнеса;

4. Процесс интеграции международной финансовой системы с российской значительно ускорится;

5. Стандартизирование бизнес-процессов, контрольных процедур и правил учета обеспечит более эффективную структуру бизнеса.

В настоящее время на отмеченные выше направления стандартизации финансового учета следует обратить внимание экономическим субъектам, составляющим отчетность, а также организациям, которые занимаются разработкой федеральных стандартов учета и отчетности. Повышению конкурентоспособности компании способствует высокий уровень качества финансовой отчетности. Таким образом, для ее составления необходимо учесть перечисленные направления стандартизации финансового учета, в соответствии с принципами МСФО. Данные направления постепенно развиваются и в будущем возможна их модификация и появление новых направлений, а, следовательно, и появление нововведений в финансовой отчетности.

Список литературы:

1. Агеева О.А. Международные стандарты финансовой отчетности: учебник для бакалавров. – Люберцы: Юрайт, – 2016. – 447 с.
2. Дмитриева И.М., Машинистова Г.Е., Харакоз Ю.К. Финансовый и управленческий учет в условиях перехода на МСФО. Теория и практика: монография. – Москва: Юнити-Дана, –2015. – 167 с.
3. Ионова А.Ф., Селезнева Н.Н. Анализ финансово отчетности организации: учебное пособие. – Москва: Юнити-Дана, – 2015. – 583 с.
4. Леднева Ю.А., Сытник О.Е. Теория и практика применения международных стандартов финансовой отчетности: учебное пособие. – Ставрополь: Агрус, – 2014. – 68 с.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРИНЦИПЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Дерюгина Александра Дмитриевна
магистрант, кафедра учета, анализа и аудита,
филиал РАНХиГС при Президенте РФ,
РФ, г. Волгоград
E-mail: aleksader27@gmail.com

В статье обоснована актуальность изучения принципов оценки эффективности деятельности предприятий. Рассмотрено понятие эффективности с точки зрения выдающихся экономистов, а также в нормативно-правовых документах. Аргументирована необходимость соблюдения и изучения принципов оценки экономической эффективности в настоящем. Приведён перечень наиболее актуальных принципов в условиях современного общества.

Принципы являются основой любой прикладной деятельности, деятельность предприятия в данном случае не исключение. Однако, если говорить об их систематизации, выявляется ряд недостатков таких как неразработанность основ оценки эффективности в условиях современного функционирования. Рассмотрим понятие эффективности более подробно.

Для начала следует определить взаимоотношение двух важнейших экономических категорий – эффекта и эффективности. И эффект, и эффективность отражают рост и развитие экономического объекта. Но эффект является отражением результата деятельности, т. е. того состояния, к которому стремится экономический объект. Эффект и результат – тождественны. Управление, с использованием данного критерия – эффекта – получило в международной практике название «управление по результатам» и направлено на количественный прирост результирующих показателей, хотя и подразумевает вместе с тем изменение качественных характеристик.

Понятие эффективности же обусловлено множеством факторов, которые в той или иной степени информируют об ее росте или снижении. Констатируя экономическую эффективность, следует упомянуть об ограниченности любых экономических ресурсов или же невозможности воспроизведения вовсе,

данный фактор являлся и будет являться основным показателем ведения предпринимательской деятельности, независимо от времени. Необходимым в данной ситуации является использование любых ресурсов рационально, а главное эффективно.

Эффективность в науке, нормативно-правовых документах рассматривается как показатель продуктивности. Так, в международном стандарте ISO 9000 эффективность представляет собой соотношение между достигнутым результатом и использованными ресурсами [1, с. 41]. В современном экономическом словаре Райзберга Б.А. под эффективностью понимается относительный эффект, результативность процесса, операции, проекта, определяемые как отношение эффекта, результата к затратам, расходам, обусловившим, обеспечившим его получение [4, с. 389].

Рассматривая экономическую эффективность можно привести следующие определения. Согласно американским экономистам, П. Самуэльсону и У. Нордхаусу экономическая эффективность рассматривается как возможность получение максимума возможных благ от имеющихся ресурсов, постоянно соотнося выгоды (блага) и затраты, при этом необходимо вести себя рационально [5, с. 400]. Именно рациональное поведение по мнению экономистов является благоприятной почвой экономической эффективности.

Экономическая эффективность, на наш взгляд, включает в себя экономические аспекты эффективности технико-экономической и эффективности социально-экономической, то есть отражает и уровень эффективности использования производительных сил общества, и степень достижения цели производства. Таким образом, повышение эффективности является ключевым материальным фактором реализации высшей цели производства Эффективность включает в себя и качественную, и количественную стороны, которые в своей совокупности определяют меру эффективности.

Актуальность данной статьи заключается в том, что повышение эффективности функционирования предприятий - одна из важнейших экономических проблем, решение которой зависит от уровня развития методических

основ и принципов оценки эффективности, что в следствие ведет к повышению уровня жизни населения в целом. Проблема рационального использования ресурсов, ровно как и снижение стоимости затрат является наиболее значимой проблемой на сегодня. Своевременное выявление характерных недостатков, которые возникают в результате несоблюдения правил в осуществлении оценки, позволит определить пути их ликвидации.

Автором сформулирован перечень наиболее актуальных принципов оценки эффективности деятельности предприятия в условия современного общества.

Основополагающей целью оценки эффективности деятельности предприятия выступает вывод, характеризующий степень его функционирования. Иными словами, подтверждающий или опровергающий высокую производительность. Оценка эффективности в свою очередь основывается на принципах, характерных для абсолютно всех аналитических исследований. Принцип, в данном случае, это правило касающееся непосредственно процесса оценки и регламентирующее техническую сторону деятельности.

Обобщая труды экономистов-исследователей необходимо выделить следующие актуальные принципы:

Итак, первый принцип неразрывно связан с основной целью любого предприятия - получением прибыли. При условии, если эта связь присутствует, можно говорить о том, что вся осуществляемая деятельность целесообразна. Таким образом, первый принцип звучит как корреляция цели и конечного результата деятельности. Действуя в тесной взаимосвязи эти два элемента не только дополнят друг друга, оказав влияние на развитие предприятия, но и сформируют благоприятную среду для развития [2, с. 132].

Следующий принцип обозначит взаимосвязь не только внутренних элементов, но и внешних. Ни одно предприятие не сможет продуктивно вести свою деятельность, не учитывая внешние влияния. Изолированность в данном случае приведёт к негативным последствиям. Работа любого модернизированного субъекта хозяйствования так или иначе строится на связях с конкурирующим предприятиями, потребителями, поставщиками, государственными

и другими институтами. Принятие во внимание данных внешней среды поможет грамотно подойти к выбору наиболее оптимальных стратегий по отношению к действующим на рынке конкурентам. Следовательно, при осуществлении оценки эффективности деятельности предприятия проявляется потребность совокупного применения данных внешней и внутренней среды [3, с. 129].

Третьим принципом оценки эффективности деятельности предприятия рассмотрим принцип трендовой оценки. Данный принцип подразумевает под собой объединение как исторических показателей, так и данных опережающих методик, характеризующих возможные прогнозируемые результаты в будущем. Только учитывая все факторы, возможно говорить о положительном итоге и достижении поставленных целей. В условиях постиндустриального общества важно стремиться к применению прогрессирующих методик и технологий в частности. Важно отметить, принцип использования внутрифирменных компьютерных информационных систем (КИС), который позволяет повысить производительность объекта сразу на несколько уровней, сделав его конкурентноспособным в условиях современного мира. Компьютерная информационная система создана с использованием компьютерных технологий для выполнения некоторых или всех запланированных задач. Применение информационных систем такого рода в первую очередь направлено на содействие при принятии управленческих решений топ-менеджерами. Образование единого информационного пространства предоставит доступ к базе данных вне зависимости от географического положения, времени или места. Оптимизация такого рода является следствием автоматизации рабочих мест менеджеров низшего и среднего звена с присваиванием им соответствующих ресурсов и программ.

В настоящее время представлено множество принципов оценки эффективности деятельности предприятий, однако говорить их системности, упорядоченности не приходится. Дальнейшее изучение данной области поможет сформировать верный алгоритм работы, направленной на достижение основных целей предприятия.

Резюмируя вышесказанное, принципы, в отличие от методических разработок по оценке эффективности, разработаны недостаточно. Следует отметить, что при составлении бухгалтерской отчётности также крайне важно соблюдать характерный ряд принципов, который позволяет в общем и целом систематизировать работу, повышая ее экономический эффект. Управляющему необходим наименьший объем данных, однако данные эти должны быть сгруппированы таким образом, чтобы на базе предоставленной в них информации топ-менеджер имел возможность принимать наилучшие решения и вести свою управленческую деятельность координировано.

Разработка перечня показателей эффективности может и должна основываться на принципах, лежащих в основе общепризнанных современных подходов оценки эффективности. Более того при оценке эффективности деятельности предприятия должны использоваться показатели, позволяющие оценить и сопоставить и скорость осуществления инноваций и инновационные ожидания клиентов в отношении исследуемой организации. В данном сегменте акцент стоит сделать на применение цифровых технологий, в частности рассмотрение цифровой экономики, так как развитие данной области происходит чрезвычайно быстро. Это позволит не только стимулировать процессы, функционирования предприятия, но также и возможности для его оценки.

Список литературы:

1. ГОСТ Р ИСО 9000: 2015 Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь.
2. Андреева Т.В. Цепочка создания стоимости продукта: формирование и оценка эффективности: Монография / Т.В. Андреева. - М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 170 с.
3. Иванова С. Поиск и оценка линейного персонала: Повышение эффективности и снижение затрат / С. Иванова. - М.: Альпина Паблишер, 2014. – 129 с.
4. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. "Современный экономический словарь. - 6-е изд., перераб. и доп. - М." (ИНФРА-М, 2017) - с. 680.
5. Самуэльсон П.Э., Нордхаус В.Д. Экономика: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2017. – 730 с.
6. Селезнева Н.Н., Попова А.Ф. Финансовый анализ. -- М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. - с. 47.

ФИНАНСИРОВАНИЕ КАПИТАЛЬНОГО РЕМОНТА

Ильина Дарья Сергеевна
студент ГСиПЭ
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого
РФ, г. Санкт-Петербург
E-mail: dessi-x@yandex.ru

Лаптев Владимир Юрьевич
студент «Гидравлика и прочность»
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого
РФ, г. Санкт-Петербург
E-mail: spb_333laptev@mail.ru

Аннотация. В данной статье рассмотрена система финансирования капитального ремонта, источников и схем финансирования. Проанализированы финансовые достижения и недостатки капитального ремонта.

Ключевые слова*:* финансирование, реконструкция, экономические схемы, формирование фонда.

Введение

Капитальный ремонт - важнейший комплекс работ, направленных на поддержания зданий в хорошем, пригодном для эксплуатации состоянии. В отличие от ремонта косметического, призванного лишь облагородить внешний вид помещений, капитальный ремонт важен для безопасного и комфортного использования дома и является глобальным мероприятием - вплоть до полной реконструкции с заменой стен, перекрытий, лестничных маршей.

Разумеется, решение столь масштабной задачи невозможно без исправного финансирования - ведь в рамках одной только нашей страны речь идёт о сотнях тысяч зданий, ежегодно требующих ремонта по достижении определённого срока службы, или по своему фактическому состоянию. Проблемам и аспектам, существующим экономическим схемам, а также их возможным альтернативам будет посвящена данная работа.

Материалы и методы

В современной Российской Федерации действует, на примере многоквартирного дома, следующая схема финансирования: собственники площадей в этом доме сами оплачивают капитальный ремонт здания, который производится планово, по необходимости или по желанию самих собственников порядной организацией при (возможном) участии регионального оператора, созданного субъектом РФ для именно для организации проведения капремонта. Под собственниками подразумеваются не фактические жильцы квартир, а их владельцы; квартиросъёмщики, а также наниматели государственных и муниципальных помещений к этой категории не относятся [1].

Собственники выплачивают ежемесячные взносы в фонд капитального ремонта, включённые в структуру платы за жильё и коммунальные услуги. От этой обязанности освобождаются только собственники помещений в доме, признанном подлежащим сносу или же в том случае, если государством принято решение об изъятии земельного участка, на котором стоит этот дом; в случае выселения при подобных обстоятельствах средства, уже накопленные в фонде, возвращаются жильцам. Существует минимальный размер ежемесячного взноса на капремонт, устанавливаемый государством и зависящий от различных факторов: типа и этажности дома, стоимости ремонта отдельных конструкций, нормативных сроков эффективной эксплуатации и т. п. По желанию собственники могут установить больший размер взносов - к примеру, для того, чтобы быстрее накопить на ремонт, или чтобы оплатить иные ремонтные работы, не входящие в программу капремонта. Кроме непосредственно взносов, в фонд идут проценты, уплачиваемые собственниками за просрочку ежемесячных выплат, и другие средства в случаях, установленных Жилищным кодексом [3].

Средства, накопленные в фонде, могут расходоваться на [1, 2]:

- оплату услуг и/или работ по капитальному ремонту общего имущества;
- разработку проектной документации;
- оплату услуг по строительному контролю;

- погашения кредитов и займов, полученных и использованных в целях оплаты ремонта, а также уплаты процентов по ним;
- оплаты расходов на получение гарантий и поручительств по этим кредитам и займам.

Существует определённый перечень работ, оплачивающихся за счёт минимальных взносов [3]:

1) ремонт внутридомовых инженерных систем электро-, тепло-, газо-, водоснабжения, водоотведения;

2) ремонт или замена лифтового оборудования, признанного непригодным для эксплуатации, ремонт лифтовых шахт;

3) ремонт крыши, в том числе переустройство невентилируемой крыши на вентилируемую, устройство выходов на кровлю;

4) ремонт подвальных помещений, относящихся к общему имуществу в многоквартирном доме;

5) утепление и ремонт фасада;

6) установку коллективных (общедомовых) приборов учета потребления ресурсов, необходимых для предоставления коммунальных услуг, и узлов управления и регулирования потребления этих ресурсов (тепловой энергии, горячей и холодной воды, электрической энергии, газа);

7) ремонт фундамента многоквартирного дома.

По инициативе собственников помещений возможно проведение дополнительных работ по ремонту лестничных клеток, придомовой территории и т. п., однако это требует либо увеличения размеров ежемесячных выплат, либо внесения дополнительных средств со стороны собственников.

Сам капитальный ремонт осуществляется в рамках утверждённой региональной программы, предусматривающей сроки проведения планового ремонта для каждого здания; однако в случае, если дом по результатам очередного осмотра нуждается в немедленном ремонте, он будет произведён досрочно. Так же досрочный ремонт возможен по решению коллектива

собственников; они же могут принять решение о переносе планового ремонта на более поздний срок - например, если в фонде по какой-либо причине ещё не набрана необходимая сумма. Нехватка средств может быть возмещена дополнительными выплатами, кредитами и займами; так же возможно финансирование из государственного бюджета [3].

Существует два различных способа формирования фонда капитального ремонта: на специальном счёте и на счёте регионального оператора [1, 2].

Специальный счёт формируется ТСЖ или жилищно-строительным кооперативом в банке; предоставление документов для уплаты взносов при этом предоставляется владельцем счёта. Специальный счёт "привязан" к одному конкретному дому, и средства на счёте могут быть использованы только на ремонт этого дома. Для снижения потерь от инфляции при длительных накоплениях, субъектом РФ может быть установлен минимальный размер фонда - по его достижении взносы прекращаются до тех пор, пока все или часть накопленных средств не будет истрачена. По решению собственников минимальный размер фонда может быть увеличен. Если же минимальный размер не установлен, ежемесячные взносы выплачиваются бессрочно. Так же средства на специальном счёте защищены от банкротства владельца и в случае такого банкротства не включаются в конкурсную массу [1].

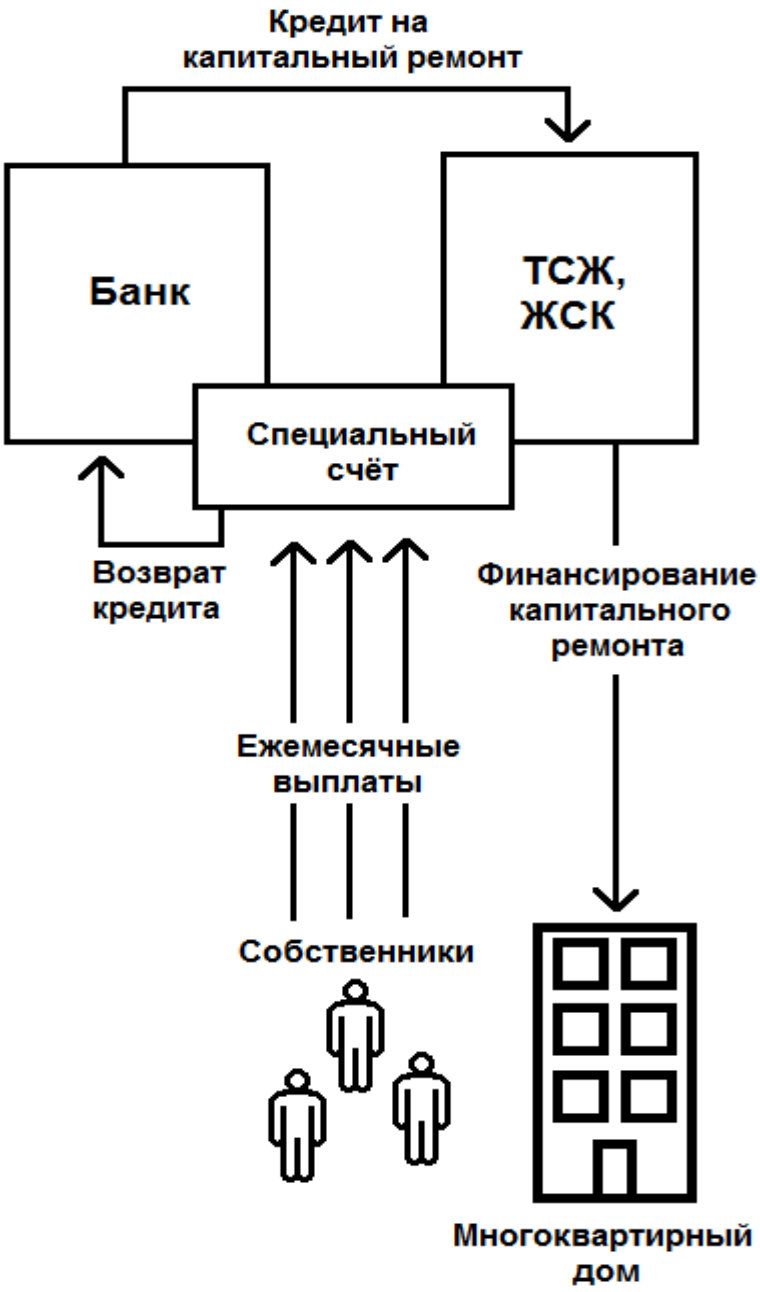

Рисунок 1. Схема формирования специального счета

При формировании фонда капремонта на счёте регионального оператора средства накапливаются на нём по той же схеме, с ежемесячными взносами. Минимальный размер фонда в этом случае не устанавливается, выплаты производятся бессрочно. В отличие от специального счёта, средства со счёта регионального оператора могут быть использованы для проведения капитального ремонта в других домах, с которыми работает этот оператор [1].

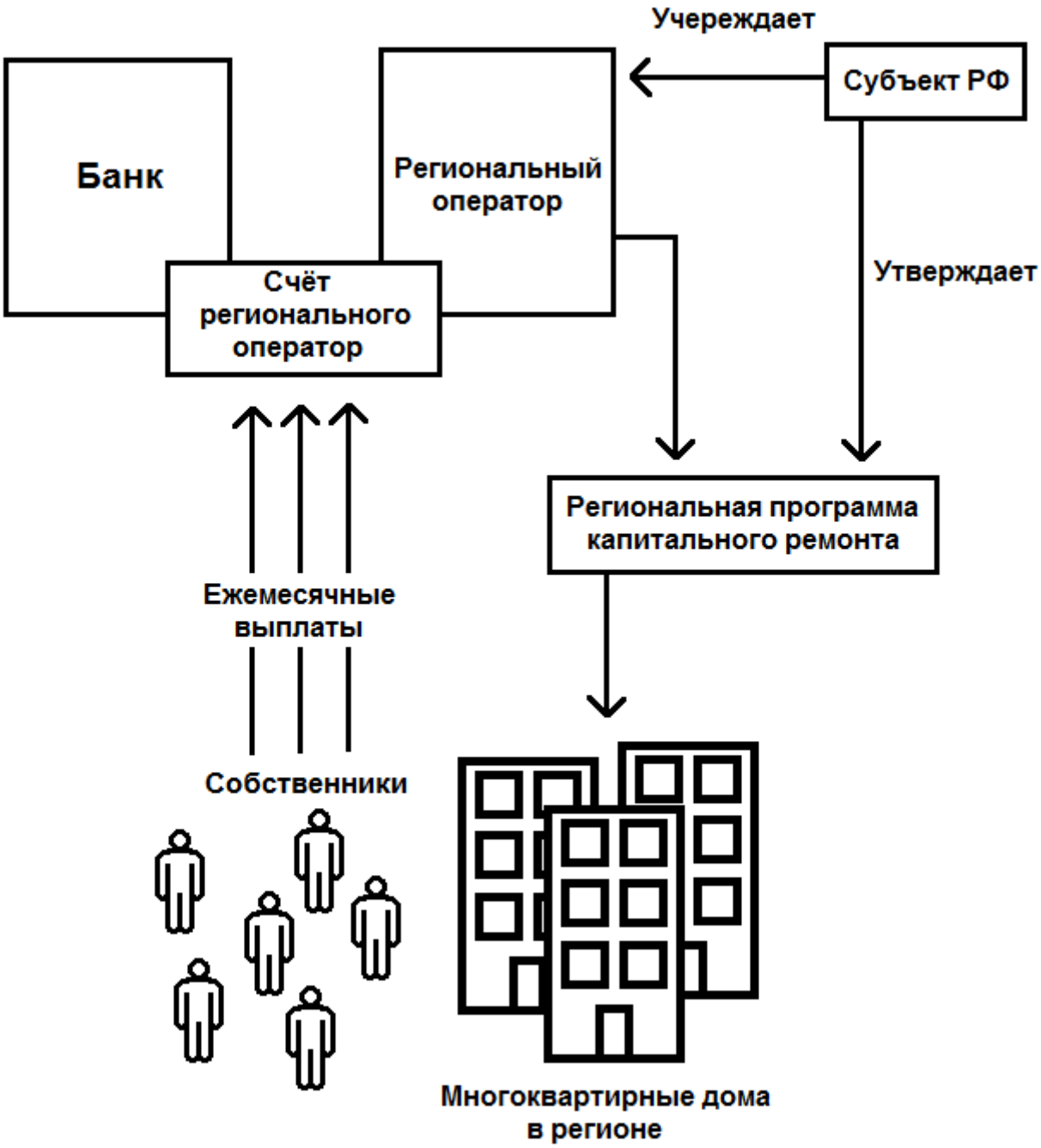

Рисунок 2. Схема формирования регионального счета

Как можно видеть, характерная черта формирования фонда капремонта на счёте регионального оператора в том, что собственники дома фактически оплачивают и ремонт других домов, не имеющих к ним отношения. Однако этот принцип справедлив в обоих направлениях, и, если даже выплат собственников дома на текущий момент недостаточно для проведения планового/необходимого ремонта, региональный оператор вместо кредитов и займов может восполнить недостачу средствами собственников других домов.

Выбор между двумя этими вариантами осуществляют сами собственники большинством (2/3) голосов. Так же впоследствии коллектив собственников дома может принять решение о смене счёта фонда, если текущий выбор их чем-либо не устроил и/или альтернативный показался более привлекательным. Однако следует помнить, что перевод фонда со специального счёта на счёт регионального оператора занимает 1 месяц, а обратная процедура - 2 года [1, 2].

В случае, когда фонд капитального ремонта сформирован на специальном счёте, вопросами организации и финансирования ремонта занимаются сами собственники. Если же фонд сформирован на счёте регионального оператора, то этими вопросами занимается он. Сам ремонт в таком случае осуществляется фирмой-подрядчиком, однако ответственность за проведение работ и конечный результат несёт оператор [2].

Заключение

Рассмотрев данную систему, можно предложить два способа её оптимизации с целью своевременного проведения ремонта независимо от того, каким путём и в каком размере поступают средства от собственников.

Во-первых, уже упомянутое (и указанное на первой схеме) привлечение кредитов и займов. Банк, на счёте которого формируется фонд капитального ремонта, под поток средств от ежемесячных сборов может предоставить ТСЖ кредит для проведения планового или необходимого ремонта. Таким же образом возможно предоставление кредитов и займов региональному оператору, выступающему ответственным лицом. Впоследствии задолженности постепенно гасятся средствами их фонда, поступающими туда от собственников [2].

Во-вторых, государственное финансирование. Сюда входит не только предоставление бюджетных средств, но и помощь в создании фонда, поддержка ТСЖ при организации ремонта по собственной инициативе, субсидии малоимущим собственникам, предоставление поручительств при взятии кредита, а также другие формы финансовой и юридической помощи всем участникам процесса [1, 2].

Привлечение этих, а также любых других доступных источников поддержки желательно, а в некоторых случаях необходимо. Ведь своевременное проведение капитального ремонта дома направлено не только на повышение удобства проживания в нём и использования его площадей, но и на поддержания всех конструкций здания в пригодном для эксплуатации состоянии, в недопущении возникновения аварийных ситуаций, которые в конечном итоге могут привести к признанию дома непригодным для проживания, расселению и сносу. Забота о состоянии не только своих жилищ, но и всего здания в целом - обязанность каждого жильца (собственника) наравне с региональным оператором, государством и прочими заинтересованными сторонами.

Список литературы:

1. Генцлер И.В., Лыкова Т.Б., Сиражитдинова Н.Р. «Информационное пособие по финансированию капитального ремонта многоквартирных домов» [Электронный ресурс]. Систем. требования: AdobeAcrobatReader. URL: http://fondgkh39.ru/upload/iblock/906/906fc85af43e5c383f7546679da63c82.pdf (Дата обращения: 25.04.18).
2. Европейский Банк Реконструкции и Развития «Программа повышения энергоэффективности городского жилищного фонда в Российской Федерации – Разработка модели и законодательно-нормативной базы» [Электронный ресурс]. Систем. требования: Microsoft Office. URL: https://www.google.ru/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0ahUKEwjxgpSls_YAhULGCwKHWcIDmsQFggnMAA&url=http%3A%2F%2Fwww.urbaneconomics.ru%2Fdownload.php%3Fdl_id%3D3682&usg=AOvVaw1rQY3v6JzsAlimOtJPVcKi (Дата обращения: 23.04.18).
3. Жилищный кодекс Российской Федерации, раздел IX, глава 15. [Электронный ресурс]. URL: https://raschetgkh.ru/zhilishchnyj-kodeks-glava-15.html (Дата обращения: 25.04.18).

ПОВЫШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА РЕНТАБЕЛЬНОСТИ

Киселева Евгения Олеговна
студент, направление подготовки финансы и кредит,
РАНХиГС при Президенте РФ,
РФ, г. Калуга
E-mail: evgenia.kiseleva96@bk.ru

Анохина Лариса Владимировна
научный руководитель, канд. экон. наук, доцент,
РАНХиГС при Президенте РФ,
РФ, г. Калуга

Главной задачей функционирования любой организации является получение положительных финансовых результатов. Ни одна организация не может существовать, не получая прибыли, иначе ее деятельность будет бессмысленна.

Целью любой организации является прибыль, она же соответственно является и важнейшим объектом экономического анализа. Однако сам размер прибыли не может охарактеризовать эффективность использования организациям своих ресурсов. Одним из основных показателей, характеризующих эффективность работы организации является рентабельность. Рентабельность, в общем смысле, характеризует целесообразность затраченных ресурсов в отношении к вновь приобретенным ресурсам. Поэтому важно рассчитывать показатели рентабельности организации и анализировать их динамику. Для эффективного управления организацией необходимо знать, за счет чего формируются финансовые ресурсы, а так же какие факторы оказывают на них влияние.

Без глубокого изучения прибыли и рентабельности невозможен научный подход к решению проблемы повышения эффективности хозяйствования.

Анализ прибыли и рентабельности организации позволяет выявить большое число тенденций развития, он призван указать руководству организации пути дальнейшего успешного развития, указывает на ошибки в хозяйственной деятельности, а также выявляет резервы роста прибыли, что,

в конечном счете, позволяет организации более успешно осуществлять свою деятельность.

Эффективность деятельности организации говорит о покрытии себестоимости полученными от продажи товаров (реализации услуг, проведения работ) средствами организации, к тому же, если деятельность сверх того приносит доход. По значению уровня рентабельности можно оценить долгосрочное благополучие организации.

Повышению рентабельности организации способствует увеличение прибыли на основе роста производства и реализации продукции (работ, услуг), снижения ее себестоимости, лучшего использования оборудования, экономного расходования сырья и материалов, предупреждения неоправданных расходов, сокращения потерь и простоев, повышения производительности труда.

Различают следующие виды рентабельности: рентабельность имущества, затрат, обротных и внеоборотных активов, совокупного капитала, продаж, производства, издержек, и чистая рентабельность.

Изменения данных показателей на конкретном примере анализируемой коммерческой организации за 2015-2017 гг. представлены в таблице 1.

Рассмотрев анализ нижеприведенных данных, можно отметить, что практически все показатели рентабельности имеют тенденцию к повышению в отчетном году по сравнению с предыдущим годом, но в 2016 году наблюдается абсолютное снижение, также наблюдается ее падение и в 2017 году, если сравнивать показатели с 2015 годом. 2016-ый год организация в целом работала не эффективно, так как получила убыток. В связи с этим практически все рентабельности находятся ниже нуля. Этот год можно считать промашкой для руководства, неверное распределение ресурсов и нерациональное увеличение затрат привело всё производство к получению отрицательной прибыли. И только благодаря пересмотру планируемых затрат, организации удалось выяснить причины данного казуса и устранить ошибки в 2017-ом, вывести деятельность на прежний уровень положительного эффекта. В 2016 году организация находилась в неустойчивом финансовом состоянии, поэтому далее целесообразно сопоставлять результаты 2017 года с результатами 2015 года.

Таблица 1.

Анализ рентабельности организации

Виды рентабельности	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Абсолютное изменение		
				2015 – 2016	2016 - 2017	2015 - 2017
Рен-ть имущества	5,2%	-2,1%	3,2%	-7,3%	5,3%	-2,0%
Р-ть внеоборотных активов	27,0%	-9,0%	8,3%	-35,9%	17,2%	-18,7%
Рен-ть оборотных активов	2,9%	-4,4%	2,4%	-7,4%	6,8%	-0,5%
Рен-ть совокупного капитала	2,6%	-3,0%	1,9%	-5,6%	4,8%	-0,7%
Рен-ть продаж	7,4%	3,3%	1,7%	-4,1%	-1,6%	-5,7%
Рен-ть производства	4,5%	-1,4%	1,1%	-5,8%	2,5%	-3,4%
Чистая рен-ть	3,4%	-1,6%	0,8%	-5,0%	2,5%	-2,6%
Рен-ть затрат	8,8%	3,7%	1,8%	-5,1%	-1,9%	-7,0%
Рен-ть издержек	3,8%	-1,7%	0,9%	-5,5%	2,6%	-2,9%

Общее падение уровня рентабельности за 2 отчетных года связано в первую очередь с тем, что прирост себестоимости продукции превышает прирост выручки (таблица 2). Это однозначно негативная тенденция, указывающая на то, что в организации остается меньше средств для осуществления управленческих, коммерческих и прочих расходов, которые также повышаются с течением времени.

Таблица 2.

Горизонтальный анализ выручки с себестоимости, тыс. руб.

Наименование показателя	2017			2016			2015
	Абсолютное значение	Абсолютное изменение	Темп прироста	Абсолютное значение	Абсолютное изменение	Темп прироста	Абсолютное значение
Выручка	**148055**	82398	125%	**65657**	27658	73%	**37999**
Себестоимость продаж	**139350**	80929	139%	**58421**	26385	82%	**32036**

Во-первых, для снижения общей суммы расходов, влияющих на размер некоторых показателей рентабельностей, организации целесообразно перейти на упрощенную систему налогообложения с объектом «доходы – расходы».

Таблица 3.

Переход организации на УСН, тыс. руб.

Показатель	Общий режим налогообложения	УСН, объект «доходы - расходы»
Доходы	148 172	148 172
Расходы	126 282,2	126 282,2
НДС	21 256,8	-
Налог на имущество	332	-
Налог на прибыль	91	-
ЕСН	14 201,7	14 201,7
Налог УСН	-	3 283,5
Итого сумма налогов	35 881,5	17 485,2

Таким образом, организация сможет сократить сумму налога с 35 881,5 тыс. руб., до 17 485,2 тыс. руб. (на 51,3 %). В связи с таким сокращением суммы налогов, увеличится прибыль и показатели рентабельности, как вытекающая (таблица 4).

Таблица 4.

Изменение показателей рентабельности после перехода на УСН

	Общий режим	После перехода на УСН	Изменения по сравнению с базовыми показателями
Рен-ть внеоборотных активов	8,3%	35,8%	+ 27,5%
Рен-ть оборотных активов	2,4%	10,5%	+ 8,1%
Рен-ть совокупного капитала	1,9%	8,1%	+ 6,2%
Рен-ть продаж	1,7%	16,1%	+ 14,4%
Рен-ть производства	1,1%	15,5%	+ 14,4%
Чистая рен-ть	0,8%	3,7%	+ 2,8%
Рен-ть затрат	1,8%	20,2%	+ 18,3%
Рен-ть издержек	0,9%	4,5%	+ 3,6%

Как видно из таблицы 14, смена режима налогообложения положительно сказалась на результатах эффективности деятельности организации. На повышение повлияло изменение чистой прибыли, прибыли до налогообложения, валовой прибыли и прибыли от продаж.

Таким образом, переход организации с общего режима налогообложения на упрощенную систему позволит ей экономить на налоговых обязательствах до 18 396,3 тыс. руб. в год при правильном выборе объекта налогообложения.

Что увеличит валовую прибыль в 3,4 раза, прибыль от продаж в 9,4 раза, прибыль до налогообложения в 14 раз и чистую прибыль в 4,3 раза. Показатели рентабельности увеличатся на 2,8 – 27,5 % в абсолютном выражении и повысятся в среднем на 11,9 пунктов.

Список литературы:

1. Лаврухина Н.В. Финансовый менеджмент: Электронный учебник, 2016. 315 с.
2. Баканов М.И., Шеремят А.Д Теория анализа хозяйственной деятельности. - М.: Финансы и статистика, 2015. – 312 с.
3. Маметов Ю.А. Рентабельность и ее значение / Ю.А. Лукаш. – М.: Книжный мир, 2016. – 457 с.
4. Скобелева Е.В. Финансовый менеджмент: учебное пособие. – Оренбург: Университет, 2013. – 336 с.
5. Донцова Л.В. Анализ финансовой отчетности: Практикум / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. — М.: Издательство «Дело и Сервис», 2013. — 144 с.

ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫЕ КАРТОЧКИ КАК МЕХАНИЗМ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ЖИЗНИ МАЛООБЕСПЕЧЕННЫХ СЛОЕВ НАСЕЛЕНИЯ

Кондратьева Дарья Николаевна
студент, специальность «Экономическая безопасность»
Новосибирский государственный университет экономики и управления
РФ, г. Новосибирск

Рябошлык Вера Федоровна
научный руководитель, ассистент кафедры экономической теории
Новосибирский государственный университет экономики и управления,
РФ, г. Новосибирск

Аннотация. В данной статье рассматривается влияние продовольственных карточек на благосостояние малоимущих семей, оценивается эффективность и необходимость внедрения данной программы в нашей стране. Освещаются основные противоречия и проблемы, мешающие запуску данной программы, формулируются принципы отбора участников и цифр, которые будут выделены государством для реализации продовольственных карточек.

Ключевые слова: социальная поддержка, продовольственные карточки, производство, голод, население.

В России в 2018 году насчитывается более 20 миллионов людей, проживающих за чертой бедности, что составляет около 14 процентов от общего числа живущих в стране. Программа продовольственных карточек для малоимущей части населения страны поможет наладить здоровое питание, а для российского сельского хозяйства увеличить спрос на товары. Значения использования продовольственных карточек будут огромными: улучшится здоровье населения, уменьшиться количество бедных, демография страны будет лучше.

Продовольственные карточки - это адресные карточки, дающие право приобретать продукты питания российского производителя бесплатно.

В программе смогут принять участие домохозяйства с низким среднедушевым доходом и имущественным положением. Вот только обязательным условием является регистрация каждого из членов семьи по одному тому же адресу, а также подтверждение того, что сложное материальное положение семьи связано с внешними обстоятельствами, а не с нежеланием работать одного из ее членов.

Чтобы определить средний ежемесячный доход семейного бюджета, социальные службы делят на три суммарный доход всех трудоспособных членов семьи за последние три месяца. После этого полученная сумма делится еще раз — на количество всех членов семейства. Полученный показатель сравнивается с прожиточным минимумом, установленным в отдельно взятом регионе. Если семейный бюджет оказывается ниже этой планки, то семья получает льготный статус и право на пользование всеми сопутствующими льготами.

Дополнительное питание подразумевает, что отдельным категориям граждан на карточки будут перечисляться определенное количество баллов и на эти баллы, в магазинах или иных розничных точках можно будет купить определенные продукты. На карточки будут перечисляться не деньги, а баллы. И если баллы не израсходовать в месяце, в котором его начислили, то они будут списаны и пропадут. Помимо ограничения по сумме существует и ограничение по продуктам, то есть не все продукты можно будет купить на эти карточки, пока по федеральной программе в данный список вошли только свежие продукты отечественного производства, перечень допущенных продуктов питания разработан с учётом рекомендаций Минздрава [2].

Для того чтобы поучаствовать в данной программе необходимо одному из членов семьи прийти в уполномоченный орган и подать соответствующее заявление с документами, а затем его пригласят на собеседование.

На программу продовольственной помощи планируется выделить около 140 миллиардов рублей, то есть если карточки получат все граждане нашей страны, находящиеся за чертой бедности, а это около 20 миллионов человек, то на каждого в среднем получится по 7 тысяч рублей в год, то есть 583 рублей

в месяц, то есть 19 рублей в сутки. При этом расходы на реализацию проекта и эмиссию продуктовых карт могут съесть до 25 % выделенных из бюджета средств, замечает гендиректор «Мани Фанни» Александр Шустов. Можно ли при таком финансировании отведать в нашей стране свежих продуктов? Но, оказывается, даже таких средств найти будет непросто. они исходят выделять в месяц по 1,4 тысяч рублей то при таком объеме финансирования программа сможет помочь с покупками только 8,3 миллионов человек [3].

Впрочем, у Минпромторга есть идея разделить финансовую нагрузку с бизнесом – производителями продуктов. Резон у производителей в этом есть. Они смогут условно пополам с государством продавать продукты со скидкой для ряда категорий граждан, выполняя социальную функцию. С другой стороны, производители смогут надеяться, что государство станет меньше регулировать цены на ряд важных социальных товаров. И, в конце концов, производители смогут нарастить свои продажи.

В программе смогут принять участие любые торговые предприятия. Основное требование, которое от них требуется это то, что они должны быть подключены к центральной процессинговой системе программы, которую будет администрировать один из крупнейших банков РФ.

Экономический эффект программы огромен, объяснили в Минпромторге. Общий итог вложения средств в отечественную экономику может дать двойной прирост. На каждый вложенный рубль можно получить два рубля прироста ВВП. Так, если бы в 2015 г. программа работала на полную проектную мощность и на неё было бы направлено около 300 миллиардов рублей, то это увеличило бы ВВП на 0,8 % [4].

Однако и социальный, и экономический эффект имеют подводные камни. Во-первых, чтобы программа продолжала оказывать социальный эффект, объемы ее финансирования потребуется постоянно увеличивать, так как цены на продукты постоянно растут. Во-вторых, далеко не все россияне, которым нужна соответствующая помощь, смогут собрать нужное количество бумаг и справок.

Да и в целом эксперты сомневаются, что эта программа окажет выраженное влияние на ВВП. С учетом негативной динамики потребления, вызванной все еще высокими темпами инфляции и отстающим ростом реальных доходов населения, 140 миллиардов рублей не позволят достигнуть перелома ситуации просто потому, что это мизерный объем в масштабах рынка [5].

Подобная программа есть в США. Она действует там на постоянной основе с 1961 г. Первоначально бедные американцы получали продовольственные талоны. Теперь финансовая помощь от государства на покупку продуктов поступает на специальные пластиковые карты. В 2016 г. её получали 44 миллионов человек, средний размер – 126 долларов. Величина помощи зависит от доходов и размеров домохозяйства. Например, на участие в программе может претендовать одинокий американец с чистым доходом ниже 990 долл. Если в семье 4 человека, то их суммарный доход должен быть ниже 2025 долл. Делать покупки по «продуктовой карте» можно не только в магазинах, но и на фермерских рынках [6].

Пилотный проект был запущен в Кировской области. Там определенным категориям населения в частности многодетным семьям были выданы похожие карточки, их выдали порядка 3 тыс. штук. Здесь каждый месяц начисляют 1 тыс. руб. и список тех продовольственных товаров, которые можно купить на эти денежные средства гораздо шире. Эти удачные примеры говорят, что такие программы действительно работают и помогают людям.

В заключении, хочется сказать, что данная программа сможет справиться с проблемой голода и поможет улучшить качество жизни. Даже если продовольственные карточки получит только меньшая половина людей, живущих за чертой бедности, это очень сильно скажется на них самих и на нашу страну в целом, в частности на экономику. Если Правительство всё же утвердит продовольственные карточки. Надеюсь, что в скором будущем мы не будем нуждаться в таких карточках.

Список литературы:

1. Продуктовые карточки: кому дадут и как это будет работать? [Электронный ресурс] // Режим доступа: URL:http://www.aif.ru/money/mymoney/produktovye_kartochki_komu_dadut_i_kak_eto_budet_rabotat (Дата обращения 09.04.18).
2. Продовольственные карточки в России. [Электронный ресурс] // Режим доступа: URL: https://ya2018.com/news/prodovolstvennye-kartochki-v-rossii-2018.
3. Продовольственные карты поддержат не только малоимущее население, но и предпринимательскую деятельность. [Электронный ресурс] // Режим доступа: URL:https://www3.vz.ru/economy/2017/2/8/857183.html.
4. Опять продукты по карточкам? [Электронный ресурс] // Режим доступа: URL: https://dnevnik-pensionerki.ru.
5. Агродайджест. [Электронный ресурс] // Режим доступа: URL: http:// agro.tatarstan.ru/rus/file/pub/pub_859853.pdf.
6. Власти довели страну до продуктовых карточек. [Электронный ресурс] // Режим доступа: URL: http://tomiks33.ru/tomix-tv/novosti/vlasti-doveli-stranu-do-produktovykh-kartochek.

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО РЫНКА РФ

Летяго Елена Сергеевна
студент, ФЭФ, направление "Экономика",
БГУ им. акад. И.Г. Петровского,
РФ, г. Брянск
E-mail: alenka.letyago@yandex.ua

Ковалерова Людмила Анатольевна
научный руководитель, канд. экон. наук, доцент,
БГУ им. акад. И.Г. Петровского,
РФ, г. Брянск

Актуальность изучения финансового рынка Российской Федерации обусловлена тем, что в современном мире этот рынок является неотъемлемой частью финансовой системы любого государства.

Доминирующую роль в финансовой системе страны играли и играют коммерческие банки, при этом их роль в финансовой системе возрастает. Их доля в финансовых активах страны выросла с 58,5 % до 66,4 %. Если учесть активы Центрального Банка, то суммарные активы банковского сектора составляют более 90 % всех активов финансового сектора. Остальные сегменты финансового рынка занимают ничтожно малую величину, что отражает общую неразвитость российского финансового рынка. Структурный дисбаланс финансовой системы приводит к ограниченному набору финансовых инструментов, которые могут быть предложены участникам рынка. Круг финансовых инструментов является весьма узким и доступен в основном крупным компаниям. Для малого и среднего бизнеса эмиссия акций и облигаций с целью привлечения капитала в компанию является дорогостоящей процедурой.

Динамика курсов ценных бумаг – это обобщающий показатель динамики фондового рынка. Курсы бумаг — это те индексы, расчет которых осуществляется специализированными биржевыми или небиржевыми фирмами. При этом, сами индексы позволяют анализировать состояния фондового рынка, выявить определенные тенденции, на основе которых могут быть сделаны прогнозы на будущее. На основе биржевых индексов можно судить также о

состоянии экономики всей страны. Фондовые индексы дают информацию инвесторам для оценки состояние собственного портфеля ценных бумаг.

Особый этап развития финансового рынка РФ – это открытие в 1992 году Московской межбанковской валютной биржи (ММВБ) и в 1995 году биржи РТС (Российской торговой системы). В 2011 году происходит их слияние. Тем не менее основными российскими фондовыми индексами остаются РТС и ММВБ (индексы акций Московской биржи). При этом индексы одинаково рассчитываются, различие только в валюте расчета. Индекс РТС рассчитывается в долларах США, а индекс ММВБ, напротив, рассчитывается в рублях. Следовательно, не только динамика цен на акции российских компаний влияет на колебания индекса РТС, но также и изменение курса рубля по отношению к доллару. Кроме того, сокращается ликвидность рынков акций, облигаций и срочного рынка, то есть всех сегментов, по которым можно корректно оценить ликвидность. По всем рассмотренным сегментам финансового рынка наблюдалось падение показателей ликвидности. Активное развитие рынка облигаций с процентными ставками, покрывающими инфляцию, переход российского банка к инфляционному таргетированию, создадут условия для инвестиции в долгосрочные активы, что принесёт доходы в будущем. Инвестора, ожидая обвала рубля и роста курса доллара в России, приостанавливают активность на финансовом рынке.

Для того чтобы привлечь иностранных инвесторов на российский финансовый рынок, необходимо [4]:

1. Предельно активно вовлекаться в промышленные цепочки мира;

2. Проводить значительные улучшения в таможенно-тарифной политике;

3. Вводить торговые преференции для союзников страны в области экономики.

Рассмотрим динамику оборотов финансового рынка за 2009-2017 гг. [5].

Рисунок 1. Динамика оборота финансовых рынков в России, млрд руб.

Из рисунка 1 мы наблюдаем, что в 2017 г. продолжился рост оборота финансовых рынков, особенно во внебиржевом сегменте. Суммарный оборот Московской биржи увеличился на 4,4 %, в то время как внебиржевой оборот, по данным Национального расчетного депозитария, – на 31,6 %. По сравнению с 2015 годом в 2017 году произошло значительное сокращение количества кредитных рейтинговых агентств. Это объясняется вступлением в силу нормативно-правовой базы, регулирующей деятельность кредитных агентств в России. Теперь иностранные рейтинговые агентства смогут работать в РФ только через отдельные дочерние организации, зарегистрированные в соответствии с российским законодательством. Еще одним требованием является наличие собственных средств в размере не ниже 50 млн. руб. Кроме этого, всем рейтинговым агентствам необходимо пройти обязательную процедуру аккредитации при Банке России.

Рассмотрим подробнее динамику значений индексов ММВБ и РТС за период 2016-2017 гг. [2].

Рисунок 2. Динамика индексов ММВБ и РТС [2]

Как следует из рисунка 2, российский финансовый сектор в 2016–2017 годах развивался весьма динамично. В целом по итогам первого полугодия 2017 г. Индекс ММВБ упал на 31,7 % годовых. Это первое глубокое полугодовое падение с 2015 г., в предыдущие периоды мы отмечали только положительные результаты. Индекс РТС изменялся в течение первого полугодия 2017 г. аналогично, но в менее широком диапазоне. Так, в начале года продолжился позитивный тренд предыдущего года, и 27 января индекс достиг локального максимума (1195,61), затем тренд изменился и 21 июня индекс оказался в локальном минимуме (973,33), снизившись на 18,6 %. Преобладание кредитных организаций в финансовом секторе является отличительной особенностью российского финансового рынка. В качестве доказательства можно привести факт значительного доминирования активов кредитных организаций над активами не кредитных финансовых организаций.

За период с 2016 года по 2017 год отношение активов банковского сектора к ВВП возросло с 79,6 % до 101,1 % в середине 2015 года, кредитов экономике к ВВП – с 41,6 до 55,2 %, капитала к ВВП – с 9,4 до 11,2 %. Данный период характеризуется большим числом небанковских посредников, среди которых наибольший темп роста достигли активы пенсионных фондов, которые за рассматриваемый период увеличившись с 5,2 % ВВП в конце 2012 года до 6,5 % ВВП к концу первого полугодия 2017 года [1].

Финансовый рынок РФ в современных условиях можно назвать рынком с относительно низкой капитализацией и низким соотношением уровня корпоративного долга к ВВП. Помимо этого, очевидно, что кроме того, от банковского кредитования по объему привлекаемых денежных ресурсов значительно отстает размещение акций и облигаций. Сам по себе банковский сектор не может полностью вытеснить [2]. С учетом особенностей управления рисками в кредитных организациях дюрация банковских активов всегда в два раза уступает дюрации рынков облигаций, что говорит о том, что для поддержки проектного финансирования и финансирования инвестиционной активности банковский ресурс малопригоден по объемным и ценовым параметрам.

Список литературы:

1. Кичаева К.В. Финансовый рынок – тенденции развития // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2017. – Т. 4. – С. 184–188.
2. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – [4] Электронные данные – М.: Федеральная служба государственной статистики, 2015. - Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru.
3. Фетисов В.А. Фондовый рынок России: анализ и перспектива // Новый университет. Серия: Экономика и право. – 2013 – № 3 (25) – С. 19-22.
4. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http:// http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=dkfs.
5. Яковлев А.А. Анализ функционирования российского фондового рынка // Актуальные вопросы экономических наук - Выпуск № 51 - 2016.

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ВНЕШНЕГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В РЕГИОНАЛЬНЫХ КОНТРОЛЬНО-СЧЕТНЫХ ОРГАНАХ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Перфильев Николай Павлович
магистрант, кафедра учета и финансов ЧелГУ,
РФ, г. Челябинск
E-mail: nickolay_csu@mail.ru

Кудрявцева Ирина Юрьевна
научный руководитель, канд. экон. наук, доцент ЧелГУ,
РФ, г. Челябинск

В современной экономической системе, где на первую роль выходит планирование и результативность использования финансов в рамках целесообразности и эффективности, региональные контрольно-счетные органы финансового контроля субъектов РФ стали занимать все более весомые позиции, как институты, осуществляющие финансовый мониторинг и контроль за исполнением бюджетов в РФ.

Вопрос систематизации деятельности органов внешнего государственного финансового контроля субъектов РФ в рамках бюджетного законодательства подлежит тщательному анализу, а оценка эффективности, результативности и экономичности работы таких органов подлежит более детальному и глубокому рассмотрения с точки зрения качественного подхода к управлению.

Согласно статье 268 Бюджетного Кодекса РФ: «Внешний государственный финансовый контроль в сфере бюджетных правоотношений является контрольной деятельностью соответственно Счетной палаты Российской Федерации, контрольно-счетных органов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований.» [3, ст. 268].

В Российской Федерации контрольно-счетным органом федерального уровня является Счетная палата. Она контролирует формирование и использование средств федерального бюджета и бюджетов государственных внебюджетных фондов [1].

Однако вне сферы компетенции Счетной палаты Российской Федерации остаются средства бюджетов субъектов Российской Федерации, бюджеты территориальных государственных внебюджетных фондов, местные бюджеты. Контроль за исполнением бюджетов субъектов РФ должен находиться под особым контролем, как стратегически важный аспект в вопросе целесообразности использования средств регионов и предикативного характера выявления финансовых нарушений.

Выделение контрольно-счетных органов, осуществляющих полномочия Счетной палаты РФ позволяет обеспечить организацию бюджетного процесса в субъекте федерации, а также осуществление контроля за исполнением бюджета на уровне субъекта РФ.

В соответствии со Стандартом внешнего государственного финансового контроля (СВГФК № 1) и методическими указаниями по оценке эффективности деятельности контрольно-счетного органа необходимо учитывать 4 основных критерия – экономичность, интенсивность, результативность и действенность. На основе данных критериев представляется возможным выработка обобщенных качественных характеристик в результате рассмотрения выявляемых количественных показателей оценки работы контрольно-счетных органов.

Для адекватной оценки эффективности работы отдельно взятого регионального контрольно-счетного органа представляется возможным ввод показателей, отражающих качественный подход при рассмотрении контрольных и экспертно-аналитических мероприятий (таблица 1):

Таблица 1.

Количественные показатели оценки деятельности регионального органа финансового контроля на основе качественных критериев

Показатель	Характеристика расчета	Критерий
коэффициент экономической целесообразности	$V_{восс.\ средств}$ / Числ. сотрудников	Экономичность
коэффициент степени охвата контролем	$V_{расходов}$ / $V_{бюджет\ по\ расходам}$	Действенность
коэффициент выявляемости	$\sum_{нарушения}$ / $V_{проверенных\ средств}$	Результативность
коэффициент персональной нагрузки	$\sum_{кол\text{-}во\ проверенных\ объектов}$ / Числ. сотрудников	Интенсивность

Данный подход позволяет дать детальную и обобщенную оценку качества работы контрольного органа с точки зрения повышения эффективности работы контрольного органа.

Все коэффициенты носят относительный и индикативный характер, поэтому при данном подходе необходимо подходить с помощью дельфийского метода, опираясь на количественные показатели работы контрольно-счетного органа [4].

Таблица 2.

Предложения по развитию стандартизации внешнего государственного финансового контроля за исполнением бюджетов субъектов Российской Федерации

Период	Предложения по развитию стандартизации
1. до 1 года	Локальное развитие процесса стандартизации путем разработки внутренних нормативно-правовых актов, регламентирующих подход к оценке эффективности
2. 1-3 года	Развитие процесса стандартизации на основе слияния и взаимодополнения ранее разработанных стандартов органами внешнего государственного финансового контроля для создания единого правового поля
3. 3-5 лет	Расширение правового аспекта стандартизации внешнего государственного финансового контроля путем интеграции и перехода к использованию единых стандартов

Предложенные подходы и критерии, отражающие качественную сторону оценки эффективности, целесообразно использовать в комплексе с количественными критериями и показателям на основе отчетных данных о работе того или иного контрольно-счетного органа субъекта РФ. При этом все подходы являются взаимозаменяемыми и взаимодополняемыми.

Для постановки задачи выявления эффективности работы контрольно-счетного органа необходимо выбрать ряд критериев на основе ситуационного анализа и прогнозирования, к числу которых относятся:

- обоснованность планирования контроля;
- масштаб и степень охвата контролем;
- временные, трудовые и финансовые затраты;
- результаты контроля;

• реализация результатов контроля и учет результатов оценки качества контроля.

На последнем этапе по совокупности всех показателей выявляется результативность деятельности контрольно-счетного органа субъекта РФ.

Анализ рассматриваемых явлений на основе разработки аналитической таблицы указанных критериев направлен на рассмотрение эффективности с практической и качественной точки зрения на основе реально рассчитываемых критериев и показателей.

Каждый из критериев несет в себе один из качественных признаков, характеризующих результативность контроля, определение которых производится на основе рассматриваемых количественных расчетных показателей.

Расчет указанных критериев и показателей представлен ниже на основе показателей деятельности Контрольно-счетной палаты Челябинской области за 2017 год [8].

1. Обоснованность планирования контроля

$К_1$ – за каждым аудитором Контрольно-счетной палаты Челябинской области закреплено показателей – 6;

О – общее количество вопросов – 16;

$К_2$ –количество контрольных мероприятий в отношении ранее проверенных объектов контроля – 52;

$К_3$ – количество контрольных мероприятий в отношении объектов контроля ранее не проверявшихся – 20;

$К_4$ – количество контрольных мероприятий, по результатам которых выявлены нарушения – 55;

$К_5$ – количество контрольных мероприятий, по результатам которых нарушения не выявлены – 17.

2. Масштаб и степень охвата контролем

$З_о$ – показатель объема финансового обеспечения контрольных мероприятий – в 2018 году КСП Челябинской области было выделено 48 077 857,7 тыс.;

V – общий объем расходов бюджета субъекта федерации; 20 048 224,9 тыс. рублей;

$П_5$ – показатель разветвленности организационной структуры – Контрольно-счетной палаты Челябинской области имеет 4 иерархические ветви.

3. Временные, финансовые и трудовые затраты

$П_6$ – показатель трудовых затрат – в штате Контрольно-счетной палаты Челябинской области – 7 аудиторов.

4. Результаты контроля

$Н_1$ – финансовая оценка выявленных нарушений 271 743,7 тыс. рублей;

$Н_о$ – общий объем финансового обеспечения объекта контроля 164 375,0 тыс. рублей.

5. Реализация результатов контроля

$П_7$ – количество предпринятых мер по устранению выявленных нарушений – 2 предписания, 74 представления, 4 уведомления, 85 человек привлечено к административной ответственности, 116 человек привлечено к дисциплинарной ответственности.

Таким образом, результативность государственного финансового контроля, осуществляемого Контрольно-счетной палатой Челябинской области составляет (0,375+2,6+3,23) + (2,39+4) + (7*0,5) + 1,65 + 4,15= 21,895

На основе проведенного анализа можно сказать, что на основе количественных оценок деятельности конкретного контрольно-счетного органа субъекта РФ можно получить совокупную оценку результативности контроля. На основе полученных результатов видится возможным создание ранговой системы эффективности работы на основе реальных количественных показателей. Ранжирование позволит увидеть реальную картину эффективности и результативности внешнего государственного финансового контроля в каждом отдельно взятом субъекте РФ.

Комплекс должен формироваться из всей совокупности рассмотренных критериев и показателей эффективности, а также видится рациональным размещение в открытом доступе сводных аналитических показателей для

повышения результативности на местах, а также систематизации подхода к оценке эффективности работы региональных контрольно-счетных органов.

Внедрение новых механизмов с использованием статистико-математических подходов к планированию (с использованием риск-ориентированных критериев), а также новые критерии оценки эффективности позволят перейти на качественно новый уровень работы контрольных органов.

Таким образом, можно сделать вывод, что для формирования эффективного внешнего государственного контроля субъектов РФ необходимо проведение следующих мероприятий:

- анализ международного опыта в области применяемых подходов к стандартизации государственного финансового контроля (особенно в части внедрения принципиально новых инструментов контроля);
- расширение полномочий контрольно-счетных органов;
- введение количественных методик в системную оценку деятельности финансовых органов субъектов РФ;
- повышение квалификации специалистов рассмотренных ведомств.

Решение этих вопросов позволит поднять эффективность контрольной работы, повысить качество управленческих решений и эффективность использования бюджетных средств субъектов РФ.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 05.04.2013 № 41-ФЗ (ред. от 27.10.2015) «О Счетной палате Российской Федерации» [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: правовой сайт. URL: http://base.consultant.ru.
2. Федеральный закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ (ред. от 15.02.2016) «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: правовой сайт. URL: http://base.consultant.ru.
3. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 28.12.2017) [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: правовой сайт. URL: http://base.consultant.ru.

4. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ (ред. от 23.04.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 14.05.2018) [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: правовой сайт. URL: http://base.consultant.ru.
5. Замбаев Х.Н. Государственный финансовый контроль за исполнением бюджетов субъектов Российской Федерации и пути повышения его результативности [Текст]: диссертация на соискание ученой степени канд. эконом. наук: 08.00.10 – М., 2015. – 241 с.
6. Общие требования к стандартам внешнего государственного и муниципального финансового контроля (утв. Коллегией Счетной палаты Российской Федерации, протокол от 17.10.2014 № 47К (993)) [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: правовой сайт. URL: http://base.consultant.ru.
7. Общие требования к стандартам внешнего государственного и муниципального финансового контроля (утв. Коллегией Счетной палаты Российской Федерации, протокол от 17.10.2014 № 47К (993)) [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: правовой сайт. URL: http://base.consultant.ru.
8. Отчет о Контрольно-счетной палате Челябинской области за 2017 год [Электронный ресурс] // Информационный портал Контрольно-счетной палаты Челябинской области. URL: http://ksp74.ru/.

К ВОПРОСУ О РАЗВИТИИ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Поливанова Ксения Олеговна
студент
ФГОБУ Финансовый университет при Правительстве РФ (филиал)
РФ, г. Краснодар
E-mail: kseniyaspicina@mail.ru

Страхова Елизавета Владимировна
студент
ФГОБУ Финансовый университет при Правительстве РФ (филиал)
РФ, г. Краснодар
E-mail: liza.strakhova97@gmail.com

Тимошенко Наталья Вячеславовна
научный руководитель, доцент, канд. экон. наук,
ФГОБУ Финансовый университет при Правительстве РФ (филиал)
РФ, г. Краснодар

Аннотация. В данной работе раскрыты основные понятия индивидуального предпринимательства, изучено влияние деятельности индивидуальных предпринимателей на российскую экономику, рассмотрены основные проблемы, препятствующие развитию предпринимательской деятельности в России.

Ключевые слова: индивидуальный предприниматель, динамика, экономика, малый бизнес.

В настоящее время одной из основных целей РФ является обеспечение стабильности экономики. Развитие предпринимательства играет важнейшую роль в достижении высоких темпов роста промышленного производства. Благодаря предпринимательству осваиваются новые перспективные производства, искореняются устаревшие, развивается конкуренция, а также увеличивается "открытость" национальной экономики.

Предпринимательство – это самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке [1].

Рисунок 1. Виды индивидуальных предпринимателей

Индивидуальные предприниматели – физические лица, зарегистрированные в установленном порядке и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица [2].

Малое предпринимательство является важной частью в становлении государственной экономики. Благодаря этому развивается экономический сектор, формируются дополнительные рабочие места, растут налоговые поступления в бюджет, и повышается уровень жизни граждан в целом.

Деятельность индивидуальных предпринимателей создаёт в некотором роде базис экономики. Но в настоящее время развитие благоприятных предпринимательских условий для малого бизнеса все ещё под вопросом. Это обосновано тем, что в России существуют лишь формальные предпосылки для успешного формирования индивидуального предпринимательства (создание нормативно-правовой базы, существование рабочих ресурсов). Но при отсутствии действенного механизма его протекции невозможно получить ожидаемый экономический результат от данного сегмента экономики.

Исходя из данных, представленных на рисунке 2, видно, что наибольшая численность фактически действующих индивидуальных предпринимателей в РФ зафиксирована в 2008 году и составила 2742 тыс. человек. С 2008 по 2011 годы наблюдается стремительный спад, что обусловлено финансово-экономическим кризисом в России (2008-2010 гг.). С 2011 по 2012 ситуация немного улучшилась, но в общем видна тенденция снижения.

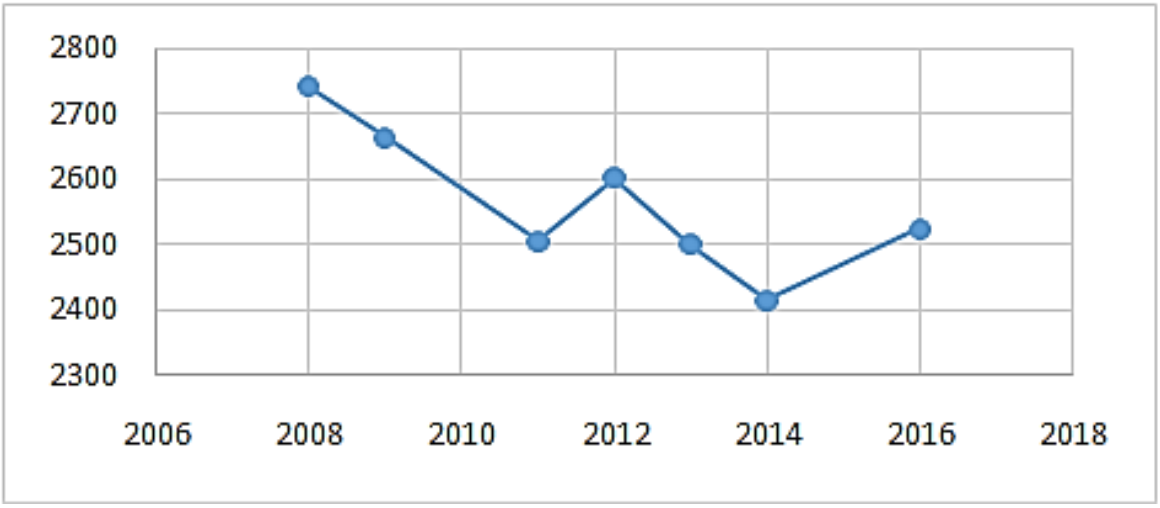

Рисунок 2. Общая численность фактически действующих индивидуальных предпринимателей в РФ, тыс. чел.

По данным таблицы 1 можно сделать вывод, что самый высокий уровень предпринимателей, занятых в сфере обрабатывающих производств, а также транспорта и связи. В 2016 году по сравнению с 2014 годом численность предпринимателей, занятых в сфере обрабатывающих производств, увеличилось на 63,3 тыс. человек или на 16,1 %. В сфере транспорта и связи с 2010 по 2014 год наблюдается увеличение численности на 7,2 тыс. человек или на 1,5 %. То есть эти сферы можно назвать относительно стабильными, с тенденцией к росту. Стремительное увеличение численности предпринимателей наблюдается в сфере сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства. Абсолютное изменение с 2008 по 2016 год составляет 204,4 тыс. чел. Показатель вырос в 2,2 раза. В сфере транспорта и связи мы видим снижение численности предпринимателей на 31,9 тыс. чел.

Таблица 1.

Численность занятых в сфере индивидуальной предпринимательской деятельности по отдельным видам экономической деятельности по Российской Федерации, тыс. чел.

Вид экономической деятельности	2008	2009	2011	2012	2013	2014	2016	Абсолютное изменение	Темп роста
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	95,0	346,7	380,2	348,5	363,9	305,1	299,4	204,4	215,16
Рыболовство, рыбоводство	5,0	6,7	6,6	6,0	6,4	5,1	5,8	0,8	16
Добыча полезных ископаемых	0,5	1,0	0,8	1,2	0,7	0,8	0,8	0,3	60
Обрабатывающие производства	466,7	453,6	396,9	409,4	428,9	394,0	457,3	-9,4	-2,01
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	2,5	3,1	3,3	3,9	3,0	2,8	3,1	0,6	24
Строительство	157,8	154,8	137,8	156,3	155,6	147,2	187,5	29,7	18,82
Транспорт и связь	534,1	499,4	444,6	529,0	502,1	495,0	502,2	-31,9	-5,97
Образование	15,5	21,7	20,9	22,2	20,7	21,9	29,6	14,1	90,97
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	28,2	26,9	19,8	24,0	24,4	21,2	28,2	0	0
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	257,0	261,1	232,1	255,9	235,9	215,8	255,1	-1,9	-0,74

Положительный результат предпринимательства зависит от внешней среды, так как существует множество факторов, влияющих на него и препятствующих его развитию. Эти факторы условно можно разделить на три составляющие: общие (общеэкономического характера), территориальные и частные (чаще всего организационного характера).

Проблемы индивидуальных предпринимателей в России можно разделить на следующие категории [5]:

1. Организационные (сложное юридическое оформление и регистрация, открытие счетов в банках).

2. Дефицит материалов и техники (нехватка производственных помещений и оборудования).

3. Недостаточный уровень навыков и квалификации кадров.

4. Финансовые (инвестиционные) проблемы и проблемы капитализации сбережений индивидуальной ликвидности: затруднения в легализации капитала

для регистрации предприятия, проблема формирования стартового капитала, установление связей с поставщиками.

5. Кредитная необеспеченность.

Основной проблемой индивидуальных предпринимателей, ведущих законную хозяйственную деятельность в Российской Федерации, считается бремя социальных налогов, а также повышение фискальной и административной нагрузки. Часто такое налогообложение вынуждает их отказываться от своего дела и пополнять ряды нетрудоустроенных граждан [4].

В российском законодательстве не в полной мере отражена специфичность предпринимательской деятельности, что в результате ограничивает её успешный рост.

Для поддержания и развития малого бизнеса необходимо обратить внимание на сбор и анализ информации о специфике его деятельности, показатели его эффективности, а также нормативную базу, регулирующую взаимоотношения в этой сфере.

Список литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 29.12.2017).
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 19.02.2018).
3. Индивидуальные предприниматели // Сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс].
4. Проблемы малого бизнеса // Ассоциация предпринимателей Ростовской области [Электронный ресурс].
5. Тимошенко Н.В. Социальное неравенство в России: экономический анализ причин возникновения // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2016. № 4 (190). С. 227.

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО СТРАХОВАНИЯ

Советова Элина Сергеевна
студент, кафедра экономического управления организацией ОГУ,
РФ, г. Оренбург
E-mail: sovetovaelina@mail.ru

Целью объединения банков и страховых компаний является взаимовыгодное сотрудничество, позволяющее увеличить клиентскую базу, снизить расходы, увеличить спектр предоставляемых услуг, и вывести на рынок банковского страхования новые продукты перекрестных продаж [2].

Взаимодействие банков и страховых компаний позволяет:

- снизить затраты на аренду и оборудования, персонал;
- расширить клиентскую базу, за счет привлечения дополнительных клиентов;
- разработать новые финансовые продукты на стыке банковской и страховой деятельности.

Банковское страхование предполагает организацию продаж совместных банковских и страховых продуктов через единую сеть, обеспечивая при этом наличие объединенной информационной системы, и побуждая провести переподготовку персонала, а также способствуя повышению его мотивации, с целью обеспечения совместной продажи продуктов и получения дополнительных источников доходов [5].

Взаимодействие банков и страховых компаний позволяет [1]:

- страховым компаниям:

а) снижать операционные затраты – сокращать расходы на создание собственных филиалов и точек продаж, снижать затраты на персонал;

б) увеличивать объемы страховых премий за счет привлечения клиентов банка;

в) снижать маркетинговые расходы на привлечение клиента;

- банкам:

а) увеличивать доходность с одного клиента банка за счет перекрестной продажи нескольких продуктов;

б) увеличение клиентской базы;

в) увеличение объемов привлеченных свободных средств страховых компаний на счетах банков;

г) получать дополнительный доход за реализацию страховых услуг.

Преимущества банковского страхования для клиентов:

- наличие широкого спектра услуг;
- возможность комплексного обслуживания;
- снижение стоимости предоставляемых услуг.

Наличие широкого спектра рисков, которые банки не могут контролировать самостоятельно, определяет необходимость участия страховой компании в организации банковской деятельности.

Эффект взаимовыгодного сотрудничества повышается при территориальной организации банковского и страхового дела, что означает необходимость предоставления перекрестных продуктов на значительной территории посредством открытия филиалов и представительств [4].

Эффективное взаимодействие банков и страховых компаний, позволяющих развиваться рынку банковского страхования, обусловлено факторами юридического, экономического и социокультурного характера, такими как:

- наличие нормативно-правовой базы, регулирующей действие системы банковского страхования;
- снижение налогового бремени для организаций, принимающих участие в становлении, развитии и предоставлении продуктов на стыке банковской и страховой деятельности;
- участие банка в системе банковского страхования укрепляет его положение и статус на рынке банковской деятельности, а также повышает доверие клиентов;
- интегрированная модель управления;

• повышение подготовки персонала без необходимости поиска новых сотрудников, мотивация и оплата труда;

• особенности страховых и банковских продуктов.

Негативно сказывается на организации банковского страхования узкий спектр законодательно регулируемых операций в сфере взаимодействия банков и страховых компаний. Вследствие этого уровень комиссий, уплачиваемых страховыми компаниями банкам, велик и превышает темпы роста рынка страховых услуг. Подобная ситуация ведет к росту убыточности деятельности страховых компаний [6].

Преимущества участников системы банковского страхования представлены на рисунке 1.

Рисунок 1. Преимущества для участников в развитии банковского страхования

Кроме того, банки отказываются от слияния, со страховыми компаниями придерживаясь формы агентских отношений. Подобные действия приводят к наличию непрозрачной системы аккредитации страховых компаний в банках,

учитывая, что законодательная база не предусматривает наличие определенных требований к выбору страховой компании и банки устанавливают данные критерии самостоятельно. Следовательно, страховая компания может получить аккредитацию в одном банке, ровно также, как и не получить – в другом.

Замедлению развития банковского страхования в Российской Федерации способствует низкий уровень страховой культуры населения, который только начинает набирать рост [3].

В Российской Федерации наблюдается тенденция организации поэтапного взаимодействия банков и страховых компаний. Участники банковского страхования совмещают каналы продаж и клиентские базы, открывают доступ к внутренним финансовым ресурсам друг друга.

Список литературы:

1. Сарсенова Е.Г. Банкострахование и проблемы его развития в России и зарубежных странах / Е.Г. Сарсенова // Известия Иркутской государственной экономической академии (Байкальский государственный университет экономики и права). — 2015. — Т. 6, № 3.
2. Донецкова О.Ю., Садыкова Л.М. О проблемах развития банкострахования в РФ // Вестник ОГУ. — 2015. — № 8 (183) — С. 42-46.
3. Юрик М.К., Петров К.С. Некоторые теоретические и практические аспекты банковского страхования // Финансы и кредит. — 2010. — № 24 (408) — С. 66-72.
4. Елембаева К.Д. Эффективность сотрудничества банковских учреждений и страховых компаний // Молодой ученый. — 2014. — № 6. — С. 411-413.
5. Копейкина И.И. Анализ и перспективы развития банковского страхования // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. — 2016. — № 4-6. — С. 27-30.
6. Макин М.В., Садыкова Д.И. Состояние и перспективы развития банковского страхования в России // Политика, экономика и инновации. – 2016. – № 7 – С. 16.

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ СТАБИЛЬНОСТИ: МАКРО- И МИКРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОДХОДЫ

Стародубцева Арина Александровна
студент, экономический факультет, СПбГУ
РФ, г. Санкт-Петербург
E-mail: arinastarodubtseva96@gmail.com

Оценка финансовой стабильности является одним из актуальных вопросов современных экономических исследований. Ему уделяет достаточно много внимания, в частности, Центральный банк РФ. Широта исследований внутри данной темы в том числе объясняется тем, что финансовая стабильность может быть рассмотрена как с микро-, так и с макроэкономической точек зрения, то есть, на уровне конкретного предприятия или по секторам экономики. Соответственно, подходы к определению данного понятия будут разные. Далее будут рассмотрены особенности каждого из двух подходов.

С позиции макроэкономики общепризнанного определения финансовой стабильности на данный момент времени нет. Например, с точки зрения эксперта МВФ Дж. Шинази, финансовая стабильность подразумевает [4]:

- Эффективное распределение ресурсов;
- Оценку, распределение и возможность управления финансовыми рисками;
- Способность осуществлять первые две функции в нестабильных условиях.

С позиции микроэкономики финансовая устойчивость трактуется как оптимальная структура источников финансирования [3] (заранее отметим, что в рамках микроэкономического подхода мы будем рассматривать устойчивость компаний нефинансового сектора, то есть, предприятий). С одной стороны, данную трактовку можно понимать так: чем у предприятия выше доля собственного капитала, тем оно более устойчиво. Но такая трактовка вызывает вопросы в отношении оптимизации финансовой структуры, так как не учитывает сравнительную стоимость долга. Поэтому с другой стороны, существует оптимальное соотношение собственного капитала и долга для каждого предприятия, которое позволяет ей оставаться устойчивой.

С позиций каждого подхода применяются разные показатели для оценки финансовой стабильности. Сначала рассмотрим макроэкономический подход. Центральный банк РФ, в основном, использует два показателя: отношение кредита частному сектору к ВВП страны и коэффициент обслуживания долга (КОД). Отношение кредита частному сектору к ВВП страны является стандартным для целей оценки финансовой стабильности и рассчитывается многими странами (поэтому есть возможность проводить сравнения между страновыми уровнями финансовой стабильности в разных отраслях экономики). В России этот показатель варьируется по отраслям, причем довольно сильно [2].

Отношение кредита к ВВП является самым распространенным и общепринятым показателем. Он был рассчитан экспертами ЦБ РФ С. Донец и А. Пономаренко при оценке долговой нагрузки в РФ. Результаты исследования представлены на рис. 2.

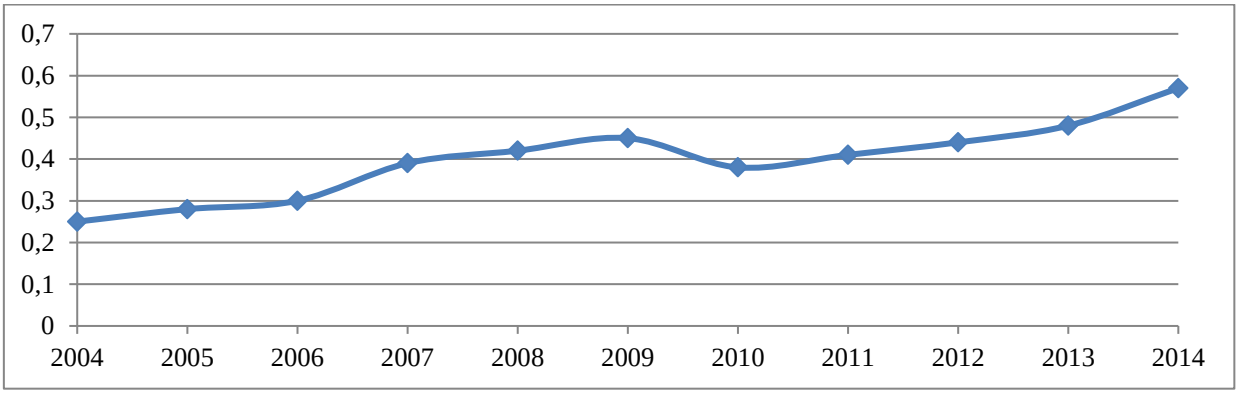

Рисунок 2 Динамика отношения кредита к ВВП в РФ, 2004-2014 гг.

Источник: Донец, С., Пономаренко А. Индикаторы долговой нагрузки // Серия докладов об экономических исследованиях. Банк России. – 2015. – С. 9.

Причиной роста относительной задолженности в 2014 г. стало ослабление рубля. По итогам 2014 г. превышение фактического уровня долга над равновесным стало наибольшим за последние годы. Это особенно интересно, учитывая то, что в целом значение этого показателя в России достаточно низкое и не превышает 90-100 % – порогового значения, превышение которого влечет негативное влияние на экономический рост.

Однако, некоторые эксперты считают, что КОД является более передовым и точным показателем. Этот показатель рассчитывается следующим образом: поток платежей по долгу (тело долга и проценты) делят на величину текущих доходов [2]. Согласно исследованию Донец и Пономаренко, динамика КОД коррелирует с экономическими кризисами. В ходе изучения долговой нагрузки, ими было проанализировано изменение КОД с 2002 по 2015 г. Были получены следующие результаты (см. рис. 3).

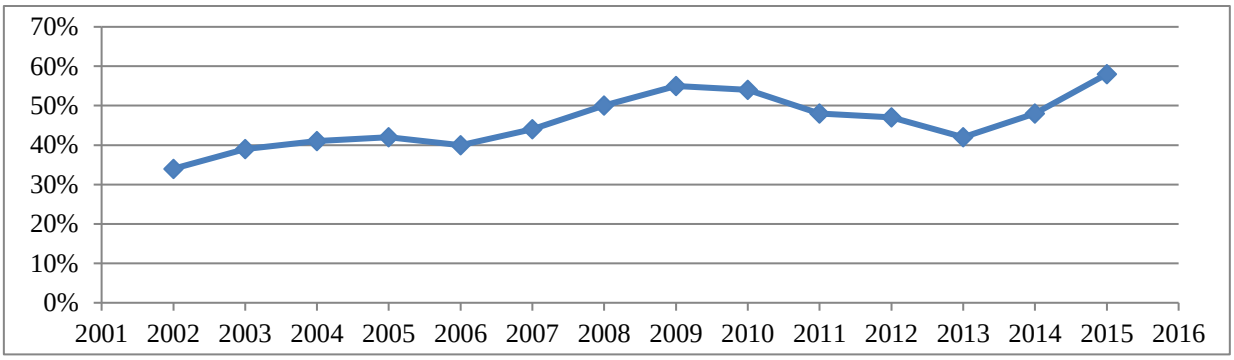

Рисунок 3 Динамика КОД для нефинансового сектора

Источник: Донец С., Пономаренко А. Индикаторы долговой нагрузки // Серия докладов об экономических исследованиях. Банк России. – 2015. – С. 18.

Как видно по графику, резкий рост коэффициента обслуживания долга приходится именно на кризисные периоды 2008-2009 гг. и 2014 г. В 2014 г. рост в большой мере был обусловлен эффектом ослабления рубля, ускорившегося в ноябре-декабре 2014 г. на фоне падения мировых цен на нефть и действия внешних финансовых санкций в отношении российских компаний и банков.

Далее подробнее остановимся на микроэкономическом подходе. С точки зрения микроэкономики выделяют целую группу показателей, характеризующих финансовую устойчивость предприятий. Одними из наиболее используемых показателей из этой группы являются коффициент финансового левериджа, коэффициент финансовой независимости и коэффициент покрытия процентов. Помимо распространенности этих показателей, необходимость их использования для оценки финансовой стабильности подтверждается гипотезой Х. Мински. Гипотеза финансовой нестабильности (ГФН) Мински утверждает,

что важнейшая причина периодических долговых кризисов – это систематически возникающая неспособность предприятий погашать свои долги финансовому сектору [1]. Таким образом, имеет большое значение, насколько предприятие способно погашать задолженность по телу долга и процентам за счет собственных средств (т. е., без привлечения заемных).

Перейдем к первому упомянутому показателю – финансовому левериджу. Его формула следующая (существуют и другие варианты формулы, но этот наиболее часто используется:

$$FL = \frac{\text{Долгосрочные заемные средства}}{\text{Собственный капитал (балансовая оценка)}} = \frac{LTD}{E} \qquad (1)$$

Среди мирового финансового сообщества финансовый леверидж - это одна из самых распространенных характеристик финансовой устойчивости предприятия [3]. Кроме того, коэффициент финансового левериджа соответствует гипотезе Мински, так как характеризует соотношение заемных и собственных средств.

Следующий показатель - это коэффициент финансовой независимости (иначе его называют коэффициентом концентрации собственного капитала). Формула его расчета следующая:

$$\text{К} - \text{т независимости} = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Валюта баланса}} \qquad (2)$$

Помимо того, что этот показатель отнесен экономистами в группу показателей, характеризующих финансовую устойчивость, возможность его использования для оценки финансовой стабильности подтверждается гипотезой Мински. Согласно ГФН, изменения финансовой стабильности предприятия можно проследить по общему уровню финансовой независимости. Поэтому учет данного показателя особенно важен.

Еще один показатель – это коэффициент обеспеченности процентов к уплате. Его формула:

$$\text{К} - \text{т покрытия процентов} = \frac{EBIT}{\text{Проценты к уплате}} \qquad (3)$$

Необходимость оценки данного показателя также объясняется гипотезой Мински. Пока предприятия могут покрывать хотя бы проценты по долгу из собственных средств, они еще достаточно стабильны, а экономика не считается находящейся в фазе спада. Поэтому, на наш взгляд, данный показатель важен с точки зрения финансовой стабильности.

Итак, нами были изучены особенности макро- и микроэкономического подходов к определению финансовой стабильности. Мы выделили показатели, которые используются для оценки финансовой стабильности с позиций обоих подходов. Подчеркнем, что динамика макропоказателей коррелирует с экономическим циклом. Также отметим, что все перечисленные показатели актуальны и используются в настоящее время для оценки финансовой стабильности. С нашей точки зрения, для более полной оценки финансовой стабильности на макроуровне можно использовать как макропоказатели, так и микропоказатели, рассчитанные на агрегированных данных по компаниям.

Список литературы:

1. Бешенов С., Розмаинский И. Гипотеза финансовой нестабильности Хаймана Мински и долговой кризис в Греции / С. Бешенов, И. Розмаинский // Вопросы экономики. – 2015. № 11. – С. 120-143.
2. Донец С., Пономаренко А. Индикаторы долговой нагрузки // Серия докладов об экономических исследованиях. Банк России. – 2015. – 24 с.
3. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика / В.В. Ковалев. – М.: Проспект, 2014. – 1104 с.
4. Шинази Г. Дж. Сохранение финансовой стабильности / Г. Дж. Шинази // Вопросы экономики. Международный валютный фонд. – 2015. № 36. – 34 с.

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ МИКРОРАЙОННОГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕГАПОЛИСА «РОСТОВА-НА-ДОНУ» (С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ МОЛОДЁЖИ)

Трофимов Глеб Витальевич
магистр, кафедра государственного
и муниципального управления ЮРИУ РАНХиГС,
РФ, г. Ростов-на-Дону
E-mail: trofimov.globallox@ yandex.ru

Развитие современного крупного города, численностью населения более миллиона человек предполагает разделение его на микрорайоны административного и территориального значения. Значимость подобного деления обусловлена тем, что управлять столь большой территорией только в рамках одной администрации достаточно тяжело и предполагает под собой множество различных проблем с координацией деятельности городских служб, департаментов и структурных подразделений. Именно поэтому была разработана система разделения территории города на микрорайоны.

Как известно, между любыми процессами в рамках рыночной экономики происходит постоянное взаимодействие, проявляющиеся в форме:

1) согласования действий;

2) проведения жёсткой конкурентной борьбы.

На основании этого можно сделать вывод о том, что между микрорайонами любого крупного города будет происходить как взаимодействие по поводу решения важных административных, социально-экономических и культурных вопросов, так и постоянная борьба за лучшие условия предоставления услуг населению и повышения уровня их жизни. Важным тезисом о развитии уровня конкурентоспособности микрорайона является социально-экономическое развитие территории и возможности для перспективного развития молодёжи – работа, семья, досуг. Это обуславливает актуальность рассматриваемой тематики, так как в рамках её анализа проводится изучение такого слоя общества, как молодёжь, которая предъявляет достаточно высокие требования к уровню жизни и тому, где она собирается развиваться в дальнейшем и приносить пользу обществу [2].

В качестве примера развития конкурентных преимуществ в области развития микрорайона будет взят город Ростов-на-Дону. Численность населения города, по данным Ростовстата на сентябрь 2017 года составляет 1 125 299 человек [4]. Следовательно, по отечественным меркам, данный город уместно называть мегаполисом. С позиции деления на микрорайоны город разделяется на следующие: Ворошиловский, Железнодорожный, Кировский, Ленинский, Октябрьский, Первомайский, Пролетарский, Советский – по признаку административного деления.

По признаку территориального деления - первый и второй посёлки Орджоникидзе, Александровка, Берберовка, Болгарстрой, Военвед, Западный жилой массив, Змиёвка, Каменка, Левенцовский, Ленгородок, Мирный, Мясникован, Нахичевань, Новое поселение, Олимпиадовка, Сельмаш, Северный жилой массив, Стройгородок, Темерник, Фрунзе, Чкаловский. Такое количество микрорайонов по разным признакам деления обуславливает высокий уровень конкурентной борьбы между ними в вопросах привлечения молодёжи для проживания там, но качество проживания и предоставления различных услуг населению рознится [4].

Для того чтобы отметить, на основании каких конкурентных преимуществ будет происходить оценка того или иного района, важно сформировать перечень данных критериев, которые будут определять оценочные возможности. Отметим следующие критерии: уровень инфраструктуры района (число больниц, школ, социальных учреждений); удалённость от основных транспортных магистралей (автовокзал и железнодорожный вокзал); уровень транспортной обеспеченности и возможности быстро перемещаться на общественном транспорте в другую часть города; наличие культурно-досуговых мест, парков и зон отдыха в микрорайоне; уровень социально-экономического развития микрорайона (наличие заводов, фабрик, предприятий, компаний с большим числом рабочих мест); присутствие больших транспортных развязок; наличие высших, средних и начальных учебных заведений; рынок приобретаемого и арендуемого жилья; цены на товары народного потребления и услуги.

Молодёжь является значимым звеном в развитии города и органы власти должны на законодательном уровне обеспечивать их поддержку и формировать надлежащие условия для их комплексного развития. Этому способствует применение следующих нормативных-правовых актов: Областной закон Ростовской области от 25.12.2014 № 309-ЗС «О государственной молодёжной политике в Ростовской области»; Областной закон Ростовской области от 3.08.2014 № 222-ЗС «О социальном обслуживании граждан в Ростовской области»; Областной закон от 11.11.2010 № 492-ЗС «О государственной поддержке социально ориентированных некоммерческих организаций в Ростовской области».

Отмеченное выше законодательство затрагивает вопросы социального развития населения и в частности молодёжи, определяет уровень их социально-экономического обеспечения. Рассмотрим каждый из данных критериев и выделим наиболее приемлемый из районов по тому или иному показателю:

1. Уровень социальной инфраструктуры. Данный уровень должен определяться наличием школ, детских садов, поликлиник, больниц, интернатов, приютов и других социальных учреждений. Лидерами по числу учреждений в Ростове-на-Дону являются Кировский, Ленинский и Ворошиловский районы города.

2. Близость от крупных транспортных узлов и развязок междугороднего назначения. В этом случае лидером по близости в главному железнодорожному и автовокзалу является Ленинский и Железнодорожный районы. Но нельзя забывать о том, что в городе так же имеется «старый» автовокзал, который находится в Первомайском районе и предоставляет возможность уехать на север области, что удобно для его жителей.

3. Уровень транспортной обеспеченности и возможности быстро перемещаться на общественном транспорте в другую часть города. Этот критерий очень важен для многих студентов, проживающих на съёмном жилье, молодых работников и молодых семей, а так же гостей Донской столицы. То, как можно быстро добраться от одного места до другого, зависит выполнение множества

дел. Успешными в конкурентной борьбе районами выступают Ленинский, Кировский, Октябрьский.

4. Наличие культурно-досуговых мест. Данный параметр в частности для молодёжи должен определяться наличием таких мест, как кинотеатры, торговые центры, спортивные площадки, парковые зоны отдыха, катки, театры, кафе, рестораны и другие подобные заведения. В этом случае наибольшее число таких мест в Кировском, Советском, Ворошиловском районах.

5. Уровень социально-экономического развития микрорайона. Показатель выделяет такие критерии, как наличие рабочих мест, количество магазинов, аптек, других мест, где население сможет удовлетворить свои потребности, и в частности молодёжь сможет это сделать при наименьших затратах времени и денежных средств. Лидерами являются Кировский, Ленинский, Октябрьский, Первомайский, Левенцовский – это по численности учреждений, предприятий, предоставляющих рабочие места.

6. Наличие больших транспортных развязок. В этом случае важно определять, как и с какой скоростью можно будет добираться из одного района города в другой, или же вообще выезжать за пределы города с наименьшими пробками. Самым эффективным в этом вопросе районом является Ленинский, поскольку в нём имеется достаточно большое количество развязок, позволяющих выбраться за пределы города с южной стороны и ехать как за пределы области, так и в пригороды Ростова-на-Дону.

7. Наличие высших, средних и начальных учебных заведений. Этот параметр будет определять расселение большинства приезжей молодёжи, поскольку очень часто возле высших учебных заведений или среднепрофессиональных заведений располагается общежитие. Микрорайонами с наибольшей концентрацией высших и средних учебных заведений является Ленинский, Кировский, Ворошиловский и Советский районы. В них располагаются такие ВУЗы и Сузы как РАНХИГС, ДГТУ, РостГМУ, Строительный колледж, экономический колледж, факультеты ЮФУ и многие другие заведения.

Рассмотренные параметры и критерии, по которым происходит формирование конкуренции между микрорайонами города Ростова-на-Дону по вопросу проживания молодёжи позволяет отметить несколько проблем, сказывающихся на формировании дифференциации между ними: достаточно густая застройка исторического центра города; высокий уровень дифференциации в молодёжной среде по уровню доходов и материального благополучия; система общественного транспорта находится не в лучшем состоянии, и претерпевает определённые сложности, и кризис; разнообразные уровни бюджета в каждом административно-территориальном делении города, что создаёт трудности в улучшении благосостояния того или иного микрорайона; неравномерное расположение объектов инфраструктуры, крупных торговых сетей, что заставляет постоянно передвигаться из одного района города в другой.

Справиться с данными проблемами можно будет на основании проведения комплексных мероприятий в рамках социально-экономического развития, которые важно проводить администрацией всего города Ростова-на-Дону и администрациями соответствующих административных единиц города. В свою очередь они будут распространять данную политику на микрорайоны города.

Список литературы:

1. Лифиц И.М. Конкурентоспособность товаров и услуг; Юрайт, 2013. – 448 с.
2. Рубин Ю.Б. Высшее образование в России. Качество и конкурентоспособность // Московская Финансово-Промышленная Академия, -2013. С. 448-450.
3. Философова Т.Г., Быков В.А. Конкуренция. Инновации. Конкурентоспособность; Юнити-Дана, 2014. – 296 с.
4. Официальный портал Ростовстата [Электронный ресурс]- http://rostov.gks.ru.

МОТИВАЦИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЕ ПЕРСОНАЛА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Тугаринова Татьяна Михайловна
студент, Институт экономики и управления,
ФГБОУ ВПО Бурятский государственный университет,
РФ, г. Улан-Удэ.
E-mail: Tan_Ty@mail.ru

Аннотация. В настоящее время кризисная ситуация становится одной из главных факторов, влияющих на развитие предприятия. Она грозит не только финансовыми проблемами и утратой своих позиций на рынке, снижением производительности, но и потерей квалифицированного персонала, без которого преодолеть кризис будет невозможно. Многие методы, которые направлены на антикризисное управление не соответствуют реальности экономической ситуации. А так же большинство российских предприятий уделяют недостаточное внимание совершенствованию системы мотивации и стимулирования персонала. Отсюда следует, что проблема совершенствования, развития и удержания персонала в кризисных ситуациях является актуальной. Поэтому в данной статье будут рассмотрены особенности мотивации персонала в условиях кризиса, принципы и также приобретающие популярность методы материальной и нематериальной мотивации.

Ключевые слова: персонал, управление персоналом, кризис, материальная и нематериальная мотивация.

В современных условиях управление персоналом является слабым звеном в системе управления предприятия, т. к. не отработаны многие теоретические и методические аспекты управления персоналом и именно по этой причине экономическое мышление в данной области перестраивается медленно. А методики, которые направлены на антикризисное управление не соответствуют реальности экономической ситуации. А так же многие российские предприятия уделяют недостаточное внимание созданию, совершенствованию

системы мотивации и стимулирования персонала. Именно поэтому эта проблема набирает наибольшую популярность в настоящее время.

Для начала рассмотрим понятие кризис.

Кризис - это состояние, при котором происходит обострение противоречий в экономической системе (предприятии, организации), которые являются угрозой для ее существования, нормального функционирования и конкурентоспособности.

Между тем кризис - это и есть проверка предприятия на прочность. Однако в кризисной ситуации компания испытывает не только финансовые проблемы и теряет свои позиции на рынке, но и теряет квалифицированных кадров. Первым делом они начинают сокращать численность работников, объясняя это тем, что в стране кризис, либо же люди сами начинают уходить с предприятия, которое испытывает финансовые проблемы и теряет позиции на рынке. Вследствие этого повышается уровень безработицы. Во-вторых, они начинают снижать заработную плату. После этого в коллективе могут назревать недовольства. Либо люди сами начинают уходить с организации. В третьих, некоторые сразу ликвидируют свое предприятие не объясняя причин. А персонал в этот момент ничего не может сделать. В четвертых, снижение затрат, в том числе и на обучение, что не всегда оправдано.

К наиболее частым проблемам, встречающимся в системе управления человеческими ресурсами, именно в условиях кризиса, относятся:

- очень высокая текучесть кадров
- недостаток высококвалифицированного персонала
- отсутствие мотивации у персонала
- низкая производительность труда

Одним из самых важных и сложных вопросов менеджмента является материальное стимулирование сотрудников. Однако мотивация персонала в условиях кризиса требует изменений не только в системе материального стимулирования, но и в системе нематериального.

Материальное вознаграждение имеет большое значение в мотивации. Отсюда следует, что денежное вознаграждение в любых его формах получения

и относительных и абсолютных размерах воспринимается работником как его существенный вклад в организацию, а также это влияет на самооценку работника и на его социальный статус.

Материальное стимулирование заключается в выплате премий или надбавок за выполнение поставленных задач и целей. Данный вид мотивации актуален в кризисных условиях, т. к. у работника начинает преобладать страх увольнения, сокращения дохода и т. д. поэтому именно в этой ситуации материальное стимулирование должно основываться на следующих принципах:

1. При уменьшении дохода работника, работодатель должен давать возможность работникам зарабатывать за счет выполнения определенных нужных компании целей и достижения определенных результатов.

2. Работодатель должен сказать сотруднику о его личных целях, которые напрямую связаны с целью предприятия.

3. Работодатель должен проинформировать сотрудника о том как и каким образом формируется его доход, за что он получает премию и когда будут произведены выплаты. Сотрудник должен знать при каких условиях он получает премию, как рассчитывается его премия и когда она будет выплачена.

4. Работодатель должен осуществлять контроль за достижением сотрудника поставленных целей.

В целом материальный вид мотивации стимулирует работника на выполнение поставленных руководством целей. При этом цели не должны быть слишком сложными и достижимыми.

С другой стороны, рано или поздно ежемесячные премии и денежные бонусы перестают давать отдачу. И поэтому на помощь приходит нематериальная мотивация труда. Однако для эффективной мотивации персонала необходимо задействовать не только материальную мотивацию, но и не материальную. А так же в условиях финансового кризиса не все предприятия могут позволить себе доплачивать вознаграждения сотрудникам. Поэтому материальная мотивация поможет сохранить интерес сотрудников к своей трудовой деятельности.

На сегодняшний день существует множество методов нематериальной мотивации труда. К ним относят:

- доски и книги почета;
- конкурсы и переходящие кубки;
- памятные медальоны;
- рейтинги;
- устная похвала;
- устная благодарность;
- издание буклетов о компании с фотографиями;
- выпуск газеты в которой буду описаны результаты работы;
- оглашение достижений сотрудников на собрании;
- корпоративные мероприятия и многое другое;

Среди всего этого важнейшим инструментом нематериальной мотивации является корпоративная культура. Первое что привлекает и удерживает сотрудника в организации - это благоприятная и располагающая к работе обстановка в организации. Поэтому необходимо создать благоприятные условия для всех сотрудников организации. Необходимо также создать сплоченную команду. Кроме того, нельзя забывать о таком способе нематериальной мотивации как, устная или письменная похвала от руководства. Этот метод лучше всего помогает заинтересовать как самого работника, так и всех остальных сотрудников. Не стоит забывать о том, что важной частью корпоративного духа является общая цель предприятия, которая связана с ее ценностями и которая нужна людям этой организации. Таким образом, данные методы очень эффективны и не требуют особых финансовых затрат. К тому же такие методы легки в применении и не требуют особых усилий.

Таким образом, чтобы удержать сотрудника в организации в условиях кризиса необходимо, во первых, осведомить всех сотрудников о дальнейших планах развития организации, во-вторых, вовлечь всех сотрудников в процесс принятия решений. Тем самым руководитель покажет свою ценность и уважение к каждому сотруднику.

Список литературы:

1. Багирова И.Х. Мотивация персонала в условиях кризиса/ И.Х. Багирова // Вестник Томского государственного университета. - Томск: Изд-во Томского госуниверситета, 2011. - № 4 (16). - С. 83-88.
2. Дьяченко Е.И., Лымарева О.А. Роль мотивации и стимулирования трудовой деятельности в системе управления персоналом современной организации/ Е.И. Дьяченко, О.А. Лымарева // международный научный журнал «Символ науки». - 2017. - № 06. - С. 171-174.
3. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности. Теория и практика: учебник для бакалавров / А.А. Литвинюк, С.Ж. Гончарова, В.В. Данилочкина [и др.]. - Москва: Изд-во Юрайт, 2015. – 398 с.
4. Найданов Г.Т. Улучшение условий труда как фактор повышения его производительности: региональный аспект / Г.Т. Найданов, А.М. Балханов, О.А. Баинова // Экономика и предпринимательство. – 2016. - № 1-2. – С. 255-257.
5. Шамрай С.Ю. Мотивация и стимулирование персонала к повышению эффективности функционирования предприятия / С.Ю. Шамрай // Теория и практика общественного развития. - 2011. - № 4. - С. 316-319.

ЭКСПРЕСС-АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРИМЕРЕ ОАО «ТЭМЗ»

Феклина Ольга Федоровна
магистрант, кафедра финансов и учёта, ВУЗ НИ ТГУ,
РФ, г. Томск
E-mail: olga.fyoklina.93@mail.ru

Аннотация. В данной статье приводятся теоретические аспекты сущности экспресс-анализа, его преимущества и недостатки. На основании методики, разработанной Н.А. Казаковой, был проведен углубленный экспресс-анализ на примере предприятия ОАО «ТЭМЗ».

Ключевые слова: экспресс-анализ, финансовый анализ, рентабельность, ликвидность, финансовая устойчивость.

Финансовый анализ является своего рода инструментом познания, изучения картины финансово-хозяйственной жизни, состояния предприятия. Разработанные методики и методологии позволяют сделать заключения, сформулировать выводы, на основании которых разрабатываются стратегии, принимаются решения о последующих действиях. Особенностью финансового анализа является направленность к структурированию, компоновке данных и рассчитанных на их основе показателей, а также их интерпретации. Многие исследователи, сходятся во мнении необходимости выделения двух модулей финансового анализа, в зависимости от степени детализации рассматриваемых процессов выделяют: экспресс-анализ и детализированный финансовый анализ.

Целью экспресс-анализа является формирование общей характеристики предприятия, на основе небольшого количества существенных показателей, сравнительно несложных для вычисления. Экспресс анализ представляет собой предварительный шаг процесса формирования представления об финансово-хозяйственном состоянии предприятия. Таким образом, основная задача, стоящей перед аналитиком, – это недопущение сведения процесса осуществления экспресс-анализа к формальному расчету ключевых коэффициентов, приоритетным становится выявление причинно-следственных связей с целью

последующего детального изучения в ходе детерминированного финансового анализа. Таким образом, прослеживается четкая логическая структура анализа в движении от целого к частному, т. е. от общего представления к детальному. Н.А. Казакова предлагает методику развернутого (углубленного) экспресс анализа, целью которого является "более подробная характеристика имущественного и финансового положения бизнеса", оценка его результатов деятельности, а также возможностей [1, с. 62].

На первом этапе дается "общая характеристика", общие сведения о хозяйствующем субъекте [1, с. 62]. Отраслевая принадлежность ОАО «ТЭМЗ» – обрабатывающее производство. Основными потребителями продукции ОАО «ТЭМЗ» являются предприятия газовой, нефтехимической, угольной, горнорудной промышленностей, а также предприятия металлургии и машиностроения. Основные виды продукции: взрывозащитные интеллектуальные электроприводы с неполнооборотным и многооборотным вращением запорного органа, шахтные вентиляторы, пневматический и механизированный ручной инструмент, части подъемно-транспортного оборудования. Одним из приоритетных направлений является разработка новых наукоемких изделий, обладающих конкурентными преимуществами

На втором этапе осуществляется оценка "экономического потенциала по общим направлениям", проверка условий "золотого правила экономики", (рис. 1) [1, с. 63].

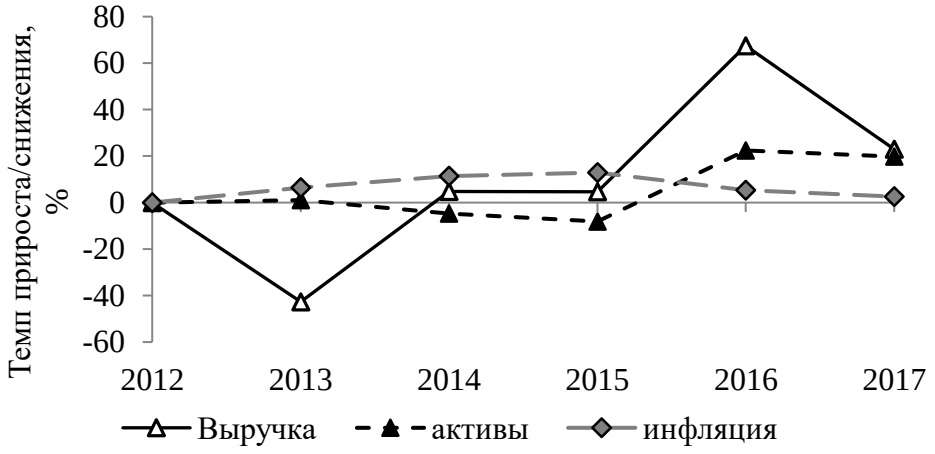

Рисунок 1. Проверка выполнения "золотого правила экономики", %

В 2013-2015 гг. наблюдается отрицательный финансовый результат, положение предприятия было ухудшено в силу высокой инфляции. Период 2016-2017 гг. характеризуется превышением темпа роста Выручки над темпом роста совокупных активов. Для 2016 г. "золотое правило экономики" выполняется, рост прибыли от продаж в абсолютном выражении составил 98,6 млн. руб., в 2017 г. – не выполняется, т. к. наблюдалось снижение темпа роста прибыли в силу увеличения общей себестоимости продукции.

На третьем этапе изучаются динамические и структурные изменения в имуществе и источниках финансирования посредством анализ ликвидности баланса (табл. 1).

Таблица 1.

Анализ ликвидности баланса

Актив	**2016**	**2017**	**Условие**	**Пассив**	**2016**	**2017**	**Комментарий**	
							2016	**2017**
А1 (1240+1250)	16 426	47 570	А1≥П1	П1 (1520)	247 929	125 577	-	-
А2 (1230+1260)	26 4955	134 217	А2≥П2	П2 (1510+ 1540+1550)	13 471	21 014	+	+
А3 (1210+1220)	17 6391	156 868	А3≥П3	П3 (1400)	35 453	92 481	+	+
А4 (1110)	276 617	369 179	А4≤П4	П4 (1300+ 1530)	437 536	468 762	+	+

Соотношения А1≥П1 и А2≥П2 характеризуют текущую ликвидность, являющуюся основанием для формирования заключения о достаточности денежных средств у предприятия на ближайший период времени. Таким образом, прослеживается недостаточность наиболее ликвидных активов для покрытия наиболее срочных обязательств.

Соотношение А3≥П3 определяет перспективную ликвидность, свидетельствует о достаточности будущих поступлений и платежей.

Четвертое соотношение характеризует достаточность собственного капитала для финансирования внеоборотных активов.

Далее приведем экономическое содержание и интерпретация наиболее значимых показателей бухгалтерской отчетности для периода 2016-2017 гг.:

- основные средства (ОС) – уменьшение. Рассматриваемое предприятие относится к категории промышленных, то сложившаяся динамика на данном этапе анализа представляется негативной. Однако, в 2017 г. наблюдается увеличение по статье «авансы, выданные за объекты ОС»;
- долгосрочные финансовые вложения – значительное увеличение, свидетельствует о расширении специфики деятельности;
- дебиторская (ДЗ) и кредиторская (КЗ) задолженности – значительное увеличение. Превышение ДЗ над КЗ, относительная сопоставимость;
- денежные средства – значительное увеличение. Обеспечивает повышение ликвидности с одной стороны, но является активом, не приносящим доход, чрезмерное увеличение свидетельствует о неэффективности управления финансовыми активами;
- собственный капитал (СК) – увеличение, которое преимущественно связано с увеличением по статье нераспределенная прибыль, за счет капитализации прибыли, т. е. наблюдается рост чистых активов;
- долгосрочные обязательства – увеличение. Незначительные изменения, диверсификация способов привлечения источников посредством осуществления операций лизинга.

На четвертом этапе оцениваются ключевые показатели. Выделение направлений оценки позволяет сформулировать следующие промежуточные выводы:

- Оценка экономического потенциала положения предприятия ОАО «ТЭМЗ» свидетельствует об устаревании производственных фондов, высокой степени износа оборудования – 75 %.
- Оценка финансового положения свидетельствует о достаточности СК, его увеличении в динамике преимущественно за счет капитализации прибыли. Повышение маневренности обеспечивается за счет увеличения доли собственных оборотных средств, обеспечивающих повышение доли мобильной формы собственного капитала.

- Оценка прибыльности – наблюдается снижения доходности в 2017 г. в силу значительного увеличения себестоимости, уменьшение доходов, получаемых от прочих видов деятельности.

- Оценка деловой активности. В 2017 г. наблюдается ускорение оборачиваемости оборотных активов, однако по отношению к 2012 г. произошло замедлении оборачиваемости в силу значительного увеличения дебиторской задолженности.

Таким образом, в целом состояние предприятия оценивается как удовлетворительное, отсутствуют проблемные статьи. Предприятием проводится либеральная кредитная политика. Устойчивость оценивается также как достаточная, на 1 рубль собственного капитала приходится 0,51 рублей заемного. Также необходимо в ходе проведения углубленного анализа определить причины увеличения себестоимости.

Список литературы:

1. Казакова Н.А. Финансовый анализ: учебник для бакалавриата и магистратуры / Н.А. Казакова. – М.: Издательство Юрайт, 2016. – 470 с. – Серия: Бакалавр и магистр. Академический курс.
2. Савицкая Г.В. Анализ эффективности и рисков предпринимательской деятельности: методологические аспекты. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 272 с. – (Научная мысль).
3. Пожидаева Т.А. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / Т.А. Пожидаева. – 4-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2016. – 320.

АНАЛИЗ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ СЕКТОРА ДОБЫЧИ ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ

Хинкиладзе Вилельмина
студент, экономический факультет СПГУ,
РФ, г. Санкт-Петербург
E-mail: vilelmina.khinkiladze@mail.ru

Невская Марина Анатольевна
научный руководитель, канд. экон. наук,
доц. кафедры организации и управления СПГУ,
РФ, г. Санкт-Петербург
E-mail: ma.nevsk@yandex.ru

Добыча полезных ископаемых минерально-сырьевого комплекса Российской Федерации является одним из базовых секторов экономики, обеспечивающим деятельность горно-перерабатывающего и металлургического производства, машиностроения; участвующем в формировании значительной части бюджета и валовой добавленной стоимости. Продукция добывающей промышленности лежит в основе 96 % получаемой электрической и тепловой энергии [1].

Доля сектора добычи полезных ископаемых в структуре ВВП составляет 8-10 %, уступая только таким секторам, как обрабатывающая промышленность, оптовая и розничная торговля, операции с недвижимым имуществом [1, с. 5].

Одним из факторов, влияющим на эффективность функционирования, как отдельных производств, так и сектора в целом, являются трудовые ресурсы. Поэтому выявление основных тенденций в составе, структуре и эффективности использования трудовых ресурсов, на наш взгляд, является актуальным.

В современной литературе трудовые ресурсы рассматриваются как одна из форм выражения понятия «человеческие ресурсы» [2, с. 145].

Цель исследования – выявление общих тенденций и проблем, связанных с использованием трудовых ресурсов в секторе добычи полезных ископаемых.

Метод исследования предусматривает:

1. Применение стандартных показателей, характеризующих трудовые ресурсы: численность, выбытие (обновление), производительность труда [3, с. 25].

2. Сравнение показателей с средними значениями по экономике в целом.

3. Рассмотрение показателей в динамике и определение общих тенденций

Источником информации являются данные, публикуемые Российской государственной статистикой.

В табл. 1 представлена информация о численности и структуре трудовых ресурсов, занятых в отдельных секторах экономики.

Таблица 1.

2013 ТаблицСреднесписочная численность занятых в отдельных секторах экономики и ее структура

Показатели	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Всего, тыс. чел.	67644	67968	67901	67813	72425	72065
Добыча полезных ископаемых	**1062**	**1080**	**1075**	**1064**	**1096**	**1119**
Обрабатывающие производства	10272	10170	10065	9872	10296	10247
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств,	12143	12292	12408	12695	13684	13633
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	5504	5709	5815	5889	7177	7157
В %	100	100	100	100	100	100
Добыча полезных ископаемых	**1,6**	**1,6**	**1,6**	**1,6**	**1,5**	**1,6**
Обрабатывающие производства	15,2	15,0	14,8	14,6	14,2	14,2
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств,	18,0	18,1	18,3	18,7	18,9	18,9
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	8,1	8,4	8,5	8,7	9,9	9,9

Источник: «Труд и занятость в России - 2107 http://www.gks.ru/bgd/regl/b17_36/Main.htm, «Труд и занятость в России-15» http://www.gks.ru/bgd/regl/B15_36/Main.htm

Из таблицы видно, что по численности сектор добычи полезных ископаемых уступает другим секторам: численность занятых в секторе – более чем в 15 раз меньше, чем в обрабатывающем производстве и торговле, а доля занятых в секторе составляет всего 1,6 % от общего числа занятых в экономике. В то же время, по доле валовой добавленной стоимости на единицу трудовых ресурсов, добыча полезных ископаемых имеет самый высокий показатель среди выделенных секторов, превышающий, средние значения по экономике в целом, что говорит о большом значении отрасли для национальной экономики (табл. 2).

Таблица 2.

Валовая добавленная стоимость на единицу трудовых ресурсов, млн. руб.

Показатели	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Всего по экономике, млн. руб. на единицу трудовых ресурсов	0,77	0,87	0,94	1,02	1,03	1,07
Добыча полезных ископаемых	**4,66**	**5,16**	**5,51**	**5,87**	**6,65**	**6,60**
Обрабатывающие производства	0,68	0,79	0,82	0,93	1,02	1,02
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств,	0,75	0,81	0,83	0,88	0,87	0,83
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	1,64	1,79	1,96	2,05	1,85	1,94

Источник: составлено автором по данным Федеральной службы государственной статистики Российский статистический ежегодник - 2017 http://www.gks.ru/bgd/regl/b17_13/Main.htm.

Так, на каждого работника в секторе добычи в 2016 году приходилось более 6,6 млрд. руб. по показателю валовой добавленной стоимости, что превышает аналогичный показатель по операциям с недвижимым имуществом, в 3,4 раза, и более чем 6 раз – в среднем по экономике [1, с. 6].

Кроме того, данные табл. 1 свидетельствуют о стабильности среднесписочной численности трудовых ресурсов, а для оценки их динамики целесообразно рассмотреть показатели выбытия и обновления трудовых ресурсов (табл. 3).

Таблица 3.

Показатели выбытия и обновления трудовых ресурсов

Показатели	2011	2012	2013	2014	2015	2016
коэффициент выбытия, %	27,1	26	28,1	26,9	25	24,7
коэффициент обновления, %	28,6	27,9	26,7	26,7	23,8	24

Источник: составлено автором по данным Федеральной службы государственной статистики «Труд и занятость в России - 2107 http://www.gks.ru/bgd/regl/b17_36/Main.htm, «Труд и занятость в России-15» http://www.gks.ru/bgd/regl/B15_36/Main.htm.

Результаты показывают, что ежегодно четверть занятых в секторе покидает отрасль и столько же примерно приходят в нее, при этом, среднесписочная численность, практически не меняется. С одной стороны, такая ситуация может

свидетельствовать о позитивных процессах обновления кадров, с другой – о значительных расходах, связанных с обновлением и выбытием кадров.

Одним из важнейших показателей, характеризующих эффективность использования трудовых ресурсов, является производительность труда [4, с. 91]. Процесс расширенного производства характеризуется превышением темпов роста производительности труда над темпами роста заработной платы (соблюдение этого принципа в период плановой экономики рассматривался как «железный закон экономики» [5]).

Сравнение индексов производительности труда и средней заработной платы, показывает, что данный принцип в секторе не соблюдается (табл.4).

Таблица 4.

Сравнение индексов производительности труда и заработной платы в секторе добычи полезных ископаемых

Показатели	2011	2012	2013	2014	2015	2016
индекс производительности труда	102,7	100,3	100,8	102,8	98,4	98,3
индекс номинальной заработной платы	113,1	111,7	107,5	108,9	108	109,8

Источник: составлено автором по данным Федеральной службы государственной статистики http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/#.

Более того, в 2015 году произошло снижение производительности труда на 1,6 %, а в 2016 году – на 1,7 %. К началу 2017 года общее снижение производительности труда по сравнению с 2014 годом составило 3,3 %. При этом отмечается рост номинальной заработной платы (за 2015-2016 год она выросла на 17,8 %).

Рассмотрение индексов в динамике показывает наметившуюся тенденцию к снижению, как производительности труда, так и заработной платы (рисунок 1.).

Рисунок 1. Динамика индексов производительности труда и номинальной заработной платы

По результатам анализа можно сделать следующие выводы:

1. Сектор добычи полезных ископаемых по-прежнему имеет важное значение для развития экономики.

2. Несмотря на постоянство среднесписочной численности работников, сектор характеризуется высокими показателями выбытия и обновления, что, с одной стороны, может рассматриваться как позитивный процесс (приток свежих кадров), с другой стороны, возникает проблема закрепления, адаптации подготовки (переподготовки) кадров, связанная со значительными расходами отдельных компаний сектора добычи полезных ископаемых.

3. Негативной тенденцией можно считать снижение производительности труда в целом по сектору добычи. В то же время невозможно однозначно признать негативным фактом соотношение между темпами роста производительности труда и заработной платы. Современный опыт других стран, например, Китая, демонстрирует способность развиваться в условиях опережающего роста заработной платы по сравнению с производительностью труда. В таких странах, как Германия, Недерланды, Италия и других также отмечались периоды опережающего роста заработной платы [5].

Полученные результаты позволяют получить общие представления о состоянии и использовании трудовых ресурсов в секторе добычи полезных ископаемых. Решение конкретных задач в этой области требует более детального изучения трудовых ресурсов с учетом региональной и отраслевой специфики.

Список литературы:

1. Маринина О.А., Невская М.А. Экономика и менеджмент горного производства: Учебное пособие. СПб.: Горный университет, 2018. - 156 с.
2. Тураева И.Л. Проблемы управления трудовыми ресурсами в Республике Бурятия- // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 5-6`2012 [Электронный ресурс]. Режим доступа. — URL: http://www.publishing-vak.ru/file/archive-economy-2012-5/10-turaeva.pdf (Дата обращения 31.05.2018).
3. Невская М.А. Организация, нормирование и оплата труда на горном предприятии. СПб.: Изд-во Политехнического ун-та, 2016. -149 с.
4. Невская М.А., Цветкова А.Ю. Экономические основы проектного управления в горной промышленности: практикум. СПб.: Медиапаир, 2018.
5. Дегтев А. Зарплата и производительность труда // Россия навсегда [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: http://rossiyanavsegda.ru/read/3990/ (Дата обращения 01.06.2018).

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА ДЛЯ ЭКОНОМИКИ И ОБЩЕСТВА

Шульгин Николай Владимирович
студент,
факультет экономики и финансов СЗИУ Ранхигс,
РФ, г. Санкт-Петербург
E-mail: kolya200072@list.ru

Иванов Илья Александрович
студент,
факультет экономики и финансов СЗИУ Ранхигс,
РФ, г. Санкт-Петербург

Вольский Василий Васильевич
научный руководитель, канд. пед. наук, доцент СЗИУ Ранхигс,
РФ, г. Санкт-Петербург

Физическая культура и спорт являются инструментами роста человеческого потенциала, межкультурного взаимодействия, повышения конкурентоспособности человека в контексте глобализации; а также одним из важнейших компонентов обеспечения эффективного и устойчивого социального и экономического развития государства. Формирование физической культуры народа признано одним из основных направлений социальной политики государства, действенным инструментом для оздоровления населения и для укрепления международного имиджа страны.

Говоря о роли спорта в современном обществе, можно утверждать, что спорт - это непрерывный социальный эксперимент, в котором человечество накапливает и улучшает человеческий капитал, расширяя свой потенциал. Спорт, осуществляя развивающую, образовательную, патриотическую, коммуникативную функцию, интегрирует и координирует отдельных людей и социальные группы, помогает народу развиваться. Спортивная система напрямую связана с подсистемами здравоохранения, науки, культуры, воспитания и образования. Спорт оказывает значительное влияние на социально-экономические и политические процессы любого современного общества. Развитие массового спорта и его место в современном обществе является актуальной проблемой, имеющей большое значение.

Вполне естественно, что в настоящее время сложная социально-экономическая, психологическая и экологическая ситуация в мире предъявляет новые требования к различным секторам общественной жизни, в том числе к такой деятельности человека, как спорт. Прежде всего, следует отметить, что даже сегодня существует проблема поощрения различных видов физической культуры и спорта среди различных групп населения. Особенно важна эта проблема для молодого поколения из-за значительного снижения физическое здоровья среди молодежи, распространение среди них болезней, которые угрожают экономической, интеллектуальной и социальной стабильности нашего общества в ближайшем будущем. В этой связи правительственная пропаганда здорового образа жизни и спорта занимает особое место в социальной политике государства.

Вместе с тем физкультура и спорт интенсивно воздействуют и на экономическую сферу жизни государства и общества.

Экономическая роль физкультуры и спорта проявляется по следующим основным направлениям:

- выступают альтернативой вредным привычкам, оказывающих мощное деструктивное воздействие на экономическую жизнь
- способствуют минимизации экономических потерь практически во всех сферах жизнедеятельности общества;
- снижают уровень заболеваемости и травматизма трудящихся, тем самым повышая их производительность труда;
- увеличивают продолжительность жизни населения, продлевают трудоспособный возраст людей;
- являются одним из основных компонентов подготовки качественных трудовых ресурсов, то есть обеспечивают экономический рост.

Физическая активность, спорт и туризм являются на сегодняшний день одной из самых крупных сфер обширной коммерческой деятельности, которая обеспечивает занятость многих людей в отраслях спортивной индустрии и туристического комплекса. Кроме того, данные отрасли предпринимательства

за счет налоговых поступлений пополняют государственные и местные бюджеты, что позволяет государству оперативно решать социальные проблемы населения.

Общественное здоровье и экономика потерь

В повседневной практике термин **«здоровье»** применяется в большей степени по отношению к отдельно взятому человеку и понимается как отсутствие у него каких - либо болезней психологического и соматического происхождения.

Физическое и душевное здоровье нации является чрезвычайно важным элементом политической и экономической жизни общества, значимой частью мировоззренческой и идеологической позиции и поведения людей. Крепкое здоровье нации положительно сказывается на культуре, здравоохранении, образовании, науке; в здоровом обществе эти сферы процветают. В нездоровом же обществе процветают наркозависимость, алкоголизм, организованная преступность; культура и образование находятся в застое, самосознание и гордость за собственный народ притупляются, развивается некий комплекс ущербности и неполноценности своей нации.

Состояние здоровья нации самым прямым и непосредственным образом конкретным на экономике: нарушения в общественном здоровье ведут к неимоверным хозяйственным потерям. Исследование, проведенное по заказу Канадского научно-исследовательского института фитнеса и образа жизни, показало, что физически малоактивные люди в 1,6 раза более склонны к сокращению ишемической болезни сердца, чем активные люди. Кроме того, менее активные люди в 1,2 раза чаще страдают от диабета и рака толстой кишки. Согласно результатам исследования, увеличение числа физически активных канадцев на один процент может потенциально сэкономить для бюджета страны 10,2 млн. долл. США, потраченных на лечение от ишемии, и 877 000 долл. США, потраченных на борьбу с диабетом II типа.

Кроме того, колоссальные потери экономика несет от таких вредных привычек, как курение табака и алкоголизм.

Потери от табакокурения.

Одной из самых социально значимых и актуальных для нашего государства продолжает оставаться проблема - чрезвычайно распространенное во всех странах табакокурение.

Курение и его побочные эффекты обходятся в мировой экономике более чем на 1 триллион долларов и убивают около 6 миллионов человек каждый год, а смертность ожидается к 2030 году более чем на треть, согласно новому докладу Всемирной организации здравоохранения.

Массовое исследование назвало курение одной из самых больших причин преждевременных смертей в мире. И если страны во всем мире не начнут проводить больше политики борьбы против табака, то последствия взлета станут не только глобальной проблемой общественного здравоохранения, но и экономической проблемой.

Социальные и экономические потери от курения табака во многих странах мира связаны, в первую очередь, с ухудшением состояния здоровья курящих. Россия теряет из-за курения до 2 % своего внутреннего валового продукта. Причиной уменьшения ВВП является потеря лет потенциальной жизни или года, не прожитые вследствие преждевременных смертей от всех причин, связанных с курением.

К примеру, курящие более 20 сигарет в день люди имеют продолжительность жизни на 8 лет ниже средней.

Также к наиболее существенным экономическим потерям от курения относят следующие:

- более частые больничные трудоспособного населения
- медицинское обслуживание и лечение различных заболеваний, вызванных табакокурением
- снижение производительности труда, связанное с состоянием здоровья
- ранняя потеря трудоспособности

Потери от пьянства и алкоголизма.

Другая распространенная вредная привычка - пристрастие к алкоголю. Это негативное явление причиняет как социуму в целом, так и отдельным гражданам огромный материальный и нравственный ущерб. Пьянство и алкоголизм представляют серьезную угрозу стабильности и развитию общества, здоровью и благополучию нации. По объемам своего распространения, величине финансовых, экологических, демографических и моральных утрат, им нет равных. Потери от пьянства и алкоголизма в нашей стране представляют собой весьма существенную величину, которая складывается из различных компонентов.

К первичным (или краткосрочным) потерям относятся:

- бытовые преступления
- дорожно-транспортные происшествия
- конфликты на работе и в семье
- прогулы
- алкогольные отравления
- техногенные аварии и травмы на производстве
- самоубийства и случайные смерти

Вторичными (или долговременными) потерями являются:

- снижение эффективности трудовых ресурсов
- рост числа психических и сердечно-сосудистых заболеваний
- увеличение количества рожденных с физическими и интеллектуальными отклонениями детей
- негативные изменения в культуре (менталитете, обычаях, традициях)
- общее сокращение продолжительности жизни и раннее старение
- утрата трудоспособности и инвалидность

Действие негативных факторов классифицируется по критериям краткосрочности и долговременности, иными словами, рассматривается как результаты пьянства (простого злоупотребления спиртным) и алкоголизма (болезненного пристрастия к алкоголю и его систематическому употреблению) соответственно.

Согласно статистике, каждое третье преступление совершается в состоянии опьянения — величина экономических и социальных потерь от пьянства и алкоголизма поражает.

Чрезмерное употребление алкогольных напитков приводит к большим хозяйственным потерям. При всем этом КПД экономики значительно уменьшается, перегружается система соцстрахования и медицинского обслуживания, страдает производство и сфера распределения.

Напротив, постоянные занятия физкультурой и спортом в экономической системе снижают общее количество невыходов на работу по причине болезни, что непременно оказывает положительное воздействие на рост ВВП и благополучие общества.

Кроме того, постоянно занимаясь физическими упражнениями, спортом, туризмом и иными видами физической культуры, человек значительно повышает свою физическую работоспособность, что сказывается и на интеллектуальной деятельности.

Как полагают специалисты, это связано во многих случаях с широким и неспецифическим сектором воздействия спортивной деятельности на организм человека. Это влияние содействует укреплению здоровья, развитию общей выносливости организма, совершенствованию нравственных и волевых качеств; создает позитивный эмоциональный фон. Благодаря этому, при прочих равных условиях выходит более успешная трудовая деятельность, в том числе и при умственном труде.

В современных условиях, когда население многих государств неуклонно стареет, а количество рождающихся детей имеет постоянную тенденцию к игнорированию проблемы продления трудоспособного возраста, которая напрямую связана с проблемами пенсионного обеспечения граждан; поддержание физического здоровья имеет первостепенное значение.

Многочисленные эксперименты и исследования говорят, что физкультура и спорт существенно увеличивают трудоспособный возраст человека, продлевают длительность его жизни.

Список литературы:

1. Галкин В.В. Экономика спорта и спортивный бизнес. - Москва, Инстра, 2005 г.
2. Галкин В.В. Сысоев В.И. Экономический фактор в спорте. - Москва, Инстра, 2009 г.
3. Литвин А.В. Экономика спорта: теоретический аспект и перспективы развития.
4. Грачикович С.З. Проблема умственного труда: умственный труд и физическая культура.

ДЛЯ ЗАМЕТОК

НАУЧНОЕ СООБЩЕСТВО СТУДЕНТОВ XXI СТОЛЕТИЯ. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Электронный сборник статей по материалам LXVI студенческой международной научно-практической конференции

№ 6 (66)
Июнь 2018 г.

В авторской редакции

Издательство АНС «СибАК»
630049, г. Новосибирск, Красный проспект, 165, офис 4.
E-mail: mail@sibac.info

16 +

СибАК

www.sibac.info