

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РФ
ПЕНЗЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
Институт Экономики и Управления
МЕЖДУНАРОДНАЯ АКАДЕМИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА
МЕЖОТРАСЛЕВОЙ НАУЧНО-ИНФОРМАЦИОННЫЙ ЦЕНТР ПГАУ**

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

**VII Международная
научно-практическая конференция**

Сборник статей

13-14 апреля 2020 г.

Пенза

УДК 658
ББК 65.9(2)29

Под редакцией кандидата экономических наук, профессора ***В.И. Будиной.***

Проблемы развития предприятий: теория и практика: сборник статей VII Международной научно-практической конференции. – Пенза: РИО ПГАУ, 2020. – 278 с.

В сборнике статей рассматриваются вопросы социально-экономического развития России, развития финансовой системы и научно-технического прогресса, развития логистики в разных отраслях экономики, которое протекает в условиях возрастающего влияния глобализации, необходимости повышения экономической самостоятельности и конкурентоспособности производимых товаров и услуг.

The collection of articles deals with the issues of socio-economic development of Russia, the development of the financial system and scientific and technical progress, the development of logistics in various sectors of the economy, which takes place in the conditions of increasing influence of globalization, the need to improve the economic independence and competitiveness of manufactured goods and services.

УДК 338.46

МАРКИРОВКА ТОВАРОВ – ЭТО ХОРОШО ИЛИ ЭТО ПЛОХО?

О.С. Аверьянова

ФГБОУ ВО «Омский государственный технический университет»
г. Омск, Россия

В статье рассматриваются вопросы обязательной маркировки товаров в Российской Федерации. Обозначаются основные аспекты системы прослеживаемости и определяется их влияние на участников рынка. Рассматриваются вопросы модернизации бизнеса и необходимость внедрения ИТ-продуктов в деятельность компаний.

Ключевые слова: маркировка, бизнес, прослеживаемость, экономика.

Как известно, в последние годы в системе контроля и мониторинга за товарооборотом в Российской Федерации произошли колоссальные изменения: по стране шагает тотальная маркировка товаров. Система «чипирования» активно развивается, забирая под свое влияние отрасль за отраслью (рис.1).



Рисунок 1 - Перечень отраслей, включенных в маркировку

И как итог, с 1 июля 2019 года все производители, дистрибуторы и продавцы обуви включили в свои бизнес-процессы новый этап, суть которого заключается в обязательном маркировании как пары обуви, так и логических единиц, которые эти пары перевозят [1]. Контролировать процесс государство поручило единой национальной системе цифровой маркировки и прослеживаемости товаров «Честный ЗНАК», а оператором системы назначило Центр развития перспективных технологий (ЦРПТ). Стоит отметить, что эти организации не просто сформированы для отслеживания движения товаров в обувной промышленности, а занимаются аккумулярованием и передачей данных и из других, отнюдь не смежных, отраслей.

Помимо этих учреждений курированием маркировки обуви занимаются Федеральная таможенная служба, Минпромторг, Министерство финансов, Роспотребнадзор, Федеральная налоговая служба, Федеральная служба безопасности, Министерство цифрового развития [2].

Представители «Честного ЗНАКА» заявляют, что с помощью их ИС можно легко организовать прослеживаемость продукции по всей товаро-проводящей цепи – от производства до розничной торговли. Они гарантируют, что ИС будет хранить данные о всех операциях, осуществленных с товаром – импорте, выставлении в торговый зал, продаже, выводе из оборота. И это позволит создать реально работающую единую базу данных, в которой прозрачно отражены все этапы взаимодействия с товарами и из которой будет легко получить любую взаимосвязанную аналитику.

Для реализации этого подхода обувные пары до производства или импорта должны быть «оснащены» кодом формата «DataMatrix». Это обусловлено тем, что специфика производства/заказа обуви вынуждает маркировать её до ввода в оборот, то есть в момент производства или пересечения государственной границы [3].

Информационная система будет предоставлять отчетность по товарообороту и натуральным показателям. При этом «Честный ЗНАК» не демонстрирует конкурентам производителей их товарооборот и маржу, но отследить «трекер» товара можно будет легко и просто.

На «бумаге» все просто, а что на «деле»? А на деле проблемы возникают как у бизнеса, так и у ИТ. Причем сложности появляются на разных этапах процесса, что слегка «утяжеляет» работу торгового сегмента. Но, обо всем по порядку.

Если говорить о экономическо-торговой сфере, то импортеру обуви придется маркировать товар до его помещения под таможенные процедуры, то есть до пересечения юридической границы. Отсюда вопрос: где присваивать этикетки с уникальным кодом экземпляру товара? Решать участникам рынка, но нужно помнить, что исключена возможность использования складов временного хранения (СВХ) в таможенных терминалах, которые физически непригодны для маркирования товаров. Следовательно, для выполнения данного условия фирме-импортеру необходимо передавать коды маркировки иностранной компании в виде готовых этикеток, сформированных заблаговременно, а иностранному производителю придется заниматься дополнительной «проклейкой» коробок, паллетов, ярлычков и т.п. А это дополнительные трудозатраты, которые должны быть кем-то оплачены.

Каждой точке продажи и перепродажи обуви необходимо подавать сведения о смене собственника продукции в систему маркировки. А это значит, что участникам, у которых не адаптирована учетная система под автоматический обмен с ГИС, придется вручную в личном кабинете отчитываться об каждой паре товара. И если конвертировать эту фразу в количественный эквивалент, то получаются перечни с тысячами пунктов. А

это снова приводит к дополнительным трудозатратам и денежным потерям. Все операции в системе маркировки являются юридически значимым документооборотом и подписываются усиленной квалифицированной электронной подписью, которую нужно предварительно получать / регистрировать / заверять и т.д. А это вновь дополнительные временные убытки.

Основной способ вывода товара из оборота – его продажа через онлайн-кассу, которая может быть не готова к передачи данных в системы маркировки. Отсюда следует, что потребуется доработка кассового программного обеспечения или перепрошивка ККТ, а это опять-таки отрицательно влияет на бюджет компаний-участников [4].

Крупные предприятия, которые уже ведут работу в специализированных учетных системах, должны будут провести процедуры их интеграции с государственной ИС маркировки. Подразумевается, что компаниям нужно выделить часть средств на программные разработки/настройки, которые из-за несовершенства апробационных процедур могут не привести к успеху.

Причина сложностей в стороне ИТ заключается в том, что ЦРТП вносит правки и изменения в алгоритмы системы очень часто (раз в дне недели или месяц), и следствие этого, рынок программ не успевает быстро адаптироваться под нововведения. Возникают временные разрывы, ошибки в обмене, генерации кодов (например, таких как агрегационный код SSCC) и т.д. Из-за сложившейся ситуации штатным программистам приходится буквально «на колене» изменять функционал УС, чтобы «спасти» предприятие от простоя. А очередное обновление УС обычно приносит нужный функционал в базовую комплектацию, а это дублирование задач и потраченное «в пустую» время. А время = деньги, что вновь говорит об убытках.

И что в сухом остатке? Маркировка – это зло? Несмотря на то, что участникам рынка приходится вводить в свою работу новый этап, который несет за собой трудозатраты и финансовые вложения – это только первоначальные сложности. Да, процесс внедрения новой ИС со стороны может показаться нерентабельным и неоправданным, но в перспективе эта процедура способна существенно изменить принципы функционирования рынка в целом. Речь идет о искоренении контрафакта и о создании честной торговой среды, а значит участники смогут развиваться быстрее и продуктивнее. И несмотря на то, что производители, оптовики, дистрибьюторы и кластер ИТ тяжело включаются в игру, сталкиваются со сложностями (а они более чем очевидны) – есть все предпосылки того, что в конечном итоге все заинтересованные и «затронутые» успешно адаптируются, начнут работать по-новому и добьются повышения уровня доходов.

Список использованных источников.

1. Прогноз экспертов для экономики России на 2019 год [Электронный ресурс] // Экономические и финансовые прогнозы на год – URL:

<https://fin2019.com/predict/prognoz-dlya-ekonomiki-rossii-2019/> (дата обращения: 05.03.2020).

2. Александрова Е.Н., Агеева С.В. Актуальные проблемы развития пищевой перерабатывающей промышленности Российской Федерации // Экономика и менеджмент инновационных технологий – 2016. – № 7 – С. 17-18.

3. Маркировка обуви [Электронный ресурс] // Маркировка – URL: <http://www.r-id.ru/equipment/markirovka-obuvi/> (дата обращения: 11.02.2020).

4. О ситуации с внедрением электронной ветеринарной сертификации на конец марта 2019 года [Электронный ресурс] // Управление Россельхознадзора – URL: <http://shn.tatarstan.ru/rus/index.htm/news/1441532> (дата обращения: 17.03.2020).

MARKING - IS IT GOOD OR IS IT BAD?

O.S. Averyanova

*FSBEI HE "Omsk State Technical University"
Omsk, Russia*

The article discusses the issues of mandatory labeling of goods in the Russian Federation. The main aspects of the traceability system are identified and their impact on market participants is determined. The issues of business modernization and the need for the introduction of IT products in the activities of companies are considered.

Keywords: marking, business, traceability, economy.

УДК 338.2

РАЗВИТИЕ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМОЙ

Н.С. Астафьева

*Самарский государственный технический университет,
г. Самара, Россия,*

В работе рассмотрен процесс использования информационных систем. На примере организация общественного питания была разработана технология управления информационных систем. Для более эффективной реализации данной технологии были разработаны инновационные предложения. Показан прогноз важных экономических показателей организации с учетом инновационных предложений.

Ключевые слова: информационная система, организация, процесс, технология, инновации, прогноз, эффективность.

Современные информационные технологии занимают особое место в процессах ведения электронной работы с заказчиками и поставщиками в сфере предоставления ресторанных услуг [1]. Актуальность использования информационной системы заключается в создании комплексной обработки

заказов ресторана с применением информационных технологий [2]. Эта система сможет повысить возможности ресторана, упростить процесс формирования и выполнения заказа клиентов.

Под процессом управления информационной системой понимают деятельность по построению контуров, архитектуры, форм и содержанию потоков данных и сведений в соответствии с потребностями организации и ее подразделений [3]. К основным требованиям, предъявляемым к технологии процесса управления информационной системы, относятся следующие:

- система должна отвечать требованиям заказчика [4];
- отражение всех этапов жизненного цикла системы;
- обеспечение минимальных трудовых и стоимостных затрат на сопровождение системы.

Производительность является главным фактором, определяющим эффективность информационной системы [8]. При этом учитывается конкретная среда, в т.ч. топологии сети, конфигурация аппаратных средств, архитектура (файл-сервер или клиент-сервер), распределенная обработка данных.

Далее перечислим рассмотрим основные области применения информационных систем на основе работ [10, 11]: документационное обеспечение управления, оперативное управление, предоставление информации об организации. На основе указанных выше областей применения информационных систем рассмотрим ЗАО «XXI век». Особое внимание следует обратить на проектирование заказа поставщикам для последующего партнерства и взаимодействия.

Ресторан «XXI век» является очень молодой, но перспективной организацией и существует с 2010 г. Целью создания ЗАО «XXI век» является дополнение в рынке предоставления услуг ресторанного обслуживания, а также создание дополнительных рабочих мест и получения дополнительной прибыли.

Основные проблемы ЗАО «XXI век» включают:

- сложность регулирования функциональных подразделений;
- вероятность возникновения конкуренции и конфликтов в подразделениях;
- специализацию и узость управленческого мышления;
- делегирование ответственности за отдельные участки организации.

Проблемы, указанные выше, могут серьезно повлиять на деятельность организации, на показатели прибыли, себестоимости, рентабельности. Поэтому организации необходимо разработать эффективную технологию процесса управления информационных систем [12].

Технология управления информационной системой организации выполнена на основе работы [7] и включает совокупность операций, которые представлены на рис. 1. Для эффективной реализации разработанной технологии в операционную деятельность организации следует обратить пристальное внимание на проведение следующих важнейших операций [9].



Рисунок 1 - Технология управления информационной системой организации (фрагмент)

Разработка и обоснование требований, предъявляемых к содержанию информационной базы, математическое и программное обеспечение, комплекс технических средств [6]. Данные требования определяются комиссией, на подготовительном этапе для последующего оперативного выполнения заказа клиентов. Это проводится для исключения недопонимания между заказчиком и поставщиками.

Поиск поставщиков. Правильно просчитанные, четко выполненные, а также жёстко контролируемые условия финансовых расчётов между заказ-

чиком и поставщиками могут существенно увеличить оборотные средства и сократить дебиторскую задолженность организации [5].

Для составления новых проектов-заказов, необходимо провести анализ прошлых и существующих проектов, изучить сильные и слабые стороны, а также выявить существующие отклонения от существующего процесса выполнения заказов. На основе полученных результатов, требуется принять комплекс управленческих решений, что нужно дорабатывать и использовать. После учета всех особенностей новой технологии возможна наиболее эффективная реализация данной технологии, которая приведет к устранению имеющихся организационных проблем и увеличению дохода и прибыли организации. Для того, чтобы разработанная технология была успешно реализована, необходимо реализовать следующий комплекс инновационных предложений, которые представлены в табл. 1.

Таблица 1 - Предложения по развитию процесса управления информационных систем

Наименование предложения	Средства реализации	Ожидаемые результаты
1. Набор новых специалистов	1.1. Поиск сотрудников с новыми идеями	1.1. Повышение трудоемкости, успеваемости 1.2. Привлечение заказчиков
2. Повышение квалификации специалистов	2.1. Анализ ситуации в организации 2.2. Отбор персонала 2.3. Курсы по повышению квалификации	2.1. Введение новых технологий по поиску информации 2.2. Повышение производительности труда 2.3. Освоение нового метода работы
3. Увеличить рост эффективности управления информационных систем	3.1. Методы представления информации всем уровням управления из общего информационного поля	3.1. Стабильность организации 3.2. Конкурентоспособность
4. Повышение качества поставляемой продукции	4.1. Назначение ответственного 4.2. Обучение, стажировки	4.1. Повышение привлекательности 4.2. Конкурентоспособность
5. Повышение контроля выполнения проектов	5.1. Проведение анализа недостатков 5.2. Исправление ошибок	5.1. Правильность выполнения технологии 5.2. Повышение привлекательности организации
6. Усовершенствование базы данных	6.1. Контроль информации 6.2. Поиск новых методов по работе с информацией	6.1. Презентабельность организации 6.2. Снижение сроков по поиску информации
7. Улучшение мобильности информационной системы	7.1. Поиск новых каналов связи 7.2. Контроль информационного потока	7.1. Улучшение скорости передачи информации 7.2. Повышение качества услуг
8. Улучшение взаимоотношений с поставщиком	8.1. Поиск сотрудников 8.2. Наблюдение за работой	8.1. Широкий спектр взаимоотношений 8.2. Презентабельность организации
9. Повышение качества получаемой информации	9.1. Анализ качества информации 9.2. Контроль данных	9.1. Привлечение поставщиков 9.2. Снижение недостоверной информации

Улучшение взаимоотношений с поставщиком и обратная связь является одним из самых важных процессов данной организации [13]. Улучше-

ние мобильности процесса управления информационной системой позволяет с большей скоростью передавать информацию в сети ресторанов и обмениваться опытом между ресторанами-партнерами.

Уделяя внимание всем предложениям, совершенствуется партнерские отношения, увеличивается контроль за документацией, увеличивается доход, прибыль, рентабельность, а вследствие этого организация выходит на новый уровень конкурентоспособности своей продукции [14].

Для анализа эффективности внедряемых мероприятий необходимо иметь представление о главных финансовых показателях организация в предшествующие периоды.

Для прогнозирования деятельности ресторана «XXI век» были представлены сведения о его деятельности с 2015-19 гг. В состав группы экспертов вошло 5 чел. Возглавлял группу экспертов финансовый директор, её состав вошли главный бухгалтер, финансовый аналитик, начальник отдела маркетинга, бухгалтера. Экспертам было предложено сделать три прогноза.

Первый прогноз определяет показатели деятельности ЗАО «XXI век» на текущий период времени (2020 г.).

Второй прогноз на 2021 г. выполняется без учёта предложений, когда учитывается только предполагаемая конъюнктура продукции/услуг на рынке на следующий год.

Третий прогноз деятельности организация на 2021 г. с учётом внедрения предложений.

Сведения о деятельности и прогнозах деятельности ЗАО «XXI век» за 2018-21 гг. сводятся воедино и представлены в табл. 2.

Таблица 2 - Сведения о деятельности и прогнозах деятельности ЗАО «XXI век» за 2018-21 гг.

Наименование показателей	За 2018 г.	За 2019 г.	Прогноз на 2020 г.		Прогноз на 2021 г. без предложений		Прогноз на 2021 г. с учетом предложений	
			среднее	изменения в %	среднее	изменения в %	среднее	изменения в %
Доход, тыс. руб.	13500	15000	13100	-14	14600	-3	14160	-5,7
Себестоимость тыс. руб.	12000	1350	9900	-30	13300	-2	12500	-7,5
Валовая прибыль тыс. руб.	1500	1500	3200	213,3	1300	-13,3	1660	10,7
Чистая прибыль тыс. руб.	1200	1200	2560	213,3	1040	-13,3	1328	10,7
Рентабельность продаж, %	11,1	10	24,4	244	8,9	-11	11,7	11,7

Затраты на разработку и внедрение инновационных предложений должны полностью окупиться и принесут определенный дополнительный доход по сравнению с отсутствием инновационной активности, а также положительно повлияют на основные показатели ЗАО «XXI век» как вы-

ручка от продаж, себестоимость, валовая и чистая прибыль, а также рентабельность продаж.

Использование электронного сопровождения функционирования информационной системы в рамках процесса обработки заказов клиентов является очень плодотворным направлением как для самой организации, так и для её поставщиков ресурсов.

Таким образом, процесс управления информационной системой сможет повысить функциональные и процессные возможности ресторана, упростить процесс обработки заказа для посетителей, поэтому такая деятельность становится более управляемой и эффективной, а, значит, и более привлекательной.

Список использованных источников.

1. Анисимов О.С. Методология: функция, сущность и становление. М., 1996. 353 с.
2. Ахметова С.С., Самашова Г.Е., Абиьгазин Б.И. Использование информационных технологий в управлении проектами // Актуальные проблемы современности. 2015. № 4(10). С. 56-58.
3. Бурцев И.В., Чачина Е.Б., Васин Л.А. Концепция проектирования информационно-логистической системы управления в промышленности // Современные проблемы науки и образования. 2012. №4. С. 162.
4. Герасимов Б.Н. О структуре и функциях управления экономическими системами типа «организация» // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2010. №4. С. 4-13.
5. Герасимов Б.Н. О моделировании технологии совершенствования корпоративного управления компанией // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2007. №2. С. 90-94.
6. Герасимов Б.Н. Типология управления в социальных и экономических средах // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2019. №1. С. 30-42.
7. Герасимов Б.Н. Технологизация атрибутов процессов экономических системах типа «организация» / Менеджмент и бизнес-администрирование. 2020. №1. С. 109-120.
8. Герасимов Б.Н., Герасимов К.Б. Производственный менеджмент. М., 2015. 312 с.
9. Герасимов К.Б. Влияние развития бизнес-процессов на организационное поведение // Вестник НГИЭИ. 2019. №8(99). С. 66-76.
10. Кравченко В.Ф., Кравченко Е.Ф., Забелин П.В. Организационный инжиниринг. М.: ПРИОР, 1999. 256 с.
11. Ойхман Е.Г., Попов Э.В. Реинжиниринг бизнеса: реинжиниринг организаций и информационные технологии. М.: Финансы и статистика, 1997. 336 с.
12. Яковец Ю.В. Глобальные экономические трансформации XXI века. М.: Экономика, 2011. 382 с.
13. Шимельфениг О.В., Герасимов Б.Н. Развитие жизнедеятельности человека на основе постижения мира и самоопределения // Креативная экономика и социальные инновации. 2018. Вып. 8. № 4(25). С. 113-130.
14. Gerasimov B.N., Vasyaycheva V.A., Gerasimov K.B. Identification of the factors of competitiveness of industrial company based on the module approach // Entrepreneurship and sustainability issues. 2018. V.6. №2. P. 677- 690.

DEVELOPMENT OF THE MANAGEMENT PROCESS INFORMATION SYSTEM

N.S. Astafieva

*Samara state technical University,
Samara, Russia*

The paper considers the process of using the process of information systems. The information systems management technology was developed using the example of catering organizations. Innovative proposals have been developed for more effective implementation of this technology. The forecast of important economic indicators of the organization is shown, taking into account innovative proposals.

Keywords: information system, organization, process, technology, innovation, forecast, efficiency.

УДК 336.71

УПРАВЛЕНИЕ БАНКОВСКИМИ РИСКАМИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

И.И. Ахтямова

*ФГБОУ ВО «Башкирский государственный аграрный университет»,
г. Уфа, Россия*

Статья посвящена изучению особенностей проявления банковских рисков в условиях кризиса и управлению рисками в условиях кризиса. Банковский сектор выступает сектором экономики, который наиболее уязвим в условиях кризисного времени и от данного сектора зависят многие другие отрасли экономики.

Ключевые слова: банки, кризис, риски, управление.

Сегодня российская экономика продолжает ощущать на себе следы экономического кризиса, который возник в 2014 г. – это и санкции со стороны США и отдельных Европейских стран, падение цен на основные энергоносители. Экономический кризис отразился и на банковской отрасли – уменьшились вклады физических лиц, сократилась кредитоспособность как физических, так и юридических лиц. Банки подверглись еще большим рискам – как валютному, так и кредитному риску, процентному риску и др.

В условиях кризиса банковский сектор не смог адаптироваться к быстро меняющейся внешней конъюнктуре рынка. Ошибки, связанные с принятием банками неверных экономических и управленческих решений высока. Хотя именно банковский сектор считается одним из лидеров по риск – менеджменту. От этих управленческих решений зависит не только судьба банков, но и судьба других отраслей, а также простых граждан

страны. Поэтому вопросы эффективного управления рисками в условиях кризиса приобретают особое внимание и роль.

Рассмотрим, как влияет кризис экономики на финансово – хозяйственную деятельность банков и соответственно, какие риски в связи с этим увеличиваются. Как известно, ухудшение экономической ситуации и неопределенность имеют сильнейшее влияние на финансовое состояние организаций и физических лиц. Снижается кредитоспособность как юридических, так и физических лиц. В банковской сфере ухудшение платежеспособности и кредитоспособности влечет увеличение кредитного риска, на сегодняшний один из основных рисков коммерческих банков. Кроме этого нехватка доходов населения вызывает уменьшение вкладов в банках, что приводит к нехватке свободных средств для выполнения банковских операций. В таблице 1 представлена динамика просроченной задолженности по кредитам и прочим ссудам.

Таблица 1- Динамика просроченной задолженности по кредитам и прочим ссудам во время кризиса 2016 – 2018 гг., млрд. руб.

п/п	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Нефинансовые организации	924,1	933,7	1487,6
Физические лица	313,0	440,3	758,5
Кредитные организации	5,2	11,3	37,8
Итого	1242,3	1385,3	2283,9

Как видно из данных таблицы 1, просроченная задолженность в период кризисных ситуаций выросла – в 2018 г. по сравнению с 2016 г. увеличилась на 83,84%. Наибольшая доля по просроченной задолженности приходится на нефинансовые организации – 65% от всей задолженности.

Увеличение просроченной задолженности по кредитам, опережающий рост ставок по банковским пассивам привели к тому, что банки оказались в настойчивом финансовом состоянии. Увеличение проблемных долгов вынудили банковские учреждения резко увеличить отчисления в резервы: 263 млрд. руб. в декабре 2017-го, 284 млрд. в январе 2018-го [2].

Для минимизации кредитных рисков, которые вызваны финансовыми кризисами необходимо пересматривать политику управления кредитными рисками для чего:

- проводить расчеты вероятности того в какой срок клиенты окажутся неплатежеспособны и разработать в зависимости от этого новую политику работы с ними;

- расчет потерь, которые могут возникнуть из – за неплатежеспособности дебиторов банка;

- пересмотреть условия выдачи кредитов клиентам и др.

Банки в период кризисных явлений начинают испытывать нехватку денежных средств, тем самым снижается ликвидность и платежеспособность, что тем самым влечет к отзыву лицензий коммерческих банков. Причина снижения ликвидности банков в период кризисов связан с тем,

что банки проводил не эффективную политику управления риском ликвидности – банки размещали средства в большем объеме, нежели привлекали. Возникла ситуация когда банки наращивали кредитные портфели за счет сокращения ликвидных активов при этом не учитывали тенденцию развития кризиса и не учитывали то, что банки также зависят от внешнего капитала [1, с. 550].

Одним из рисков, которые обостряется в кризисных условиях является рыночный риск. Рыночные риски – это фондовый, валютный и процентный риск. Валютный риск связан с потерями из-за курсовых изменений. Фондовый риск – связан с изменениями рыночной стоимости ценных бумаг в портфеле банковского учреждения. В условиях финансового кризиса характерными становятся периоды повышенной волатильности – все это приводит к снижению стоимости ценных бумаг. Риск изменения курса ценных бумаг связан с обратной зависимостью между нормой процента и курсом ценных бумаг: при росте процентных ставок курсовая стоимость бумаг снижается и наоборот. Это порождает большие проблемы для инвестиционных отделов банков, так как при смене экономической конъюнктуры часто возникает необходимость в мобилизации ликвидности и приходится продавать ценные бумаги в убыток. Рост процентных ставок снижает рыночную цену ранее эмитированных ценных бумаг, причем выпуски с максимальными сроками погашения обычно претерпевают наибольшее падение цены. Более того, периоды роста процентных ставок обычно отмечены нарастанием спроса на кредиты. А поскольку главным приоритетом банка является выдача кредита, многие ценные бумаги должны быть распроданы в целях получения наличности для предоставления ссуд [3, с. 27].

Итоги кризиса – банковская система получила убытки. Банки, которые получили убыток, резко возросли с 9,5 до 22,8% еще в начале 2014 г. В феврале 2015 г. этот показатель составил уже 29,3% [2].

Испугавшись санкционных ограничений, Россия создала собственную платежную систему. Ее примеру хочет последовать и Венесуэла. Во многих странах ЕС также работают местные платежные системы и думают о создании единой европейской системы расчетов, поскольку недовольны высокими комиссиями, взимаемыми Visa и Mastercard.

Пять лет назад, в 2014 году, на территории России была запущена национальная платежная система «Мир». Ее создание было продиктовано необходимостью. Из-за санкций США России неразумно было подвергать себя риску того, что международные платежные системы – Visa и Mastercard – по политическим мотивам «перерубят» безналичные платежи.

И этот риск оправдался. Выполняя требования, прописанные законодательством США, Visa и Mastercard приостановили обработку транзакций по картам ряда российских банков. У внутренних платежных систем есть большое преимущество – они позволяют вести независимую политику и не бояться остаться в автономном режиме, если национальные банки вдруг отключат от международных систем.

Таким образом, экономический кризис, политические разногласия в мире приводят к тому, что все организации и все отрасли экономики и граждане страны начинают испытывать дефицит средств для своей платежеспособности, что приводит к их неплатежеспособности. Это приводит к увеличению рисков в банках. Поэтому банкам необходимо подстраиваться под сложившиеся ситуации и адаптировать политику по управлению рисками в условиях кризиса.

Список использованных источников.

1. Бычков А. А., Подлинных Д. А. Банковский сектор России под влиянием кризиса 2014 - 2015 годов // Молодой ученый. - 2017. - №10. - С. 548-551.
2. Кашапова Э.З., Шарафутдинов А.Г. Банковские автоматизированные информационные системы / Тенденции и перспективы развития статистической науки и информационных технологий сборник научных статей: посвящается Юбилею профессора кафедры статистики и информационных систем в экономике доктора экономических наук Рафиковой Нурии Тимергалеевны. – Уфа: Башкирский государственный аграрный университет. -, 2013. С. 167-168.
3. Обзор банковского сектора Российской Федерации [Электронный ресурс] // ЦБ РФ. Департамент банковского надзора. 2015. №151. Режим доступа: http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/obs_ex.pdf.

BANK RISK MANAGEMENT UNDER CRISIS

I.I. Akhtyamova

*Bashkir State Agrarian University,
Ufa, Russia*

The article is devoted to the study of the manifestations of banking risks in a crisis and risk management in a crisis. The banking sector acts as a setter of the economy, which is most vulnerable in times of crisis and many other sectors of the economy depend on this sector.

Key words: banks, crisis, risks, management.

УДК 330

СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

И.Р. Бадыкова

*ФГБОУ ВО «Казанский национальный исследовательский
технологический университет», г. Казань, Россия*

В рамках статьи исследовано понятие социального предпринимательства, проанализированы основные ограничения развития данного направления бизнеса в России и за рубежом, определена роль социального предпринимательства в росте национальной экономики.

Ключевые слова: социальное предпринимательство, социальный бизнес, экономическая устойчивость, экономическое развитие.

Социально ответственное поведение компаний является достаточно широко распространенным явлением в развитых и все больше в развивающихся странах. В целом данное понятие представлено тремя направлениями: корпоративной социальной ответственностью, социально ответственным инвестированием и социальным предпринимательством. В рамках данного исследования остановимся на рассмотрении концепции социального предпринимательства (бизнеса) как фактора развития экономики.

Само понятие социального бизнеса является достаточно комплексным и многосторонним и во многом зависит от местных нормативных установок. К примеру, в С. Захра и соавт. [1, С. 523] приводят 20 определений данного понятия, представленных в литературе; Ф. Броуард и соавт. [2, С. 40-44] – 27. Одно только количество возможных интерпретаций содержания социального бизнеса указывает на сложность и неоднозначность данного явления.

В российском законодательстве социальное предпринимательство определяется федеральным законом N 209-ФЗ от 24.06.2007 г. «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (с изм. от 26.07.2019 г.) [3]. Данный документ говорит о том, что к социальному предпринимательству относятся субъекты малого и среднего предпринимательства, деятельность которых отвечает условиям, представленным в таблице 1.

Первоочередной целью принятия подобного определения служит обозначение предприятий, которые могут претендовать на соответствующую государственную поддержку.

Безусловно, концептуально понятие социального предпринимательства является намного более широким. Так, на наш взгляд, социальный бизнес – это деятельность социально ориентированных организаций, характеризующуюся инновационным характером, финансовой устойчивостью, масштабируемостью, направленная на получение прибыли [4].

Зарубежный опыт показывает, что развитое социальное предпринимательство является одним из условий, необходимых для роста экономики. По оценке экспертов Агентства стратегических инициатив (АСИ), социальный бизнес является основой для создания новых социальных услуг, для повышения качества жизни населения. Специалисты АСИ полагают, что негосударственные организации имеют потенциал показать большую эффективность в вопросе предоставления социальных услуг, нежели государственные. Кроме того, развитое социальное предпринимательство создаст условия для развития регионов страны в целом. Также, по оценке АСИ, развитие данного направления бизнеса приведет к ежегодному приросту ВВП до 1% и росту количества рабочих мест в экономике страны на 500 тыс. за 5 лет [5].

Таблица 1 - Условия, выполнение одного или нескольких из которых необходимо субъектам МСП, осуществляющим деятельность в сфере социального предпринимательства, для получения государственной поддержки

<p>1. Обеспечение занятости категорий граждан (см. ниже) (не менее 50% от общей численности сотрудников, с удельным весом заработной платы не менее 25% в общем ФОТ)</p>	<p>2. Обеспечение реализации производимых гражданами из категорий граждан (см. ниже) товаров (работ, услуг)</p>	<p>3. Осуществление деятельности по производству товаров (работ, услуг), предназначенных для категорий граждан (см. ниже), в целях создания для них определенных условий</p>	<p>4. Осуществление деятельности, направленной на достижение общественно полезных целей и способствующей решению социальных проблем общества</p>
<p>(доля доходов от осуществления такой деятельности не менее 50%, доля чистой прибыли не менее 50 % от общих значений предприятий)</p>			
<p>Категории граждан</p>	<p>Направления деятельности:</p>		
<p>(для п.1, 2, 3)</p>	<p>для п.3</p>		<p>для п.4</p>
<p>а) инвалиды и лица с ограниченными возможностями здоровья; б) одинокие и (или) многодетные родители, воспитывающие несовершеннолетних детей, в том числе детей-инвалидов; в) пенсионеры и граждане предпенсионного возраста (в течение пяти лет до наступления возраста, дающего право на страховую пенсию по старости, в том числе назначаемую досрочно); г) выпускники детских домов в возрасте до двадцати трех лет; д) лица, освобожденные из мест лишения свободы и имеющие неснятую или непогашенную судимость; е) беженцы и вынужденные переселенцы; ж) малоимущие граждане; з) лица без определенного места жительства и занятий и т.д.</p>	<p>а) деятельность по оказанию социально-бытовых услуг; б) деятельность по оказанию социально-медицинских услуг; в) деятельность по оказанию социально-психологических услуг; г) деятельность по оказанию социально-педагогических услуг; д) деятельность по оказанию социально-трудовых услуг; е) деятельность по оказанию услуг, предусматривающих повышение коммуникативного потенциала, реабилитацию и социальную адаптацию, услуг по социальному сопровождению; ж) производство и (или) реализация медицинской техники, протезно-ортопедических изделий, программного обеспечения, а также технических средств, которые могут быть использованы исключительно для профилактики инвалидности или реабилитации (абилитации) инвалидов; з) деятельность по организации отдыха и оздоровления инвалидов и пенсионеров; и) деятельность по оказанию услуг в сфере дополнительного образования; к) деятельность по созданию условий для беспрепятственного доступа инвалидов к объектам социальной, инженерной, транспортной инфраструктур и пользования средствами транспорта, связи и информации.</p>		<p>а) деятельность по оказанию психолого-педагогических и иных услуг, направленных на укрепление семьи, обеспечение семейного воспитания детей и поддержку материнства и детства; б) деятельность по организации отдыха и оздоровления детей; в) деятельность по оказанию услуг в сфере дошкольного образования и общего образования, дополнительного образования детей; г) деятельность по оказанию психолого-педагогической, медицинской и социальной помощи обучающимся, испытывающим трудности в освоении основных общеобразовательных программ, развитии и социальной адаптации; д) деятельность по обучению работников и добровольцев (волонтеров) социально ориентированных некоммерческих организаций; е) культурно-просветительская деятельность; ж) деятельность по оказанию услуг, направленных на развитие международного сотрудничества, сохранение и защиту самобытности, культуры, языков и традиций народов Российской Федерации; з) выпуск периодических печатных изданий и книжной продукции, связанной с образованием, наукой и культурой.</p>

Примечание: составлено автором по данным ФЗ N 209-ФЗ от 24.06.2007 г. «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (с изм. от 26.07.2019 г.) [3]

Как и при осуществлении деятельности любого бизнеса, на пути развития социального предпринимательства имеются определенные барьеры. К примеру, в США наблюдается неучтенность определенных групп, слабая вовлеченность государства, в Западной Европе ученые говорят об узком спектре оказываемых услуг [6]; для большинства стран можно говорить об отсутствии законодательной базы [7] и т.д.

Так, Европейская Комиссия в одном из своих отчетов заявляет о наличии подобной нормативной базы лишь в семи европейских странах (Болгарии, Франции, Италии, Люксембурге, Словении, Швеции, Соединенном Королевстве).

В целом также можно говорить о том, что данный сектор на сегодняшний день является недостаточно раскрученным, соответственно, имеют место быть проблемы ограниченности финансовых ресурсов, непростого доступа на новые рынки и т.д.

Данные ограничения являются справедливыми и для российского рынка. Вероятно, особенно значимым барьером выступает неосведомленность населения о том, что есть такого рода предприятия, которые могут помогать социально незащищенным слоям населения.

Итак, социальный бизнес, как показывает зарубежный опыт, является важным элементом развития экономики, так как инструменты решения социальных проблем, используемые подобными предприятиями, часто оказываются более действенными, чем те, что предлагают государственные или благотворительные учреждения. Наличие конкуренции и оптимизация определённых направлений своей деятельности государством служат эффективным инструментом для устойчивого роста экономики.

Список использованных источников.

1. Zahra S.A., Gedajlovic E., Neubaum D.O. et al. A Typology of Social Entrepreneurs: Motives, Search Processes and Ethical Challenges // *Journal of Business Venturing*. 2009. Iss. 24(5). P. 519-532.
2. Brouard F., Larivet S. Essay of Clarifications and Definitions of the Related Concepts of Social Enterprise, Social Entrepreneur and Social Entrepreneurship. Cheltenham: Edward Elgar, 2011. P. 29-56.
3. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. от 26.07.2019) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/
4. Бадыкова И.Р. Социальное предпринимательство: современное состояние и перспективы развития в России // *Экономический вестник Республики Татарстан*. 2018. № 2. С. 56-62.
5. Официальный сайт Агентства стратегических инициатив. [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://asi.ru>.
6. Kerlin J. Social enterprise in the United States and Europe: understanding and learning from the differences // *Voluntas*. 2006. Iss.17 (3). P. 247–263.
7. Borzaga C., Defourny J. Conclusions: Social enterprises in Europe: A diversity of initiatives and prospects. London, New York: Routledge, 2001.

SOCIAL ENTREPRENEURSHIP AS AN ECONOMY DEVELOPMENT FACTOR

I.R. Badykova

*FSBEI HE «Kazan National Research Technological University»,
Kazan, Russia*

The study aims to define social entrepreneurship, critical barriers to the concept development are addressed for foreign and local market, and social entrepreneurship role in economy development is explained.

Keywords: social entrepreneurship, social business, economic sustainability, economic development.

УДК 336.662

НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

А.И. Билялова, Э.И. Мустафаева

*ГБОУ ВО РК «Крымский инженерно-педагогический университет
имени Февзи Якубова», г. Симферополь, Россия*

Данная статья посвящена анализу эффективности использования основных средств организации. Эффективное использование основных средств приводит к уменьшению потребностей во вводе новых производственных мощностей при изменении объема производства, а следовательно, к повышению прибыли предприятия. Улучшение использования основных средств означает также ускорение их оборачиваемости, что в значимой мере способствует решению проблемы сокращения разрыва в сроках физического и морального износа, ускорения темпов обновления основных средств. В исследовании рассчитаны показатели эффективности использования основных средств на примере предприятия ООО «Строй-Гарант», а также приведены направления повышения эффективности использования основных средств.

Ключевые слова: основные средства, эффективность, фондоемкость, амортизационность, фондовооруженность.

В настоящее время главной целью любого предприятия является, получение прибыли, установленная цель достигается не только за счёт наёмной рабочей силы, оборота товарно-материальных ценностей, а главным образом, благодаря основным средствам, которые составляют главную часть материально-технической базы любой отрасли или предприятия. Собственно поэтому проблема эффективности использования и формирования основных средств должна стать одной из ключевых для любого предприятия.

Основные средства – это активы предприятия, которые используются как средство труда при изготовлении товара, предоставлении услуги или выполнении работ [2].

Анализ эффективности использования основных средств оказывает влияние на конечный результат работы всего предприятия, стабильность его функционирования, выполнение тактических и стратегических задач.

Оценка эффективности проводится с помощью расчета различных коэффициентов и показателей. Наиболее часто для этих целей используются следующие данные:

1. Показатель фондоотдачи рассчитывается как отношение оборота оптовой торговли к среднегодовой стоимости основных средств предприятия. Фондоотдача показывает размер дохода от реализации на каждый рубль инвестиций в основные фонды.

2. Фондоемкость является обратным показателем для фондоотдачи. Он рассматривает зависимость между инвестициями в основные средства для получения одного рубля дохода.

3. Фондовооруженность – это показатель, который помогает определить степень обеспеченности всех сотрудников основными средствами предприятия.

4. Рентабельность основных средств или фондорентабельность показывает участие каждого объекта основных фондов в прибыли. В расчетах может использоваться любой вид прибыли, в зависимости от целей анализа. Сама рентабельность определяется как соотношение прибыли и среднегодовой стоимости основных средств. Получение данные отображаются в процентах. [3].

Подробный анализ показателей эффективности использования основных средств представим на примере строительной организации «ООО «Строй-Гарант» (таблица 1). Расчеты производились на основе данных отчета о финансовых результатах и пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.

Таблица 1–Показатели эффективности использования основных средств за 2016–2018 гг.

Показатели	2018 г.	2017 г.	2016 г.	Отклонение 2018 от 2016 гг. (+/-)
1. Среднегодовая стоимость основных средств, тыс.руб.	340	252	211	129
2. Выручка, тыс.руб.	89	9272	151	62
3. Прибыль, тыс.руб.	-333	7129	-2142	-1809
4. Среднесписочная численность персонала, чел.	5	5	5	-
5. Фондовооружённость, руб. (стр.1/стр.4)	68	50,4	42,2	25,8
6 Фондоотдача, руб. (стр.2/ стр.1)	0,26	36,7	0,71	-0,45
7 Фондоемкость, руб.(стр.1/ стр.2)	3,82	0,02	1,39	2,42
8 Рентабельность ОС,% (стр.3/стр.1 x 100)	-0,97	28,2	-10,1	9,1
9. Амортизациоёмкость	10,2	0,09	5,3	4,9

Результаты расчетов в таблице 5 указывают о том, что на протяжении анализируемого периода происходит сжатие показателей рентабельности, причем в 2018 и 2016 г. показатели рентабельности имеют низкие показатели по сравнению с 2017 годом, что связано с отрицательными финансовыми результатами деятельности предприятия.

Понижение фондоотдачи произошло за счет дополнительного приобретения основных средств или модернизации наличного оборудования, и, как следствие, роста фондовооруженности.

Фондоемкость в 2018 году по сравнению с 2016 годом возросла на 2 рубля. Причиной подъема фондоемкости послужило падение выручки, ухудшение загрузки оборудования и рост стоимости основных средств.

Амортизационная нагрузка растёт с каждым последующим годом и уменьшает балансовую прибыль, с которой уплачивают налог на прибыль. Однако на рентабельность предприятия сказывается в негативном ключе.

В связи с неэффективным использованием основных средств организацией рассмотрим пути повышения эффективности их использования [1]:

- подбор оптимальной по составу и объему бухгалтерской информации, обеспечивающей выполнение заданий по учету основных средств;

- формирование и внедрение целесообразных схем документооборота, которые позволили бы вовремя выполнять поставленные задачи с минимальными затратами финансовых, материальных и трудовых ресурсов;

- улучшение содержания и состава накопителей для учёта основных средств;

- полное обеспечение компьютеризации основных средств с учетом своевременного и правильного расчета сумм амортизации, дефиниция амортизации в соответствии с установленными стандартами. Одной из наиболее распространенных программ является «1С: Бухгалтерия 8.3», введение которой снабжало бы оперативный, точный учет, охватывало всю финансово-хозяйственную и производственную деятельность организации;

- правильный расчет и улучшение метода начисления амортизации. Бухгалтерский учет следует держать под контролем амортизацию основных средств, чтобы не допустить ее до порога, близкого к достижению их стоимости. Если есть чрезмерная плата, предприятие может получить понижение финансовой устойчивости, убыток;

- руководство предприятия должен осуществлять строгий контроль за деятельностью бухгалтерского учета. Для этого надобно чаще проводить внутренние аудиты не только по учету основных средств, но и не реже одного раза в год (если позволяют средства предприятия) проводить внешний аудит с привлечением одной из аудиторских фирм;

- создание центров ответственности за состоянием, движением и учетом основных средств.

Список использованных источников.

1. Лысенко, Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Д.В.Лысенко. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 319 с.

2. Шнайдер, О.В. Основные средства: проблемы и методы использования [Текст] / О.В. Шнайдер, И.В. Усольцева // Экономика и экономические науки – 23-е изд., испр. и доп. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра-М, 2015. - 288 с.

3. Чайников, В. В. Экономика предприятия (организации): Учебное пособие / В. В. Чайников, Д. Г. Лапин. – М.: ЮНИТИ, 2015. - 439 с.

DIRECTIONS FOR IMPROVING EFFICIENCY OF USE OF EQUIPMENT

A.I. Bilyalova, E. I. Mustafayeva

*SBEI HE RC "Crimean engineering-pedagogical University Fevzi Yakubov»,
Simferopol, Russia*

This article is devoted to the analysis of the effectiveness of the use of fixed assets of the organization. Effective use of fixed assets leads to a reduction in the need to enter new production capacities when the volume of production changes, and consequently, to an increase in the company's profit. Improving the use of fixed assets also means speeding up their turnover, which significantly contributes to solving the problem of reducing the gap in the terms of physical and moral depreciation, and accelerating the pace of renewal of fixed assets. The study calculates indicators of the efficiency of the use of fixed assets on the example of the company "Stroy-Garant", and also provides directions for improving the efficiency of the use of fixed assets.

Key words: fixed assets, efficiency, capital intensity, depreciation intensity, capital-labor ratio.

УДК 339-13

МАРКЕТИНГ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Ю. А. Блинова, О. Н. Пушкарёв

*ФГБОУ ВО Казанский государственный энергетический университет,
г. Казань, Россия*

В статье рассматривается значимость применения маркетинговых технологий в системе управления предприятием. Раскрыты основные цели маркетинговой деятельности, а также показаны элементы маркетинга, раскрыты его виды.

Ключевые слова: маркетинг, управление, предприятие.

Маркетинг в настоящее время имеет большое значение. Он развивался вместе с разнообразием и ростом человеческих и общественных потребностей. Следовательно, возрастали возможности по их удовлетворению. Особенно динамично процесс развития маркетинга начал происходить, когда стали появляться новые условия, задачи, требования и подходы к нему. В рамках данной работы рассмотрим сущность маркетинга, его цели,

функции и задачи, место и роль в системе управления предприятием, взаимосвязь его элементов.

Современный маркетинг в последние годы серьезно изменился. Это было вызвано трансформацией рынка, его ориентиров, требований, последними достижениями в области науки и техники, а также в социальном развитии общества. Предпосылками появления рассматриваемого объекта стали: расширение ассортимента товаров, превышение предложения над спросом; усиление конкуренции; усложнение процесса их разработки, производства и сбыта; ускорение темпов социально-экономического и научно-технического прогресса, возрастание неопределенности хозяйственной жизни [1].

Для эффективной работы предприятия необходимо было внедрение на предприятии системы маркетинга, которая представляется как наиболее прогрессивная концепция управления. Под такой системой понимается совокупность и взаимосвязь элементов маркетинга.

Эти элементы можно рассматривать с двух сторон. С одной стороны, элементами системы маркетинга являются иерархические уровни управления, а именно стратегический, тактический и текущий. С другой стороны, элементы – составляющие комплекса маркетинга. К ним относятся: товар, цена, распространение товара, стимулирование сбыта, а также комплекс внешних взаимодействий [2].

Маркетинговая деятельность предприятия представляет собой творческую управленческую деятельность, задача которой заключается в развитии рынка товаров, услуг и рабочей силы путём оценки потребностей потребителей, а также в проведении практических мероприятий для удовлетворения этих потребностей. С помощью этой деятельности не только координируются возможности производства и распределение товаров и услуг, но и определяется, какие шаги необходимо предпринять, чтобы продать товар или услугу конечному потребителю [3].

Основной задачей маркетинга является изучение рынка и разработка на основании полученных данных рекомендаций: какой продукт, по какой цене, в каком количестве и когда производить. Маркетинг охватывает изучение динамики спроса и предложения на рынке, постановку целей и задач, планирование этой деятельности, реализацию планов, а также организацию маркетинговых мероприятий с целью продвижения товаров и услуг.

Основной целью маркетинга в системе управления производством товаров и услуг является обеспечение конкурентоспособности и экономической эффективности товаров и услуг фирмы путём производства предприятием товаров и услуг, спрос на которые позволяет получать прибыль при реализации их на рынке. Требования маркетинга и его рекомендации должны учитываться каждым подразделением организации и каждым сотрудником при постановке целей и задач как в долгосрочном, так и в краткосрочном периоде. Существует разделение на стратегический и операционный. Стратегический маркетинг – это прежде всего анализ потребностей

для выявления привлекательности, конкурентного преимущества продукта и прогнозирования спроса на него. Формирование концепции стратегического планирования предопределила необходимость постоянного систематического анализа потребностей потребителей, разработка эффективных товаров и услуг, а также обеспечение конкурентоспособности. Этот вид обнаруживает неудовлетворенные потребности и разрабатывает адаптированные продукты. На данном уровне ставятся глобальные задачи в первую очередь для руководителя. В зависимости от его возможностей на предприятии может быть выделен координирующий орган, либо отдельный человек, который будет отвечать за реализацию стратегических решений. Стратегический уровень в основном отталкивается от долгосрочных перспектив развития предприятия. Следовательно, для него характерны как анализ текущей ситуации, так и, прежде всего, прогнозирование изменений рыночных тенденций под воздействием внешних факторов.

Также существует операционный маркетинг. Он характеризует активный процесс планирования в краткосрочном периоде, который ориентирован на уже существующие рынки. Деятельность операционного маркетинга приводит к созданию и росту спроса на товар. Здесь предполагается прежде всего постоянное наблюдение за рынком, а также оперативное внесение корректировок в производственные процессы в случае текущих рыночных изменений. Кроме того, существует ещё один уровень - уровень реализации маркетинговых планов, который предполагает непосредственный контакт с потребителями продуктов, предлагаемых предприятием. Функции этого уровня реализует не менее важное звено – специалисты по продуктам, менеджеры по продажам. Их задача – работа с клиентом. Именно они выясняют потребности клиента, после чего предлагают продукт, соответствующий полученным требованиям [4].

Маркетинг на предприятии может быть востребован на этапах прогнозирования, планирования и контроля. Традиционно же в современных предприятиях он применяется на этапе стратегического планирования.

Управленческий процесс на предприятии начинается с анализа внутренних и внешних условий его функционирования. Целью плановой работы на предприятии является обеспечение необходимой координации всех управленческих звеньев, всех объектов и функций управления в достижении намеченных целей. При сплочённой структуре маркетинга предприятие становится ориентированным на клиентов и их потребности.

Неотъемлемыми сферами являются также реклама, упаковка, транспортировка (продвижение продукции на рынок), сервисное обслуживание своей продукции, личные контакты с потребителями и т. п. Тем самым планирование маркетинговой деятельности увязывается с общей системой внутреннего планирования предприятия [5].

Таким образом, хорошо организованный маркетинг на предприятии способен выступать эффектором производственной/производственно-сбытовой деятельности, а маркетинг, основанный на систематических

научных исследованиях, – защитой от риска непредвиденных (при отсутствии наблюдений) сбоев производства и сбыта, создавая надежную основу управляемости деятельностью предприятия в целом. Роль маркетинга в управлении организацией может пониматься как функция связующего типа между организацией и средой ее самореализации, которая актуальна в процессе деятельности ее субъектов. Управление с позиций маркетинга – это анализ, планирование, реализация и контроль за мероприятиями, рассчитанными на установление, укрепление и поддержание выгодных обменов с целевыми покупателями ради достижения определенных целей организации. Конечная цель любой маркетинговой деятельности - максимизация прибыли, устойчивый рост доходов фирмы, удовлетворение потребностей общества.

Список использованных источников.

1. <https://lib.sale/osnovyi-menedjmenta-besplatno/mesto-marketinga-upravlenii.html>
2. <https://cyberleninka.ru/article/n/marketing-v-sisteme-upravleniya-predpriyatiem-suschnost-i-soderzhanie/viewer>
3. <https://works.doklad.ru/view/fMch1doK3PI.html>
4. <https://cyberleninka.ru/article/n/mesto-marketinga-v-sisteme-upravleniya/viewer>
5. Попова Г. В. Маркетинг. Краткий курс - СПб.: Питер, 2010. – 200 с.

MARKETING IN AN ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM

J. A. Blinova, O. N. Pushkarev

*Kazan State Power Engineering University,
Kazan, Russia*

The article discusses the importance of the use of marketing technologies in the enterprise management system. The main objectives of marketing activities are disclosed, as well as elements of marketing are shown, its types are disclosed.

Keywords: marketing, management, enterprise.

УДК 34.07

ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ ВНУТРЕННИХ ДЕЛ В ПРОЦЕССЕ ВНЕДРЕНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИННОВАЦИЙ.

В.А. Борисов

*Федеральное государственное казенное учреждение высшего образования
«Академия управления МВД России», г. Москва, Россия*

В статье описаны нормативные правовые акты, регулирующие деятельность органов внутренних дел, предпринята попытка осветить проблематику отношения сотрудников к применению инноваций в органах внутренних дел Российской Федерации.

Ключевые слова: инновации, органы внутренних дел Российской Федерации, правовое регулирование, система управления.

Динамика эволюции общества и человеческих отношений, на современном этапе столь разнообразна, что психологически человек оказывается неподготовленным к тем многочисленным изменениям, которые происходят вокруг него и его окружения как на уровне социально-экономических, правовых процессов в целом, так и на уровне организационных, технических и др. перемен. Наиболее ярко это проявляется в служебной деятельности сотрудников органов внутренних дел, чья профессиональная деятельность напрямую связана с защитой прав, свобод и законных интересов граждан и проходит в системе «человек-человек».

Для сотрудников ОВД, проработавших более семи лет это очень сложный шаг, так как стереотипы восприятия уже успели стать неотъемлемой частью характера. Этапу внедрения любой инновации должна предшествовать очень длительная, кропотливая работа, подкрепляемая аргументированными примерами, подтверждающими эффективность внедряемых инноваций. Нужно знакомить работников с сущностью инновации, уметь убедительно, аргументированно довести его достоинства, раскрыть потенциал, и ожидаемые результаты внедрения. Более сложной проблемой является аппарат выработки ценностных ориентиров, готовности личного состава к нововведениям и решение первоочередных задач направленных на эффективное внедрение инноваций.¹

Задача включает в себя оценивание значимости новшества для работы подразделения ОВД;

- Оценку степени сложности освоения нововведения самим работником;
- Оценку изменения в содержании напряженности в условиях труда при нововведении;
- Оценку складывающихся взаимосвязей по мнениям службы и на их основе межличностных взаимоотношений;
- Оценку возможностей реализации личных планов в условиях нововведения; интегральную, взвешенную оценку, основанную на направленности личности или на особо значимом ситуативном мотиве».

Отметим, что на психологическом уровне каждый сотрудник, которого касается инновация вырабатывает для себя оптимальную оценку новшества как факта психологически значимого или нейтрального. Это отражается в его состоянии комфорта или дискомфорта нововведением и всеми критериями, которые с этим связаны.

По мнению автора, любое новшество должно рассматриваться с позиции того, насколько оно содействует повышению комфортности труда, коллективной активности, улучшения психологического климата в рабо-

¹«Труды Академии». №3(35). Академия управления МВД России 2015г. стр.129-132.

чем коллективе. Подкрепляется практикой и данными проведенного исследования, что игнорирование социальных и психологических, воспитательно-психологических последствий новшеств приводит к понижению оперативных и служебных показателей по службе¹. Только общий подход позволяет гарантировать эффективность инноваций в Министерстве внутренних дел Российской Федерации.²

Н.Н. Карташов, исследуя различные вопросы организации нормотворческой деятельности в системе МВД РФ, пришел к заключению, что в качестве нормативной правовой основы правоохранительной деятельности территориального ОВД надлежит рассматривать иерархично организованное единство разноуровневых нормативных правовых актов, регулирующих общественные отношения, участниками которых выступают органы внутренних дел и их личный состав³. Данные нормативные правовые акты разной по значимости юридической силы не только определяют цели и функции деятельности ОВД, но и фиксируют задачи, руководящие начала правоохранительной деятельности территориальных представительств МВД России. Большой объем нормативных актов, образующих правовую основу деятельности территориального ОВД определяет различные стороны правоохранительной деятельности органа внутренних дел:

- процедурные вопросы формирования территориальных ОВД и образующих его аппаратов, служб и подразделений,
- полномочия ОВД и его сотрудников,
- возможные правовые и неправовые формы организации правоохранительной деятельности,
- содержание и порядок реализации внутриорганизационных и внешневластных управленческих функций,
- прикладные вопросы осуществления административной, оперативно-розыскной, уголовно-правовой и иных видов деятельности и пр.

По значимости органа власти, принимающего тот или иной нормативный правовой акт, входящий в правовую основу правоохранительной деятельности территориального ОВД, можно выделить три уровня – федеральный, уровень субъекта РФ и муниципальный уровень.⁴

Именно Конституция России закрепляет правомочия федеральных органов государственной власти на осуществление нормотворческой деятельности, включающей в себя принятие нормативных правовых актов, опосредующих правоохранительную деятельность территориальных ОВД, а кроме того основополагающие идеи, закрепляющие порядок организации и функционирования органов внутренних дел. К числу последних относи-

¹ Вестник Санкт-Петербургского университета МВД России №9 2 (50) 2011.

² Вопросы организации полиции: Указ Президента РФ от 1 марта 2011 г. № 250 // СЗ РФ. 2011. № 10. Ст. 1336.

³ Карташов Н.Н. Организация нормотворческой деятельности в системе МВД России. –М., 2002, с. 23.

⁴ О предельной штатной численности органов внутренних дел Российской Федерации: Указ Президента РФ от 1 марта 2011 г. № 252 // СЗ РФ. 2011. № 10. Ст. 1338.

мы гласность, законность, федерализм, оперативная самостоятельность и пр., имеющие непосредственное отношение к функционированию ОВД.

Значительное место в общей массе нормативных правовых актов, составляющих правовую основу деятельности территориального ОВД, занимают законодательные акты высшего представительного органа России, в той или иной мере опосредующих правоохранительную деятельность органов внутренних дел.

Первым по значимости федеральным законом, среди иных, составляющих правовую основу деятельности ОВД, мы должны назвать ФЗ «О полиции»¹. Помимо данного федерального законодательного акта, правовую основу правоохранительной деятельности территориальных ОВД составляет значительное число федеральных законов, в том числе и кодифицированного характера. Это и федеральный конституционный закон «О чрезвычайном положении», и кодексы – КоАП РФ, УК РФ, УПК РФ, и федеральные законы – «Об оружии», «Об участии граждан в охране общественного порядка», «О профилактике безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних», «Об оперативно-розыскной деятельности», «О противодействии коррупции» и пр.

Отдельного упоминания в общем объеме нормативных правовых актов системы правовой основы деятельности территориальных ОВД требует Положение о Министерстве внутренних дел РФ и Типовое положение о территориальном органе МВД России по субъекту РФ, утвержденные указом Президента России². Указанные положения определяют функции и обязанности МВД РФ и территориальных ОВД по субъекту РФ, правовой статус их руководителей, основные руководящие начала правоохранительной деятельности ОВД, права и обязанности, порядок правоохранительного взаимодействия с иными субъектами государственной системы правоохранительных органов страны.

Оценивая объем ведомственного, системы МВД РФ, нормотворческого процесса, можно констатировать, что основной объем правовой базы правоохранительной деятельности территориального ОВД составляют нормативные документы Министерства внутренних дел России. Наиболее значимым для территориальных ОВД на районном уровне является Типовое положение о территориальном органе МВД РФ на районном уровне, утвержденное Министром внутренних дел РФ³. На основе данного право-

¹ О полиции: Федеральный закон от 07 февраля 2011 г. № 3-ФЗ// Собрание законодательства РФ. – 2011. –№ 7. –Ст. 900.

² Об утверждении Положения о Министерстве внутренних дел Российской Федерации и Типового положения о территориальном органе Министерства внутренних дел Российской Федерации по субъекту Российской Федерации : Указ Президента РФ от 21.12.2016 N 699 // "Собрание законодательства РФ", 26.12.2016, N 52 (Часть V), ст. 7614.

³ Об утверждении Типового положения о территориальном органе Министерства внутренних дел Российской Федерации на районном уровне : Приказ МВД России от 5 июня 2017 г. N 355 // "Официальный интернет-портал правовой информации" (www.pravo.gov.ru) 13 июля 2017 г. (дата обращения 6.04.2019)

вого акта разработаны все Положения о территориальных ОВД на районном уровне.

PROBLEMS OF LEGAL REGULATION OF THE ACTIVITIES OF THE BODIES OF DOMESTIC AFFAIRS IN THE PROCESS OF INTRODUCTION AND USE OF INNOVATIONS.

V.A. Borisov

*Academy of Management of the Ministry of Internal Affairs of Russia,
Moscow, Russia*

The article describes the regulatory legal acts regulating the activities of the internal affairs bodies, an attempt is made to highlight the problems of the attitude of employees to the use of innovations in the internal affairs bodies of the Russian Federation.

Key words: innovations, internal affairs bodies of the Russian Federation, legal regulation, management system.

УДК 316.33

КОНТРОЛЬ КАК ОРГАНИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ УПРАВЛЕНИЯ

Ф.М. Боташева

*ФГБОУ ВО Петербургский государственный университет путей сообщения
Императора Александра I, г. Санкт-Петербург, Россия*

Данная статья посвящена такому инструменту регулирования как контроль, его сущности и важности в процессе управления. Это обусловлено наличием разнообразных потребностей и интересов у всех участников социальных отношений. Невозможность удовлетворения потребностей любого из них способно вывести общество из состояния равновесия и привести к неблагоприятным последствиям.

Ключевые слова: социум, санкции, дисциплинированность, социальные интересы, разделение труда.

Социальный контроль как вид управленческой деятельности направлен на обеспечение такого состояния и поведения этого же объекта социального управления, которое позволяет достичь поставленной цели, то есть, социальное управление и контроль соотносятся как целое и часть, общее и особенное [3].

Социальный контроль достигается через социальные, экономические и институциональные структуры. Общества не могут функционировать без согласованного и навязанного социального порядка, который делает возможной повседневную жизнь и сложное разделение труда. Без этого царит хаос и растерянность.

Одним из первых проблему социального управления затронул еще древнегреческий философ Платон в своем трактате «Государство», где исследуя социальное управление как искусство и деятельность одновременно, он выделил специальное сословие (философов-правителей), в функции которых входило осуществление управления обществом и государством. Так, Платон четко сформулировал субъект социального управления и контроля, интересы которого отличны от интересов объекта (подчиненных).

Жизненный процесс социализации, который переживает каждый человек, является основным способом развития социального порядка. посредством этого процесса люди с самого рождения учатся поведенческим и интерактивным ожиданиям, которые характерны для их семьи, групп сверстников, общества и общества в целом. Социализация учит нас тому, как мыслить и вести себя общепринятыми способами, и при этом эффективно контролировать наше участие в жизни общества.

Когда социум не соответствует социальным ожиданиям, то он сталкивается с некоторой коррекцией. Это исправление может принимать различные формы, включая запутанные и неодобрительные взгляды или сложные разговоры с семьей, сверстниками и авторитетными фигурами. Отказ от удовлетворения социальных ожиданий может также привести к таким серьезным последствиям.

Социальный контроль имеет тенденцию принимать две формы: неформальную или формальную [1]. На самом деле общество - это неоднородная организация. Если каждому человеку предоставлена неограниченная свобода действовать и вести себя, это может создать социальное расстройство. Для упорядоченной общественной жизни необходим общественный контроль. Цели социального контроля - выявить соответствие, солидарность и преемственность определенной группы или общества.

Без социального контроля социальное единство было бы просто недостижимым. Социальный контроль регулирует поведение в соответствии с установленными нормами, что приводит к единообразию поведения и приводит к единству между людьми. Так, например, семья сохраняет свое единство, потому что ее члены ведут себя аналогичным образом в соответствии с семейными нормами.

В жизни людей так много различий, что в любой момент между ними существует возможность столкновения. В наше время эта возможность еще более возросла, потому что человек стал слишком эгоистичным. Социальный контроль необходим для защиты социальных интересов и удовлетворения общих потребностей. Если социальный контроль будет снят, а каждому человеку будет позволено вести себя свободно, общество будет превращено в состояние джунглей.

Социальный контроль обеспечивает социальную санкцию на социальные способы поведения [2]. В обществе существуют многочисленные народные обряды, способы и обычаи. Каждый человек должен следовать

за ними. Если человек нарушает социальные нормы, он вынужден через социальный контроль их соблюдать. Таким образом, социальный контроль обеспечивает санкцию социальных норм.

Общество подвержено изменениям, новые изобретения, новые открытия и новые тренды цифровизации меняют не только сознание человечества, но и поведение, обществу приходится адаптироваться под воздействиями новых тенденций развития информационного общества. Однако не все люди не могут приспособиться к новым условиям, в связи с этим в стране сегодня большая потребность в социальном контроле.

Основной причиной недисциплинированности в обществе является неправильная культурная адаптация. Это стало модой нарушать социальные нормы. Их нарушение должно быть оправдано во имя прогресса и реформ. Вышеуказанные причины четко подтверждают необходимость социального контроля. Потребность в современном обществе возрастает из-за его чрезвычайно сложного характера и разлагающихся сил, присутствующих в нем. Кстати, именно привязанность является центральным компонентом теории социального контроля, особенно в том, что касается привязанности родителей. Многочисленные исследования социологов показали, что привязанность родителей может повлиять на участие молодежи в преступной деятельности.

Внутренние условия социального контроля подразумевают наличие благоприятной внутренней среды социальных институтов, которая позволяет эффективно решать задачи их функциональной деятельности.

1. Условия социального контроля над административным аппаратом включают наличие социализированной общности, идентифицирующей себя с социальным институтом и удовлетворяющей свои жизненные потребности посредством участия в социальном управлении от его имени.

2. Условия социального контроля над институциональными подразделениями включают наличие ресурсной зависимости институциональных подразделений, проведение внешней по отношению к ним кадровой политики и делегирование реальных функциональных полномочий, позволяющих их элитам реализовывать свои интересы в рамках существующих социальных отношений.

Таким образом, социальный контроль регулируется в соответствии с установленными и признанными стандартами, является всеобъемлющим, всемогущим и эффективным для стимулирования порядка, дисциплины и взаимности [4]. Но с учетом того факта, что общество подвержено внешнему воздействию и внутренним отвлечениям, что преемственность и изменения являются характером социальной системы, обеспечение социального контроля не является простым процессом.

Список использованных источников.

1. Анкудинова, М.Л. Социальный контроль как инструмент социального менеджмента / М.Л. Анкудинова // Молодежный научно-технический вестник. - 2016. - № 6. - С. 50.

2. Бердикулова, С.А. О взаимосвязи социальных норм и социального контроля / С.А. Бердикулова // Социосфера. 2014. - № 1. - С. 27-30.

3. Косоногова Е.С. Особенности внутреннего контроля вертикально-интегрированной транспортной компании: литературный обзор и актуальная проблематика / Е.С. Косоногова, К.А. Тазова // Современные аспекты экономики. 2019. - № 12-1 (268). - С. 176-187.

4. Косоногова, Е.С. Актуальные тенденции развития внутреннего контроля коммерческого банка / Е.С. Косоногова, А.В. Казанский // Современные аспекты экономики. - 2019. - № 12-1 (268). - С. 231-245.

CONTROL AS AN ORGANIC PART OF MANAGEMENT

F.M. Botasheva

*FSBEI HE St. Petersburg State University ways of communication
of Emperor Alexander I, St. Petersburg, Russia*

This article is devoted to such an instrument of regulation as control, its essence and importance in the management process. This is due to the presence of diverse needs and interests of all participants in social relations. The inability to meet the needs of any of them can bring society out of a state of equilibrium and lead to adverse consequences.

Key words: society, sanctions, discipline, social interests, division of labor.

УДК 330

ОСНОВЫ ИНТЕГРАЦИИ ДОСТИЖЕНИЙ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ И ПРОМЫШЛЕННОСТИ

А.С. Васильева¹

*ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный университет
промышленных технологий и дизайна», г. Санкт-Петербург, Россия*

В статье рассмотрены основы интеграции достижений высшего образования и промышленности. В ходе анализа была выявлена зависимость высшего профессионального образования с производством. Интеграция в высшем образовании очень актуальна для современного мира, поэтому в статье была затронута тема оптимального взаимодействия образования с промышленностью.

Ключевые слова: интеграция, высшее профессиональное образование, производство, промышленность.

Испокон веков люди стремились к получению новых знаний, сначала они выдумывали орудия труда и элементарные устройства, чтобы обогатить жизнь. Далее они заинтересовались наукой и искусством, стали ак-

¹ Научный руководитель: к.э.н., доцент Леонов С.А.

тивно писать заметки о том, что видят, какие изменения происходят рядом с ними. Мозг человека развивался, а вместе с ним активизировались процессы восприятия мира, человеку не хватало прошлых знаний, ему хотелось большего.

Сейчас уже сложно представить мир без образования, тенденции саморазвития диктуют человечеству непрерывное желание черпать полезную информацию каждый день, меняя источники, подходы и самого себя в процессе обучения. С самого детства, общество, в лице родителей рассказывает нам обо всех красотах образования, далее этот рассказ подхватывает школа, потом эстафету принимает университет или колледж. Но старые устои высшего образования уже не столь актуальны, властвует эра информационных технологий и стоит задуматься о том, как образование будет реагировать на трансформацию.

Для современного высшего профессионального образования очень характерны различные интеграционные движения. Их цель идентифицировать и оптимизировать профессиональную подготовку будущих кадров. В настоящее время под интеграцией высшего образования понимают процесс усовершенствования педагогических структур, улучшение системы образования и обеспечения ее непрерывной работы. Принципиально необходимо создать интеграционную систему высшего образования, которая будет отвечать всем требованиям современного общества, создать целостную систему, включающая в себя следующие логические заключения: любой интеграционный процесс в образовании и промышленности будет носить эволюционный характер, интеграционные процессы необратимы и являются фундаментом для перехода от устаревшей системы образования к новой системе, более качественной, удобной и по многим характеристикам наиболее эффективной по сравнению с устаревшей системой высшего образования.

Модернизация высшего образования и промышленности сегодня приобретает интеграционный характер в сфере науки и производства, что активизирует поиск новых подходов и решений для достижения поставленных задач. Проводя анализ новых подходов, необходимо опираться на мировой опыт и знания, полученные в прошлом. Никакая эволюция не может пройти без применения старой информации, которая все же будет являться базой для перехода на новый уровень. Вместе с тем в отечественной истории уже был накоплен опыт взаимодействия высшего профессионального образования с работой производства, эти навыки – исторические и имеют систематизированные, выверенные процессы, работающие на практике уже многие годы. В новых социально – экономических условиях подход заимствования старых, отечественных и мировых знаний может положительно повлиять на рыночные отношения, обращения к традициям ускорит процессы интеграции высшего образования и промышленности.

Особое внимание стоит обратить на историческое партнёрское взаимодействие в сфере высшего образования. Интерес закрался в понимании

культурно – исторических ценностей, норм и традиций советского периода, не утративших свою значимость и в наши, современные дни. Одна из особенностей советской системы – устоявшиеся шаблоны и стандарты, которые не дают полностью поменять ориентиры высшего образования и интегрировать в него что – то особенно отличающееся от предыдущего. Но все же постараться сломать систему необходимо, иначе российское высшее образование не выдержит натиск информационной революции.

Работа в данном направлении активизировалась в контексте взаимодействия высшего образования с промышленностью. Была разработана многоступенчатая научно-техническая программа сотрудничества вузов на ряду с отечественным производством. Необходимо также отметить, что образовательная деятельность, в отличие от других отраслей экономики, является наиболее специфичной. Главная особенность ее в том, что основной целью работы вуза является подготовка профессиональных специалистов, с помощью которых, в будущем будет происходить формирование государственного бюджета и прибыли, а также появится каста профессиональных кадров, умеющих решать разносторонние вопросы в сфере промышленности и производства.

Изучение интеграции высшего образования и промышленности по праву может занять лидирующие позиции в списке долгосрочных задач. Многоаспектный образовательный ресурс, который предоставляет высшее профессионально образование позволяет российскому обществу отказаться от негативного влияния и перейти на позитивное, адаптироваться к наиболее оптимальному решению в процессе совершенствования направлений деятельности современного российского высшего профессионального образования и промышленности.

Список использованных источников.

1. Информационно-аналитические материалы по результатам проведения мониторинга качества подготовки кадров [Электронный источник]: Режим доступа https://studref.com/pedagogika/integratsionnye_protssesy_sisteme_vysshego_obrazovaniya - с экрана, свободный. (Дата обращения 28.04.2020.)

2. Информационно-аналитические материалы по результатам проведения мониторинга качества подготовки кадров [Электронный источник]: Режим доступа - <http://ecsocman.hse.ru/text/18355895/> - с экрана, свободный. (Дата обращения 28.04.20.)

3. Информационно-аналитические материалы по результатам проведения мониторинга качества подготовки кадров [Электронный источник]: Режим доступа - <https://cyberleninka.ru/article/n/integratsiya-vysshego-obrazovaniya-i-proizvodstva/viewer> - с экрана, свободный. (Дата обращения 28.04.2020.)

4. Информационно-аналитические материалы по результатам проведения мониторинга качества подготовки кадров [Электронный источник]: Режим доступа - <http://dislib.ru/pedagogika/69727-3-integraciya-obrazovaniya-nauki-proizvodstva-kak-metodologicheskoe-osnovanie-podgotovki-sovremennogo-inzhenera.php> - с экрана, свободный. (Дата обращения 28.04.2020.)

5. Антохина, Ю.А., Леонов, С.А., Леонова, Т.И. Основные подходы к обеспечению качества высшего образования в вузах при подготовке кадров для отечественной текстильной промышленности [Текст] / Ю.А. Антохина, С.А. Леонов,

Т.И. Леонова // Известия Высших учебных заведений. Технология текстильной промышленности. – 2014. - № 5 (353). - С. 151-155.

6. Леонов, С.А. Интеграция здравоохранения, образования и информационно-коммуникационных технологий в рамках цифровизации отечественной медицины [Текст] / С.А. Леонов // Актуальные проблемы экономики и управления. – 2018. - № 3 (19). С. 35-39

7. Леонов, С.А. Применение принципов цифровой экономики в процессах менеджмента качества на предприятии [Текст] / С.А. Леонов // Вестник факультета управления СПбГЭУ. – 2018. - № 3 (1). С. 71-77

8. Леонов, С.А. Управление качеством в образовательных организациях высшего образования [Текст] / С.А. Леонов // Актуальные проблемы экономики и управления. – 2017. - № 4 (16). С. 95-97

FUNDAMENTALS OF INTEGRATION OF HIGHER EDUCATION AND INDUSTRY ACHIEVEMENTS

A.S. Vasileva

*FSBEI of HE "St. Petersburg State University Industrial Technology and Design"
St. Petersburg, Russia*

The article deals with the basics of integrating the achievements of higher education and industry. The analysis revealed the dependence of higher professional education on production. Integration into higher education is very relevant for the modern world, so the article touches on the topic of optimal interaction between education and industry.

Keywords: integration, higher professional education, production, industry.

УДК 346.1

ПРАВОВЫЕ РИСКИ КАК УГРОЗА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

А.И. Васильченко

*Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет,
Санкт-Петербург, Россия*

В статье рассматриваются основные категории правовых рисков, с которыми сталкиваются предприятия. Автор подчеркивает, что для поддержания высокого уровня экономической безопасности необходимо осуществлять эффективное управление правовыми рисками, так как повышенная вероятность их реализации представляет несомненную угрозу финансовой устойчивости организации.

Ключевые слова: правовые риски, экономическая безопасность, угрозы экономической безопасности, управление рисками.

Под правовым риском предприятия понимается возможность возникновения потерь, убытков в результате нарушений законодательства, не-

надлежащей организации правовой работы, внесения изменений и принятия новых нормативных актов. С правовыми рисками организация сталкивается на любой стадии процесса осуществления хозяйственной деятельности. Существует несколько категорий таких рисков.

1. Законодательный (нормативный) риск. Нормотворческий процесс в России достаточно динамичен, принимаются новые нормативные акты и вносятся изменения в уже действующие. Динамика процесса в высшей степени характерна и для нормативных актов в отрасли предпринимательского, налогового, земельного, трудового права – то есть для тех отраслей, нормы которых направлены на регулирование правовых отношений, участниками которых являются хозяйствующие субъекты- предприятия. В случае внесения плановых изменений таким риском можно эффективно управлять, так как, пока поправка или законопроект проходит все стадии законотворческого процесса, у предприятия есть время для того, чтобы подстроиться к грядущим изменениям. Однако принятие некоторых подзаконных актов, влияющие на деятельность организаций, бывает трудно предусмотреть. Так, издание Указа Президента РФ от 02 апреля 2020 г. № 239 «О мерах по обеспечению санитарно-эпидемиологического благополучия населения на территории РФ в связи с распространением новой коронавирусной инфекции (COVID-19)» [1] происходило в условиях нетипичной эпидемиологической ситуации, подготовиться к такой ситуации предприятие не могли, что повлияло на их финансовую устойчивость.

2. Риск несоответствия (регуляторный риск). В отношении кредитных организаций регуляторным риском (комплаенс-риском) называют риск возникновения у кредитной организации убытков из-за несоблюдения законодательства Российской Федерации, внутренних документов кредитной организации, стандартов саморегулируемых организаций, а также в результате применения санкций и (или) иных мер воздействия со стороны надзорных органов (далее - регуляторный риск) [2]. Однако, как показывает практика, регуляторные риски могут возникать не только у кредитных организаций. Например, риск неполучения лицензии для тех видов деятельности, где она требуется. Причем возникать несоответствие закону может как и при отсутствии умысла, так и вследствие намеренных действий организации. Так, в результате многочисленных нарушений норм налогового законодательства, ПАО «ТольяттиАзот» был доначислен налог в сумме около миллиарда рублей – реализуемые руководством схемы по занижению налоговой базы с применением трансфертного ценообразования обернулись для предприятия угрозой его экономической безопасности [3].

3. Договорный риск. Договорный риск возникает в случае неисполнения или ненадлежащего договорных обязательств. Невыполнение условий договора, непредоставление услуг в соответствии с контрактом, невозможность включения в контракт оговорок по снижению риска и т. д.- все это приводит к возникновению договорных рисков. Причем риск может возникать как в случае невыполнения обязательств контрагентом организации,

так и вследствие действий самой организации в случае, когда организация по каким-либо причинам не может выполнить взятые на себя в рамках договора обязательства. Неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательства влечет возникновение обязанности по возмещению убытков и уплате неустойки, что напрямую отражается на финансах предприятия.

4. Внедоговорный риск. Эти риски включают в себя определенные убытки, причиненные организацией вследствие нарушения авторских прав или патентных прав, незаконного использования товарного знака другой организации. Внедоговорные риски также могут возникать по причине совершения иных деяний деликтного характера: вследствие загрязнения окружающей среды, причинения имущественного ущерба гражданам и организациям и т.д.

5. Риски из судебных споров. Этот риск выражается в возможности оспаривания сделок либо иных действий заинтересованными сторонами: контрагентами, клиентами, партнерами по бизнесу. Так, например, организацию, имеющую задолженность по договору, контрагент может обязать выполнить обязанность через суд. Это, безусловно, оказывает влияние на финансовое состояние должника – он должен будет выполнить обязанность, понести штрафные санкции и возместить судебные расходы.

6. Репутационный риск. Возможность возникновения ущерба деловой репутации, потери доброго имени или статуса организации в результате каких-либо злоупотреблений или резонансных событий считается репутационным риском. На практике распространено применение термина «гудвилл (**goodwill**)», означающего деловую репутацию, имидж, бизнес-связи компании, которые имеют стоимостную оценку [4]. Положительная деловая репутация компании гарантирует лояльность потребителей, и, следовательно, устойчивое положение на рынке. Более того, деловая репутация относится к числу конкурентных преимуществ – при прочих равных условиях потребитель, как правило, выбирает продукцию того предприятия, репутация которого не запятнана в СМИ.

Очевидно, что правовые риски представляют собой угрозу экономической безопасности предприятия. Правовые риски существуют всегда и сопровождают весь жизненный цикл предприятия. Однако, организация может и должна предпринять меры для того, чтобы снизить процент вероятности реализации угрозы. Для этого необходимо, прежде всего, организовать эффективную работу юридической службы (или иным образом обеспечить юридическое сопровождение деятельности) по всем необходимым направлениям: договорно-правовая, претензионно-исковая работа; представительские функции (в том числе в органах государственной власти); корпоративно-правовая работа; налоговое сопровождение (во взаимодействии с финансовой службой, бухгалтерией).

Список использованных источников.

1. Указ Президента РФ от 02 апреля 2020 г. № 239 «О мерах по обеспечению санитарно-эпидемиологического благополучия населения на территории РФ в

связи с распространением новой коронавирусной инфекции (COVID-19)» // Российская газета от 3 апреля 2020 г. N 72.

2. Положение Банка России от 16 декабря 2003 г. N 242-П «Об организации внутреннего контроля в кредитных организациях и банковских группах»// "Вестник Банка России" от 4 февраля 2004 г. N 7.

3. Картотека арбитражных дел [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://kad.arbitr.ru/PdfDocument/27db3520-7e44-457d-b476-443b818c382c/598226d3-2259-43e3-a5ca-d1f52564e649/A55-1621-2018_20180906_Reshenie.pdf (дата обращения: 17.04.20).

4. Журнал «Финансовый директор» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.fd.ru/articles/158013-gudvill-eto-qqq-16-m10> (дата обращения: 17.04.20).

LEGAL RISK AS A TREAT TO ECONOMIC SECURITY OF COMPANIES

A.I. Vasilchenko

*Saint Petersburg State University of Architecture and Civil Engineering
Saint-Petersburg, Russia*

The article deals with the main types of legal risks that companies face to. The author's point is that it's necessary companies in order to maintain a high level of economic security, it is necessary to carry out effective management of legal risks for keeping the financial stability, because legal risks could create economic threats

Keywords: legal risks, economic security, threats to economic security, risk management.

УДК 34.07

КОМПОНЕНТЫ ОПЕРАТИВНОЙ ОБСТАНОВКИ И ИХ СУЩНОСТНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА

М.Ш. Гаджалиев

*Федеральное государственное казенное учреждение высшего образования
«Академия управления МВД России», г. Москва, Россия*

В статье описаны компоненты оперативной обстановки, даны их общие характеристики. Приводится алгоритм оценки состояния преступности, с указанием критериев оценки.

Ключевые слова: оперативная обстановка, система управления, анализ оперативной обстановки, среда функционирования.

При исследовании оперативной обстановки, как научном, так и повседневном, целесообразно использовать положения системного подхода, системного анализа. Потому, что именно он, предполагает точное изучение структуры системы (то есть всех ее компонентов), взаимосвязей компонен-

тов, функционирования каждого компонента и системы в целом, механизма сохранения и развития качественной специфики системы¹.

Этим обеспечивается всесторонность изучения оперативной обстановки как объекта исследования. Необходимо заметить, что системный подход предполагает формализацию понятий, параметров, связей системы, их количественное описание, применение математических методов и построение на данной основе соответствующих моделей. И с учетом того, что определение оперативной обстановки возможно только через информацию, модели оперативной обстановки рассматриваются как информационные.

Исходя из основных положений системного подхода, оперативная обстановка может быть рассмотрена как система, а состояние и динамика преступности как подсистема, обладающая относительной самостоятельностью².

Поскольку дать полную и точную картину взаимодействия различных элементов оперативной обстановки невозможно, представляется целесообразным экстраполировать и рассмотреть их укрупненные блоки, ограничившись строгой фиксацией наиболее существенных взаимных связей между сегментами. Существуют и другие подходы к определению компонентов оперативной обстановки, однако, в любом из них четко выделяются факторы внешней и внутренней среды функционирования ОВД, которые, в свою очередь, группируются на составляющие блоки.

В Инструкции по организации информационно-аналитической работы существует такой подход выделения блоков оперативной обстановки, согласно которому сбору и последующему анализу подлежит информация о:

- состоянии правопорядка на обслуживаемой территории;
- факторах внешней среды, влияющих на состояние правопорядка и деятельность правоохранительных органов, в том числе ОВД;
- силах и средствах ОВД;
- результатах ОВД. (Рис. 1).

В общем, такие подходы, полностью охватывают основные компоненты оперативной обстановки и явления, происходящие в ней, и в своей основе могут быть использованы для построения системных моделей обстановки в целях изучения и оценки. Основными факторами внешней среды, значимыми для организации деятельности ОВД, являются преступления и иные правонарушения, причины и условия их обуславливающие и порождающие³.

¹ Информационно-аналитическое обеспечение оперативно-служебной деятельности органов внутренних дел: курс лекций / под общей ред. А.М. Кононова, Р.А. Софьина. М.: ДГСК МВД России, 2011. 304 с.

² Ишин А.М. Информационно-аналитическое обеспечение и практика анализа оперативной обстановки на уровне горрайорганов внутренних дел: учебно-метод. пособие. Калининград: Калининградский юрид. ин-т МВД России, 2005. 60 с.

³ Клушин О.З. Оперативная обстановка: понятие, анализ, прогноз: учеб. пособие. М.: Академия управления МВД России, 2010. 256 с.

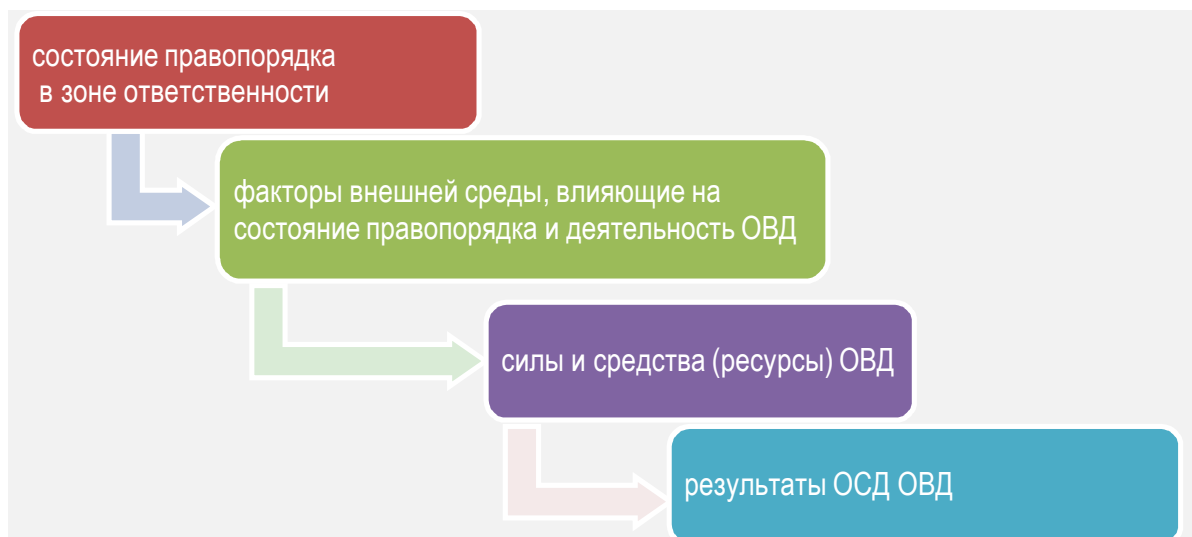


Рисунок - Схема 1

В настоящее время к основным внешним проблемам относятся факторы, оказывающие негативное влияние на социально-экономическое и общественно-политическое положение в стране: темпы роста экономики и сохранение высокого уровня инфляции, в том числе связанные с последствиями экономических санкций; значительные масштабы коррупции и излишние административные барьеры; высокий уровень социального неравенства и региональной дифференциации населения; недостаточность уровня правового сознания граждан и развития институтов гражданского общества. Ключевые факторы внешней среды характеризуются следующими сторонами.

Политическая сторона представлена органами государственной власти, партиями различной направленности и группами; системой взглядов на общественную организацию, особенности этапов становления и развития современного государства, лидеров, проводящих в жизнь политику государства. Политические факторы характеризуют уровень стабильности политической обстановки, содержание правительственных программ и программ ведущих партий и политических группировок, защиту государством интересов. При изучении данной составляющей должна быть получена информация относительно целей развития общества и регионов, приоритетных отраслей экономики, характера политической борьбы, силы различных лоббистских групп, возможности и направлений развития политической системы, способности правительства эффективно проводить в жизнь свою программу, степени ее общественной поддержки или сопротивления.

Экономическая сторона определяется уровнем развития и особенностями рыночного механизма. В первую очередь, речь идет о темпах экономического роста, бюджете страны и его выполнении, доступности ресурсов, объемах производства и торговли, уровне и распределении доходов,

расходов и сбережений населения, покупательной способности отдельных слоев населения и организаций, уровне безработицы, уровне налогообложения, инфляции, процентной ставке, производительности труда, величине заработной платы и т.д.

Социальная сторона представляет собой комплекс социальных явлений и процессов. Они характеризуются уровнем образования, трудовой этикой, положением различных слоев общества, уровнем социальной стабильности или взрывоопасности, характером социальных конфликтов и т.д.

Технологическая сторона представлена факторами научно-технического прогресса в области производства, материалов и продуктов.

Демографическая сторона характеризуется численностью и половозрастным составом населения, уровнем и темпами рождаемости и смертности, плотностью населения и его миграцией и т.д.

Правовая сторона устанавливает права, ответственность и обязанности основных субъектов - населения, общества, государства. Анализ правовой составляющей должен состоять в изучении как содержания правовых актов, так и существующей реализации их соблюдения.

По аналогичному алгоритму оценивается состояние преступности, где критериями оценки могут служить¹:

- уровень преступности; динамика преступности в целом, конкретных групп, а также отдельных видов наиболее распространенных преступлений; структура преступности; территориальная (линейная, объектовая) распространенность преступности и конкретных видов преступных посягательств;

- уровень скрытой (латентной) преступности;
- степень преступной активности конкретных групп населения, в том числе несовершеннолетних, женщин, лиц, ранее совершавших преступления, не имеющих постоянного источника дохода и др.;

- виктимологические стороны преступности;
- состояние противодействия экстремизму и терроризму, организованной и экономической преступности и коррупции, незаконного оборота наркотиков и оружия;

- состояние правопорядка на улицах и в других общественных местах;

- состояние безопасности дорожного движения.

Подводя итог изложенного анализа, следует подчеркнуть, что нет необходимости в замене устоявшейся терминологии в практике деятельности ОВД. Хотелось бы полагать, что данные соображения послужат отправной точкой для научной дискуссии по устоявшемуся понятийному аппарату, будут дополняться и уточняться в ходе развития теории и практики управления. И, тем не менее, единообразие в толковании важнейших науч-

¹ Дугенец А.С. Методика текущего и комплексного анализа состояния обеспечения общественного порядка на объектах транспорта: учеб. пособие. М.: ВНИИ МВД России, 2010. 36 с.

ных и практических категорий правоохранительной работы послужит дальнейшему совершенствованию деятельности ОВД .

COMPONENTS OF THE OPERATIVE ENVIRONMENT AND THEIR ESSENTIAL CHARACTERISTIC

M.Sh. Gadzhaliev

*Academy of Management of the Ministry of Internal Affairs of Russia,
Moscow, Russia*

The article describes the components of the operational environment, their general characteristics are given. The algorithm for assessing the state of crime, indicating the criteria for the assessment.

Key words: operational environment, management system, analysis of the operational environment, operational environment.

УДК 658.153

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ СРЕДСТВАМИ ОАО «СЕЛЬЭНЕРГО»

Г.Р. Гатина

*ФГБОУ ВО «Башкирский государственный аграрный университет»
г. Уфа, Россия*

Экономическое благополучие любой организации во многом определяется состоянием оборотных средств, которые являются основой развития и обеспечения бесперебойного функционирования хозяйствующего субъекта. Такие проблемы, как застой темпа экономического роста, инфляции, колебание валютных курсов показывают, что многие предприятия, а в особенности в сфере производства, испытывают сложности с привлечением оборотного средства. С этими трудностями расширяется актуальность возникновения предложения по поводу рационального управления оборотными средствами.

Ключевые слова: оборотные средства, их эффективное управление, запасы, дебиторская задолженность, денежные средства, предприятие.

Для того, чтобы выявить и объективно оценить положение оборотных средств на предприятии необходимо проанализировать отдельные его элементы. Эффективность управления запасами увеличивается в ОАО «Сельэнерго». Об этом свидетельствует снижение периода одного оборота запасов – с 25 дней в 2016 г. до 23 дней в 2018 г. За отчетный период коэффициент оборачиваемости запасов увеличился на 1,1 раз и составил 15,9. Причиной такой тенденции является увеличение объема производства и сбыта, а также это говорит о увеличении оборачиваемости складских запасов.

Таблица 1 – Эффективность использования оборотных средств
ОАО «Сельэнерго»

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	+/- 2018 г. к 2016 г., тыс.руб
Выручка, тыс. руб	105716	116186	129070	23354
Себестоимость, тыс.руб	90977	94434	104560	13583
Среднегодовая стоимость запасов, тыс. руб	6150	6416	6574	424
Среднегодовая стоимость дебиторской задолженности, тыс. руб	11918	9293	9382	-2536
Среднегодовая стоимость денежных средств, тыс. руб	80	852	3574	3494
Коэффициент оборачиваемости запасов, об.	14,8	14,7	15,9	1,1
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, об.	8,8	12,5	13,7	4,9
Коэффициент оборачиваемости денежных средств, об.	1321	136	36	-1285
Длительность одного оборота запасов, дн	25	25	23	-2
Длительность одного оборота д/з, дн.	41	30	27	-14
Длительность одного оборота денежных средств, дн.	-1	3	10	9

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности увеличился на 4,9 оборота и в 2018 году составил 13,7 оборота. Длительность одного оборота дебиторской задолженности за отчетный год составил 27 дней.

Оборачиваемость денежных средств за анализируемый период уменьшилась на 1285 оборота. Это говорит о росте притока денежных средств в кассу, на расчетные счета в банке, что является не всегда хорошо, так как деньги компании лежат на счетах вместо того, чтобы работать на бизнес.

Таким образом, в ОАО «Сельэнерго» наблюдается рост денежных средств и увеличения длительности оборота. А также наблюдается рост дебиторской задолженности в отчетном году, что свидетельствует о неэффективности управления оборотными средствами на предприятии. Ускорение оборачиваемости оборотных средств по сравнению с прошлым годом произошло в основном за счет роста объема реализации продукции, тогда как увеличение суммы оборотных средств замедлило оборачиваемость на 8 дней.

Все факторы и причины, влияющие на выручку и сумму оборотных средств, влияют также и на оборачиваемость оборотных средств. Основными причинами замедления оборачиваемости оборотных средств являются низкий коэффициент оборачиваемости денежных средств, образование большой просроченной дебиторской задолженности.

Эффективное использование оборотных средств ведет не только к общему уменьшению размера потребности в этих средствах для выполнения производственной программы, но и способствует укреплению финансового состояния организации, снижению себестоимости.

Для достижения роста эффективности управления оборотными средствами ОАО «Сельэнерго» необходимо провести ряд мероприятий, в ходе которых нужно: сократить сумму дебиторской задолженности; оптимизировать запасы; распределить денежные средства.

Необходимость правильного управления уровнем дебиторской задолженности определяется не только стремлением к максимизации денежных потоков организации, но и желанием снизить его издержки, возникающее от увеличения дебиторской задолженности. Здесь особое значение приобретает работа по её оптимизации. Только правильная работа с дебиторской задолженностью является залогом успеха компании.

При более детальном рассмотрении дебиторской задолженности можно выделить ряд неблагонадежных клиентов, которым предоставлен коммерческий кредит. Неблагонадежность их связана с периодическим неплатежом дебиторской задолженности в установленные сроки. Обязательно важно поддерживать отношения с контрагентами, заинтересованными в приобретении продукции общества, однако эти отношения должны быть доверительными. Поэтому, чтобы избежать накопления дебиторской задолженности и одновременно не терять клиента, необходимо находить компромиссный вариант сотрудничества. К возможным вариантам такого сотрудничества ОАО «Сельэнерго» можно отнести: - перевод части покупателей на условия предварительной оплаты товара и услуг; - предоставление покупателям продукции и услуг на смешанных условиях оплаты, т.е. половину суммы по договору они оплачивают авансовым платежом, а оставшуюся – после осуществления доставки продукции.

Снижение дебиторской задолженности повышает мобильность средств организации, приводит к ускорению её оборачиваемости, дает возможность уменьшить сумму краткосрочных обязательств. Средства, полученные от контрагентов, направляются на погашение кредиторской задолженности или накапливаются на расчетных счетах организации, за счет чего увеличивается коэффициент абсолютной ликвидности.

Проблема оптимизации запасов всегда рассматривается как составная часть управления оборотным капиталом организации. Определение оптимальной величины размера запасов напрямую связано с величиной оборотных средств у хозяйствующего субъекта. Анализируя фактические данные о величине запасов на организациях, очень часто можно столкнуться с такой ситуацией, что величина запасов значительно превышает действительную потребность в них. Управление запасами обычно осуществляется при определенных ограничениях, связанных с товарными, транспортными, складскими, трудовыми и другими ресурсами. Поэтому в ОАО «Сельэнерго» должна использоваться система управления, которая оптимальна с учетом имеющихся ограничений по ресурсам. Организация должна подумать о повышении эффективности функционирования через минимизацию затрат на различные операции с запасами. Это позволит получить наибольшую прибыль с вкладываемых средств и максимально удовлетворить спрос потребителей.

Список использованных источников.

1. Галимова, Г. Р. Управление финансовыми ресурсами организации / Г. Р. Галимова, И. В. Арасланбаев // Состояние и перспективы развития экономики в условиях неопределенности, сборник Международной научно-практической конференции, 2014. – С. 47-50.
2. Старкова, О. Я. Совершенствование управления оборотными средствами предприятия / О. Я. Старкова, А. С. Мехоношина // Молодой ученый. – 2018. – №49. – С. 317-319.
3. Фаррахетдинова, А. Р. Нормирование оборотных средств предприятия / А. Р. Фаррахетдинова, // Экономика и социум. – 2016. – № 4-2 (23). – С. 398-402.
4. Шейкин, А. А. Необходимость управления оборотными средствами / А. А. Шейкин // Вестник науки и образования. – 2019. – №9. – С. 25 – 28.

IMPROVEMENT OF MANAGEMENT OF WORKING CAPITALS OF OJSC SELENERGO

G. R. Gatina

*FSBEI of HE "Bashkir State Agrarian University"
Ufa, Russia*

The economic well-being of any organization is largely determined by the state of working capital, which are the basis for the development and ensuring the smooth functioning of an economic entity. Problems such as stagnation of economic growth, inflation, and currency fluctuations show that many enterprises, especially in the production sector, have difficulty attracting working capital. With these difficulties, the relevance of the occurrence of the proposal regarding the rational management of working capital is expanding.

Keywords: current assets, their effective management, stocks, receivables, cash, enterprise.

УДК 379.85

ВЛИЯНИЕ ТУРИЗМА НА ЭКОНОМИКУ ГЕРМАНИИ

Е.Н. Терешкина, А.А. Голов

*ФГБОУ ВО Пензенский ГАУ,
г. Пенза, Россия*

В статье рассмотрено влияние туризма на развитие экономики Германии и также взаимодействие туристических центров с другими странами.

Ключевые слова: туризм, туристы разных стран, популярные города.

В Германии нет теплых морских пляжей, и в ее садах не цветут лимонные деревья. Однако эта страна всегда привлекала и впечатляла туристов. Германия располагается в центре Европы. Она граничит с девятью государствами: на Севере это - Дания, на Западе - Нидерланды, Бельгия, Люксембург и Франции, на Юге - Швейцария и Австрия, а на Востоке -

Чешская Республика и Польша. Туризм в Германии обеспечивает 8 процентов внутреннего валового продукта страны.

Почти 3 миллиона рабочих мест связаны непосредственно с туризмом. Наряду с торговлей это - самый крупный сектор в сфере услуг. Здесь действуют в основном предприятия малого и среднего бизнеса, что открывает широкие возможности для начинающих предпринимателей. Ежегодно Германию посещают около 18 млн. туристов, каждый из которых проводит в гостинице не менее двух ночей. Наиболее активно отдыхают в Германии голландцы, американцы и англичане. Самыми популярными среди зарубежных туристов немецкие города - Берлин, Мюнхен, Гамбург и Баден-Баден. В сравнении с другими отраслями экономики отрасль туризма занимает второе место после автомобилестроения

В среднем от 2 до 3 процентов чистого оборота туризма (без налога на добавленную стоимость) поступают в виде налога на промысел, поземельного налога, а также части поступлений от налога на зарплаты и прибыль в кассы коммун. Следует отметить, что Германия становится все более популярным туристским направлением.

Руководитель московского представительства Немецкого национального комитета по туризму (DZT) Ирина КЕЙКО в интервью журналу «Туристический Бизнес» отметила, что согласно статистике ВТО, в последние годы Германия прочно вошла в десятку стран - лидеров по приему зарубежных туристов, а по валютным поступлениям в отрасли она занимает 6-е место в мире. Отмечается устойчиво положительная динамика туристских прибытий - в среднем 16,1 миллиона иностранных туристов в год, что больше показателя 1998 г. на 3,5%. Число туристских ночевок за тот же период увеличилось на 3,7%. Наибольший рост этих показателей достигнут за счет гостей из США, Нидерландов, Италии, Соединенного Королевства. Доходы в туристской отрасли, к примеру, в 2011 году составляли 15,7 миллиардов евро и в настоящее время находится вблизи уровня в 20 миллиардов евро. Тенденция роста сохраняется - число туристских ночевок увеличивается в среднем на 6,1% в год. В 2011 в Германии было зафиксировано 293,6 тысяч ночевок россиян (1,7% от общего количества ночевок), и по сравнению с 2010 годом этот показатель вырос на 10,6%. Вместе с тем нельзя не отметить диспропорции в распределении туристского потока внутри страны - львиная его доля приходится на так называемые «старые земли» Германии

Можно выделить следующие основные факторы, которые привлекают туристов в страну:

1. Высокая концентрация исторических и культурных достопримечательностей;
2. Упрощенный визовый режим (возможность широкого спектра комплексных туров);
3. Высокий уровень сервиса

В Германии еще в мае 2000 года на прошедшей во Франкфурте-на-Майне туристической выставке German Travel Mart (GTM) была представ-

лена концепция развития национальной туристической отрасли, которая базируется на 4-х «китах»: «Культурный туризм», «Агротуризм», «Событийный туризм», «Интернет-технологии». И в каждой из перечисленных стратегических областей развития стране есть, чем гордиться. Вот, например, некоторые цифры, характеризующие инфраструктуру «культурного» туризма в Германии - более 4 тыс. музеев, 8,8 тыс. постоянных и временных выставок, 220 рекреационных и тематических парков.

Не менее значима и роль природного фактора - 13 национальных парков, 6,2 тыс. заповедников и заказников, значительное число сельских гостиниц и агрохозяйств.

Далее рассмотрим структуру и состав рынка. Среди крупнейших участников туристического рынка Германии можно выделить 3 крупнейших туристических корпорации: «TUI Deutschland», «REWE-Touristik» и «Tomas Cook», которые сосредоточили в своих руках 70% рынка туристических услуг.

Туризм в Германии получил импульс и начал бурно развиваться только после Второй мировой войны. Вся существующая на сегодняшний день система была создана фактически из ничего в течение нескольких десятилетий, и в настоящий момент находится на высоком современном уровне и продолжает прогрессировать. Сегодня в Германии все маленькие фирмы, которые существовали изначально, концентрируются вокруг нескольких мощных объединений.

К примеру, в туристическую систему «REWE» входят 1260 туристических бюро. Кроме туризма, «REWE» занимается иной производственно-коммерческой деятельностью, всего в системе работает две с половиной тысячи различных бюро. По итогам прошлого года «REWE» занимает третье место на немецком туристическом рынке, годовой оборот концерна составил 30 млрд. евро. Принцип всех немецких концернов, занимающихся туризмом, заключается в наличии собственной авиакомпании, собственной системы гостиниц и транспорта.

Все это дает им возможность концентрировать свою деятельность и предоставлять клиентам полный пакет услуг. В Германии не существует отдельного министерства или департамента по туризму, поскольку это не та страна, которая охотно посещается туристами, как Италия или Испания. В большей степени здесь развит транзитный и выездной туризм. Можно сказать, что она является одной из ведущих стран мира в области выездного туризма. Поэтому вся туристическая система принадлежит министерству экономики.

В Германии существует Федеральный туристический союз, представители этого союза работают в парламенте, и есть Национальный совет по туризму, который входит в министерство экономики. Таким образом, существует достаточно рычагов, чтобы лоббировать интересы туризма на всех уровнях. Весь немецкий выездной туризм - это частная собственность. Но государство выделяет определенные суммы для поддержания

въездного туризма. В Германии в прошлом году наблюдалось положительное сальдо по туризму: туристы вывезли 31 млрд. евро, а ввезли 40 млрд. евро. Это является положительным моментом

В последние сезоны немцы в основном посещают Испанию, Турцию. Существует интересная особенность немецкого менталитета: если так случается, что житель Германии два года подряд не проводит отпуск за границей, то на третий год он выезжает обязательно. Другая важная особенность - это однодневные поездки, которые являются главным фактором путешествий в Германии. Институт изучения немецкой экономики при Мюнхенском университете вычислил, что в предыдущих годах было совершено 2,3 миллиарда однодневных поездок (без ночевки), которые были совершены немцами по делам или в частном порядке.

Из этого количества 2,1 млрд. поездок было совершено внутри страны. Туристский рынок становится зеркалом рынка труда и уровня доходов. Можно констатировать неравномерное распределение шансов на отпуск. Намечается поляризация между мобильными и немобильными группами населения. Тот, кто не имеет работы или мало зарабатывает, теряет мобильность.

Среди тех, кто отказывается от поездок, особенно много пенсионеров (49 процентов) и безработных (50 процентов). А вообще, действует правило: работа, доходы и уровень образования решающим образом определяют, есть ли у человека возможность ездить в отпуск. Вопреки широко распространенной критике о дороговизне поездок в отпуск, в Германии самыми дешевыми поездками остаются путешествия внутри страны. Тот, кто зарабатывает немного, отдыхает на родине. Это касается, в частности, семей безработных, которых особенно много среди отдыхающих в Германии

Отпуск на крестьянском дворе или в кемпинге -дешевая альтернатива, которой охотно пользуются в первую очередь многодетные семьи, чьи доходы особенно ограничены. Города Берлин, Гамбург, Бремен и Баден-Баден - участвуют в развитии городского туризма и могут похвастаться неплохими показателями. В городах отмечается рост числа как деловых поездок, так и немецких и иностранных туристов, которых привлекают мюзиклы, культурные события типа крупных межрегиональных выставок или спортивные мероприятия.

Города, в течение многих лет лидирующие в немецкой статистике туризма, благодаря многообразному ассортименту услуг и большому числу мероприятий, привлекают все больше посетителей, желающих совершить экскурсию, с интересом провести выходные дни или небольшой отпуск. Отмечаемая повсеместно тенденция к коротким отпускам делает городской туризм еще более популярным. Большие события в городах доказывают также, что вопреки тенденции к более рачительному расходованию денег немецкие граждане готовы в особых случаях на более высокие расходы.

Тем не менее, во времена сокращения доходов населения многие граждане стремятся совершать более короткие поездки и тратить меньшее

количество денег, что ведет к снижению оборота в гастрономической отрасли и объясняет во многих местах усиление спроса на квартиры для отдыхающих и недорогие пансионаты. У многих россиян исторически сложился образ Германии как страны, чрезвычайно насыщенной промышленностью: заводы, шахты, дым, загазованность, страны, где работают, а не отдыхают.

И хотя сегодняшняя Германия - это страна, где практически отсутствуют металлургия и другие загрязняющие отрасли промышленности, страна с прекрасной экологией, чистым воздухом и прозрачными реками, однако, должно пройти определенное время, чтобы в сознании большинства людей закрепился образ иной Германии. Сегодня многие русские приезжают в Германию с коммерческими целями: приобрести автомобили, аппаратуру и другую немецкую технику.

Характеризуя туристический потенциал Германии, следует напомнить о великолепных шоссе-дорогах, прекрасном гостиничном сервисе, развитой сети аэропортов, связывающих страну со всем миром, что привлекает россиян сегодня. Русскому туристу полезно знать, что Германия входит в Шенгенское безвизовое пространство, что значительно экономит время поездки.

Список использованных источников.

1. Deutschland.de [Электронный ресурс] URL: <https://www.deutschland.de/ru/topic/ekonomika/turizm-v-kacestve-ekonomiceskogo-faktora-v-germanii-cifry-i-fakty>
2. Германия по-русски [электронный ресурс] // Германия туристам. URL: <http://www.germany.ru>
3. Борисов К.Г. Международный туризм и право. М.: НИМПИ, 2004. 300с
4. Сапожникова Е.Н. Страноведение: Теория и методика туристского изучения стран: Учебное пособие для студ. выс. учеб. заведений. - Москва. Издательский центр "Академия", 2004. - 354с.
5. Терешкина, Е.Н. Процесс информатизации общества и роль образования в данном процессе / Терешкина Е.Н. // Нравственность и хлеб насущный. Сборник материалов научно-практической конференции, посвященной 55-летию Пензенской государственной сельскохозяйственной академии и кафедры философии. - Пенза, 2006. - С. 149-151.
6. Шанин В.А. Европа для всех. Путеводитель. Москва "Аякс-Пресс", 2001. 185с.

IMPACT OF TOURISM ON THE GERMAN ECONOMY

E. N. Tereshkina, A.A. Golow

*Penza State Agrarian University,
Penza, Russia*

The article examines the impact of tourism on the development of the German economy and the interaction of tourist centers with other countries.

Key words: tourism, tourists from different countries, popular cities.

К ВОПРОСУ О СУЩНОСТИ И СОДЕРЖАНИИ ОПЕРАТИВНОЙ ОБСТАНОВКИ КАК ОБЪЕКТА ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ РАБОТЫ В ОРГАНАХ ВНУТРЕННИХ ДЕЛ

К.П. Головкин

*ФГКОУ ВО «Академия управления МВД России»
г. Москва, Россия*

В статье рассматривается категория оперативной обстановки, анализируется ее содержание, структура и компоненты, как объект информационно-аналитической работы в системе органов внутренних дел во всем ее многообразии, сложности и противоречии.

Ключевые слова: оперативная обстановка, информационно-аналитическая работа, управленческая деятельность в органах внутренних дел.

Информационно-аналитическая работа в органах внутренних дел Российской Федерации касается исследования и оценки самых разнообразных явлений и обстоятельств, определяющих в своей совокупности среду функционирования ОВД. В теории управления ОВД многоплановость таких явлений и обстоятельств обозначается понятием «оперативная обстановка». Наиболее известны точки зрения в этой области Н.Н. Иванова, А.П. Ипакяна и О.З. Клушина¹. В этом смысле, особо хочется отметить Клушина О.З., который обобщил различные подходы к пониманию сущности оперативной обстановки, ее анализу и оценке, дал подробную характеристику этому социальному явлению и составляющим ее элементам.

Необходимо отметить, что оперативная обстановка представляет собой явление, обладающее свойствами системного характера. Т.е. элементы ее наполняющие представляют собой единую систему. В самом общем смысле термин «оперативная обстановка» представляет собой совокупность условий, в которых приходится функционировать органам внутренних дел Российской Федерации реализуя свои правоохранительные и правоприменительные функции. В инструкции по организации информационно-аналитической работы в управленческой деятельности предусмотренной приказом МВД России от 26 сентября 2018 г. № 623 дано определение понятия «оперативная обстановка», представляющая собой совокупность постоянно изменяющихся взаимосвязанных и взаимодействующих внешних и внутренних по отношению к территориальному органу МВД России условий и факторов, определяющих состояние противодействия преступ-

¹ См., например: Иванов Н.Н. Комплексная оценка оперативной обстановки, ее сущность и содержание. Лекции по курсу. Часть 2. – М.: Академия управления МВД России, 1999; Ипакян А.П. Оперативная обстановка: Методологические вопросы моделирования. Учебное пособие. М.: Академия МВД СССР, 1982; Клушин О.З. Оперативная обстановка: понятие, анализ, прогноз. Учебное пособие. М.: Академия управления МВД России, 2010.

ности и охраны правопорядка на обслуживаемой территории и объектах, а также характеризующих определенную степень тревожности (социальной опасности) и являющихся основанием для выработки и принятия соответствующих управленческих решений¹.

Согласно п. 5.1. этой же Инструкции, анализ оперативной обстановки представляет собой комплекс организационных, методических, процедурных и технологических действий по систематизации, изучению и оценке специально отобранной информации, характеризующей элементы оперативной обстановки в их единстве и взаимосвязи, осуществляемых с целью выявления и прогнозирования тенденций и отклонений, причин их возникновения и своевременного осуществления управленческого воздействия на систему органов внутренних дел.

Таким образом, можно сделать вывод, что объектом информационно-аналитической работы в системе органов внутренних дел выступает оперативная обстановка во всем ее многообразии, сложности и противоречии.

Представляется необходимым разобраться с содержанием понятия «оперативная обстановка». Такая задача представляется довольно сложной, что обусловлено разнообразным составом ее элементов, а также неоднозначностью толкования как в науке, так и на практике. Так в теории управления наиболее известен криминологический подход, рассматривающий преступность и ее различные проявления в качестве «краеугольного камня» оперативной обстановки². Также встречается и такая точка зрения, что преступность как некая специфическая система является одним из компонентов внешней среды, условия которой формируют оперативно-служебную обстановку. Остальными же объектами внешнего управления для ОВД является совокупность нарушений общественного порядка и моральных деликтов, определяющих самостоятельную систему³.

Думается, что наиболее полноценным и содержательным является такая позиция, согласно которой оперативная обстановка представляет собой две группы условий: внешние и внутренние. Будучи взаимосвязанными и взаимообусловленными, эти условия функционирования органов внутренних дел Российской Федерации в структуре оперативной обстановки играют различные роли⁴. Так внешние условия существуют независимо от деятельности органов внутренних дел. Прежде всего, это то, что составляет объект непосредственного воздействия органов внутренних дел⁵, т.е.:

¹ Приказ МВД России от 26 сентября 2018 г. № 623 «Вопросы организации информационно-аналитической работы в управленческой деятельности органов внутренних дел Российской Федерации». СПС «СтрасЮрист».

² Малков В.Д. Планирование в управлении органами внутренних дел. – М., 1976. С. 55.

³ Туманов Г.А. Организация управления в сфере общественного порядка. – М., 1972. С. 87-88.

⁴ Клушин О.З., Власов Б.Е. Понятие и общая оценка оперативной обстановки, ее сущность и содержание. Фондовая лекция. М.: Академия управления МВД России, 2012.

⁵ Вешкельский А.С. Теория и практика информационно-аналитической работы в органах внутренних дел: дисс. ... канд. юрид. наук. – СПб., 2000. С.128.

- состояние преступности. В криминологическом понимании преступность рассматривают как социальное исторически изменчивое массовое уголовно-правовое системное явление общества, проявляющееся в совокупности общественно опасных уголовно-правовых деяний и лиц, их совершивших, на определенной территории за определенный период времени¹.

- состояние так называемой в юридической литературе «административной деликтности»², под которой по аналогии с преступностью можно понимать совокупность административных правонарушений, качественный и количественный состав правонарушителей на определенной территории за определенный период времени.

- состояние охраны общественного порядка и обеспечения общественной безопасности. К сожалению, действующее законодательство не дает определений таких категорий, как общественный порядок и общественная безопасность³. Не углубляясь в исследование сущности указанных понятий и руководствуясь соответствующими научными разработками, предлагаем в рамках настоящей статьи под общественным порядком понимать особый элемент правовой основы жизнедеятельности граждан, включающий систему общественных отношений, которая возникает и развивается в процессе общения ее участников преимущественно в общественных местах, и регулируется правовыми и иными социальными нормами, соблюдение которых обеспечивает личную и общественную безопасность людей, обстановку спокойствия, согласованности и ритмичности общественной жизни⁴.

Во-вторых, категория оперативная обстановка включает в себя условия внешней среды, которые не входят в объект непосредственного воздействия ОВД, но представляют собой значимые для правоохранительной сферы процессы и факторы. Их довольно много, например, А.С. Вешкельский указывает на пять подмассивов, составляющих данную группы, относя к ним, в частности: социально-демографические процессы и характеристики, географические и административно-территориальные особенности региона, факторы, характеризующие экономическое и социальное развитие региона, а также те факторы, которые характеризуют ОВД как систему⁵.

И, наконец, особым элементом оперативной обстановки выступают организационно-правовые меры воздействия ОВД на преступность и иные

¹ Криминология: Учеб. / Под ред. В.Д. Малкова. – М.: Юстицинформ, 2006. С. 20.

² Денисенко В.В. Определение и содержание понятия «оперативная обстановка» // Административное право и процесс. 2006. № 2. С. 12.

³ Понятие общественной безопасности ранее содержалось в Приказе МВД России от 15 марта 2002 г. № 240 «Об утверждении Концепции развития Службы общественной безопасности МВД России» (в настоящее время указанный документ утратил силу).

⁴ Пивоваров А.С. Дискуссионные подходы к определению понятия «общественный порядок» // Российская юстиция. 2013. № 3. С. 54.

⁵ Вешкельский А.С. Теория и практика информационно-аналитической работы в органах внутренних дел: дисс. ... канд. юрид. наук. – СПб., 2000. С.128-129.

проявления правонарушений, а равно и оценку эффективности их применения.

Таким образом, возвращаясь к определению оперативной обстановки, данной в Инструкции по организации информационно-аналитической работы, возможно внести в нее некоторые корректировки, представив оперативную обстановку как динамично меняющуюся систему внешних и внутренних по отношению к территориальному органу МВД России факторов, процессов и условий, определяющих состояние преступности и административной деликтности, охраны общественного порядка и обеспечения общественной безопасности в конкретном регионе в анализируемый период времени, и характеризующих определенную степень социальной опасности, а также являющихся основанием для выработки и принятия соответствующих управленческих решений и последующей оценки эффективности применяемых организационно-правовых мер воздействия.

В свою очередь, объектом информационно-аналитической работы в зависимости от структурного уровня ОВД будет являться:

- для МВД России: оперативная обстановка, которая направляется из нижестоящих ОВД и касающаяся преступлений, иных правонарушений, а также о мерах, силах и средствах, принимаемых для ликвидации последствий указанных происшествий; статистические данные о состоянии преступности, административной деликтности, а также результаты оперативно-служебной деятельности ОВД; материалы, направляемые соответствующими подразделениями ОВД, дающие характеристику состояния преступности, административной деликтности и борьбы с нею, обеспечение общественной безопасности и общественного порядка, рациональность и эффективность использования сил и средств в решении задач, стоящих перед системой ОВД; информация,купаемая из различных правоохранительных органов (прокуратуры, юстиции и др.), определяющие состояние и тенденции развития криминальной ситуации; информация органов власти (как региональных, так и местных), касающаяся социально-экономического развития в регионах; нормативные правовые акты субъектов Российской Федерации, касающиеся обеспечения правопорядка и борьбы с правонарушениями;

- для территориальных органов МВД России на районном уровне: сведения о поступивших заявлениях и сообщениях о преступлениях, нарушениях общественного порядка, дорожно-транспортных происшествиях, авариях, пожарах и т.п.; обобщенные сведения о состоянии общественного порядка и общественной безопасности, борьбы с преступностью по конкретному административно-территориальному образованию или населенному пункту, участку и пр.; информация о результатах оперативно-служебной деятельности, о рассмотрении обращений граждан, соблюдении законности в соответствующих подразделениях ОВД; правовые акты органов местного самоуправления по вопросам охраны правопорядка.

Список использованных источников.

1. Иванов Н.Н. Комплексная оценка оперативной обстановки, ее сущность и содержание. /Лекции по курсу. Часть 2. – М.: Академия управления МВД России, 1999;
2. Ипакян А.П. Оперативная обстановка: Методологические вопросы моделирования. /Учебное пособие. М.: Академия МВД СССР, 1982;
3. Клушин О.З. Оперативная обстановка: понятие, анализ, прогноз. /Учебное пособие. М.: Академия управления МВД России, 2010.
4. Приказ МВД России от 26 сентября 2018 г. № 623 «Вопросы организации информационно-аналитической работы в управленческой деятельности органов внутренних дел Российской Федерации». /СПС «СтрасЮрист».
5. Малков В.Д. Планирование в управлении органами внутренних дел. /– М., 1976. С. 55.
6. Туманов Г.А. Организация управления в сфере общественного порядка. /– М., 1972. С. 87-88.
7. Клушин О.З., Власов Б.Е. Понятие и общая оценка оперативной обстановки, ее сущность и содержание. /Фондовая лекция. М.: Академия управления МВД России, 2012.
8. Вешкельский, А.С. Теория и практика информационно-аналитической работы в органах внутренних дел: /дисс. ... канд. юрид. наук. – СПб., 2000. С.128-129.
9. Криминология: Учеб. / Под ред. В.Д. Малкова. – М.: Юстицинформ, 2006. С. 20.
10. Денисенко В.В. Определение и содержание понятия «оперативная обстановка» // Административное право и процесс. 2006. № 2. С. 12.
11. Приказ МВД России от 15 марта 2002 г. № 240 «Об утверждении Концепции развития Службы общественной безопасности МВД России» (в настоящее время указанный документ утратил силу).
12. Пивоваров А.С. Дискуссионные подходы к определению понятия «общественный порядок» // Российская юстиция. 2013. № 3. С. 54.
13. Вешкельский А.С. Теория и практика информационно-аналитической работы в органах внутренних дел: дисс. ... канд. юрид. наук. – СПб., 2000.

TO THE QUESTION OF THE ESSENCE AND CONTENT OF THE OPERATIONAL ENVIRONMENT AS AN OBJECT OF INFORMATION AND ANALITICAL WORK IN THE INTERNAL AFFAIRS

K. P. Golovkin

*FSBEI HE «Academy of Management of the Interior Ministry of Russia»
Moscow, Russia*

The article considers the category of operational environment, analyzes its content, structure and components as an object of information and analytical work in the system of internal affairs in all its diversity, complexity and contradiction.

Keywords: operational environment, information and analytical work, managerial activity in internal affairs.

ОСОБЕННОСТИ ОТРАЖЕНИЯ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ РАБОТНИКАМ В СООТВЕТСТВИИ С ТРЕБОВАНИЯМИ МСФО

О.А. Горлина¹

*Самарский государственный экономический университет
г. Самара, Россия*

В статье рассмотрено раскрытие информации вознаграждения работникам нефтяной и газодобывающей компании в финансовой отчетности в соответствии с международными стандартами.

Ключевые слова: вознаграждение работникам, заработная плата, социальные отчисления, пенсионное обеспечение.

В современных условиях для эффективного ведения бизнеса требуется использование соответствующего управленческого инструментария, включающего новые концепции и технологии в области управления вознаграждением персонала с целью стимулирования его трудовой деятельности.

В международных организациях вознаграждение персонала регламентируется основным стандартом МСФО (IAS) 19 «Вознаграждения работникам».

В соответствии с МСФО (IAS) 19 «Вознаграждения работникам» вознаграждение представляет собой «все формы возмещения, которые предприятие предоставляет работникам в обмен на оказанные ими услуги». [1]

На российских предприятиях отчетность о вознаграждении работникам раскрывается в бухгалтерской, налоговой и статистической отчетности. Финансовая отчетность содержит информацию о задолженности перед персоналом организации, о финансовых результатах организации, об оттоке денежных средств на вознаграждение персонала и отчислениях на социальные нужды и т.д.

Вознаграждение работникам является важной частью затрат современной компании, поскольку оказывает влияние на эффективность деятельности ее работников и организации в целом.

Рассмотрим, как раскрывается информация о вознаграждении работникам на примере нефтяной и газодобывающей компании «Сургутнефтегаз» (ПАО «Сургутнефтегаз»).

Выбор отрасли обусловлен тем, что нефтехимический комплекс является одним из инновационно-активных секторов экономики.

На предприятии производится выплата следующих видов вознаграждения персонала:

- краткосрочные вознаграждения работникам;
- вознаграждения после окончания трудовой деятельности;

¹ Научный руководитель: к.э.н., доц. Наумова Ольга Александровна

- прочие долгосрочные вознаграждения работникам;
- выходные пособия.

В финансовой отчетности компании за 2015-2018 гг. представлены виды вознаграждений работников (Таблица 1). [4]

Таблица 1 - Виды вознаграждений ПАО «Сургутнефтегаз» за 2015-2018 гг.

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Заработная плата и социальные отчисления, млн руб.	80293	85978	97078	100602
Расходы по пенсионным планам, млн руб.	859	883	947	899
Итого вознаграждения работникам, млн руб.	81152	86861	98025	101501

Размер заработной платы и социальных отчислений увеличился на 25,3% с 2015 по 2018 гг.; расходы по пенсионным планам возросли на 4,7%. Общее увеличение вознаграждения сотрудников составило 25%. При этом, наибольший темп роста вознаграждения работникам наблюдался в 2017 году – 1,13, наименьший в 2018 году – 1,04.

В консолидированной финансовой отчетности ПАО «Сургутнефтегаз» отражена информация о задолженности компании перед персоналом. Так, в 2015 году кредиторская задолженность перед персоналом составляла 27238 млн руб., в 2016 году – 28862 млн руб., в 2017 году – 28406 млн руб., в 2018 году – 29460 млн руб. Наибольший темп роста кредиторской задолженности отмечался в 2016 г. – 1,06, наименьший в 2017 г. – 0,98. Это связано с увеличением обязательств у компании перед ее работниками. В ПАО «Сургутнефтегаз» производится выплата дивидендов исходя из финансовых результатов деятельности компании. Происходит уменьшение выплаты дивидендов за 2015-2018 гг. – на 60,6%. Это связано с некоторым уменьшением рыночной цены акций компании и количеством акций.

Отмечается уменьшение кредиторской задолженности по дивидендам на 34,2%, в результате уменьшения процента задолженности компании перед своими акционерами (Рис.1.). [4]

Выплата дивидендов по акциям составила – в 2017 г. в размере 0,65 руб. на одну обыкновенную акцию и 1,38 руб. на одну привилегированную акцию. В 2016 г. – 0,6 руб. на одну обыкновенную акцию и 0,6 руб. на одну привилегированную акцию.

В соответствии с коллективными договорами компания выплачивает своим работникам дополнительные пенсии и иные вознаграждения по окончании их трудовой деятельности.

Затраты по пенсионным планам начисляются и отражаются в составе расходов на оплату труда. Оценка пенсионных обязательств происходит по текущей стоимости прогнозируемых оттоков денежных средств, применяя ставки процента, используемых к государственным ценным бумагам. Их срок погашения приблизительно равен срокам погашения данных обяза-

тельств. Затраты по пенсионным обязательствам оцениваются по методу прогнозируемой условной единицы.

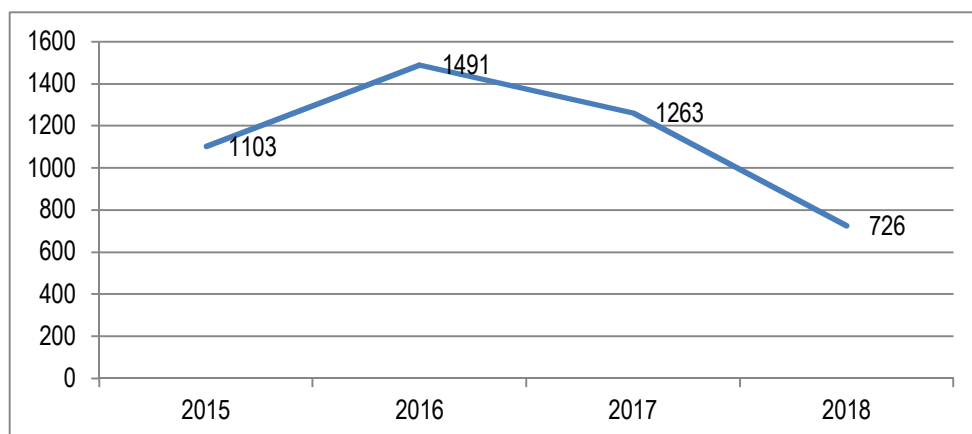


Рисунок 1 - Кредиторская задолженность по дивидендам ПАО «Сургутнефтегаз» за 2015-2018 гг.

Актуарные прибыли и убытки учитываются в структуре прочего совокупного дохода в строке «Результат от переоценки пенсионных обязательств» в периоде, когда они образуются. На значение актуарной прибыли (убытка) оказывают влияние актуарные допущения (Таблица 2). [4]

Таблица 2 - Актуарные допущения ПАО «Сургутнефтегаз» за 2015-2018 гг.

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Ставка дисконтирования, %	9,49	8,51	8,16	8,73
Средняя долгосрочная норма повышения оплаты труда, %	4,33	3,51	3,41	3,30
Ставка инфляции и роста пенсии, %	4,33	3,51	3,41	3,30

На размер актуарной прибыли (убытка) повлияли три величины: ставка дисконтирования, средняя долгосрочная норма повышения оплаты труда и ставка инфляции и роста пенсии.

Анализ финансовой отчетности компании ПАО «Сургутнефтегаз» за 2015-2018гг. позволяет оценить результаты принятия рациональных управленческих решений по оплате труда персонала с учетом требований МСФО; обеспечивать эффективную конкуренцию компании на рынке капитала.

Список использованных источников.

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 19 «Вознаграждения работникам».
2. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: Учебник/ Н.А. Миславская, С.Н. Поленова. – М.: Дашков и К, 2017. – 372 с.
3. Шульгина И. И., Гарцуева Е.В. Особенности учета вознаграждений работникам в соответствии с МСФО // Молодой ученый. 2019. – №21. – С. 279-282.
4. Официальный сайт ПАО «Сургутнефтегаз».

FEATURES OF EMPLOYEE REMUNERATION REFLECTION IN ACCORDANCE WITH THE REQUIREMENTS OF IFRS

O. A. Gorlina¹

*Samara state University of Economics
Samara, Russia*

The article considers the disclosure of information on remuneration to employees of an oil and gas company in financial statements in accordance with international standards.

Keywords: employee remuneration, wages, social contributions, pension provision.

УДК 004.77

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ ДОКУМЕНТООБОРОТА В ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

С.В. Губарьков

*ГКОУ ВО «Российская таможенная академия», Владивостокский филиал
г. Владивосток, Россия*

В статье охарактеризована система электронного документооборота в таможенных органах. Отражены особенности взаимодействия участников ВЭД с таможенными органами в электронном виде. Приведены основные субъекты электронного документооборота в таможенной сфере. Представлены приоритетные направления совершенствования системы электронного документооборота в таможенных органах.

Ключевые слова: электронный документооборот, таможенные органы, электронная цифровая подпись, участник ВЭД.

Инновационное развитие актуально для организаций любого масштаба и любой специфики. Инновации являются основным способом получения конкурентных преимуществ в условиях рыночной экономики. Вместе с тем, следует помнить о том, что «многие из задач, выполняемых сейчас работниками в различных секторах экономики, будут автоматизированы или исчезнут в связи с изменением способа организации общества.» [3].

В современном мире от использования информационных технологий зависит повышение эффективности таможенного оформления и контроля, создание благоприятных условий для участников внешнеэкономической деятельности, а также максимальное выявление нарушений таможенного законодательства. Как показывает практика, в настоящее время использование электронного документооборота, автоматизированных и информационных

¹ Scientific supervisor: candidate of Economics, Assoc. Naumova Olga Alexandrovna

систем - одно из главных направлений внешнеэкономической деятельности. Все вышесказанное актуализирует важность совершенствования системы документооборота в таможенных органах на основе применения инновационных технологий. В рамках совершенствования системы общего документооборота таможенных органов компанией Optima Integration внедрена автоматизированная система электронного документооборота (АС ЭДО), которая позволяет оптимизировать процессы документационного обеспечения управленческой деятельности в таможенных органах (рисунок 1) [6].

Как отметил В.В. Шамахов: «Технологии электронного документооборота – это универсальный ключ к оптимизации инфраструктуры и построения таможенных органов, к оптимизации информационных технологий таможенного оформления и контроля, к оптимизации внутренних финансовых потоков» [4].

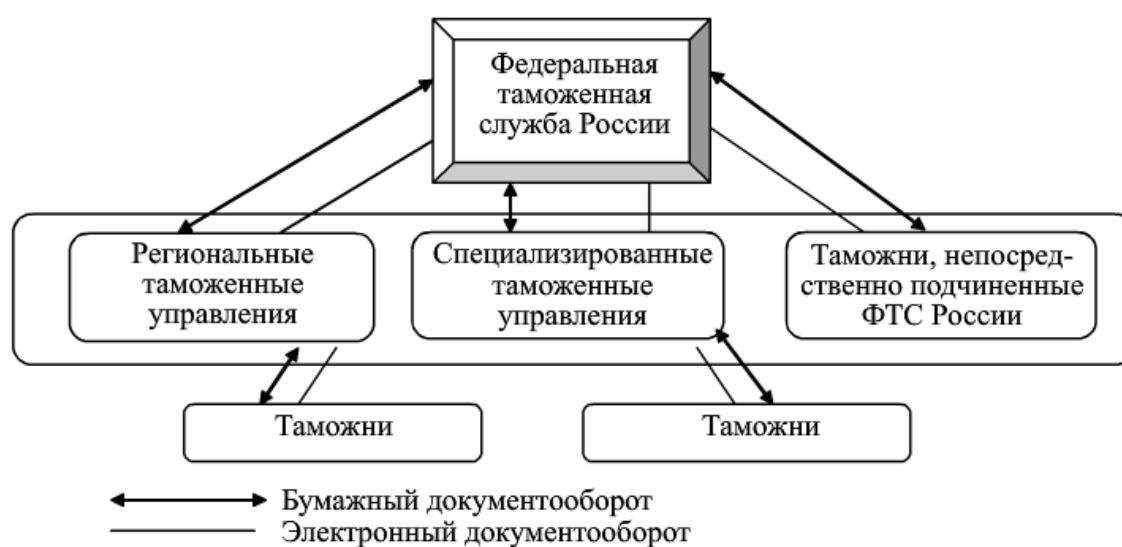


Рисунок 1 - Схема электронного документооборота ФТС России

Отмеченная схема ЭДО объединяет все структурные подразделения ФТС России в единый делопроизводственный цикл, а также таможенные органы и подведомственные организации, создавая полнофункциональную электронную систему управления документооборотом. Целями внедрения в систему таможенных органов АС ЭДО стали: создание в таможенных органах на основе системы управления потоками работ современной полнофункциональной системы электронного документооборота с использованием электронной цифровой подписи; автоматизация делопроизводства, процессов создания, обработки, хранения документов и информационного обмена между таможенными органами;

Электронная цифровая подпись (ЭЦП) – одна из современных инноваций в таможенном деле, которая представляет собой реквизит электронного документа, позволяющего установить отсутствие искажения информации в электронном документе с момента формирования ЭЦП и про-

верить принадлежность подписи владельцу сертификата ключа ЭЦП. Значение реквизита получается в результате криптографического преобразования информации с использованием закрытого ключа ЭЦП [2].

Электронный документооборот в таможенных органах является самостоятельной системой Optima в области систем управления документами, предусматривающим использование в единой автоматизированной системе всех функциональных блоков платформы «OPTIMA-Work Flow».

Важно отметить, что деятельность ФТС России все больше обеспечивается современными технологиями электронного документооборота в соответствии с Федеральным законом от 03.08.2018 № 289-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [1].

Также, данный документ регламентирует переход на взаимодействие участников ВЭД с таможенными органами в электронном виде. Обмен документами или же сведениями в электронной форме может производиться несколькими способами (см. рисунок 2).

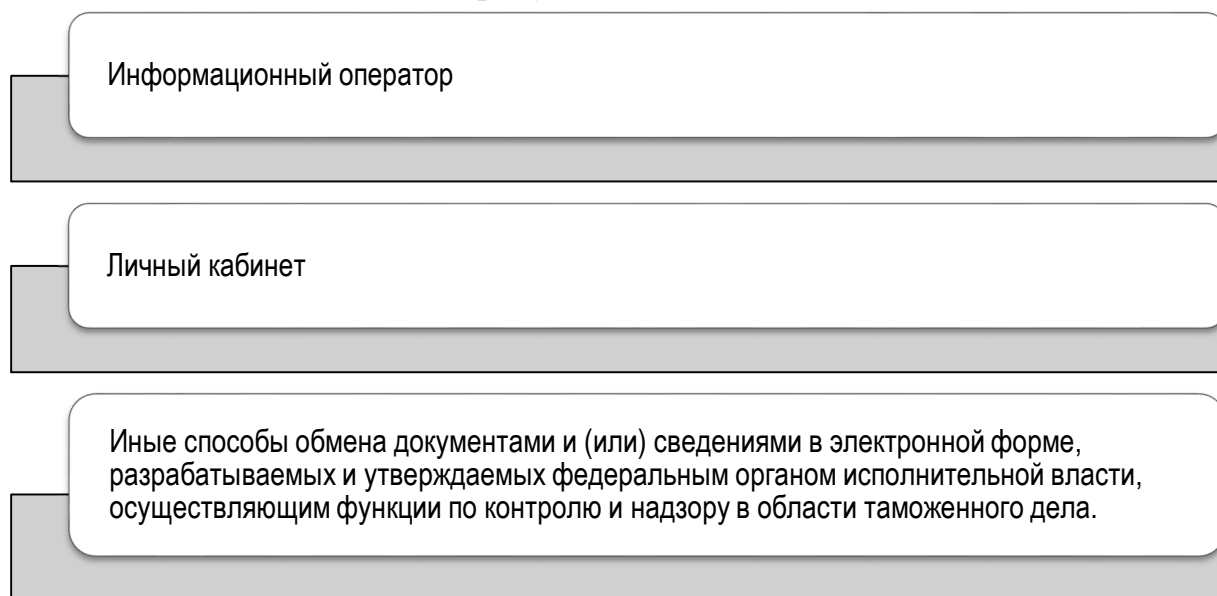


Рисунок 2 - Обмен документами и (или) сведениями в электронной форме с использованием сети «Интернет» между таможенными органами и заинтересованными лицами

Согласно ст. 283 ФЗ № 289 «О таможенном регулировании в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» под информационным оператором понимается «...российская организация, соответствующая требованиям, установленным федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в области таможенного дела, и осуществляющая деятельность по обеспечению обмена документами и (или) сведениями в электронной форме с использованием собственной информационной системы между заинтере-

сованными лицами и информационной системой таможенных органов. Информационный оператор может также осуществлять деятельность по обеспечению удаленного доступа таможенных органов к системам учета товаров уполномоченных экономических операторов.» [1].

Иными словами, информационный оператор является связующим звеном между участником ВЭД и таможенными органами. Это организация, которая выполняет основные требования безопасности при пересылке сведений от участника ВЭД до ЦИТТУ ФТС России при работе в системе электронного декларирования через Интернет.

Развитие информационных таможенных технологий за счет внедрения инноваций является одним из приоритетных направлений деятельности ФТС России, которое обеспечивает наиболее благоприятные условия для участника ВЭД. В настоящее время все более активно применяются информационные таможенные технологии, которые предполагают использование электронного документооборота: предварительное информирование, электронное декларирование, удаленный выпуск, взаимодействие участников ВЭД и таможенных органов с помощью современных информационных технологий.

Основными субъектами электронного документооборота в таможенной сфере выступают органы государственной власти, физические и юридические лица, как осуществляющие внешнеэкономическую деятельность, так и взаимодействующие с таможенными органами в целях обеспечения соблюдения прав и законных интересов личности, общества и государства. Комплексной программой развития ФТС России на период до 2020 года определен поэтапный переход на электронный документооборот. В связи с этим, можно выделить несколько приоритетных направлений, предполагающих внедрение различных инноваций, в рамках Комплексной программы [5]:

1. Взаимодействие таможенных органов с кредитными организациями. Таможенные органы путем совершенствования процедуры электронного взаимодействия с кредитными организациями могут принимать решения по принудительному взысканию задолженности с участников ВЭД.

2. Открытие Единого Лицевого счета для участников ВЭД. Применение современных информационных технологий позволит участникам ВЭД, используя денежные средства, внесенные на один лицевой счет, осуществлять таможенное декларирование товаров в любом таможенном органе, централизованно получать информацию и отчетность о движении денежных средств по результатам совершения таможенных операций, совершать все операции по движению денежных средств, включая подачу заявлений о возврате денежных средств, в электронном виде посредством применения WEB-технологий, что в итоге приведет к ускорению расчетов по таможенным платежам, сокращению финансовых издержек и количества документов, представляемых в таможенные органы на бумажном носителе.

3. Оплата таможенных пошлин и налогов в электронном виде. Внедряются технологии администрирования обеспечения таможенных

пошлин, налогов в электронном виде, что способствует сокращению сроков предоставления и принятия обеспечения, снижению объема бумажного документооборота, а также предотвращению случаев нарушения законодательства при использовании финансовых гарантий.

4. Личный кабинет участника ВЭД. Личный кабинет участника ВЭД предназначен для прямого персонифицированного взаимодействия с таможенными органами.

Таким образом, в качестве одного из важнейших направлений совершенствования системы документооборота в таможенных органах РФ следует выделить постепенный переход на оснащение таможенных органов Российской Федерации информационно-техническими средствами и офисным программным обеспечением отечественного производства.

Список использованных источников.

1. Федеральный закон РФ «О таможенном регулировании в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 03.08.2018 № 289-ФЗ (последняя редакция). // СПС «Гарант».

2. Федеральный закон РФ «Об электронной подписи» № 63-ФЗ от 6.04.2011. // СПС «Гарант».

3. Губарьков С.В. Система образования РФ в условиях формирования инновационной экономики: современные вызовы и перспективы развития / С.В. Губарьков // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2018. – № 6. – С. 52-57.

4. Илюхина С.С. Анализ взаимодействия таможенных органов РФ и участников ВЭД в международной цепи поставки товаров: / С.С. Илюхина // Евразийский юридический журнал. – 2015. - № 8. – с. 106-107.

5. Комплексная программа развития ФТС России на период до 2020 года // СПС «Гарант».

6. Основы документооборота в таможенных органах. Новая инструкция: Учебное пособие / М.А. Чаплыгина, В.В. Коварда, О.В. Бабаскина. - СПб.: Троицкий мост, 2016. - 256 с.

USE OF INNOVATIVE TECHNOLOGIES FOR ORGANIZING DOCUMENTARY TURNOVER IN THE CUSTOMS AUTHORITIES OF THE RUSSIAN FEDERATION

S.V. Gubarkov

*SPIEI HE Russian Customs Academy, Vladivostok Branch
Vladivostok, Russia*

The article describes the electronic document management system in the customs authorities. The features of the interaction of participants of foreign economic activity with customs authorities in electronic form are reflected. The main subjects of electronic document management in the customs sphere are given. Priority directions for improving the electronic document management system in customs are presented.

Key words: electronic document management, customs authorities, electronic digital signature, participant of foreign economic activity.

ОСОБЕННОСТИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ РЕЗУЛЬТАТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

С.В. Губарьков

*ГКОУ ВО «Российская таможенная академия», Владивостокский филиал
г. Владивосток, Россия*

В статье отражены условия эффективности развития рынка интеллектуальной собственности и представлена схема коммерциализации объектов интеллектуальной собственности. Охарактеризована система управления интеллектуальной собственностью предприятия. Выявлены проблемы коммерциализации объектов интеллектуальной собственности и предложены пути их решения.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, проблемы коммерциализации ИС, результаты интеллектуальной деятельности.

В настоящее время инновации все чаще становятся результатом совместных усилий. Если в начале 2000-х годов на долю исследовательских коллективов приходилось 64 % всех научных публикаций, а на долю совместных проектов изобретателей – 54 % патентов, то ко второй половине 2010-х годов эти показатели приблизились, соответственно, к 88 и 68 %. Кроме того, сотрудничество в научной сфере приобретает более выраженный международный характер. Так, доля совместных научных проектов с участием двух или более исследователей, находящихся в разных странах, выросла с 17 % в 1998 г. до 25 % в 2017 г. Если до 2000 г. порядка 90 % патентов и более 70 % научных публикаций в мире приходилось на долю Японии, США и стран Западной Европы, то в 2015–2017 гг. эти уровни снизились до 70 и 50 %, соответственно, на фоне возросших темпов соответствующей активности в Китае, Индии, Израиле, Сингапуре, Республике Корея и т.д. [1].

Вопросы коммерциализации интеллектуальной собственности и способы решения проблем, связанных с управлением интеллектуальной собственностью, актуальны для организаций из разных отраслей экономики [2, 3, 4, 6, 7].

Объект интеллектуальной собственности (ИС) должен иметь назначение его использования и предполагать потенциальную выгоду от инвестиций в него. Правильное понимание выполняемых интеллектуальной собственностью функций во многом определяет успех бизнеса.

При коммерциализации объекта интеллектуальной собственности уместно использовать правило «10», которое содержит условия эффективности в развитии рынка интеллектуальной собственности:

- не менее 10% затрат на НИОКР – расходы на закрепление прав на результаты интеллектуальной деятельности;

- не менее 10% – доля интеллектуальной собственности в структуре цены инновационной продукции;

- не менее 10% – доля специалистов – посредников между продавцами и покупателями на рынке интеллектуальной собственности;

- не менее 10% – доля интеллектуальной собственности как основа нематериальных активов в активах предприятия;

- не менее 10% – доля интеллектуальной собственности в ВВП.

На рис. 1 приведена схема коммерциализации интеллектуальной собственности [7].

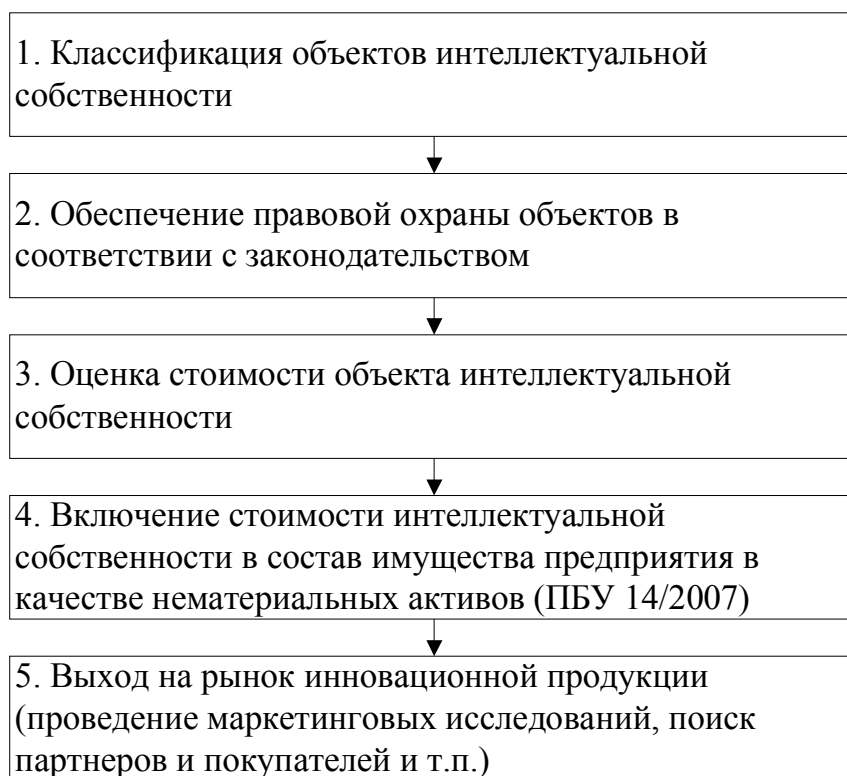


Рисунок 1 - Схема коммерциализации интеллектуальной собственности

Коммерциализация объекта интеллектуальной собственности производится после признания коммерческой ценности объекта и его инновационного потенциала с последующей оценкой перспективы получения дохода от вывода на рынок конечного продукта или продукта, при производстве которого использовался объект интеллектуальной собственности.

Ряд предприятий привлекают сторонние организации для управления интеллектуальной собственностью, что обеспечивает системность и целенаправленность выполнения этапов развития предприятия.

Система управления интеллектуальной собственностью организации предназначена для выполнения следующих задач:

- содействие созданию, выявлению потенциально охраноспособных результатов интеллектуальной деятельности (РИД) путем нормативно-методического, информационно-аналитического обеспечения деятельности

организации, в том числе при осуществлении функций Исполнителя/ Заказчика научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ;

- обеспечение правовой охраны результатов интеллектуальной деятельности, в том числе выявление потенциально охраноспособных РИД, осуществление соответствующих процедур по обеспечению правовой охраны, поддержанию охранных документов в силе, а также организация учета прав на РИД;

- коммерциализация прав на РИД, в том числе, определение перспективных направлений и рынков;

- предотвращение нарушения прав на РИД организации, а также прав на РИД третьих лиц и др. [5].

Управление интеллектуальной собственностью на предприятии требует привлечения специалистов, обладающих достаточными навыками и знаниями, для того, чтобы объект был реализован с максимальной отдачей. Основным показателем управленческой деятельности является возврат инвестиций, которые дадут возможность сформировать средства для новых результатов интеллектуальной деятельности.

Существующие проблемы коммерциализации объектов интеллектуальной собственности имеют как общие для всех хозяйствующих субъектов проблемы, так и проблемы, относящиеся к конкретной организации, отрасли. Отношения по поводу интеллектуальной собственности определены недостаточно четко из-за их относительной новизны и специфических свойств объекта (нематериальное происхождение, невозможность передачи без дублирования и пр.). Поэтому субъектам отношений по поводу интеллектуальной собственности важно понимать цели и задачи, стоящие перед ними, особенности объекта и интересы контрагента. Такое понимание позволит наиболее грамотно строить стратегию защиты и максимизации дохода от использования и коммерциализации интеллектуальной собственности.

Практика управления интеллектуальной собственностью зачастую сталкивается с целым рядом проблем, среди которых Т.С. Карпова выделяет [4]:

- проблемы на стадии совместной разработки, которые выражаются в форме спора между заказчиком (инвестором) НИОКР и исполнителем;

- автор не всегда является патентообладателем, но часто авторов патента путают с патентообладателями и заключают с ними договор. Но только патентообладатели имеют право на использование патента и могут распоряжаться патентом в коммерческих целях;

- трудности при оценке интеллектуальной собственности в силу уникальности объектов интеллектуальной собственности;

- отсутствие достаточного количества квалифицированных специалистов в области защиты, охраны и коммерциализации интеллектуальной собственности, владеющих современными технологиями управления исключительными правами на результаты интеллектуальной деятельности;

- недостаточно совершенные экономико-правовые механизмы мотивации творческой деятельности, закрепления прав на ее результаты на предприятиях, а также введения объектов интеллектуальной собственности в хозяйственный оборот.

К проблемам коммерциализации интеллектуальной собственности также относят высокие риски, которые связаны со спецификой инновационной деятельности: неопределенность рынка спроса, конкуренция в сфере отраслевых разработок, возможная невостребованность нового продукта. Необходимо упомянуть и о такой разновидности специфических рисков коммерциализации, как риски финансирования (прекращения финансирования или сокращения его объемов, задержки финансирования, ужесточения условий финансирования) [6].

Для эффективной реализации процесса коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности требуется обеспечение условий защиты от недобросовестной конкуренции и оптимизация издержек производства.

На предприятии для решения проблем коммерциализации интеллектуальной собственности необходимо:

- осуществлять правовую охрану ОИС, включая подготовку, оформление и подачу заявок на патентование и регистрацию охраняемых документов ОИС в Российской Федерации и иностранных государствах в соответствии с национальными и международными процедурами;

- обеспечивать режим конфиденциальности информации об ОИС;

- заключать лицензионные договоры на уступку патента и иных договоров, осуществлять контроль за выполнением оговоренных условий;

- разрабатывать положения учредительных договоров совместных (дочерних) предприятий, учитывая специфику производства инновационной продукции;

- повышать результативность участников инновационного процесса на основе использования современных информационных технологий;

- повышать эффективность коммерциализации инновационной продукции;

- защищать имущественные права предприятия в отношении объектов интеллектуальной собственности [10].

Таким образом, управление результатами интеллектуальной деятельности и нематериальными активами предприятий – это весьма сложная процедура, требующая концентрации больших усилий, знаний и практического опыта. Необходимо помнить, что экономическую ценность результаты интеллектуальной деятельности могут представлять только при надлежащем использовании. Наибольший интерес представляет именно процесс рыночной реализации инноваций, приводящий к формированию рынка и обеспечению дохода предприятий от реализации объектов ОИС.

Список использованных источников.

1. Доклад о положении в области интеллектуальной собственности в мире 2019 года «Локальные центры и глобальные сети»: инновационная деятельность

все чаще становится результатом коллективных усилий и приобретает более выраженный международный характер [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://www.wipo.int/pressroom/ru/articles/2019/article_0013.html

2. Губарьков С.В. Основы финансовой деятельности организации: учебное пособие / С.В. Губарьков. – Владивосток: Изд – во Дальневост. федерал. ун-та, 2017. – 171 с.

3. Губарьков С.В. Система образования РФ в условиях формирования инновационной экономики: современные вызовы и перспективы развития / С.В. Губарьков // Вестник Алтайской академии экономики и права. –2018. –№ 6. –С.52-57.

4. Карпова И.С. Некоторые аспекты управления интеллектуальной собственностью в России/ И.С. Карпова // Современные проблемы науки и образования. – 2007. – - 2007. – № 6 (часть 3) – С. 64-67.

5. Патентно-правовая фирма Нева-Патент [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nevapatent.ru/services/ipm/ipmanagment/sistema/>

6. Управление инновациями в российских университетских комплексах как фактор устойчивого развития регионов: учебное пособие / Г.П. Турмов, С.В. Губарьков, А.А. Фаткулин и др. изд. 2-е, доп. – Владивосток: ДВГТУ, 2010. – 361 с.

7. Файзуллина Н.Г. Коммерциализация интеллектуальной собственности/ Н.Г. Файзуллина. – Креативная экономика. – 2014. – № 6 (90). – С. 81-89.

FEATURES OF COMMERCIALIZATION OF RESULTS OF INTELLECTUAL ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

S.V. Gubarkov

*SPIEI HE Russian Customs Academy, Vladivostok Branch
Vladivostok, Russia*

The article reflects the conditions for the effective development of the intellectual property market and presents a scheme for the commercialization of intellectual property. The system of intellectual property management of an enterprise is characterized. The problems of commercialization of intellectual property are identified and ways to solve them are proposed.

Key words: intellectual property, problems of IP commercialization, results of intellectual activity.

УДК 338.534

СПОСОБЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЦЕНОВОЙ СТРАТЕГИИ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Л.Э. Дубаневич

*НОЧУ ВО «Московский экономический институт»,
г. Москва, Россия*

Конечной задачей любой ценовой стратегии должно быть не достижение или поддержание на текущем уровне объема продаж, а создание и развитие конкурентных преимуществ. Только вслед за ними придут и прибыльность, и во многих случаях – крупная доля рынка.

Ключевые слова: ценовая стратегия, совершенствование ценовой стратегии, коммерческое предприятие, процесс ценообразования

Ценовая стратегия, разрабатываемая на предприятии, должна быть направлена на максимальное использование предоставляемых возможностей и максимально возможную защиту от угроз.

Если коммерческое предприятие работает на устоявшемся рынке с сильной конкуренцией, то для него наилучшей будет комбинированная стратегия, нацеленная на решение своих конкурентных преимуществ и предусматривающая более глубокое проникновение на рынок, с последующей вертикальной интеграцией вверх.

Рассмотрим способы совершенствования ценовой стратегии коммерческого предприятия, действующего на рынке продаж мороженой рыбы. Первый способ. В целях увеличения прибыли предприятию необходимо повысить цены до среднего уровня, сформированного на рынке мороженой рыбы. Даже такое незначительное повышение цены не приведет к снижению товарооборота мороженой рыбы, но позволит получить дополнительную прибыль. Второй способ. Возможно заключение долгосрочных контрактов. Например, трехлетний контракт, в соответствии с которым цена увеличивается в первый год на 3%, во второй год – на 5%, в третий – на 7%. Стоимость данного контракта окажется несколько ниже, но появится возможность по истечении трех лет начинать переговоры с более высокого уровня.

Достаточная известность, прочные связи с поставщиками, наличие партнеров на местах, широкий ассортимент продукции, гибкая ценовая политика позволяют коммерческому предприятию расширить свою долю на рынке и выйти на новые. Один из способов решения данной задачи – сделка на основе цены продвижения (пробные закупки новым покупателям). Для впервые делающего покупку клиента коммерческое предприятие может предложить товар даже по неприбыльной цене, так как от первой покупки она получает нечто гораздо большее, чем просто денежную выручку. Если покупателю понравилась торговая марка, то он становится постоянным ее потребителем по регулярной цене, что означает формирование потока будущих доходов поставщика. Сделка на основе цены продвижения – инвестиции в будущие продажи.

Следует также разработать схемы стимулирования покупателей на рынке промежуточных продавцов с целью укрупнения партий продаваемой продукции. Если в зависимости от категории покупателей и времени установить на товар различные цены, назначить их на самом высоком уровне, одновременно расширяя возможности получения скидок. Например, путем введения гибкой политики отпускных цен в зависимости от размера партий и времени доставки: фиксированные скидки за объем; пакетные услуги. Это же позволит снизить и транспортные расходы. Для поддержания ценовых различий между сегментами необходимо установить их логические границы, учитывая, что покупатели рано или поздно узнают о ценах, которые

платят другие потребители. Коммерческому предприятию следует осуществлять коммуникации о ценности своего товара с тем, чтобы оправдать ценообразование перед принимающими решения о закупках лицами. Если покупатели уже уплачивают превышающую среднюю цену, необходимо обеспечить их следующим: сокращением сроков поставок, поставкой со склада на склад, бесплатными экспедиторскими услугами постоянным клиентам, оформлением необходимой документации.

Применяя при этом эффективную рекламную политику, можно сгладить фактор «привычки». Рекламные объявления могут привлечь внимание покупателей к той информации, которая ограничивает влияние цены на решение о покупке. И наоборот, реклама может предоставлять такую информацию, которая привлекает внимание покупателей к альтернативным вариантам и фокусирует их внимание на цене как важнейшем закупочном факторе. Так, создание web-сайта в сети Интернет позволит потребителям получить дополнительную информацию об альтернативных вариантах покупок, что упрощает идентификацию поставщика и улучшает осведомленность о диапазоне цен, даже если цены в Сети ничем не отличаются от цен в традиционных каналах установления связей между производителем и покупательским сегментом (эффект референтной – поддерживаемой, ожидаемой - цены). Поскольку покупатели осознают высокие риски (является ли деятельность виртуального продавца законной или нет, нет уверенности в соблюдении сроков доставки, сохранении конфиденциальности информации о вашей кредитной карточке) и более чувствительны к ценам в отношении одинаковых торговых марок, они, скорее всего, будут готовы заплатить ценовую премию за возможность сделки с обладающим положительной репутацией продавцом (эффект сложности сравнения). [2]

На таком рынке, как оптовые продажи, дилеры платят более высокие цены при покупке через сеть Интернет. Однако, зачастую затраты на посещение web-сайта ниже затрат на поход в магазины. Таким образом, можно зайти на сайт и купить одновременно, что помогает увязать в один набор затраты на посещение магазина и покупку. Более того, возможность эффективно, с точки зрения затрат, ознакомиться с большим ассортиментом предлагаемой продукции, дает дилерам возможность сэкономить на издержках на хранение запасов, что можно скомбинировать с возможностью более точного удовлетворения местных потребностей – все это достаточно оправдывает даже завышенные цены. [1]

Вне зависимости от характера процесса ценообразования необходимо оценивать его по следующему критерию:

- позволяет ли система осуществлять проактивное ценообразование (цель, ориентированная на ценность маркетинговой стратегии, которая, в свою очередь, определяет долгосрочное конкурентное позиционирование, ориентированное скорее на увеличение прибыли, а не на рост продаж или расширение доли рынка) или же она ориентирована исключительно на решение возникающих проблем;

- интегрирует ли она всю релевантную (значимую) информацию, включая воздействие заключенной сделки на цены, которые могут запросить другие потребители;

- есть ли у отдела продаж стимулы для того, чтобы отстаивать перед потребителями установленные цены, или же ему проще и выгоднее настаивать на том, чтобы коммерческое предприятие пошло навстречу запросам покупателей;

- признают ли потребители отличительную ценность предложения коммерческого предприятия или им выгоднее настаивать на скидках.

Таким образом, при положительной оценке данных критериев коммерческое предприятие сможет усовершенствовать процесс ценообразования.

Список использованных источников

1. Винокуров В.А. Организация стратегического управления на предприятии. - М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. – 148 с.
2. Нэгл Томас Т. Стратегия и тактика ценообразования. - СПб.: Питер, 2004. – 544 с.

MOTIVATIONAL AUDIT AS A WAY TO DETERMINE THE NEED TO FORM A PERSONNEL RESERVE

L. E. Dubanevich

*Non-state private educational institution
of higher education "Moscow economic Institute», Moscow, Russia*

The ultimate goal of any pricing strategy should not be to achieve or maintain the current level of sales, but to create and develop competitive advantages. Only after them will come and profitability, and in many cases a large share of the market.

Keyword: pricing strategy, improvement of pricing strategy, commercial enterprise, pricing process

УДК 331.21

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ОПЛАТЫ ТРУДА РАБОТНИКОВ УПРАВЛЯЮЩИХ КОМПАНИЙ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

Е.А. Ехлакова, Л.И. Коврижных

*ФГБОУ ВО «Казанский Государственный Энергетический Университет»,
г. Казань, Республика Татарстан, Россия*

В статье рассматриваются вопросы совершенствования оплаты труда работников управляющих компаний, а именно поощрительной ее части, зависящей от задолженности жильцов за услуги жилищно-коммунального хозяйства. Авторами предлагается методика ранжирования должников и соответствующие мероприятия по работе с ними

Ключевые слова: заработная плата, управляющая компания, поощрения, ранжирование должников, дебиторская задолженность

Заработная плата имеет важное значение для экономики любого предприятия, так как она выполняет воспроизводственную, стимулирующую, статусную, регулирующую функции, но следует отметить, что эти функции различаются для работника и для работодателя. Для работника, оплата труда — это основная статья его дохода, средство повышения благосостояния его самого и членов его семьи. Для работодателя заработная плата — это издержки производства, которые он стремится минимизировать.

Управляющие компании жилищно-коммунального хозяйства создаются для осуществления управления многоквартирными домами и оказания жилищно-коммунальных услуг собственникам жилых помещений, расположенных в многоквартирных домах. Основным видом их деятельности является управление эксплуатацией жилого фонда, включающая деятельность по надзору за состоянием и эксплуатацией жилого фонда и по сбору арендной платы за эксплуатацию жилого фонда.

Как правило, в управляющих компаниях жилищно-коммунального хозяйства используется тарифная система оплаты труда с простой повременной формой, иначе говоря, расчет производится исходя из оклада, но вне зависимости от выбранной формы, системы начисления и выплаты заработной платы, она должна быть понятна работникам для того, чтобы те могли рассчитать, что нужно сделать для достижения результата и какую сумму он получит. Если же такая возможность отсутствует из-за сложности системы, отсутствия четких критериев, субъективности руководителя и т. д., то работник вряд ли будет стремиться приложить максимум усилий для выполнения порученных ему задач.

Проанализировав систему оплаты труда в различных управляющих компаниях, можно сделать вывод, что во многих компаниях действует система поощрений сотрудников, зависящая от платежей населения многоквартирного дома, так, в коллективном договоре сотрудников управляющей компании г.Наб. Челны прописано следующее условие: при 100% сборе платежей с населения за жилищно-коммунальные услуги сотрудникам выдаются премии в размере 15% от оклада. Но на деле сотрудникам данный вид поощрений не выплачивается, так как нет стопроцентного сбора платежей с населения. В таблице 1 представлен анализ дебиторской задолженности управляющей компании г.Наб. Челны в динамике за период 2017-2019 гг., его результаты свидетельствуют о ежегодном увеличении дебиторской задолженности. Таким образом, одной из наиболее острых проблем предприятий жилищно-коммунального комплекса является постоянно увеличивающаяся задолженность населения за оказанные коммунальные услуги. Средний процент собираемости платежей с населения составляет 80—90%, все это также негативно сказывается на поощрительной системе сотрудников управляющих компаний.

Таблица 1 - Динамика изменения дебиторской задолженности за период 2017-2019 гг. в тыс. руб.

Показатель	2017 год	2018 год			2019 год		
		Значение	Абсолютное изменение	Темп роста, %	Значение	Абсолютное изменение	Темп роста, %
Дебиторская задолженность	4839	5306	467	109,7	5861	555	110,5

Конечно, для решения проблемы неплатежей населения, необходим комплекс мер, прежде всего, законодательных, а также мероприятия по ресурсоэнергосбережению, как в самой управляющей компании, так и в квартирах жильцов, но важное значение имеет также организация работы с должниками, для этого нами рекомендуется проводить анализ должников, используя метод ранжирования.

На основании данных предыдущих периодов по оплате населения в управляющей компании г.Наб.Челны было выявлено, что задолженность за ЖКУ в размере от 60 тыс.руб. имеет низкую перспективу оплаты. Население, задолженность которого находится в пределах 15-70 тыс.руб. имеют среднюю перспективу оплаты долга. Задолженность от 1 тыс. руб. до 15 тыс.руб. составляет высокую перспективу оплаты.

Рассмотрим данный анализ в виде разработанной матрицы ранжирования должников, представленной в таблице 2.

Нами рекомендуется следующие мероприятия по работе с должниками, в зависимости от группы должника:

- для работы с населением группы С требуется привлечение судебных органов;

- сотрудникам управляющей компании особое внимание следует уделить населению группы В. Рекомендуется начать проводить работы с населением, а именно, посылать уведомления о размере задолженности, проводить беседы с должниками о причинах возникновения долгов и сроках их погашения.

- так как у населения группы А высокая платежеспособность, с данной категорией населения нет необходимости проводить интенсивные работы.

Таблица 2 - Матрица платежеспособности населения

перспективы оплаты	Высокая	Средняя	Низкая
размер долга			
Низкий 1—15 тыс.руб	Группа А	Группа А	Группа В
Средний 15—70 тыс.руб.	Группа А	Группа В	Группа С
Высокий от 70 тыс.руб. и выше	Группа В	Группа С	Группа С

Для исследуемой управляющей компании г.Набережные Челны, к группе А относится 8974 лицевых счета, группе В - 4870 лицевых счета, группе С - 8974 лицевых счета. Для увеличения мотивации работников можно дать следующую рекомендацию: жилой фонд, относящийся к группе В разделить на количество работников управляющей компании и за

каждым сотрудником закрепить определенное количество домов, в которых проживают неплательщики. По итогам месяца, если сотрудник, за которым был закреплен участок с должниками, собрал 100% плату с населения за ЖКУ, рекомендуется выдать данному сотруднику поощрение в виде премии размером 15% от оклада.

Таким образом, во многих управляющих компаниях, поощрительная часть оплаты труда работников напрямую зависит от состояния задолженности жильцов за услуги ЖКХ, а так как количество неплательщиков постоянно увеличивается, то организовать работу непосредственно с каждым достаточно трудоемко, поэтому рекомендуется ввести систему ранжирования должников и проводить мероприятия согласно этой системе.

Список использованных источников.

1. Сорокин М.Е. Организация и регулирование оплаты труда: Учеб. пособие / ВЗФЭИ. - М.: Вуз. учебник, 2010. — 272 с.
2. Управление персоналом организации. Практикум / Под ред. д.э.н., проф. А.Я. Кибанова. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2008. - 365 с.

IMPROVING THE ORGANIZATION OF REMUNERATION FOR EMPLOYEES OF HOUSING AND COMMUNAL SERVICES

E.A. Ekhlakova, L.I. Kovrizhnykh

*Kazan State Power Engineering University,
Kazan, Tatarstan*

The article deals with the issues of improving the remuneration of employees of management companies, namely its incentive part, which depends on the debt of residents for housing and communal services. The authors propose a methodology for ranking debtors and appropriate measures to work with them

Keywords: wages, management company, incentives, ranking of debtors, accounts receivable

УДК 331

ПОДХОДЫ К ЦЕНООБРАЗОВАНИЮ ФОРСАЙТ ТЕХНОЛОГИЙ ПРОЕКТНОГО МЕНЕДЖМЕНТА ДОРОЖНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

А.А. Жигирь¹

*Высшая школа промышленно-гражданского и дорожного строительства
Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого,
Санкт-Петербург, Россия*

В результате изучения передового опыта стран мира, а также отечественной практики, в области разработки и сооружения автодорог, было установлено и проанализировано ряд перспективных направлений разви-

¹ ORCID: 0000-0002-8991-5463.

тия и использования инновационных технологий и материалов, сделаны выводы направленные на улучшение системы ценообразования форсайт технологий в дорожном строительстве и применении их на практике.

Ключевые слова: Дорожное строительство, инновационные технологии, инновационные материалы, ценообразование, форсайт-технологии.

Сложившаяся экономическая ситуация требует выработки быстрого решения большого количества экономических, научно-технических, производственных и социальных задач. Одной из таких задач является научно-техническое развитие и постоянное совершенствование дорожно-строительного производства как одного из основных цепей народнохозяйственного комплекса на современном этапе.

Установлено, что обеспечение качества дорожных работ достигается сочетанием организационно-экономических и правовых мер, направленных на соблюдение законодательства, требований государственных стандартов, норм и правил, соблюдение проектных требований всеми субъектами хозяйственной деятельности во время строительства, реконструкции, ремонта и содержания автомобильных дорог. [1]

Одной из главных проблем данного тезиса это применение инновационных подходов в проектном менеджменте дорожного строительства. Требования открытости данных технологий уже не только декларируются – но уже создан “Реестр новых технологий и материалов дорожной отрасли” – на котором представлено более 300 технологий. [2]

Создание Реестра новых и наилучших технологий, материалов и технологических решений повторного применения являлось одной из задач нацпроекта “Безопасные и качественные автомобильные дороги” (далее БКАД). Формированием и ведением базы данных занимается ФАУ “РОСДОРНИИ”. Реестр может использоваться регионами при планировании и применении новых технологий в рамках реализации нацпроекта.

Доля контрактов с использованием современных решений - один из ключевых показателей БКАД. Доля заключенных в 2019 году контрактов с использованием новых технологий составило 44,9 %, при целевом показателе 2019 года в 10 %.

В рамках реализации нацпроекта “Безопасные и качественные автомобильные дороги” в 2019 году доля дорожной сети городских агломераций, которые находятся в нормативном состоянии, по плану должна была составить 46 %, но фактически доля показателя составила более 60%.

По данным ФДА, сейчас в Реестре представлено более 300 технологий. Также в базе данных - 162 конструкции, 310 регламентирующих документов дорожной отрасли. Помимо технической документации и описания решений в Реестре есть полный перечень информации, необходимой для их включения в проектно-сметную документацию. Содержатся и данные статистики использования, и экспертные оценки результатов, и рекомендации по применению от специалистов Отраслевого центра компетен-

ций (ОЦК) ФАУ “РОСДОРНИИ”, и актуальные сведения о мониторинге состояния дорожной сети. [2]

Процедура включения технических решений в Реестр предполагает их всестороннюю экспертизу на соответствие отраслевым стандартам. [3]

Перечислим основные направления форсайт технологий дорожного строительства: по способам укладки дорожного полотна - метод высоко-температурной запрессовки, укрепление различных видов грунта (пенополистирольные плиты как основа дорожного полотна, применение георешеток и геотекстиля для укрепления слабых основ земляного полотна, а также при строительстве армогрунтовых подпорных стен, насыпей с откосами и т.д., применение стабилизаторов грунта с цементирующим каталитически-связующим действием. [4]

Наиболее подходящие, на современном этапе, для закрепления армирования грунта материалы это геосинтетические, которые обладают уникальными свойствами для дорожного строительства: прочностью, нерасположенности к коррозии и гниению, надежностью и стойкостью к агрессивному воздействию природных явлений, в том числе и к низким температурам.

В дорожном строительстве геосинтетические материалы используют для повышения устойчивости и долговечности дорожной конструкции как в процессе нового строительства, так и во время реконструкции и капитальных ремонтов, из которых создают армирующие, дренирующие и защитные слои.

Но на первое место, как всегда выходит экономика и практика использования георешеток показывает, что при армировании ими асфальтобетона, его толщину можно уменьшить до 20%. [5, 6]

Примерами использования инновационных материалов в дорожном строительстве служат: дренирующий асфальтобетон, пористо-мастичные асфальтобетонные смеси, цветные асфальтобетонные смеси, модифицированные битумы, полимерно-битумное вяжущее, изготовленное из термопластов и т.п.

К инновационным методам ремонта и восстановления дорожного полотна также можно отнести технологию литых асфальтобетонных смесей, инфракрасного ремонта, гидрофобизации, применение для восстановления разрушенного полотна нанобобов и метода химической фрезеровки неровностей. [4]

Процедура определения победителя при проведении тендеров на постройку и ремонт дорог ориентирована на оптимизацию затрат (в большинстве случаев побеждает предложивший наименьшую цену). Данный подход и является тормозом внедрения инноваций в дорожное строительство. В США в 1980-х годах получила распространение концепция управления стоимостью жизненного цикла строительных объектов, особенно - государственных, которые проектируются, сооружаются и содержатся за средства налогоплательщиков и рассчитаны на длительную эксплуатацию.

Согласно данной концепции, целесообразность использования средств из бюджета не должна определяться только стоимостью строительства. Так, сегодня Кодекс федеральных законов (10 CFR 433.8 - Life Cycle costing) [7] требует от всех государственных органов применять анализ жизненного цикла при планировании инвестиций, считая его одним из самых важных рекомендованных показателей эффективности.

Отсутствие стимулирования и мотивации подрядчиков служит препоной при внедрении инновационных технологий и материалов, поэтому административные мероприятия, требования программы БКАД, которые регламентируют долю контрактов с использованием новых технологий являются благоприятным фактом для использования форсайт технологий.

Если рассматривать проводимую тендерную закупку с позиций контракта жизненного цикла, учитывая понесенные затраты не только на строительство, а на ремонт, содержание, эксплуатацию мы получим сумму намного превосходящую «виртуальную» экономию на этапе строительства. Для примера возьмем цементобетонное покрытие – да оно дороже асфальтового приблизительно на 70-80 %, но и срок его эксплуатации составляет 10-12 лет, в отличие от асфальтобетонных, которые уже через 3-4 года, уже будут нуждаться в ремонте. [8]

В последние годы требование анализа стоимости жизненного цикла объектов также получила нормативное воплощение и в законодательстве ЕС, в частности в регламенте 68 (PCR 2015). [9]

Это положение требует, при проведении государственных закупок, учитывать не только стоимость строительства, но и дальнейшие расходы на содержание, эксплуатацию объектов и их утилизацию после завершения срока службы. За годы применения данной концепции, проведенные исследования и практический опыт показали, что действительно содержание объектов недвижимости, а тем более - их эксплуатация, гораздо дороже, чем само строительство. Заказчики пришли к выводу, что из двух составляющих – строительной и эксплуатационной, на первое место вышли эксплуатационные затраты. Поэтому в госзакупках и других тендерах отказались от минимизации стоимости строительства.

В российском законодательстве, в 44-ФЗ также есть определение критерия стоимости жизненного цикла товара, который включает в себя расходы на закупку товара или выполнение работы, последующие обслуживание, эксплуатацию в течение срока их службы, ремонт, утилизацию поставленного товара или созданного в результате выполнения работы объекта. [10]

Нынешняя система сметного нормирования и ценообразования не дает возможности достоверно определить расходы на строительство, более того - создает условия для значительного завышения их в строительных сметах на государственных объектах.

Истоки этой системы берут начало в 1990-х годах, используя как основу ресурсные нормы расходов на работы по устаревшим технологиям, не

содержит стоимостных показателей - ценовых ориентиров. Методика расчетов непригодна для новых типов контрактов между участниками при разной комбинации строительных работ. Отчетность строительных организацией неточна, так как учет затрат идет по плановым сметам, а не по фактически понесенным затратам – все это приводит к ошибкам при принятии решений на стадии обоснования государственных инвестиционных вложений. Все более отчетливым становится понимание, что система сметного нормирования и ценообразования должна опираться на внутрифирмное нормирование, на фактическую отчетность предприятий.

В странах ЕС этот процесс регулируется Регламентом 305/2011 (Regulation 305/2011 - Laying down harmonised conditions for the marketing of construction products and repealing Council Directive 89/106/EEC). [11]

В результате изучения передового опыта стран мира, а также отечественной практики, в области разработки и сооружения автодорог, было установлено и проанализировано ряд перспективных направлений развития и использования инновационных технологий и материалов, сделаны выводы направленные на улучшение системы ценообразования форсайт технологий в дорожном строительстве и применении их на практике.

Список использованных источников.

1. Лазарев Ю.Г., Ермошин Н.А., Сенцов И.В. Планирование развития дорожной сети с учетом принципов многокритериальной оптимизации. // Путевой навигатор. 2019. № 38 (64). С. 24-31.
2. Реестр новых и наилучших технологий, материалов и технологических решений повторного применения. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: gnnt.ru
3. Стенограмма выступления Евгения Дитриха в рамках “Правительственного часа” в Совете Федерации о реализации национального проекта “Безопасные и качественные автомобильные дороги” [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.mintrans.ru/documents/16/10267?type=16> (дата обращения 30.03.2020).
4. Харун М.И., Костюкова К.А., Харисова Г.А. и др. Инновационные технологии в дорожном строительстве // Системные технологии. –2017. –№ 22. –С. 5–8
5. Дмитриев И.И., Геосинтетические материалы в дорожном строительстве // Строительство уникальных зданий и сооружений. 2016. №10 (49). С. 35-58.
6. Саканская-Грицай Е.И. Применение геотекстильных материалов для ремонта автомобильных дорог. // Техничко-технологические проблемы сервиса. 2018. № 2 (44). С. 11-15. DOI: 10.24410/echq-7p09
7. 10 CFR 433.8 - Life Cycle costing. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.law.cornell.edu/cfr/text/10/433.8> (дата обращения 30.03.2020).
8. Царёва О.С., Дмитриев И.И., Тутаркова З.И. Проблемы перехода с асфальтобетон на цементобетон в России.. Неделя науки 2017 : материалы научного форума с международным участием. Инженерно-строительный институт. Кафедра водохозяйственного и гидротехнического строительства. – СПб. : Изд-во Политехн. ун-та, 2017. – С. 80-82.
9. The Public Contracts Regulations 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.legislation.gov.uk/ukxi/2015/102/regulation/68/made> (дата обращения 30.03.2020).
10. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муници-

пальных нужд» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fssprus.ru/2315090/> (дата обращения 30.03.2020).

11. Regulation 305/2011 - Laying down harmonised conditions for the marketing of construction products and repealing Council Directive 89/106/EEC. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A32011R0305> (дата обращения 30.03.2020).

APPROACHES TO PRICING FORSYTH OF ROAD CONSTRUCTION PROJECT MANAGEMENT TECHNOLOGIES

A.A. Zhigir¹

*Peter the Great St. Petersburg Polytechnic University,
St. Petersburg, Russian Federation*

As a result of the study of best practices of the countries of the world, as well as domestic practices, in the field of road development and construction, a number of promising directions of development and use of innovative technologies and materials were identified and analyzed, conclusions were drawn aimed at improving the system of pricing of technologies in road construction and their application in practice.

Key words: Road construction, innovative technologies, innovative materials, pricing, forsyth technologies.

УДК 336.77.01

СРАВНЕНИЕ РУБЛЕВОГО И ВАЛЮТНОГО ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КРЕДИТОВ

М.А. Журавлев

*ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ
г. Уфа, Россия*

Потребительское кредитование может быть важным источником денег, в непредвиденных ситуациях, при выборе кредита можно рассматривать различные предложения в поиска наилучшего, таким предложением может стать потребительский кредит в валюте

Ключевые слова: Банковское дело, потребительский кредит, экономика, валютный риск.

В различных ситуациях, не зависимо от финансового положения, каждому может понадобиться взять потребительский кредит, например на покупку новой техники, оплату медицинских услуг или учебы.

Потребительский кредит – кредит, предоставляемый непосредственно гражданам для приобретения предметов потребления[4].

¹ ORCID: 0000-0002-8991-5463.

Каждому известно, что за пользования деньгами банк взимает процент, каждый банк имеет свои продукты и различные ставки по ним. В погоне за низкими ставками граждане прибегают к кредитам в валюте, так как процентные ставки по ним гораздо ниже 3-6% годовых по сравнению с кредитами в рублях, где ставки 9-12% в среднем, однако взяв такой кредит заемщик берет на себя валютный риск, что может сыграть злую шутку, во время нестабильности экономики.

Валютный кредит – это заем, оформленный в денежных единицах других государств. Валютный кредит является таким же кредитом как и кредит в рублях и имеет такие же требования для заемщика:

- возрастной ценз;
- справка о доходах;
- трудовой стаж;
- наличие имущества для залога

Чаще всего валютные кредиты предлагают в долларах США и евро, предложения в других валютах найти проблематично.

Валютный риск – это вероятность финансовых потерь в результате изменения курса валют, которое может произойти в период между заключением контракта и фактическим производством расчетов по нему. Валютный курс, устанавливаемый с учетом покупательной способности валют, весьма подвижен[3]. Среди основных факторов, влияющих на курс валют, нужно выделить состояние платежного баланса, уровень инфляции, межотраслевую миграцию краткосрочных капиталов. В целом на движение валютных курсов оказывает воздействие соотношение спроса и предложения каждой валюты. Помимо экономических, на валютный курс влияют политические факторы[2].

Для сравнения рассмотрим предложения банков на потребительский кредит в рублях

Таблица 1 – Предложения потребительских кредитов в рублях на 2020 г.

№	Название банка	Ставка, %
1	Открытие	8,5
2	Альфа Банк	8,8
3	Восточный Банк	9
4	Тинькофф Банк	12
5	Промтрансбанк	13,9

Как видно по данным таблицы 1 самое выгодное предложение предоставляет банк Открытие со ставкой 8,5%

Таблица 2 – Предложения потребительских кредитов в долларах на 2020 г.

№	Название банка	Ставка, %
1	МФК	2
2	Тендер Банк	2
3	Банк Глобус	5
4	Международный Банк	6
5	НК Банк	8

Как видно из данных таблицы 2 самым выгодным предложением в валюте является предложение МФК со ставкой 2%.

Таким образом сравнивая данные таблиц 1 и 2 процентные ставки по предложениям потребительских кредитов в валюте действительно меньше, если самое выгодное предложение среди рублевых кредитов имеет ставку 8,5% от банка

Открытие, то самое выгодное предложение по валютным кредитам имеет ставку 2% от МФК[1].

Однако при выборе кредита в валюте нужно учитывать валютный риск, так как именно благодаря ему процентные ставки такие низкие. В периоды нестабильной экономики брать такие кредиты может оказаться довольно рискованным, так как курс валюты может быть изменчив и не предсказуемым, так например в 2008 году курс доллара с 25 рублей поднялся до 37 рублей и многие заемщики потеряли возможность выплачивать кредит, так же если вспомнить 2014 год когда курс валюты поднялся еще сильнее до 65 рублей, а временами и выше, платежи по займам выросли в 2-3 раза, так же ярким примером является сегодняшняя ситуация с курсом доллара, когда в условиях снижения цены на нефть, курс доллара снова начал расти и в некоторые моменты переваливал за 80 рублей за один доллар, что автоматически увеличивает размер платежей по кредитам в валюте, на данный момент курс колеблется в районе 75 рублей за доллар, такое увеличение курса на 10 рублей или на 15% так же автоматически увеличивает размер займа на 15% если он выплачивается в рублях, такие варианты всегда нужно учитывать, при выборе кредита.

Если же уже имеется кредит в валюте и курс иностранной валюты растет вариантами выхода из затруднительной ситуации могут стать:

- конвертирование кредита в рублевую;
- рефинансирование кредита;
- государственная поддержка;

Так же валютный кредит может стать выгодным предложением, если заработная плата так же в данной валюте, таким образом валютный риск снижается.

И так исходя из анализа предложений можно сделать вывод о том, что потребительские кредиты в валюте действительно более выгодны, но стоит их брать, на краткосрочный период, так как в долгосрочном периоде невозможно прогнозировать ситуацию[5].

Список использованных источников.

1. О потребительском кредите : федер. закон от 21 дек. 2013 г. № 353-ФЗ : принят Гос. Думой 13 дек. 2013 г. : одобр. Советом Федерации 18 дек. 2013 г. // СПС «КонсультантПлюс».

2. Баранчикова, Е. Правовое регулирование банковского кредита в иностранной валюте / Е. Баранчикова // Вестник Университета имени О.Е. Кутафина. – 2017. – № 1. – С. 177 - 182.

3. Казакова, Е. Б. Потребительское кредитование : состояние, проблемы и пути развития / Е. Б. Казакова // Lex Russica. – 2016. – № 7 (116). – С. 48 - 58.

4. Казимагомедов, А. А. Деньги, кредит, банки : учебник / А. А. Казимагомедов. – 2-е изд., пер. и доп. – Москва : ИНФРА-М, 2019. – 483 с.

5. Хмелева, Т.И. Потребительское кредитование / Т.И. Хмелева // Вестник Саратовской государственной юридической академии. –2015. –№3(104). –С. 87 - 91.

COMPARISON OF RUBLE CONSUMER LOAN AND FOREIGN EXCHANGE

M.A. Zhuravlev

*FSBEI HPE Bashkir State Agrarian University
Ufa, Russia*

Consumer lending can be an important source of money, in unforeseen situations, when choosing a loan, you can consider various offers in search of the best, such an offer may be a consumer loan in foreign currency.

Keywords: Banking, consumer credit, economics, currency risk.

УДК 330.101

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ВЫПУСКАЕМОЙ ПРОДУКЦИИ

О.А. Зарубина, А.А. Метальникова

*ФКОУ ВО «Академия права и управления
Федеральной службы исполнения наказаний», г. Рязань, Россия
ООО «Адидас», г. Рязань, Россия*

Статья посвящена изучению проблемы управления качеством выпускаемой предприятиями продукции. В ней выявлены факторы, влияющие на качество продукции. Рассмотрена система рейтингов контроля качества.

Ключевые слова: конкурентоспособность продукции, управление качеством, брак, моральный износ.

В настоящее время качество является основным фактором эффективного функционирования предприятия, поэтому концепции цены и качества всегда остаются актуальными и связанными, особенно при рассмотрении их с точки зрения новой экономической реальности. Чтобы выжить в условиях современной рыночной экономики, предприятия должны знать потребности рынка, спрос на эти продукты, зоны продаж, цены на эти продукты, а также изучать предпочтения потребителей. Поэтому одной из серьезных проблем для российских компаний является создание системы качества, позволяющей выпускать конкурентоспособную продукцию.

Любой продукт будет оставаться популярным, удобным, прогрессивным и востребованным, пока не появятся новые продукты, которые будут

более усовершенствованы. Этот процесс обусловлен постоянным развитием науки и техники, поэтому компании должны не только поддерживать качество продукции на постоянном уровне, но и проводить политику по ее улучшению. Изучением проблемы управления качеством продукции занимались многие ученые и научные сотрудники [1,2,3,4,6].

Конкурентоспособность продукции на рынке обеспечивается ее качеством. Определение понятия «качество» имеет важное значение в практической деятельности, и потому регламентировано ГОСТ Р ИСО 9000-2015. Согласно этому нормативному документу под качеством понимается «степень соответствия совокупности присущих характеристик объекта требованиям». Другими словами, под качеством продукции понимается совокупность свойств, обуславливающих ее пригодность к потреблению, ее способность удовлетворять своему назначению [5]. Каждое изделие или продукт имеет свои специфические свойства, которые характеризуют его качество.

В каждом бизнесе различные факторы влияют на качество продукции. Эти факторы укрупнено могут быть представлены тремя блоками: внутреннее, внешние и человеческий факторы. Кроме того, помимо трех факторов, на качество продукции влияет внедрение инноваций в производство, то есть продукт должен соответствовать требованиям потребителей, и, исходя из этого, внедрение высоких технологий в производство является основным компонентом.

Одной из проблем ухудшения качества продукции является моральный износ. Моральный износ проявляется из-за постоянных усовершенствований и появления продукции:

- а) аналогичной, но более дешевой продукции;
- б) лучшей, произведенной с помощью высокотехнологичного оборудования и использования инноваций.

Для решения данной проблемы требуется постоянный мониторинг рынка для удовлетворения требований и ожиданий потребителя, широкий ассортимент новых видов продукции более высокого качества. Кроме того, многие продукты являются результатом передовых технологических процессов, которые применяются не только к продукту, но также к материалам и методам, с помощью которых он производится.

Второй очень важной проблемой управления качеством на любом производстве является возникновение брака. Бракованными продуктами считаются продукты, полуфабрикаты, детали, узлы, которые не соответствуют стандартам качества, техническим характеристикам, не могут быть использованы по прямому назначению или могут использоваться только после исправления.

Для отделения соответствующих продуктов от бракованных применяется контроль качества на производстве. Конечно, качество продукции за счет отбраковки не повысится, но, как правило, эффективная система контроля качества в большинстве случаев способствует своевременному пре-

дупреждению или снижению сбоев и ошибок в работе с последующим их исправлением с минимальными материальными затратами и потерями. Поэтому в процессе контроля особое внимание уделяется тщательному мониторингу производственных процессов и предотвращению браков.

Качество продукции является важным аспектом как для производителей, так и для потребителей. Для определения качества продукции в 2015 году была создана Автономная некоммерческая организация «Российская система качества», в целях независимого исследования качества товаров, представленных на полках российских магазинов и выдачи лучшим отечественным товарам российского Знака качества.

Теперь система рейтингов стала проще для потребителей и более справедливой для производителей. Она учитывает реальное положение вещей, которое фиксируется качественными исследованиями. Отныне рейтинг устанавливается не по окончательным показателям тестовой программы, а по пятибалльной шкале, построенной на результатах. Совет изучает результаты исследования и присваивает показателям программы испытаний баллы по шкале от 0 до 5.

Новая система по-прежнему основана на ГОСТ и основных стандартах Роскачества, но в ней учитываются основные моменты: действующие нормативные акты могут быть несовершенными и что потребительские свойства товаров в некоторых случаях могут быть важнее требований национальные стандарты.

Таким образом, в современном мире ценность системы управления качеством очень высока, поскольку качество продукции становится одним из решающих факторов повышения эффективности производства и развития экономики в целом. Производство некачественной продукции наносит большой экономический ущерб не только предприятию, но и всей экономике страны.

Проблема повышения качества может быть решена только совместными усилиями государства, федеральных органов власти, руководителей и членов трудовых коллективов предприятий, а так же с помощью постоянного взаимодействия с конечным потребителем. Цель улучшения системы управления качеством продукции на предприятии должна заключаться в повышении качества и конкурентоспособности продукции, производимой на предприятии, выхода на новые рынки сбыта и укрепления позиций компании.

Список использованных источников.

1. Джаппарова Н.Л. Управление качеством товаров на предприятии // Образование и наука в России и за рубежом. – 2019. – №1.
2. Зарубина О.А. Сертификация как инструмент повышения качества продукции / О.А. Зарубина // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 6 (71). – С. 408-412.
3. Зарубина О.А., Винайкина А.П. Конкурентоспособность продукции, производимой в учреждениях уголовно-исполнительной системы // III Международ-

ного пенитенциарного форум "Преступление, наказание, исправление" (к 20-летию вступления в силу Уголовно-исполнительного кодекса Российской Федерации). Рязань. – 2017. – С. 60-62.

4. Зарубина О. А., Воропаева А. И. Особенности сертификация продукции, производимой учреждениями уголовно-исполнительной системы // Уголовно-исполнительная политика и вопросы исполнения уголовных наказаний: сб. материалов Междунар. науч.-практ. конф.: в 2 т. Рязань. – 2016. – С. 1022-1025

5. Леонович, Д.С. Теоретические аспекты понятия качества продукции и ценообразования. Особенности оценки качества для научно-технической продукции /Д.С. Леонович, М.С. Егорова // Молодой ученый. –2015. –№11.4(91.4). –С.149-152.

6. Новожилова Ж.С., Подолян Е.С. Совершенствование механизма продовольственного обеспечения в уголовно-исполнительной системе // Уголовно-исполнительная политика и вопросы исполнения уголовных наказаний. Сборник материалов Международной научно-практической конференции. В 2-х томах. 2016. - С. 1236-1239.

PROBLEMS OF PRODUCT QUALITY MANAGEMENT

O.A. Zarubina, A.A. Metalnikova

*FKOU HE «Academy of law and management the Federal service of execution of punishments», Ryazan, Russia
Adidas LLC, Ryazan, Russia*

The article is devoted to the study of the problem of quality management of products manufactured by enterprises. It identifies factors that affect product quality. The system of quality control ratings is considered.

Keywords: product competitiveness, quality management, marriage, moral wear and tear.

УДК 336.76

ФОНДОВЫЙ РЫНОК КАК ИСТОЧНИК ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ

А.Э. Зиганшина

*ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»
г. Уфа, Россия*

В статье рассматривается фондовый рынок, а также наиболее популярные финансовые инструменты их преимущества и недостатки. А также предложены механизмы для дальнейшего развития фондового рынка.

Ключевые слова: инвестиции, фондовый рынок, биржи.

Фондовый рынок – это рынок, на котором происходит покупка и продажа ценных бумаг и других финансовых инструментов. Фондовая биржа также относится к конкретному месту, где торгуются ценные бумаги. Коротко говоря, фондовый рынок – это место встречи продавца и покупателя. Фондовая биржа – это компания, которая организует торги на рынке ценных

бумаг. Фондовая биржа предлагает торговлю ценными бумагами и предлагает участникам помещения, оборудование, информационные, расчётно-клиринговые услуги, компьютерную поддержку и рекламные услуги.

Инвестиционная деятельность – это вложения средств (инвестиций) и осуществление практических действий с целью получения дохода и получения положительного эффекта. Инвестиционная деятельность на рынке ценных бумаг – это выполнение участниками рынка операций с ценными бумагами и другими финансовыми инструментами с целью получения экономических выгод и использования их по усмотрению владельца. Рассмотрим в таблице 1 клиентов участников торгов фондового рынка на Московской Бирже.

Таблица 1 – Клиенты-участники торгов фондового рынка Московской Биржи

Группы клиентов	Декабрь 2017	Декабрь 2018	Декабрь 2019
Физические лица	1 310 296	1 955 118	3 859 911
Юридические лица	17766	16631	17695
Иностранцы	10211	11453	14011
Клиенты, передавшие свои средства в ДУ	22564	29262	41535
Всего	1 360 837	2 012 464	3 933 152

По данным таблицы 1 видно, что участников торгов на фондовом рынке Московской Бирже физических лиц больше чем других групп клиентов, в 2019 году по сравнению с 2017 годом участники группы физических увеличились в 2 раза.

На рисунке 1 представлена динамика клиентов-участников фондового рынка Московской Биржи. Для наглядности рассмотрим динамику количества участников клиентов фондового рынка Московской Биржи приведенной на рисунке 1.

Наиболее популярными финансовыми инструментами на бирже являются акции и облигации.

Акции – это ценные бумаги, дающие своему владельцу право участвовать в бизнесе компании – эмитента.

Виды акций: обыкновенные и привилегированные. Обыкновенные акции позволяют владельцу принимать непосредственное участие в управлении компанией. Привилегированные акции дают владельцам право на получение дивидендов по фиксированной ставке первоочередности, независимо от уровня прибыли, получаемой акционерным обществом в течении определенного периода.

Преимущество инвестирования в акции заключается в возможности добиться гораздо большей отдачи от инвестиций; получать дополнительный доход в виде дивидендов; имея большую долю в компании, можно участвовать в ее управлении, а также любой может купить акции. Недостатки в том, что цены на акции могут быть изменены; торговля осуществ-

ляется через брокеров, и они требуют оплаты за предоставление своих услуг; успешное инвестирование в акции требует определенных знаний и опыта.

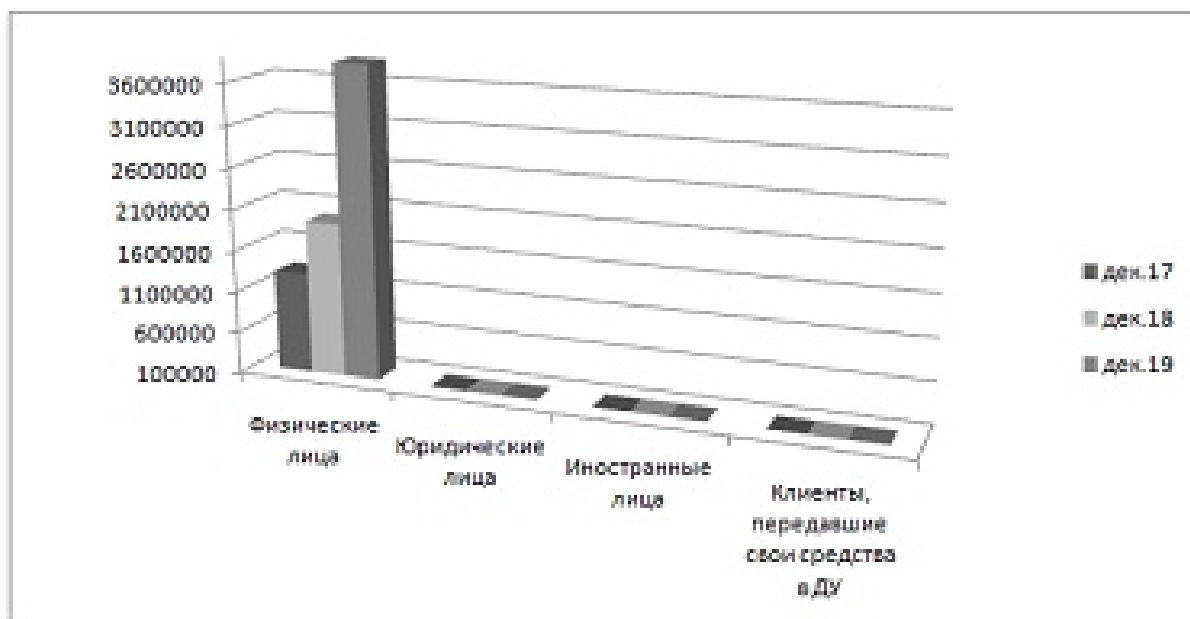


Рисунок 1- Динамика количество клиентов-участников фондового рынка Московской Биржи

Инвестирование в облигации. Облигация – это долговое обеспечение, подтверждающее тот факт, что ее эмитент одолжил у вас деньги, то есть облигации – это простой способ заимствовать деньги без залога и поручителей. Облигации делятся на два вида: купонные и дисконтные. Купонные облигации – это денежное вознаграждение, которое получает владелец долгового обязательства.

Прибыль получается за счёт установленной процентной ставки от их номинальной стоимости. Дисконтные облигации – это облигации, по которым проценты не выплачиваются, а владелец облигации имеет доход в связи с тем, что облигация продается с дисконтом по цене ниже номинала.

Преимуществом инвестирования в облигацию является минимальный риск, то есть владелец не волнуется о том, что она может упасть в цене; ликвидный финансовый инструмент, который при необходимости может быть продан на бирже до указанного срока погашения, доход, полученный от определенных видов облигаций, не подлежит налогообложению. Недостатками является низкая доходность; облигация не даёт право по управлению компанией, ни доли в бизнесе; в случае дефолта эмитента можно их потерять.

Для дальнейшего развития инвестиционного процесса на бирже и повышения ее конкурентоспособности необходимо разработать следующие механизмы:

1) активное участие российского фондового рынка в международных инвестиционных процессах для более быстрого развития региональных фондовых рынков.

2) изменение структурных, правовых и операционных аспектов формирования глобального инвестиционного пространства.

3) внедрение новых инвестиционных инструментов для увеличения скорости движения капитала.

4) необходимо разработать неадминистративные методы для повышения надежности рынка. Чтобы соответствовать международным стандартам, Россия должна в полной мере использовать системы профессиональной ответственности участников рынка, хорошо развитую систему независимых рейтинговых агентств и профессиональных третейских судов.

5) разделить функции регулирования и надзора на российском фондовом рынке.

Следовательно, роль фондового рынка довольно велика, он дает дополнительный доход всем гражданам, которые готовы рисковать и зарабатывать, а также в случае нехватки денежной массы в стране, государство в первую очередь обращается за помощью на фондовый рынок, и тем самым происходит эмиссия ценных бумаг.

Список использованных источников.

1. Арсланова Г.Р. Анализ факторов влияющих на финансовый результат / Г.Р. Арсланова, И.В. Арасланбаев // Актуальные вопросы бухгалтерского учета, статистики и информационных технологий сборник научных статей. – Уфа: Башкирский государственный аграрный университет, 2016. - С. 134-137.

2. Горская, Е.В. Фондовый рынок как источник формирования инвестиций в современных условиях / Е.В. Горская, А.А. Халяпин // Международный научный журнал «Инновационная наука». - 2016. - №4-1. -Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/fondovyy-rynok-kak-istochnik-formirovaniya-investitsiy-v-sovremennyh-usloviyah>.

3. Нешиной, А.С. Инвестиции: учебник: учебник / А.С. Нешиной. - 9-е изд., перераб. и испр. – Москва: Дашков и К, 2018. - Режим доступа: <https://new.znaniium.com/read?id=63428>.

4. Фаррахетдинова, А.Р. Оценка финансовой эффективности инвестиционного проекта с учетом рисков и их минимизация / А.Р Фаррахетдинова., К.К. Хусниев // Экономика и предпринимательство. - 2017. - № 4-1 (81). - С. 994-999.

5. Московская Биржа: офиц. сайт - Режим доступа: <https://www.moex.com>.

STOCK MARKET AS A SOURCE OF INVESTMENT FORMATION

A. E. Ziganshina

FSBEI HE «Bashkir SAA»

Ufa, Russia

The article discusses the stock market, as well as the most popular financial instruments, their advantages and disadvantages. Mechanisms for further development of the stock market are also proposed.

Keywords: investment, stock market, stock exchanges.

О НЕКОТОРЫХ ПРОБЛЕМАХ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В МАЛОМ БИЗНЕСЕ

Е.В. Зиновьева

Оренбургский филиал ФГБОУ ВПО Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, г. Оренбург, Россия

В данной статье рассматриваются некоторые проблемные вопросы бухгалтерского учета малого бизнеса, которые возникают в связи с тем, что, согласно Федеральному закону «О бухгалтерском учете», все малые предприятия обязаны вести бухгалтерский учет и составлять финансовую отчетность в соблюдение принятого специального налогового режима. В статье рассматриваются различные организационные формы бухгалтерского учета (в зависимости от объема бухгалтерской работы), которые предлагаются субъектам малого предпринимательства законодательством Российской Федерации и нормативными актами.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, развитие малого бизнеса, российское законодательство, ведение бухгалтерского учета.

Малый бизнес – предпринимательская деятельность экономических субъектов, регулируемая федеральным законом о развитии малого и среднего предпринимательства в РФ №209-ФЗ от 24.07.2007, опирающаяся на деятельность малых предприятий. К малому предприятию относятся предприятия численностью до 100 человек, с ограничением по выручке до 800 млн. руб. в год.

В настоящее время практически невозможно представить развитие экономики, как в России, так и в ее субъектах без малых предприятий, поскольку они являются ее основным элементом и локомотивом ее развития. Не требуя крупных начальных инвестиций, малые предприятия могут быстро перераспределять ресурсы, быстро решать проблемы экономического развития с учетом необходимой реструктуризации, гибко реагировать на изменения рыночных условий и адаптироваться к новым условиям, обеспечивать положительную динамику роста и экономическая стабильность, которая способствует доступу малых предприятий к новым видам деятельности.

Применяя новые современные технологии, малые предприятия создают возможности для снижения себестоимости продукции, повышения их конкурентоспособности и увеличения доли малого бизнеса на мировом рынке по производству товаров и услуг, что приводит к повышению эффективности и улучшению экономики в целом.

Анализируя динамику количества зарегистрированных малых предприятий, можно отметить, что на 01.2019 в России зарегистрировано 6041,1 тыс. малых предприятий, что на 9,3% больше, чем по состоянию на 01.2016.

Благодаря развитию малого бизнеса и оказанию всевозможной поддержки его развитию, в регионах успешно работают программы по созданию рабочих мест, что приводит к повышению уровня занятости населения.

Таблица 1 - Число малых предприятий Российской Федерации

	01.2016	01.2017	01.2018	01.2019
Российская Федерация	5523765	5865780	6039216	6041195
В том числе: Оренбургская область	57347	59678	60438	59247

Учитывая возрастающую роль малого бизнеса в развитии экономики России, производится оказание государственной финансовой и инвестиционной поддержки этим предприятиям, значительное внимание постоянно уделяется совершенствованию процедур учета хозяйственно-финансовой деятельности и отчетности этих предприятий.

Так, с 01.01.2013 г. в соответствии с Федеральным законом № 402-ФЗ от 12.06.2011 г. [1, ст. 6 стр. 1], все малые предприятия должны вести учет хозяйственных и финансовых операций в соответствии с требованиями российского законодательства. Малые предприятия имеют право выбирать вариант специального налогового режима, в соответствии с которым ведется бухгалтерский учет, т.е. имеют право вести бухгалтерский учет в упрощенной форме, но они обязаны вести учет доходов и расходов и других объектов налогообложения.

Малые предприятия обязаны для этого соблюдать единые методологические основы бухгалтерского учета в соответствии с требованиями Закона «О бухгалтерском учете», а также ПБУ. В целях обеспечения рационального учета в полном объеме, учитывая особенности ведения малого бизнеса и его размеров, данные предприятия формируют для себя учетную политику, играющую очень важную роль и соответствующую требованиям российского законодательства о бухгалтерском учете и Положение о бухгалтерском учете - ПБУ 1/2008. В то же время малые предприятия готовят финансовую отчетность в соответствии с упрощенными формами бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках, которые утверждаются приказом Министерства финансов от 02.07.2010 № 66н. Тем не менее, по желанию субъект малого предпринимательства может отчитываться по общим формам отчетности, которые также утверждены этим приказом Министерства финансов № 66н.

Следует отметить то, что для малых предприятий с ограниченными финансовыми возможностями при организации бухгалтерского учета возникают важные задачи по обеспечению эффективности бухгалтерского обслуживания, выполнению бухгалтерских задач с максимальным упрощением процедуры ведения бухгалтерского учета, не нарушая требований российского законодательства. Поэтому для субъектов малого бизнеса законодательством Российской Федерации и нормативными актами предла-

гаются различные организационные формы бухгалтерского учета (зависит от объема бухгалтерской работы), такие как:

- создать бухгалтерскую службу во главе с главным бухгалтером;
- ввести должность бухгалтера (главного бухгалтера) в персонал, который будет выполнять всю бухгалтерскую работу;
- на договорной основе передать учет и подготовку всех видов отчетности (бухгалтерская, налоговая и т.д) специализированной организации (аудиторская фирма, консалтинговая или иная служба);
- выполнять работу по учету и отчетности руководителем малого предприятия. В настоящий момент Закон № 402-ФЗ позволяет руководителям малых предприятий вести бухгалтерский учет самостоятельно.

Касательно других хозяйствующих субъектов, их руководитель обязан поручить ведение бухгалтерского учета главному бухгалтеру или другому должностному лицу, или заключить договор с нанятым специалистом-бухгалтером об оказании бухгалтерских услуг в соответствии с гражданско-правовым договором.

В последнее время множество малых предприятий передают право ведения бухгалтерского учета и отчетности на удаленный аутсорсинг, преимуществом которого является то, что этой компания как заказчику, специализированная организация, гарантирует высокое качество услуг, которые отражены в договоре, а также обязанности, ответственность сторон и сроки их выполнения, особенно в отношении подготовки оперативной и бухгалтерской отчетности. Но к негативной стороне аутсорсинга относится отсутствие или невозможность использования оперативного учета, а также риск нарушения конфиденциальности.

Существует еще один вариант ведения бухгалтерского отчета, при нем малые предприятия нанимают бухгалтеров, часто без проверки профессиональных способностей и навыков этого специалиста, без интереса к обзорам и характеристикам их предыдущих должностей и без запроса трудовой книжки. Для руководителей малых предприятий сокращение затрат на оплату труда таких специалистов имеет большое значение на фоне размера заработной платы, официально принятого на работу главного бухгалтера. Принимая решение о целесообразности такого метода бухгалтерского учета, они сравнивают его договорную стоимость с затратами на ведение бухгалтерского учета или бухгалтера, включая оплату труда, взносы в систему социального страхования, техническое оборудование, программное обеспечение, необходимое для бухгалтерского и налогового учета (1С:Бухгалтерия, справка и правовые системы, программы отчетности в электронном виде). И очень часто такие специалисты по бухгалтерии нанимают до 15-20 малых предприятий для получения достойных денег и, чаще всего, из года в год из-за недостатка времени все больше и больше запутывают и запускают учет. Следовательно, экономия затрат не приводит к качественному учету, отсюда и возникают проблемы с налоговыми и иными контролирующими органами.

Список использованных источников.

1. Федеральный закон "О бухгалтерском учете" от 06.12.2011 N 402-ФЗ. Официальный сайт компании «КонсультантПлюс»
2. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008) с изменениями от 28.04.2017 № 69н. Официальный сайт компании «КонсультантПлюс».
3. Федеральная служба государственной статистики <https://www.gks.ru/folder/14036> (дата обращения: 19.03.2020).
4. Капустина, В.С. Аудит бухгалтерского баланса предприятия / В.С. Капустина. – Текст: непосредственный, электронный // Молодой ученый. –2018. –№7(193). – С.66-68. – URL: <https://moluch.ru/archive/193/48393/> (дата обращения: 01.04.20).

ABOUT SOME PROBLEMS OF ACCOUNTING IN SMALL BUSINESS

E.V. Zinovieva

*Orenburg branch of FSBEI HPE Russian University of Economics G.V. Plekhanov.
Orenburg, Russia*

This article discusses some of the problematic issues of small business accounting that arise due to the fact that, according to the Federal Law "On Accounting", all small businesses are required to keep records and prepare financial statements in compliance with the adopted special tax regime. The article discusses various organizational forms of accounting (depending on the volume of accounting work) that are offered to small businesses by the legislation of the Russian Federation and regulations.

Keywords: accounting, small business development, Russian legislation, accounting.

УДК 334.02

ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ФУНКЦИЯ МЕНЕДЖМЕНТА

Л.И. Кариева, Д.М. Шакирова

*Казанский Государственный Энергетический Университет
г. Казань, Россия*

В данной статье раскрыто содержание одной из ключевых функций менеджмента такой, как планирование. Дается определение этой науке, приводится ряд основных и наиболее значимых функций менеджмента. В работе приведены данные анализа ключевой функции - планирования. Дается его определение в широком и узком смыслах. Описаны пять основных видов планирования с рассмотрением практических примеров. Приведен ряд основных и наиболее важных задач, которые включает в себя функция планирования. Рассмотрены три основных вопроса планирования, при ответе на которые, компания без затруднений может понять уровень своего развития, поставить цели и задачи, определить пути и способы их дости-

жения. Представлен вывод, содержащий значимость функции планирования при реализации любых поставленных целей и задач.

Ключевые слова: менеджмент, функция планирования, задачи, ключевые вопросы, виды планирования.

Актуальность данной темы заключается в том, что в современном мире, в условиях сильно развитой конкуренции, очень важно правильно управлять предприятиями. Это важно делать, в первую очередь, для того, чтобы компания смогла развиваться и следовать всем современным тенденциям. Грамотное управление людьми и производством – очень важное условие успешного производства. Именно вопросами о правильном управлении занимается такая наука, как менеджмент. Итак, менеджмент – это наука, изучающая совокупность методов управления производством, людьми и т.п. Основной задачей менеджмента заключается в обеспечении рационального, без перебойного и прибыльного делопроизводства. Как и у любой науки, у менеджмента есть свои функции и методы управления.

Под функциями менеджмента следует понимать обособленные направления управления предприятием. Функции отражают основную суть и направления управленческой деятельности. Сам процесс управления предприятиями происходит с помощью реализации определенных функций. Управление рассматривается как процесс, поскольку работа по достижению цели - не одноразовое действие, а серия непрерывных взаимосвязанных действий [1, С. 59]. Эти действия, являющиеся очень важными для успеха организации, называют управленческими функциями. Каждая управленческая функция также является процессом, так как состоит из серии взаимосвязанных действий.

Процесс управления - это общая сумма всех функций, а именно:

- планирования;
- организации;
- мотивации;
- контроля.

Разберем более подробно функцию планирования, так как данная функция является основной в менеджменте. В широком смысле планирование – это вид деятельности, который направлен на определение цели, постановку задач и способов их достижения. А в узком – это грамотное составление официальных документов, целью которых является пояснение персоналу смысла поставленных целей. Планирование является основой принятий каких-либо решений, что, в свою очередь, способствует развитию компании.

В менеджменте существуют различные виды планирования [2, С. 37]:

- **Общее планирование.** Данный вид охватывает все производство в целом. Здесь ставят общие цели и определяют общие задачи для целой компании. Например, какая-либо компания ставит перед собой цель выйти на первое место в мире по производству конкретной продукции.

- Частное планирование. Данный вид охватывает лишь определенный отдел в компании. Здесь ставят цели и определяют задачи, которые не противоречат, а способствуют достижению общих целей и задач компании. Например, общей целью компании является выход на первое место в мире по производству конкретной продукции, а частной целью будет являться изготовление определенного числа изделий для изготовления данной продукции.

- Долгосрочное планирование. Данный вид осуществляется на срок более пяти лет. В основе данного планирования лежит разработка и внедрения целевых программ. Например, компания ставит перед собой задачу, в перспективе полностью заменить человеческий труд на роботизированные устройства.

- Среднесрочное планирование. Данный вид осуществляется на срок от одного года до пяти лет. В основе среднесрочного планирования лежат различные программы. Например, компания планирует за три года разработать новый вид товара, которого еще не было в производстве.

- Краткосрочное планирование. Данный вид осуществляется на любой срок до года. В основе данного планирования лежат какие-либо оперативные планы и так далее. Например, у компании возникли проблемы с доставкой товара до места сбыта. Ей нужно оперативно решить данную проблему, но для этого требуется быстрая разработка плана действий: определение сути проблемы, поиск решений, принятие оптимального решения.

Планирование, как функция управления, включает в себя ряд задач [3, С. 421]:

- Обеспечение целенаправленного развития предприятия;
- Перспективная ориентация и раннее распознавание проблем развития;
- Координация действий персонала компании, постановка задач;
- Создание основных элементов контроля выполнения поставленных задач;
- Мотивация персонала;
- Информационное обеспечение рабочих.

В основе планирования лежит три вопроса: «Где?», «Куда?», «Как?». Разберем их смысл подробнее [4, С. 314]:

- Вопрос «Где?» означает степень развития компании на данный момент.

- Вопрос «Куда?» означает поставленные цели компании, т.е. до какой степени развития хочет дорасти данная компания.

- Вопрос «Как?» означает определение путей и способов достижения поставленных целей.

Любая деятельность предприятий начинается с ответов на эти три базовых вопроса. Чем подробнее будут ответы, тем более понятней будут способы достижения желаемых целей. Отсутствие планирования может привести к таким последствиям, как:

- Потеря целеустремленности у персонала;
- Появление у работников краткосрочных интересов, которые не совпадают с интересами компании;
- Потеря конкурентоспособности предприятия.

Как правило, компании, которые не умеют планировать или пренебрегают данной функцией, очень быстро разоряются и закрываются. Именно поэтому очень важно четко ставить цели, которые были бы понятны каждому человеку, работающему в этой компании [5, С. 200].

Планирование – это сложный, но важный процесс, который включает в себя четыре этапа:

- Разработка и формулирование общих целей компании. Это базовый этап процесса планирования. На нем строится вся стратегия предприятия. Не верно поставленные или недостаточно точно сформулированные цели могут привести к потере конкурентоспособности, снижению производства или к банкротству компании.

- Детализация и конкретизация этих целей. После определения множества конкретных целей необходимо «отсеять» наименее важные из них. Остальные необходимо конкретизировать, объединить. Этот процесс является необходимым, т.к. компании очень сложно следовать сразу нескольким целям.

- Определение способов и путей достижения поставленных целей. Данный этап наиболее сложный, т.к. крайне сложно определить, что будет с компанией в перспективе, т.к. в условиях современного рынка, высокоразвитой конкуренции, даже крупные компании могут потерять конкурентоспособность в одночасье. Но все же, этот этап является не менее важным, чем разработка целей.

- Контроль за соблюдением выполнения поставленных задач. Для достижения цели необходим строгий контроль, потому что только при его помощи можно определить слабые стороны компании, проследить за четкостью выполнения поставленных перед коллективом задач. Эти данные помогут понять какие цели может ставить перед собой компания в дальнейшем.

Но несмотря на четко сформулированные цели и задачи, правильное определение путей их достижения, контроль со стороны руководства за выполнением поставленных задач, компания все равно может не достичь своих целей. Происходит это из-за несоблюдения принципов планирования (табл. 1).

Также функция планирования включает в себя четыре подфункции:

- Распределение ресурсов. Грамотное распределение ресурсов компании позволит четко распределить производственные мощности для лучшего развития. Под ресурсами здесь подразумевается:

- Денежные средства;
- Персонал;
- Оборудование;

- Техника;
- Здания, сооружения.

Таблица 1 - Принципы планирования.

Наименования	Характеристика	Примечание
Гибкость	Постоянная адаптация к изменениям среды функционирования предприятия	Соблюдение этого принципа требует корректировки плана при различных изменениях внешней и внутренней среды
Непрерывность	Скользкий характер планирования	Заключается в систематическом пересмотре планов, «сдвигая» период планирования (например, после завершения отчетного месяца, квартала года)
Коммуникативность	Координация и интеграция усилия	Все в плане должно быть взаимосвязано и взаимозависимо
Участие	Важность самого процесса планирования	В планирование вовлекаются все возможные участники процесса функционирования предприятия

- Адаптация к внешней среде. Данная подфункция определяет способы взаимодействия компании с окружающей средой: покупателями, другими компаниями и т.д. Это очень важная подфункция, т.к. без взаимодействия с внешним миром компания не будет востребованной и со временем может закрыться.

- Адаптация к внутренней среде. Данная подфункция определяет способы взаимодействия людей внутри компании. Слаженный и постоянный коллектив – важное условие развитой компании. Позитивное настроение внутри предприятия позволит ему быстро развиваться.

- Организационное предвидение. Данная подфункция предусматривает осуществление систематического развития мышления менеджеров путем формирования организации, которая может учиться на прошлых стратегических решениях. Способность учиться на опыте позволяет организации корректировать свое стратегическое направление и повышать профессионализм в области стратегического менеджмента. Устойчивый успех организаций обеспечивает постоянное стремление руководства учиться на прошлом опыте и прогнозировать будущее.

Таким образом, планирование – это способ постановки целей и задач компании, определение путей и способов их достижения. Следовательно, с помощью данной функции решаются проблемы, связанные с неопределенностью и направленностью компании на рынке. А также достигается эффективная, четкая работа всего механизма предприятия. Исходя из полученных данных, можно сделать вывод о том, что процесс планирования условно делится на разработку стратегии компании и определение способов реализации.

Список использованных источников.

1. Алексеева, М. М. Планирование деятельности фирмы. / Алексеева М. М. – Москва: Юрайт, 2017. – 59 с.
2. Бородин, А. С. Этапы формирования стратегического потенциала предприятия. / Бородин А. С. – Москва: Юрайт, 2018. – 37 с.

3. Виханский, О. С. Стратегическое управление. / Виханский О. С. – Санкт-Петербург: Питер, 2018. – 421 с.
4. Гавриленко, Н. Н. Менеджмент. / Гавриленко Н. Н. – Москва: Дело, 2019. – 314 с.
5. Королева, М. А. Основы менеджмента. / Королева М. А. – Москва: Магистр, 2017. – 200 с.

PLANNING AS A MANAGEMENT FUNCTION

L.I. Kariyeva, D.M. Shakirova

*Kazan State Power Engineering University
Kazan, Russia*

This article discloses the content of one of the key management functions such as planning. The definition of this science is given; a number of basic and most significant management functions are given. The paper presents the analysis of key functions - planning. Its definition is given in a broad and narrow sense. Five basic types of planning are described with practical examples. A number of basic and most important tasks, which includes the planning function, are given. Three basic planning questions are considered, when answered, the company can easily understand its development level, set goals and objectives, determine ways and means of achieving them. A conclusion is presented containing the significance of the planning function in the implementation of any goals and objectives.

Keywords: management, planning function, tasks, key issues, types of planning.

УДК 658.7

КОНЦЕПЦИЯ ЛОГИСТИКИ

С.А. Краснова, Л.А. Сёмина

*ФГБОУ ВО «Алтайский государственный университет»
г. Барнаул, Россия*

В статье рассмотрены понятие логистики и ее основные принципы. Также уделено внимание определению концепции логистики и ее значимости для предприятия.

Ключевые слова: логистика, концепция логистики, производственная логистика, материальный поток.

Логистика – это наука о планировании, контроле и управлении транспортированием, складированием и другими логистическими операциями, совершаемыми в процессе доведения сырья и материалов до производственного предприятия, внутрипроизводственной переработки сырья, материалов и полуфабрикатов, доведения готовой продукции до потребителя

в соответствии с его интересами и требованиями, а также передачи, хранения и обработки соответствующей информации. [1]

Концепция логистики - это система взглядов на совершенствование хозяйственной деятельности путем рационализации управления материальными потоками.

Логистика широко ориентирована на потребителя. Её цель – доставка продукции точно в срок при минимальных затратах на снабжение, хранение, производство, упаковку, сбыт, транспорт, благодаря чему значительно улучшаются условия функционирования всей экономики.

Реализуется главная цель логистики путем решения большого комплекса задач. Главной задачей является достижения максимального эффекта с минимумом затрат в условиях нестабильной обстановки на рынке.

Функции логистики:

1) управление движением сырья, материалов и готовой продукции в сферах снабжения, производства и распределения;

2) функции логистической концентрации:

- выявление и анализ потребностей в материальных ресурсах различных фаз и частей производства;

- анализ рынков, на которых действует предприятие;

- обработка данных, касающихся заказываемой продукции. [1]

Перечисленные функции заключаются в координации спроса и предложения.

Логистика охватывает все виды деятельности по перемещению материальных ресурсов во времени и в пространстве. Функции логистики реализуются на всех стадиях производства и движения материальных ресурсов. Поэтому различают логистику производства, снабжения и сбыта.

Логистика снабжения и сбыта охватывает не вопросы внутрипроизводственного перемещения материалов, а в значительной мере, движение материальных ресурсов вне предприятия. Поэтому функции логистики тесно переплетаются с другими функциями по обеспечению движения материальных потоков.

Логистика выполняет комплексную функцию и представляет собой самостоятельную область, охватывающую проблемы физического перемещения материальных ресурсов во времени и в пространстве на всех стадиях деятельности предприятия.

Система логистики в организации представляет собой совокупность элементов: управление производственными запасами; закупка сырья и материалов; транспорт; обслуживание процессов производства; информационная связь и контроль; кадры организации.

Затраты на выполнение логистических операций формируют логистические издержки, которые представляют собой сумму издержек обращения и части издержек производства (затраты на тару, упаковку, транспортно-складские работы и т.д.). Затраты на логистику могут быть исчислены в процентах от суммы продаж в расчете на единицу массы сырья, материа-

лов и готовой продукции. Эффективность логистической системы определяется выбором показателей, характеризующих качество работы данной системы при заданном уровне логистических издержек. С точки зрения потребителей, эффективность логистической системы можно определить двумя показателями: качеством и ценой обслуживания, которые характеризуют логистические издержки.

Вместе с тем, качество обслуживания, как синтезирующий, совокупный показатель можно исчислить исходя из следующих критериев:

- доставка продукции потребителю в установленный срок;
- обеспечение высокого уровня технического обслуживания;
- выполнение заказа в установленное время. [1]

Для обеспечения единства и согласованности действий всех функциональных подразделений предприятия, необходимо разработать логистическую концепцию, определяющую направление, в котором будет развиваться логистическая система.

В процессе развития логистики возникли и получили развитие следующие логистические концепции.

Концепция RP - Requirements / resource planning (планирование потребностей/ресурсов) предполагает автоматизацию планирования потребностей предприятия в ресурсах в сфере производства и распределения.

Концепция JIT – Just-in-time («Точно в срок») – подход к организации движения материального потока таким образом, чтобы все материалы и полуфабрикаты поступали в нужное место в необходимом количестве и точно к установленному сроку. Основная цель концепции - исключить страховые запасы.

Концепция LP – Lean Production («Плоское/стройное/бережливое производство») – логистическая концепция управления производством, основанная на стремлении к устранению всех видов потерь.

Концепция SCM – Supply chain management (Управление цепями поставок) – логистическая концепция, заключающаяся в интегрированном планировании и управлении потоками сырья, материалов, незавершенного производства, готовой продукции за счет получения оперативной информации о перемещениях товара.

Среди прочих логистических концепций и технологий стоит отметить следующие:

- концепция DDT – Demand-driven techniques (логистика, ориентированная на спрос);
- концепция ECR – Effective Customer Response (Эффективная реакция на запросы потребителей);
- концепция Value added logistics (логистика добавленной стоимости);
- концепция Time-based logistics (логистика в реальном масштабе времени);
- концепция Virtual logistics (виртуальная логистика);
- концепция E-logistics (электронная логистика).

В последние годы современные логистические концепции успешно применяются ведущими российскими компаниями в стратегическом и оперативном управлении основными сферами бизнеса.

Внедрение концепции логистики позволит:

- гармонизировать внутренние бизнес процессы компании, повысить эффективность деятельности функциональных подразделений;
- сократить затраты и уменьшить себестоимость продукции;
- увеличить количество потенциальных и фактических потребителей, удержать и расширить рынок сбыта;
- повысить качество обслуживания заказов потребителей, укрепить репутацию и авторитет компании;
- повысить конкурентоспособность компании в условиях жесткой конкуренции на рынке.

Список использованных источников.

1. Грибов, В.Д. Экономика организации (предприятия): учеб. пособие / В.Д. Грибов, В.П. Грузинов, В.А. Кузьменко. - 6-е изд., стер. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 81-109 с.

LOGISTICS CONCEPT S.A. Krasnova, L.A. Semina

*FSBEI HE «Altai State University»,
Barnaul, Russia*

The article considers the concept of logistics and its basic principles. Attention is also paid to the definition of the logistics concept and its significance for the enterprise.

Keywords: logistics, logistics concept, production logistics, material flow.

УДК 34.07

ОПТИМИЗАЦИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОРГАНОВ МВД РОССИИ НА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМ ТРАНСПОРТЕ

А.Б. Курбанов

*Федеральное государственное казенное учреждение высшего образования
«Академия управления МВД России», г. Москва, Россия*

В статье рассматриваются проблемные вопросы, связанные со структурным построением ЛУ (ЛО) МВД России на транспорте, рассмотрены нормативы образования территориальных органов МВД России, предложены нормативы формирования УТ МВД России по ФО и ЛУ МВД России на транспорте, подчиненных непосредственно МВД России и трансформация уровней управления системы МВД России на транспорте.

Ключевые слова: организационная структура, уровни управления, нормативы образования территориальных органов, Управления на транспорте МВД России по федеральным округам, линейные управления МВД России на транспорте, линейные отделы МВД России на транспорте.

Важнейшим признаком любой системы или организации является совместная деятельность ее элементов, направленная на решение поставленных задач и достижение определенной цели. «Оптимизация» означает нахождение наибольшего или наименьшего значения какой-либо функции, выбор наилучшего (оптимального) варианта из множества возможных¹. В системе МВД России под оптимизацией организационной структуры понимается «процесс внесения изменений в организационное построение или в штатную численность органа (учреждения), направленный на достижение ожидаемых результатов служебной (производственной) деятельности минимальными ресурсами»², т.е. в качестве ограничения возможных вариантов выступает минимизация издержек.

На основании Указа Президента Российской Федерации от 18.02.2010 № 208³, приказов МВД России от 05.07.2010 № 480⁴ и от 03.08.2010 № 570⁵ были ликвидированы Департамент обеспечения правопорядка на транспорте МВД России, оперативно-разыскное бюро № 11 МВД России, центр оперативного управления органами внутренних дел на транспорте МВД России, вместо которых было образовано Главное управление на транспорте МВД России, с передачей ему функций упраздненных подразделений, а 20 УВДТ МВД России были преобразованы в 8 управлений на транспорте и 2 ЛУВДТ МВД России (в 2011 году преобразованы в два ЛУ МВД России на транспорте):

Путем реорганизации Восточно-Сибирского УВДТ МВД России и Забайкальского УВДТ МВД России были образованы соответственно Восточно-Сибирское и Забайкальское ЛУВДТ МВД России. Эти два линейных управления подчинили непосредственно МВД России, а Забайкальское ЛУВДТ МВД России передали в оперативное подчинение Восточно-Сибирского ЛУВДТ МВД России. ЛУВДТ и ЛОВДТ были реорганизованы в ЛУ (ЛО) МВД России на транспорте⁶. Таким образом, самые существенные изменения коснулись именно субъектов управления ОВДТ.

¹ Яськов Е.Ф. Теория и практика социального управления ... С. 143.

² Об утверждении Инструкции по организационно-штатной работе в органах внутренних дел Российской Федерации: приказ МВД России от 29.12.2012 № 1155 (ред. от 12.12.2017) // СТРАС «Юрист».

³ О некоторых мерах по реформированию Министерства внутренних дел Российской Федерации: Указ Президента РФ от 18.02.2010 № 208 (ред. от 04.04.2014) // Собр. законодательства РФ. 2010. № 8, ст. 839.

⁴ О некоторых вопросах подразделений и органов внутренних дел на транспорте: приказ МВД России от 05.07.2010 № 480 // СТРАС «Юрист».

⁵ Вопросы реформирования органов внутренних дел на транспорте: приказ МВД России от 03.08.2010 № 570 (ред. от 20.07.2011) // СТРАС «Юрист».

⁶ О некоторых вопросах подразделений и органов внутренних дел на транспорте: приказ МВД России от 05.07.2010 № 480 // СТРАС «Юрист».

Существующие нормативы образования территориальных органов МВД России¹ можно разделить на две основные группы:

- *зависящие от численности постоянно проживающего на определенной территории населения* (для территориальных органов МВД России по субъектам Российской Федерации, территориальных органов МВД России на районном уровне (управлений, отделов, отделений МВД России по одному (нескольким) муниципальным образованиям или на части территорий административных центров субъектов Российской Федерации));

- *зависящие от штатной численности территориального органа МВД России* (для линейных управлений, отделов, отделений МВД России на железнодорожном, водном и воздушном транспорте).

Нормативы формирования УТ МВД России по ФО и ЛУ МВД России на транспорте, подчиненных непосредственно Министерству, не установлены. По мнению автора, при установлении нормативов формирования УТ МВД России по ФО и ЛУ МВД России на транспорте, подчиненных непосредственно Министерству, необходимо учитывать факторы внешней среды, подобно тому, как это реализовано при определении нормативов формирования территориальных органов МВД России, не относящихся к ОВДТ.

Полагаем целесообразным определить в качестве норматива формирования УТ МВД России по ФО и ЛУ МВД России на транспорте, подчиненных непосредственно Министерству, такой фактор внешней среды функционирования, как количество железных дорог, находящихся в оперативном обслуживании:

- одна железная дорога – создавать территориальный орган МВД России в статусе ЛУ МВД России на транспорте, находящегося в подчинении Министерства и оперативное управление деятельностью которого осуществляет ГУТ МВД России;

- две или более железных дорог – создавать территориальный орган МВД России в статусе Управления на транспорте Министерства внутренних дел Российской Федерации. Такой подход будет соотноситься с принципом формирования Восточно-Сибирского и Забайкальского ЛУ МВД России на транспорте, находящихся в непосредственном подчинении Министерства, и обслуживающих по одной железной дороге соответственно. Правильное определение и разграничение компетенции должностных лиц позволяет успешно реализовать конкретные функции, в противном случае неизбежна диспропорция прав и обязанностей, влекущая неравномерное распределение нагрузки, сужающая возможность определить круг полномочий и ответственности².

Вопросы реформирования органов внутренних дел на транспорте: приказ МВД России от 03.08.2010 № 570 (ред. от 20.07.2011) // СТРАС «Юрист».

¹ О некоторых вопросах и структурном построении территориальных органов МВД России: приказ МВД России от 30.04.2011 № 333 (ред. от 23.11.2017) // СТРАС «Юрист».

² Болдырев У.К. К вопросу об оптимизации компетенции начальника территориального органа МВД России как субъекта организации правоохранительной деятельности // Труды Академии. 2016. № 4 (40) с. 101-104.

В результате проведенного анализа существующих моделей построения систем территориальных органов различных ведомств были выделены следующие способы такого построения: 1. Организация территориальных органов в федеральных округах (в т.ч. УТ МВД России по ФО); 2. Организация территориальных органов по иным межрегиональным принципам; 3. Организация территориальных органов по субъектам Российской Федерации; 4. Организация территориальных органов по межрайонному принципу; – организация территориальных органов по муниципальным районам, городским округам (городам) и другим муниципальным образованиям; 5. Организация территориальных органов по внутригородским районам; 6. Особые способы организации территориальных органов (по бассейновому принципу и по железным дорогам); организация территориальных органов за пределами Российской Федерации¹.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что система территориальных органов МВД России имеет сложную структуру и сочетает в себе несколько способов построения таких органов. Линейные управления, отделы и отделения МВД России на транспорте, входящие в организационную структуру соответствующих УТ МВД России по ФО, необходимо отнести к территориальным органам одного уровня и выделить для них отдельный уровень – межрайонный.

По результатам проведенного исследования, в целях совершенствования организационной структуры территориальных органов МВД России на железнодорожном транспорте, предлагается разделить ОВДТ на два уровня: 1. *межрегиональный уровень* – управления на транспорте МВД России; линейные управления МВД России на транспорте, находящиеся непосредственном подчинении Министерства; 2. *межрайонный уровень* – иные линейные управления (отделы, отделения) МВД России на транспорте. При этом предполагается создание нового уровня территориальных органов МВД России – межрайонного, а из названия УТ МВД России по ФО предложено исключить наименования федеральных округов.

Изменив организационную структуру УТ МВД России по ФО можно ожидать: во-первых, повышения оперативности управления подчиненными органами; во-вторых, более гибкой адаптации аппаратов управления к внешним условиям функционирования; в-третьих, укрепления взаимодействия с администрациями соответствующих железных дорог по вопросам обеспечения безопасности, а также с территориальными органами федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и др.; в-четвертых, снижения части финансовых расходов, связанных с ресурсным обеспечением, выездами в служебные командировки как в подчиненные подразделения, так и в места дислокации аппаратов управления.

¹ Захарова М.А. Способы территориального построения системы территориальных органов федеральных органов исполнительной власти // Ленинградский юридический журнал. 2015. № 1. С. 127-134.

OPTIMIZATION OF THE ORGANIZATIONAL STRUCTURE OF THE TERRITORIAL AUTHORITIES OF THE RUSSIAN MINISTRY OF INTERNAL AFFAIRS ON RAILWAY TRANSPORT

A.B. Kurbanov

*Management Academy of the Ministry of the Interior of Russian Federation,
Moscow, Russia.*

The article discusses the problematic issues associated with the structural construction of the LU (LO) of the Ministry of Internal Affairs of Russia on transport, considers the standards for the formation of territorial bodies of the Ministry of Internal Affairs of Russia, proposes standards for the formation of the UT of the Ministry of Internal Affairs of Russia in the Federal District and the LU of the Ministry of Internal Affairs of Russia on transport, subordinate directly to the Ministry of Internal Affairs of Russia and the transformation of management levels air traffic control systems of the Ministry of Internal Affairs of Russia.

Keywords: organizational structure, management levels, standards for the formation of territorial bodies, Transport Directorates of the Ministry of Internal Affairs of Russia by federal districts, linear departments of the Ministry of Internal Affairs of Russia on transport, linear departments of the Ministry of Internal Affairs of Russia on transport.

УДК 334.72

СУЩНОСТЬ И ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПЛАЕНСА В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Р.Х. Кушбокова, А.А.Кушбоков

*ФГБОУ ВО «Кабардино-Балкарский государственный университет им.Х.М.Бербекова»
г. Нальчик, Россия*

В статье раскрыты сущность, базовые принципы и преимущества комплаенса как функции внутреннего контроля в деятельности хозяйствующих субъектов, обоснована необходимость применения комплаенса субъектами предпринимательской деятельности для повышения эффективности бизнеса.

Ключевые слова: комплаенс-функция, комплаенс-служба, комплаенс-контроль, комплаенс-риски, комплаенс-политика, комплаенс-аудит, комплаенс-испытания, процедуры комплаенса.

Комплаенс впервые зародился в США в 1906 году с появлением Министерства здравоохранения и социальных служб США, одной из важнейших функций которого являлось регулирование порядка работы компаний в фармацевтической и пищевой областях. Но основным толчком к развитию комплаенса послужили многочисленные коррупционные скандалы 60-

70-х годов XX века. К примеру, Уотергейтский скандал 1972 года выявил факты подкупа иностранных должностных лиц крупными американскими корпорациями, а среди выгодоприобретателей оказались такие крупнейшие компании, как Mobil, EXXON, Phillips Petroleum.

После проведения соответствующих расследований и в связи с тем, что законы США не препятствовали взяткам за пределами страны, в 1977 году был принят Закон «О борьбе с коррупцией за рубежом». В это же время в США были созданы министерства, регулирующие правоотношения в различных областях предпринимательской деятельности. Позже, уже в 80-е годы, система комплаенса была расширена за счет включения в нее этических правил ведения бизнеса.

В конце 2001 года из-за сокрытия долгов и мошеннических действий обанкротилась корпорация Enron - крупнейшая энергетической компании США, результатом чего стало принятие в 2002 году Закона Сарбейнса-Оксли, ужесточившего требования к бухгалтерскому учету и отчетности предприятий. Кроме того, названный закон обязал бизнес-структуры принять Кодекс этического поведения. С этого момента система комплаенса стала неотъемлемой частью управления американскими компаниями.

В 2006 году вновь появилось «громкое» новое дело о коррупции - даче компанией Siemens огромных взяток из «черной» кассы для подкупа должностных лиц в Египте, России, Китае, Греции. В таких условиях комплаенс-службы стали обязательными для компаний, имеющих зарубежные активы. В 2010 году Великобритания приняла закон «О борьбе со взяточничеством», который распространяется на британские и зарубежные предприятия и обязывает фирмы, подпадающие под его действие, вводить комплаенс-контроль.

В России первые акты, посвященные вопросам комплаенса, стали появляться на рубеже 90-х годов XX века и первых лет XXI века. Они относятся к сфере банковского комплаенса и имеют, как правило, рекомендательный характер. Но следует подчеркнуть, что в последние годы наметилась тенденция установления определенных императивных (обязательных) требований к организации комплаенс-службы, отдельным аспектам осуществления комплаенс-функции, принципам организации системы комплаенса и др. Кроме этого наметилась еще одна тенденция - постепенное распространение рекомендаций по организации системы комплаенса на других субъектов права.

Появлению комплаенс-служб в российских организациях способствовало внесение поправок в Федеральный закон № 273-ФЗ «О противодействии коррупции» от 25.12.2008 года (с изменениями на 16 декабря 2019 года), а также принятие Национального плана противодействия коррупции на 2018-2020 годы, утвержденного Указом Президента Российской Федерации от 29 июня 2018 года № 378. В последнем документе в разделе «Совершенствование мер по противодействию коррупции в сфере бизнеса, в том числе по защите субъектов предпринимательской деятельности от

злоупотреблений служебным положением со стороны должностных лиц» подчеркнуто, что необходимо продолжить проведение ежегодного независимого исследования в целях выявления отношения предпринимательского сообщества к коррупции и оценки его представителями государственной политики в области противодействия коррупции (так называемый «бизнес-барометр коррупции»); с участием общероссийских общественных организаций «Российский союз промышленников и предпринимателей» и «ОПОРА России», других заинтересованных организаций и с привлечением представителей федеральных государственных органов, научно-исследовательских и образовательных организаций, объединений субъектов предпринимательской деятельности, коммерческих организаций, государственных корпораций (компаний) и организаций, участвующих в осуществлении международного сотрудничества в области противодействия коррупции, обеспечить проведение ежегодных всероссийских акций, направленных на внедрение в сферу бизнеса антикоррупционных стандартов, процедур внутреннего контроля, этических норм и процедур комплаенса» [2].

Существуют определенные базовые принципы организации работы комплаенс-службы, соблюдение которых позволит субъектам предпринимательской деятельности сформировать эффективную комплаенс-политику. К ним относятся следующие:

1) органы управления субъектом предпринимательской деятельности должны нести ответственность за надлежащее соблюдение политики и координировать деятельность в сфере комплаенса;

2) комплаенс-служба должна быть наделена всеми необходимыми правами и полномочиями, а ее персонал - обладать высоким статусом в иерархии организации и независимостью в принятии решений. Требование соблюдения данного принципа связано с тем, что в практической деятельности нередко реализация комплаенс-функции идет вразрез с интересами бизнеса. Комплаенс-служба может принимать такие меры, как «отсечение» партнеров и клиентов, обладающих сомнительной репутацией, запрет на проведение определенных операций и т. д., поэтому встречает сопротивление со стороны не только структурных подразделений, но и высшего руководства организации;

3) должное выполнение комплаенс-политики следует контролировать путем внутренних проверок и аудита, разделяя при этом функции внутреннего контроля и комплаенс-функции и в то же время обеспечивая их эффективное взаимодействие при выявлении комплаенс-рисков;

4) комплаенс-служба должна обладать необходимой квалификацией, опытом, профессиональными и личностными качествами для выполнения своих обязанностей и развития данного направления.

Необходимо отметить, что реализация полноценной комплаенс-политики требует значительных денежных, временных и других затрат, что зачастую под силу не всем компаниям. Как показывает практика, сего-

дня комплаенс-политику могут проводить преимущественно крупные компании. Но даже при отсутствии возможности создания комплаенс-службы и осуществления комплаенс-политики субъекты предпринимательской деятельности должны соблюдать важнейший принцип работы - отсутствие толерантности к коррупции и нарушениям правил конкуренции. Девизом любого хозяйствующего субъекта должен стать «Процветающий бизнес – это только чистый бизнес». Этому будут способствовать не только внедрение комплаенса в предпринимательскую деятельность, но и открытое и прозрачное ведение бизнеса, наличие конкурентоспособного, хорошо подготовленного, честного персонала, содержательного корпоративного сайта, респектабельность фирмы, компании.

В современных условиях одним из наиболее часто встречающихся заблуждений при применении комплаенса является мнение сотрудников организации о том, что только комплаенс-служба обязана заниматься смягчением правовых и репутационных рисков. Это в корне неправильно, поскольку надо понимать, что комплаенс-служба физически не может самостоятельно одна отслеживать все возникающие риски. Причина – комплаенс-служба не всегда взаимодействует с клиентом, не занимается обработкой соответствующей информации, а потому не в состоянии идентифицировать все проблемы, возникающие в подразделениях. Поэтому следует не только разъяснять сотрудникам организации смысл формальных требований комплаенс-политики и последствия их несоблюдения, но и расписать обязанности каждого сотрудника по соблюдению этих требований. Важное значение для этого имеют обучение, семинары и повышение квалификации.

Осуществляя свою работу в соответствии с указанными выше аспектами, соблюдая принципы организации деятельности комплаенс-службы на предприятии, эффективность которой подтверждена мировой практикой, субъекты предпринимательской деятельности смогут выстроить надежный комплаенс-процесс, повысить эффективность стратегического руководства бизнесом, основанном на риск-ориентированном подходе, снизить свои репутационные и другие риски, улучшить взаимодействие с международными контрагентами. Комплаенс как одна из современных технологий стратегического планирования и контроля может быть использован в обосновании выбора и реализации стратегических приоритетов, исследовании макросреды и непосредственного окружения субъекта предпринимательской деятельности [1, с. 291].

В России в связи с интеграцией российского бизнеса в мировую экономику очевидна необходимость в отражении ведущих мировых комплаенс-практик в политиках и процедурах субъектов предпринимательской деятельности. Соблюдение основных базовых принципов комплаенса способствуют установлению принципа справедливости в отношениях между участниками рынка, минимизации правовых и репутационных рисков, влияют на успех и организации и благополучие ее персонала, что в конечном итоге повышает эффективность бизнеса.

Список использованных источников.

1. Кушбокова Р.Х., Богатырева А.А. Предпринимательская деятельность как объект стратегического планирования/Сборник научных трудов национальной университетской научно-практической конференции, приуроченной к 85-летию со дня основания Кабардино-Балкарского государственного университета. Нальчик, 2019. С.290-295.

2. О Национальном плане противодействия коррупции на 2018-2020 годы. Утвержден Указом Президента Российской Федерации от 29 июня 2018 года № 378. [Электронный ресурс]. - Режим доступа URL: publication.pravo.gov.ru/Document...0001201806300002 (дата обращения 19.04.2020 г.).

THE ESSENCE AND ADVANTAGES OF COMPLIANCE IN ENTREPRENEURIAL ACTIVITY

R. H. Kushbokova, A.A. Kushbokov

*Kabardino-Balkar state University name of H. M. Berbekova
Nalchik, Russia*

The article reveals the essence, basic principles and advantages of compliance as a function of internal control in the activities of business entities, justifies the need for compliance by business entities to improve business efficiency.

Keywords: compliance function, compliance service, compliance control, compliance risks, compliance policy, compliance audit, compliance testing, compliance procedures.

УДК 332.14

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ КАБАРДИНО-БАЛКАРСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

Р.Х.Кушбокова, А.А.Куашева

*ФГБОУ ВО «Кабардино-Балкарский государственный университет им.Х.М.Бербекова»
г. Нальчик, Россия*

В статье раскрыты цели, задачи, территориальные и отраслевые приоритеты инвестиционной политики Кабардино-Балкарской Республики как важнейшего фактора повышения конкурентоспособности региона, зоны опережающего роста и локомотивы роста конкурентоспособности экономики республики, индикаторы реализации инвестиционной стратегии региона.

Ключевые слова: конкурентоспособность экономики региона, конкурентные преимущества КБР, инвестиционная политика КБР, приоритеты инвестиционной политики региона, инвестиционная привлекательность КБР, инвестиционная стратегия, зоны опережающего роста, локомотивы роста экономики, инвестиционные проекты, индикаторы реализации инвестиционной стратегии региона.

В условиях глобализации и цифровизации экономики для всех хозяйствующих субъектов значительно актуализировались вопросы обеспечения конкурентоспособности, что требует четкого определения факторов и направлений повышения конкурентоспособности и выработки соответствующих стратегий. В этой связи возникает необходимость определения понятия конкурентоспособности в корректной и исчерпывающей форме, однако это достаточно трудно сделать, поскольку конкурентоспособность представляет собой сложную, комплексную, многоуровневую и динамичную категорию, функционирование которой сопряжено с действием огромного количества факторов.

Традиционно принято использовать категорию конкурентоспособности применительно к товару, отдельному хозяйствующему субъекту, отрасли. Однако сегодня данную категорию стали применять по отношению к экономике и страны, и региона.

Необходимо подчеркнуть, что усиление конкурентных отношений между регионами является фактором, не только повышающим общий конкурентоспособный потенциал страны, но и способствующим выравниванию уровней развития регионов. Достижение цели повышения конкурентоспособности определяется, как нам представляется, наличием, созданием и степенью реализации конкурентных преимуществ региона. А конкурентные преимущества сами по себе не возникают. Их, по справедливому мнению М. Портера (и мы не можем с ним в этом не согласиться), надо создавать, развивать, совершенствовать [3, с. 89].

Для оценки конкурентоспособности экономической системы региона возможно использование множества показателей в зависимости от поставленных задач. Это могут быть такие показатели, как валовый региональный продукт (далее ВРП) на душу населения региона, на одного занятого в регионе; отношение ВРП к стоимости основных фондов по отраслям экономики региона; отношение инвестиций в основной капитал, а также экспорта региона к ВРП; уровень рентабельности реализованной продукции (работ, услуг) предприятий и организаций промышленности региона; объем платных услуг на душу населения региона; число малых (микро-) и средних предприятий в расчете на 1000 человек населения; уровень безработицы в регионе и др. Но при выборе показателей важно, на наш взгляд, соблюдать требование – показатели должны быть использованы для оценки конкурентоспособности экономики региона с точки зрения степени реализации регионом его конкурентных преимуществ.

К числу конкурентных преимуществ Кабардино-Балкарской Республики (далее КБР) относятся:

- 1) потенциально высокая обеспеченность экономики региона трудовыми ресурсами за счет подрастающего поколения;
- 2) полная газификация населенных пунктов республики;
- 3) разветвленная дорожная сеть хорошего качества;

- 4) наличие запасов полезных ископаемых, продукты глубокой переработки которых востребованы на региональном и российском рынках;
- 5) наличие сырьевой базы для развития животноводства;
- 6) большой гидроэнергетический потенциал рек республики;
- 7) благоприятные природно-климатические условия, в том числе для производства экологически чистых продуктов питания и экотуризма;
- 8) наличие мощного рекреационного потенциала и положительного опыта его использования в прошлом;
- 9) значительное количество объектов, привлекательных для развития различных видов внутреннего туризма (рекреационный, спортивный, познавательный, гастрономический, медицинский);
- 10) широкий спектр законодательно установленных мер государственной поддержки инвестиционной деятельности [1, с. 296].

Реализация этих конкурентных преимуществ требует осуществления эффективной инвестиционной политики, направленной на повышение инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности региона.

В основные задачи инвестиционной политики КБР входят: формирование привлекательного имиджа республики; развитие законодательного, организационного, инфраструктурного и информационного обеспечения инвестиционной деятельности; участие в национальных проектах и инвестиционных программах различного уровня; продвижение инвестиционных проектов предприятий региона на все виды рынков; содействие отраслевым предприятиям в привлечении инвестиций.

Приоритеты инвестиционной политики КБР направлены на развитие потенциала республики в целях обеспечения опережающих темпов роста экономики, оптимизации ее структуры и повышения конкурентоспособности экономики региона. Приоритетом Инвестиционной стратегии в рамках развития территорий является выравнивание инвестиционной привлекательности муниципальных образований республики, содействие активному привлечению инвестиций в рамках программ развития муниципальных образований.

Для целей реализации инвестиционных проектов приоритетными отраслями КБР являются: агропромышленный комплекс; туризм и рекреация; строительный комплекс: производство строительных материалов и развитие жилищного строительства; гидроэнергетика; металлургический и нефтехимический комплекс; социальная сфера и жилищно-коммунальное хозяйство; научно-образовательный и инновационный комплекс. Реализация крупных инвестиционных проектов позволит сформировать в каждом муниципальном районе или городском округе зоны опережающего роста, которые будут выступать в качестве локомотивов роста не только для этих районов, но и для республики в целом.

В Зольском, Баксанском, Чегемском, Прохладненском, Терском, Лескенском, Урванском муниципальных районах и городском округе Баксан планируется реализация инвестиционных проектов в сфере агро-

промышленного комплекса с использованием технологий глубокой переработки сырья и получения конечной продукции.

Создание и функционирование особой экономической зоны туристско-рекреационного типа намечается осуществить в Эльбрусском и Зольском муниципальных районах, развитие туристско-рекреационной отрасли – в Чегемском и Черекском муниципальных районах. Кроме того, Зольский, Черекский и Чегемский муниципальные районы будут сориентированы на развитие промышленности строительных материалов.

В Зольском, Черекском и Терском муниципальных районах планируется строительство малых гидроэлектростанций. В Майском, Прохладненском муниципальных районах, городском округе Прохладный будет активно развиваться химическая и металлургическая промышленность, транспортная логистика. Особое значение в Инвестиционной стратегии уделяется развитию г.о. Нальчик как административного, финансового и сервисного центра, так как от этого существенным образом зависит рост экономики республики.

Индикаторами реализации Инвестиционной стратегии КБР до 2040 года являются ВРП, объем инвестиций в основной капитал за счет всех источников финансирования, отношение объема инвестиций к ВРП, объем инвестиций в основной капитал на одного занятого в экономике, количество малых (микро-) и средних предприятий в расчете на 1000 человек населения.

За период реализации Инвестиционной стратегии планируется обеспечить рост всех индикаторов, в том числе рост ВРП в 2025 г. по сравнению с 2018 г. (началом реализации стратегии) в 2 раза, в 2030 г. – в 2,7, в 2035 г. – в 3,6 и в 2040 г. – в 4,1 раза. Объем инвестиций в основной капитал за счет всех источников финансирования возрастет в 2025 г. в 1,5, в 2030 г. – в 2, в 2035 г. – в 2,7, в 2040 г. – в 3,6 раза. Объем инвестиций в основной капитал на одного занятого в экономике увеличится в 2025 г. в 1,3, в 2030 г. – в 1,7, в 2035 г. – в 2,1, в 2040 г. – в 2,6 раза. Также намечен рост количества малых (микро-) и средних предприятий в расчете на 1000 человек населения: в 1,1 раза в 2025 г., в 1,2 – в 2030 г., в 1,3 – в 2035 г. и в 1,4 раза в 2040 г. [2].

В заключение необходимо отметить, что реализация инвестиционной стратегии КБР будет способствовать повышению конкурентоспособности экономики на основе использования конкурентных преимуществ региона.

Список использованных источников.

1. Кушбокова Р.Х., Куашева А.А. Развитие туризма как фактор повышения конкурентоспособности экономики региона / Сборник научных трудов национальной университетской научно-практической конференции, приуроченной к 85-летию со дня основания Кабардино-Балкарского государственного университета. Нальчик, 2019. С.295-300.

2. Об утверждении Инвестиционной стратегии Кабардино-Балкарской Республики до 2040 года (с изменениями на 18 октября 2019 года). Распоряжение

Правительства КБР № 500-рп от 24 августа 2018 года (в ред. Распоряжения Правительства КБР от 18.10.2019 № 494-рп) / Электронный ресурс. - Режим доступа: docs.cntd.ru/document/550166087 (Дата обращения: 20.04.2020 г.)

3. Портер Майкл Э. Конкуренция. - М.: Изд. Дом «Вильямс», 2000. - 608 с.

INVESTMENT ASPECTS OF THE COMPETITIVENESS OF THE ECONOMY OF THE KABARDINO-BALKAR REPUBLIC

R.H. Kushbokova, A.A. Kuasheva

*Kabardino-Balkar state University name of H. M. Berbekova
Nalchik, Russia*

The article describes the goals, objectives, territorial and sectoral priorities of investment policy of Kabardino-Balkarian Republic as the most important factor of increase of competitiveness of the region, zones of advanced growth and engines of growth of competitiveness of economy of the Republic, indicators of the implementation of the investment strategy of the region.

Keywords: the competitiveness of the regional economy, competitive advantages of the CBD, the CBD's investment policy, the investment priorities of the region, investment attractiveness of the CBD, investment strategy, areas of faster growth, the drivers of economic growth, investment projects, indicators of implementation of the investment strategy of the region..

УДК 331.1

ЗНАЧЕНИЕ ВНУТРЕННЕЙ АНАЛИТИКИ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ

Е.А. Лазукин, Ж.В. Доможилкина

*ИЭУ (СП) ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»,
г. Симферополь, Россия*

В статье рассматривается одно из современных технологических решений для бизнеса – HR-аналитика, ее возможности и значение, области применения. HR-аналитика представляет собой систему информации о персонале, которая регулярно собирается и обрабатывается, и на основании которой руководство компании принимает решение или оценивает эффективность ранее принятых решений.

Ключевые слова: управление персоналом, HR-аналитика, статистика, человеческие ресурсы.

Для принятия грамотных внутренних управленческих решений сотрудниками на предприятии, необходимо уметь собирать, анализировать и «считывать» статистические данные и факты. Нужно не только оценивать затраты и проводить эффективное обучение, но и строить стратегии по подбору персонала, соотносить производительность с окупаемостью затрат

и многое другое. Данные вопросы помогает решать HR-аналитика – процесс по анализу данных о человеческих ресурсах с помощью аналитики, статистики и обработки данных.

HR-аналитика – это инструмент, который предприятия могут использовать для обеспечения того, чтобы кадровые решения соответствовали их стратегическим целям. HR-аналитика систематизирует, обрабатывает и анализирует данные путем построения математических моделей, поиска скрытых зависимостей и корреляций. Методы и инструменты HR-аналитики, направленные на решение текущих проблем и вопросов организации, помогают превратить сухие данные в глубокие и убедительные рекомендации, побуждающие руководителей и сотрудников к принятию эффективных и обоснованных действий.

Внутренняя аналитика управления персоналом способна решать множество задач; рассмотрим то, какую информацию вообще можно или нужно собирать предприятиям в таблице 1.

Таблица 1 – Информация, используемая в HR-аналитики

О людях	Об окружении	Чтобы найти связь с бизнес показателями
Знания	Доступ к ресурсам	Выручка
Навыки	Культура	Затраты
Опыт	Доступ к информации	Количество контрактов
Ценности	Степень автоматизации	Время вывода новых продуктов на рынок
Индивидуальные качества (скорость усвоения информации, стили обучения и т.д.)	Структуры/процессы и стиль управления	Площадью складов/магазинов
Уровень вовлеченности	Вознаграждение	Частота поставок
Уровень активности в социальных сетях	Эффективность управления	Количество брака

Глубокая аналитика позволяет находить взаимосвязи между различными индикаторами. Аналитика применяет статистические методы (например, регрессионный анализ) к данным, описывающим одновременно кадровые и бизнес-процессы.

Рассмотрим отличительные особенности кадровой аналитики от методов статистического анализа данных, используемых в деятельности кадровых служб:

- HR-аналитика направлена на решение бизнес-задач предприятия, а не только задач отдела кадров;
- анализу подлежат не только корпоративные базы данных, но и социальные сети, государственные базы данных и другие внешние источники;
- для обработки данных используются инновационные методы и инструменты, такие как искусственный интеллект, математическая лингвистика, статистический анализ, краудсорсинг, прогнозная аналитика и др.;
- используются инструменты визуализации бизнес-данных, такие как графики, диаграммы и т.д.;

– разрабатывают модели прогнозирования влияния принимаемых решений в области управления персоналом на показатели деятельности предприятия.

Внутренняя аналитика позволяет определить истинное значение показателей HR – например, индекса вовлеченности – по уровню удовлетворенности клиентов, объемам продаж или доле рынка.

HR-аналитика может быть использована в таких областях, как:

- поиск и подбор персонала;
- удовлетворенность клиентов и вовлеченность сотрудников;
- расчет заработной платы и вознаграждений;
- оценка персонала;
- мотивация персонала;
- обучение персонала;
- планирование численности сотрудников;
- управление эффективностью;
- управление карьерой.

Несмотря на важность, которую предприятия придают системам анализа данных при планировании и управлении персоналом, разнообразие доступных им данных, а также появление более совершенных и простых в использовании инструментов, многие компании не в состоянии управлять персоналом на основе данных.

Чтобы реализовать потенциал своих сотрудников с помощью HR-аналитики, компаниям необходимо:

1. Создавать базу для качественной аналитики.
2. Использовать индивидуальный подход.
3. Стремится к объективности в работе с персоналом.
4. Развитие у HR-специалистов понимания новых технологий как ключевой компетенции.
5. Обеспечение HR-сервис специалистами, умеющими анализировать данные для мониторинга и прогнозирования отсутствия компетенций у сотрудников.

В то же время необходимо усовершенствовать техническую часть программы, интегрировать базы данных для удобства использования. Можете сделать это самостоятельно или пригласить сторонних специалистов.

Таким образом, HR-аналитика является неотъемлемой частью управления организацией. Это позволяет улучшить не только кадровую функцию, но и повысить эффективность работы организации в целом за счет большого круга задач. В то же время к внедрению этой технологии необходимо подходить поэтапно. Помимо внедрения этой технологии, необходимо подготовить специалистов для эффективной работы с ней.

Список использованных источников.

1. Руководство по HR-аналитике для начинающих [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://www.talentmanagement.com.ua/3443-rukovodstvo-po-hranalitike-dlyanachinayushhih> (дата обращения: 17.3.2020).

2. «Международные тенденции в сфере управления персоналом» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/human-capital/russian/hc-2019-global-humancapital-trends-gx-ru.pdf> (дата обращения: 17.03.2020)

3. «HR аналитика: основные тенденции, вызовы и практика» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.pwc.ru/ru/publications/hranalytics.pdf> (дата обращения: 17.02.2020)

THE IMPORTANCE OF INTERNAL ANALYTICS IN THE ORGANIZATION'S PERSONNEL MANAGEMENT

E.A. Lazukin, Zh.V. Domozhilkina

*V.I. Vernadsky Crimean Federal University
Simferopol, Russia*

The article deals with one of the modern technological solutions for business – HR Analytics, its capabilities and significance, application areas. HR Analytics is a system of personnel information that is regularly collected and processed, and based on which the company's management makes decisions or assesses the effectiveness of previously made decisions.

Keywords: HR management, HR Analytics, statistics, human resources.

УДК 331.1

К ВОПРОСУ СНИЖЕНИЯ ТРАВМАТИЗМА В ПРОИЗВОДСТВЕННОМ ПОДРАЗДЕЛЕНИИ УИС

Р.А. Левкин, М.В. Курилов, В.А. Хрипин

*Академия ФСИН России
г. Рязань, Россия*

Снижение травматизма в производственном подразделении УИС является важным аспектом при привлечении к труду осужденных, занятость которых является значимым фактором в процессе социализации и адаптации в современных социально-экономических условиях. При этом интеграция возможных методов мотивации труда может положительно повлиять на результат коррекционных процессов. С целью снижения несчастных случаев на производстве необходимо выделять материальные средства на улучшение условий труда.

Ключевые слова: травматизм, несчастный случай, условия труда, оборудование, мотивация труда, эффективность производства.

Опасность оборудования и технологических процессов, проявляющаяся на стадии эксплуатации, закладывается, главным образом, при их проектировании. Поэтому огромное значение имеет учет требований безопасности при разработке и осуществлении производственных процессов.

Безопасность производственных процессов заключается в соответствующем выборе: технологических процессов, производственных помещений, способов хранения и транспортирования заготовок, готовых изделий и отходов производства, средств защиты работающих. Большое значение имеет правильное распределение функций между человеком и оборудованием в целях уменьшения тяжести труда, а также организация профессионального отбора и обучения работающих.

Для снижения травматизма, при выполнении работ в производственных подразделениях УИС необходимо:

- устранить непосредственный контакт работников с вредными веществами;
- стремиться к замене вредных технологических процессов и операций на более безопасные;
- применять комплексную механизацию, автоматизации и дистанционное управление;
- обеспечить применение средств коллективной защиты работающих;
- применять ограждение опасных зон оборудования и защитную блокировку, а также использовать системы контроля и управления технологическими процессами, обеспечивающими защиту работающих и аварийное отключение производственного оборудования;
- комплектовать оборудование средствами сигнализации аварийных режимов, автоматического останова, торможения и отключения от источников энергии;
- применять рациональные режимы труда и отдыха.

Условия труда сильно влияют на повышение производительности труда. При благоприятных условиях труда работоспособность человека повышается, так как отсутствует необходимость в затрате сил на защиту организма от воздействия опасных и вредных производственных факторов. Кроме того, повышается эффективность использования рабочего времени за счет снижения потерь рабочих дней, вызванных временной нетрудоспособностью работников.

К мероприятиям по улучшению условий и охране труда относятся все виды хозяйственной деятельности, направленные на предупреждение, ликвидацию или снижение отрицательного воздействия вредных и опасных производственных факторов на работающих. Эти мероприятия могут быть направлены на улучшение условий и охрану труда, а также повышением уровня его безопасности, что, в целом приводит к улучшению результатов производственной деятельности предприятий.

Основой эффективной работы в системе любой организации являются люди. Нынешний этап развития и глобальная конкуренция, а также быстрый прогресс диктуют условия для эффективного и необходимого взаимодействия всех частей организации на всех уровнях.

Наиболее важным фактором, влияющим на эффективность человеческой деятельности, считается мотивация. Как показывает практика, стиму-

лирование работы осужденных является одним из ключевых аспектов управления эффективностью их работы. Поэтому существует необходимость применения новых методов для повышения эффективности их работы [1,2].

Опираясь на многолетний опыт ученых в мотивации осужденных к работе, можно выделить основные направления. Обычно условно выделяют пять независимых направлений: материальные стимулы; улучшение организации труда; улучшение качества рабочей силы; стимулирование не денежного характера; участие в процессе управления.

Трудно выделить наиболее эффективную последовательность использования вышеуказанных доменов, и следует отметить, что из-за особенностей каждого учреждения следует выделить отдельные домены в соответствии со следующими принципами воздействия.

Первое направление учитывает роль мотивационного механизма оплаты труда, как сложной взаимосвязи между повышением производительности труда и личным восприятием оценки материального стимулирования осужденного. Эта причина, которая является частью системы заработной платы, в силу своей специфики, является слабым фактором, поскольку размер выплат напрямую зависит от общего объема производства всех работающих.

Следующим направлением является улучшение организации труда. Это включает в себя постановку целей, которые характеризуют вовлеченность, расширение рабочих функций за счет навыков и обязанностей, а также обогащение рабочей силы, связанной с ротацией производства и улучшение условий труда. В списке всех этих компонентов наиболее значимым фактором, по объективным и субъективным причинам, может быть улучшение условий труда.

Для осужденных чрезвычайно важно создать необходимый психологический климат, который характеризует общее психологическое отношение команды, вовлеченной в работу. В большинстве исправительных учреждениях этот фактор осложняется рядом конкретных обстоятельств, которые включают в себя: ограниченное и условно короткое время пребывания осужденными в распоряжении производственных подразделений колонии; значительную долю осужденных-иждивенцев [3].

В качестве эффективных рабочих мест для осужденных в исправительной колонии могут быть указаны следующие основания: повышение социальной и личностной значимости труда, желание освоить новую профессию; материальный интерес; создание возможности раскрытия творческих способностей осужденных.

Итак, следует отметить, что совершенствование методов привлечения осужденных к работе должно включать: необходимость создания достаточного количества рабочих мест для всех трудоспособных осужденных, а также предоставление специализированных рабочих мест для осужденных с ограниченными возможностями; обеспечение производства заказами с

максимальной загрузкой производственных мощностей; мотивация заключенных приобретением профессиональных навыков в соответствии с их способностями, склонностями, способствующими социализации; формирование системы мотивации на работе, которая направлена на обучение добровольному участию осужденного в работе.

Для эффективной работы работающих и сокращения несчастных случаев на производстве, необходимо выделять материальные средства на улучшение условий труда, разработку и осуществление мероприятий по снижению производственного травматизма, это в свою очередь дает и экономические результаты, выражающиеся в росте производительности труда; сокращении потерь от травматизма; сокращении затрат на льготы и компенсации [2,4].

Список использованных источников.

1. Буранова Е.А., Игнатьев А.И. Трудовое перевоспитание осужденных в историческом аспекте // Актуальные проблемы организации деятельности органов и учреждений УИС Материалы межвузовской научно-практической конференции, посвященной памяти заслуженного деятеля науки РСФСР, доктора юридических наук, профессора А.И. Зубкова и Дню российской науки. 2017. С. 27-33.

2. Хрипин В.А., Елифанцев Д.А. Проблема эффективности мотивации труда / Социально-экономическое развитие хозяйствующих субъектов, отраслей, регионов: проблемы и перспективы: сб. материалов Всерос. науч.-практ. конф. (Рязань, Владивосток, 25 апреля 2019 г.). – Рязань: Академия ФСИН России, 2019. – 203 с., С. 139-141

3. Зубков А.И. Теоретические вопросы правового регулирования труда осужденных в советских исправительно-трудовых учреждениях. Томск: Изд-во Том. ун-та, 1974.

4. Федоров А.В., Королев В.А., Терентьев А.С. Влияние мероприятий по охране труда на экономическую деятельность предприятия. Экономика и предпринимательство. 2016. № 10-3 (75). С. 911-913.

TO THE QUESTION OF REDUCING INJURIES IN THE PRODUCTION DIVISION OF THE PENAL SYSTEM

R.A. Levkin, M.V. Kurilov, V.A. Khripin

*The Academy of the FPS of Russia,
Ryazan, Russia*

The reduction of injuries in the production division of the penal correction system is an important aspect in attracting convicts to work, whose employment is a significant factor in the process of socialization and adaptation in modern socio-economic conditions. Moreover, the integration of possible methods of labor motivation can positively affect the result of correction processes. In order to reduce industrial accidents, it is necessary to allocate material resources to improve working conditions.

Keywords: injuries, accident, working conditions, equipment, labor motivation, production efficiency.

ЦИФРОВЫЕ ПЛАТФОРМЫ ПРЯМОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРОДАВЦОВ И ПОКУПАТЕЛЕЙ

К.А. Лихачёва, Э.И. Тагирова, Л.З. Фатхуллина

*ФГБОУ ВО «Уфимский государственный авиационный технический университет»
г. Уфа, Россия*

Современный рынок неразрывно связан с цифровой экономикой. Взаимодействие покупателей и продавцов осуществляется с помощью бизнес-моделей, на основе которых создаются онлайн-сервисы, они обеспечивают покупателей нужным товаром в нужное время и месте. Такие онлайн-сервисы должны приниматься на всех предприятиях.

Ключевые слова: цифровизация, цифровая экономика, бизнес-модель, онлайн-сервис, сайт, санаторий.

Современная жизнь неразрывно связано с цифровизацией, которая преобразовала практически все сферы жизни, она усовершенствовала не только современные предприятия, но и способствовала развитию рынка, медицины, образования. Цифровизация базируется на создании массивов информации о объекте воздействия (базы данных), которая в краткие сроки не только собирается, но и обрабатывается, выдавая нужный результат. Для создания таких баз данных используют определенные бизнес-модели, которые строятся на определенных алгоритмах сбора и обработки информации.

Высокая стоимость и востребованность таких баз данных связана с тем, что такие базы данных мгновенно обрабатывают большие объемы данных и выдают конечный результат. Цифровые технологии позволили создать различные бизнес-модели, которые распределяются на различные цифровые платформы.

Цифровые платформы обеспечивают быстрое взаимодействие продавцов и покупателей, снижая транзакционные издержки и другие виды издержек. Для каждой сферы могут применяться разные бизнес-модели и сервисы. Для создания и внедрения таких бизнес-моделей необходим массив информации о клиентах.

Сбор и обработка информации для таких бизнес-моделей осуществляется с помощью заданного алгоритма действий. Алгоритм составляется на основе определения и обработки требуемой информации для выдачи конечного результата. К примеру, такой алгоритм применяется при использовании фильтра поиска, пользователь самостоятельно определяет для себя параметры необходимого товара, а алгоритм осуществляет подборку под заданным критериям. Информация о товаре была создана и обновлена до действий пользователя, поэтому выдаётся конечный результат поиска и подбора нужного товара по заданным критериям. Такие бизнес-модели снижают издержки продавца и покупателя, сокращают время поиска това-

ра и осуществления оплаты и т.д. Рассмотрим применение цифровых платформ и онлайн-сервисов на примере санаториев Республики Башкортостан, которые профилируются на оздоровлении органов дыхания.

Сбор информации по выбранным санаториям будет осуществляться по следующим критериям: размещение, стоимость проживания и питание; и виды медицинских услуг; развлечения и сайт. Развлечения и досуг во всех санаториях одинаковый, к развлечениям относятся библиотека, экскурсии, прокат спортивного инвентаря, кафе, кинозал, тренажёрный зал, залы ЛФК, открытые спортивные площадки. Вышеперечисленные критерии важны для покупателей путёвки в санаторий, так как именно по данным критериям осуществляется выбор санатория. Для оценки санаториев необходимо провести конкурентный анализ рассматриваемых факторов санаториев. Анализ факторов в рассматриваемых санаториях представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Анализ факторов в рассматриваемых санаториях

Критерий оценки санаторий	«Глуховская»	«Здоровье»	«Буровик»	«Прометей»	«Кумысолечебный санаторий им. С.Т. Аксакова»	«Шафраново»	«Бодрость»	«Тонус»
Широкий ассортимент услуг по лечению	4	4	5	3	2	2	5	5
Стоимость путевки	5	4	4	4	2	5	1	3
Новизна номерного фонда	2	2	4	2	2	2	4	4
Инфраструктура	3	4	4	4	4	5	5	4
Досуг	3	3	4	3	2	2	4	4
Питание	4	5	5	4	4	4	5	5
Сайт (реклама)	3	1	2	1	5	4	5	5
Итого в баллах (max – 35)	24	23	28	21	21	24	29	30
В % (max – 100)	68	65	80	60	60	68	82	85

Из таблицы 2 видно, что по всем факторам лидирует санаторий «Тонус», ближайшими конкурентами являются санатории «Бодрость» и «Буровик». По большинству показателей санаторий «Буровик» лучше, однако у санатория нет собственного сайта, поэтому оценка снизилась.

Далее будет проведён анализ использования санаториями цифровых платформ для взаимодействия с покупателями. Санатории могут применять такие бизнес-модели, как Software-as-a-Service (SaaS), которые позволяют покупателям самостоятельно выбирать путёвки и услуги, определять их количество, бронировать и оплачивать их в режиме онлайн. Такие сервисные модели сокращают затраты на персонал, который должен отвечать на вопросы, заниматься бронированием, оплатой услуг, также они создают дополнительные удобства для покупателей, так как покупатели в любое время и в любом месте могут ознакомиться с перечнем товаров и услуг, их стоимостью и приобрести их [1]. Такие бизнес-модели используются непосредственно на сайте, поэтому должны использоваться такие системы как:

- бронирование. Выбор нужной даты заезда и выезда, наличие/отсутствие желаемого размещения;

- выбор желаемых дополнительных, платных, медицинских услуг. В путёвку входит определенное количество медицинских услуг, увеличение каких-либо процедур производится за дополнительную плату, поэтому покупатель может заранее увеличить количество процедур, заплатив заранее за них;

- оплата on-line. Оплата может производиться непосредственно на сайте с использованием различных способов оплаты;

- консультация с онлайн-менеджером по возникающим вопросам. Консультация осуществляется ботом, который предоставляет необходимую информацию по набору и определению ключевых слов, это позволяет

Проанализируем наличие данных систем на сайтах санаториев в таблице 2.

Таблица 2 – Анализ факторов в рассматриваемых санаториях

Система санаторий	«Глуховская»	«Здоровье»	«Буровик»	«Прометей»	«Кумысолечебный санаторий им. С.Т. Аксакова»	«Шафраново»	«Бодрость»	«Тонус»
Бронирование	-	-	-	-	-	-	+	+
Выбор медицинских услуг	-	-	-	-	-	-	-	-
Оплата on-line	-	-	-	-	-	-	-	-
Консультация с онлайн-менеджером	-	-	-	-	-	-	+-	+-

Данных систем в полном объеме не применяются ни в одном санатории. В двух санаториях «Бодрость» и «Тонус» есть система бронирования, однако после ввода данных с клиентом связывается менеджер по продажам путевок санатория, звонок от которого нужно ждать определённое время, что увеличивает время ожидания. Такие онлайн-сервисы используют многие туристические компании, которые создают дополнительную наценку на приобретение путёвки за счёт своей посреднической деятельности. Это создаёт дополнительную стоимость на путёвку. Использование цифровых платформ повышает привлекательность санаториев для трудоспособного населения страны, так как информации на таких сайтах санаториев мало, уточнить вопросы возможно только по телефону, на который могут не ответить персонал, это всё увеличивает время оформления заказа.

Для повышения привлекательности санаториев на туристическом рынке необходимо санаториям и другим учреждениям разрабатывать и применять бизнес-модели для сокращения собственных издержек на персонале, времени на обработку заказов и выдаче информации, а также создавать все необходимые, удобные условия для пользователей, которые заинтересованы в покупке путёвок в санаторий.

Список использованных источников.

1. НИУ ВШЭ (2018б). Технологическое будущее российской экономики: доклад к XIX Апр. междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества / гл. ред. Л.М. Гохберг: - Москва НИУ ВШЭ, 2018.

DIGITAL PLATFORMS FOR DIRECT INTERACTION OF SELLERS AND BUYERS

K.A. Likhacheva, E.I. Tagirova, L.Z. Fathullina

*FSBEI HE Ufa State Aviation Technical University
Ufa, Russia*

The modern market is inextricably linked to the digital economy. Interaction of buyers and sellers is carried out using business models, on the basis of which online services are created, they provide buyers with the right product at the right time and place. Such online services should be accepted at all enterprises.

Keywords: digitalization, digital economy, business model, online service, website, sanatorium.

УДК 331.1

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Т.М. Ложкина, В.М. Шарапова

*Уральский Государственный экономический Университет,
г. Екатеринбург, Россия*

Кадровые проблемы могут снизить производительность труда и моральный дух сотрудников. Также это может помешать расширению бизнеса. Отдел кадров является важной составляющей любой организации или бизнеса. Данный отдел ежедневно обрабатывает запросы сотрудников и вопросы соответствия. Повышая эффективность отдела кадров и оптимизируя некоторые из их наиболее распространенных задач, можно уменьшить дорогостоящие проблемы, связанные с человеческими ресурсами.

Ключевые слова: персонал, отдел кадров, управление, мотивация.

Теоретик и практик управленческой науки А. Файоль под управлением понимал способность предвидеть, организовывать, распоряжаться, согласовывать, контролировать.

Рассмотрим мнение другого специалиста в области управления, П. Друкер, отмечает, что управление – такой вид деятельности, который неорганизованную толпу превращает в производительную группу умеющую эффективно и целенаправленно трудиться, таким образом, управление – это организация людей, взаимодействующая на коллектив, чтобы выполнялись определенные действия и были достижимы поставленные цели.

Управление персоналом может быть проблемой, особенно для малого бизнеса, у которого, как правило, нет отдела кадров. Они могут быть ограничены одним человеком, или эта ответственность может по-прежнему принадлежать генеральному директору.

Независимо от этого, владельцы малого бизнеса должны понимать стоящие перед ними проблемы, чтобы быть готовыми решать кадровые проблемы по мере роста их компании и рабочей силы.

Рассмотрим некоторые особенности управления персоналом. Управление персоналом направлено на то, чтобы извлечь максимальную пользу из людей.

Принцип справедливости – это то, что каждому платят честно и справедливо, по сравнению с его коллегами, работающими внутри компании и за ее пределами. Акцент делается на создании здорового рабочего климата, где люди могут работать со свободой и автономией.

Посмотрим на эти аспекты внимательно:

1. Достижение целей:

Управление персоналом направлено на достижение организационных целей посредством эффективного и действенного использования человеческих ресурсов.

2. Сосредоточенность на людях:

В центре внимания всегда находятся люди - как индивидуально, так и в группе - и их отношения друг с другом. Управление персоналом помогает людям расти и реализовывать свои возможности в максимально возможной степени.

3. Справедливая политика и программы по удержанию талантов:

Привлечение талантов и их наилучшее использование с помощью справедливых и равноправных политик и программ является основной работой кадрового работника.

4. Здоровый климат:

Еще одна важная задача управления персоналом - заботиться о человеке посредством программ социального обеспечения и проложить путь к хорошим отношениям между профсоюзом и руководством [2].

Основная цель управления персоналом - помочь всей организации улучшить знания, навыки, привычки и подходы, которые в конечном итоге продуктивно проявят себя в работе.

Рассмотрим основные проблемы управления персоналом:

Проблема № 1: Оценки

Так чего же на самом деле пытаются компании достичь с помощью оценок? В основном, это стимул для оплаты премий и продвижения по службе, а также инструмент для решения проблемы недостаточной производительности, но это часто упускает из виду. Оценки, как и управление персоналом в целом, должны отвечать на фундаментальные вопросы: как люди улучшаются и как компании улучшаются. Содействие прогрессу важнее измерения. Сотрудники – это люди, способные к бесконечному росту, а не взаимозаменяемые единицы производства.

Вот два примера: Google обнаружил, что ежемесячные индивидуальные занятия приносили ощутимые улучшения в работе менеджера и ко-

манды, и Adobe перешла от традиционного анализа производительности к обратной связи в режиме реального времени.

Проблема № 2: Обучение

Традиционно «обучение» происходит где-то в классе, возможно, на однодневном курсе. Эта модель и болезненно дорогая, и в основном непродуктивная, особенно если учесть, что некоторые люди забывают 90% того, что они узнали за месяц.

Ключевым моментом здесь является то, что обучение является многогранным, активным процессом. Отправка людей обратно в школу не помогает.

Проблема № 3: Мотивация

Независимо от того, какая теория мотивации сотрудников соблюдается, исследования по мотивации делают вывод, что интересная работа, признательность, оплата труда, хорошие условия труда и безопасность работы являются важными факторами, помогающими мотивировать [3].

Проблема № 4: Оформление документов

Одна из проблем сотрудника – это болезненная зависимость от бумажной работы.

Компания может собирать формы для отпуска в более чем 40 разных местах, отправить их в один офис для подписки и в другой офис, для внесения этого договора в электронную таблицу.

Ещё из основных проблем можно выделить текучесть кадров.

Текучесть кадров – это отношение числа сотрудников, которых компания должна заменить в данный период времени, к среднему общему числу сотрудников. Эта огромная проблема для большинства компаний, является дорогостоящим расходом. «Среди основных причин текучести кадров можно выделить следующие» [5]:

- «неадекватная система оплаты труда персонала» [5].
- «неэффективная система подбора и адаптации персонала» [4].
- нет условий для карьерного роста сотрудников.
- несоответствующие условия труда в компании.
- «конфликтные отношения с начальством» [5].
- далек от идеального психологический климат в коллективе, не складываются отношения с коллегами.
- «не созданы условия для выражения творческих способностей» [2].
- «плохая организация труда и менеджмента на предприятии» [1].

Управление людьми является наиболее важной работой, и важность управления человеческими ресурсами общепризнана с разных точек зрения. Социальная значимость управления персоналом очевидна, поскольку она повышает достоинство людей, удовлетворяя их социальные потребности.

Список использованных источников.

1. Джураева А., Коковихин А.Ю. Использование информационных систем при управлении персоналом // Вестник Таджикского национального университета. Серия социально-экономических и общественных наук. 2018. № 8. С. 5-11.

2. Ерёмина Е.В., Ретинская В.Н. Управление персоналом. – Пенза: ПГУ, 2011.
3. Трушков, С.А., Шарапова, Н.В. Управление персоналом в современных условиях // Экономические исследования и разработки. – 2017. – № 2. – С. 77-86
4. Шарапова В.М. Управление персоналом в предприятиях малого бизнеса/В.М. Шарапова, А.А. Крохалев //Аграрное образование и наука. – 2019. – № 1. – С. 7.
5. Причины текучести кадров [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.hr-director.ru/prichiny-tekuchesti-kadrov>, свободный.

PROBLEMS OF HUMAN RESOURCES

T.M. Lozhkina, V.M. Sharapova

*Ural State University of Economics,
Yekaterinburg, Russia*

This article discusses the problems of labor and personnel management. Personnel problems can reduce employee productivity and morale. It can also hinder business expansion. Human resources is an important part of any organization or business. This department processes employee requests and compliance issues daily. By increasing the efficiency of the human resources department and optimizing some of their most common tasks, you can reduce the costly problems associated with human resources.

Keywords: personnel, human resources department, management, motivation.

УДК 338.12.017

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЛОГИСТИКИ.

Я.В. Лоскутова, Д.М. Шакирова

*Казанский Государственный Энергетический Университет
Казань, Россия*

В статье рассмотрен вопрос современной логистики. Дается определение данной отрасли производства, говорится о ее роде деятельности. В работе приводится ряд ключевых показателей эффективности логистической компании. Подробно рассматривается комплекс, из которого состоит любая компания, занимающаяся доставками. Также разбираются основные современные проблемы логистики, приводятся пути их решения.

Ключевые слова: логистика, перевозки, эффективность, комплекс подсистем, современные проблемы.

В современном мире без логистики не обходится ни одна крупная компания. Данная отрасль делопроизводства является ключевой в настоящее время, т.к. покупатели все чаще заказывают свой товар с доставкой на

дом или в другое удобное для них место. Логистика так же занимается доставкой товаров до магазинов, других предприятий и т.д.

Итак, логистика – это область экономической деятельности, основной задачей которой является организация рационального процесса перемещения товаров от производителей до потребителей, от производителей до других производителей и т.п. Иными словами, логистика – это стратегическое управление передвижением товаров.

Сегодня логистика заняла большую часть всей экономики мира. Связано это с тем, что в современном мире становится все больше компаний, которые изготавливают лучшие товары в других странах. Перемещением данных товаров из одной страны в другую также занимается логистикой. Чем быстрее происходит доставка, тем большим спросом будет пользоваться логистическая компания.

Эффективность логистических компаний складывается из следующих показателей [1, С. 73]:

- Экономия средств за счет правильного управления ресурсами компании. Чем ниже стоимость доставки у той или иной компании, тем большим спросом она будет пользоваться. Но из-за низкой стоимости доставки, компании нужно более правильно и экономично распределять свои ресурсы.

- Скорость выполнения доставки. Это является наиболее важной частью эффективности логистической компании, т.к. в современном мире стоимость времени все чаще увеличивается. Достичь высокой скорости доставки можно благодаря постепенному образованию глобальной транспортной сети. Т.е. чем больше стран и городов охватит та или иная логистическая компания, тем быстрее будут осуществляться перевозки, т.к. данная компания практически ни от чего не будет зависеть.

- Оптимизация денежных потоков. Данная часть эффективности логистической компании отвечает за постоянное пополнение бюджета. Ни одна компания не может работать себе в убыток, т.к. это в скором времени может привести к ее закрытию. Чтобы этого не произошло, нужно правильно оптимизировать поток денег в компании: дальность доставки должна быть пропорциональна сумме доставки.

Логистическая компания включает в себя целый комплекс элементов, которые работают для быстрой и дешевой доставки. Данный комплекс состоит из [2, С. 33]:

- Транспорта. Без этого элемента не возможна доставка, поэтому он является базовым и наиболее важным. Транспорт является наиболее сложной системой, включающий в себя:

- Материально-техническую базу. Данная подсистема отвечает за транспортировку грузов. К ней относят все грузовые, легковые и иные автомобили, с помощью которых компания производит доставку.

- Инфраструктуру. Эта подсистема отвечает за обеспечение функционирования перевозок.

- Складов. Склад – здание, в котором временно хранятся товары, которые ждут своей доставки. Складские помещения являются центрами логистических компаний, т.к. туда, как постоянно прибывает, так и отбывают большие объемы товаров, образуя материальные потоки.

- Обслуживания производства. Эта подсистема отвечает за обслуживание процесса перевозки. Т.е. данный отдел в кратчайшие сроки решает все проблемы, которые возникают во время доставки, организует беспрепятственную и безопасную перевозку. Без обслуживания логистическая компания прекратит свое существование.

- Сервиса. Данная подсистема отвечает за взаимодействие логистической компании с покупателем. Этот отдел предоставляет заказчику информацию о возможных способах, времени и иных условиях доставки, согласует эту информацию и передает ее отделу обслуживания производства.

- Закупки. Данный отдел отвечает за без перебойную работу компании путем постоянного мониторинга, анализа и закупок различных материальных нужд компании.

- Персонала. Любое производство и любая компания ничего не смогут добиться и сделать без квалифицированного персонала. Он отвечает за выполнение любых логистических операций.

С развитием данной отрасли экономики образовалось несколько видов логистики [3, С. 91]:

- Транспортная логистика. Отвечает за организацию грузовых перевозок от производителя к покупателю / на склад / производителю. Основными задачами данного вида является выбор оптимального транспортного средства, рационального способа перевозки. Транспортная логистика опирается на выбор такого способа доставки, при котором будут минимальные издержки и риски, максимальные скорость и удобство доставки.

- Складская логистика. Отвечает за организацию грузовой переработки непосредственно на складах, т.е. размещением товаров наиболее рациональным способом, при котором можно без затруднений совершить погрузку / разгрузку, чтобы увеличить скорость доставки.

- Производственная логистика. Отвечает за материальный поток внутри логистической компании, т.е. данный вид занимается оказанием материальных услуг: хранения, фасовка, распределение и т.д.

- Логистика запасов. Отвечает за рациональное распределение и формирование товаров на складах. Правильное распределение позволяет логистической системе быстро и без затруднений реагировать на любые внеплановые ситуации.

Конечно, как и в любой другой отрасли экономики, в логистике также существует ряд проблем. Разберем наиболее распространенные и современные проблемы логистических компаний [4, С. 64]:

- Административная проблема. Данная проблема наиболее распространена в малых и средних логистических компаниях, т.к. там еще не сформировался наиболее устойчивый и постоянный коллектив. Суть про-

блемы заключается в отсутствии специального отдела, который занимался бы всей административной работой в данной компании. Избежать данную проблему можно путем проведения подготовки квалифицированного персонала, который мог бы заняться данным видом работы.

- Кадровая проблема. Данная проблема касается всех, без исключения, логистических компаний. Суть заключается в отсутствии квалифицированных кадров, которые могут выполнять большой объем работ. Решением данной проблемы может служить проведение курсов по повышению квалификации работников в обязательном порядке.

- Нерациональное использование мощностей компании. Данная проблема касается, в основном, малых логистических компаний. Суть проблемы заключается в неверном использовании и распределении возможностей компании, что приводит к понижению скорости доставки и падению спроса. Решением данной проблемы может являться анализ возможностей компании и рациональное перераспределение ее мощностей.

Подводя итог, нужно сказать, что в современном мире большую роль играют логистические компании. Они занимаются распределением, упаковкой и доставкой товаров от производителя до покупателя. Анализ данных показал, что современная логистика складывается из ряда подсистем, которые способны функционировать как вместе, так и по отдельности. Как и любая другая отрасль производства, логистика должна отвечать современным требованиям рынка, поэтому она имеет ряд наиболее важных и распространенных проблем, которые требуют незамедлительного решения.

Список использованных источников.

1. Данильченко М. А. Ключевые показатели эффективности логистики. / Данильченко М. А. – Москва: Актуальные вопросы экономических наук, 2017. – 73с.
2. Левкин Г. Г. Контроль логистических систем. / Левкин Г. Г. – Москва: Юрайт, 2016. – 33 с.
3. Постникова Т. В. Оценка ключевых показателей эффективности поставок. / Постникова Т. В. – Москва: Юрайт, 2018. – 91 с.
4. Сергеев В. И. Ключевые проблемы логистики. / Сергеев В. И. – Москва: Юрайт, 2017. – 64 с.

MODERN PROBLEMS OF LOGISTICS

Y. Loskutova, D. Shakirova

*Kazan State Power Engineering University,
Russia, Kazan*

The article deals with the issue of modern logistics. This branch of production is defined and its type of activity is described. The paper provides a number of key performance indicators for a logistics company. The complex that any delivery company consists of is considered in detail. Also, the main modern problems of logistics are analyzed, and ways to solve them are given.

Keywords: logistics, transportation, efficiency, complex subsystems, modern problems.

УДК 338.434

ОЦЕНКА ОПТИМАЛЬНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПОТЕНЦИАЛА ОРОШАЕМОГО ЗЕМЛЕДЕЛИЯ В ПОВОЛЖЬЕ

Е.А. Маркелова, М.О. Санникова

*ФГБОУ ВО «Саратовский государственный аграрный университет
имени Н.И. Вавилова», г. Саратов, Россия*

В статье рассмотрена динамика наличия и состояния орошаемых сельскохозяйственных угодий, а также дана оценка оптимальности использования потенциала орошаемого земледелия в Поволжском экономическом районе и в Саратовской области в 2013–2019 гг. Обозначены тенденции роста, связанные с оказанием государственной поддержки агропромышленному комплексу.

Ключевые слова: орошаемое земледелие, оптимальность, оросительные сети, государственная поддержка, финансирование затрат

В условиях рискованного земледелия Поволжья одним из важнейших факторов стабилизации сельскохозяйственного производства, гарантированного производства кормов, овощей и другой сельскохозяйственной продукции выступает орошение земель сельскохозяйственного назначения. Интенсивное мелиоративное строительство, начатое в Поволжье во второй половине прошлого века, дало мощный импульс развитию сельскохозяйственного производства. В результате развития мелиорации 25–30 лет назад в Поволжье орошалось около 1,7 млн га, или более 25 % мелиоративного фонда России [1]. В послереформенный период мелиоративному комплексу не уделялось достаточного внимания, что привело к деградации материально-технической базы, к частичной ее утрате и к снижению орошаемых площадей в целом по стране.

Для оценки оптимальности использования орошаемых земель нами проанализированы данные о работе мелиоративных систем, контролируемых региональными управлениями мелиорации земель и сельскохозяйственного водоснабжения Поволжья. В 2018 г. площадь орошаемых земель экономического района составила 1128,2 тыс. га, рост с 2013 год составил 7,3 тыс. га за счет увеличения мелиорируемых земель в Пензенской области (табл. 1). Из имеющихся площадей в экономическом районе поливается 46,8 % (в 2013 году – 42,04 %). В Пензенской области, несмотря на работу по введению в эксплуатацию орошаемых земель поливается менее 9 %, что, однако выше уровня 2013 года, когда степень использования земель составила лишь 1,2 %.

Состояние орошаемых земель также остается на довольно низком уровне, что не позволят оптимально использовать имеющиеся мощности: доля угодий в неудовлетворительном состоянии в целом по экономическому району – 15,6 % и имеет слабую тенденцию к снижению, доля площади, требующей комплексной реконструкции, – 47,9 %. За период иссле-

дования этот показатель возрос в Татарстане (в 2017 к этой категории были отнесены 58 га) и существенно снизился в Ульяновской области (до 1,9 тыс. га за период 2018–2019 гг.). Таким образом негативные тенденции, начавшиеся еще в начале 1990-х годов, когда осуществлялось интенсивное списание орошаемых земель, до сих не могут считаться преодоленными.

Таблица 1 – Мелиоративное состояние орошаемых сельскохозяйственных угодий в Поволжском экономическом районе, тыс. га

Субъект Российской Федерации	Общая площадь орошаемых сельскохозяйственных угодий		Из общей площади орошаемых сельскохозяйственных угодий не поливалось		Неудовлетворительное состояние орошаемых сельскохозяйственных угодий		Площадь, на которой необходимо провести комплексную реконструкцию оросительной сети	
	2013 г.	2019 г.	2013 г.	2019 г.	2013 г.	2019 г.	2013 г.	2019 г.
Республика Калмыкия	80,9	80,9	48,5	43,2	48,9	48,9	48,9	48,9
Республика Татарстан	169,2	169,2	37,0	63,0	4,6	–	–	58,0
Астраханская область	211,0	210,6	142,3	128,3	75,2	76,0	119,4	121,8
Волгоградская область	178,8	178,8	149,5	26,8	25,0	23,3	90,8	102,7
Пензенская область	59,8	67,5	59,1	61,5	0,3	0,2	54,3	59,8
Самарская область	140,0	140,0	123,3	119,1	3,6	3,9	133,5	133,8
Саратовская область	257,3	257,3	84,4	142,3	22,6	23,6	22,7	13,6
Ульяновская область	23,9	23,9	5,6	15,6	–	–	10,0	1,9

Источник: составлено автором по данным Информационного портала ФГБНУ ВНИИ «Радуга» – РадугаИнформ [2].

В Саратовской области степень использования орошаемых площадей также далека от оптимальной, она составляет 44,7 % и характеризуется снижением, что с одной стороны свидетельствует о неэффективном использовании имеющихся ресурсов, а с другой – позволяет говорить о перспективах оросительной мелиорации на основе восстановления и реконструкции имеющихся мощностей. В настоящее время в Саратовской области функционируют 9 мелиоративных систем. По данным ФГБУ «Управление «Саратовмелиоводхоз»» в 2019 году на орошение мелиоративными системами области было направлено 67,4, на обводнение территорий – 38,7 млн куб. м воды, что составляет 34,3 и 19,7 % от общей водоподачи соответственно (табл. 2). Всеми мелиоративными системами в совокупности полито в 2019 году 75 тыс. га, что составляет лишь 27,8 % от проектной площади обслуживания. Физический износ по балансу составил от 80 до 87 %, фактический износ в большинстве случаев несколько ниже, реконструкции систем проводились до 2014 года. Обеспеченность машинами и механизмами различна и колеблется от 40 % до 83 %.

В последние годы в Саратовской области ведется работа по восстановлению орошаемых земель. Так, в 2017 году было введено 14,3 тыс. га орошаемых сельскохозяйственных угодий, в 2018 году – 7,6 тыс. га, в 2019 году – 8,5 тыс. га, в 2020 году планируется ввести 16,9 тыс. га, проводятся культуртехнические мероприятия, реконструкция и техническое перевооружение систем орошения. В 2019 году приобретено 78 дождевальных

машин разных марок, для возделывания кукурузы на зерно и силос, сои на зерно, кормовых культур, картофеля; а также 15 систем капельного орошения для овощных культур и вновь заложённых садов [3]. Финансирование соответствующих затрат осуществляется в рамках Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия [4], с 2019 года национального проекта «Экспорт продукции АПК». Таким образом в последние три года наметилась тенденция восстановления потенциала орошаемого земледелия в области, что позволяет говорить о переломе в долговременном периоде деградации мелиоративного комплекса.

Таблица 2 – Технические характеристики мелиоративных систем
ФГБУ «Управление «Саратовмелиоводхоз»» в 2019 году

Мелиоративная система	Водораспределение, млн куб. м				Проектная площадь, обслуживаемая мелиоративной системой, тыс. га	Фактически полито, тыс. га	Физический износ по балансу, %	Фактический физический износ, %	Обеспеченность машинами и механизмами, %
	Обводнение	Орошение	Рыборазведение	Прочие нужды					
Александрово-гайская	13,06	–	–	–	9,20	7,90	85,00	87,00	40,00
Балаковская	2,12	1,07	–	–	48,00	3,90	83,00	80,00	63,00
Ершовская	6,88	2,18	–	–	47,60	2,60	80,00	73,00	71,00
Калининская	–	1,06	0,68	–	23,40	2,08	84,00	82,00	67,00
Новоузенская	0,34	–	–	0,38	9,30	6,80	87,00	85,00	59,00
Приволжская	10,26	42,15	–	4,00	56,50	33,55	82,00	80,00	73,00
Ровенская	1,96	3,13	–	–	13,37	2,10	87,00	85,00	67,00
Саратовский канал	0,73	–	–	72,68	26,00	–	87,00	85,00	...
Энгельсская	3,39	17,84	–	12,88	36,37	16,07	87,00	85,00	83,00
Итого	38,74	67,43	0,68	89,94	269,74	75,00	х	х	х

Источник: составлено автором по данным Информационного портала ФГБНУ ВНИИ «Радуга» – РадугаИнформ [2].

Восстановление орошаемого земледелия и оптимальное использование его потенциала позволит не только достичь высокого уровня продуктивности земель, вовлечь в сельскохозяйственный оборот неиспользуемые мелиорированные земли, но и минимизировать риски потери урожая в результате неблагоприятных природно-климатических факторов, создать гарантированную кормовую базу животноводства, обеспечить водой сельские территории, создать рабочие места, повысить уровень жизни сельского населения.

Список использованных источников.

1. Механизм экономической оценки эффективности оросительной мелиорации в различных почвенно-климатических зонах Поволжья / Черняев А.А. и др. – ГНУ ПНИИЭО АПК. – Саратов: 2012. – 30 с.

2. РадугаИнформ : Информационный портал ФГБНУ ВНИИ «Радуга». – URL: <https://inform-raduga.ru> (дата обращения: 20.04.2020).

3. Министр сельского хозяйства Татьяна Кравцева доложила в Саратовской областной Думе по вопросу мелиорации земель // Правительство Саратовской области : официальный портал. – URL: http://saratov.gov.ru/gov/news/ministr_selskogo_khozyaystva_tatyana_kravtseva_dolozhila_v_saratovskoy_oblastnoy_dume_po_voprosu_mel/?sphrase_id=498934 (дата обращения: 20.04.2020).

4. Постановление Правительства РФ от 14 июля 2012 г. № 717 «О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия» / Портал ГАРАНТ.РУ. – URL: <https://base.garant.ru/70210644/> (дата обращения: 20.04.2020).

ASSESSMENT THE OPTIMAL USE OF THE IRRIGATED AGRICULTURE POTENTIAL IN THE VOLGA REGION

E.A. Markelova, M.O. Sannikova

*Saratov State Vavilov Agrarian University,
Saratov, Russia*

The article considers the dynamics of the availability and condition of irrigated agricultural land, and also assesses the optimal use the irrigated agriculture potential in the Volga economic region and in the Saratov region in 2013-2019. The growth trends associated with the provision of state support to the agro-industrial complex are outlined.

Keywords: irrigated agriculture, optimality, irrigation networks, state support, cost financing

УДК 338

ЭФФЕКТЫ РЫНОЧНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ В УСЛОВИЯХ НОВОЙ КОРОНОВИРУСНОЙ ИНФЕКЦИИ

Е.В. Медведева¹

*ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный университет
промышленных технологий и дизайна», г. Санкт-Петербург, Россия*

В статье рассмотрено как на экономике отразилась пандемия коронавируса. Какие из сфер больше всего пострадали от введенных мер, а какие организации только преумножили свой капитал. В ходе работы были выделены пути адаптации бизнеса под новые запросы. Изучено на какую поддержку со стороны государства могут рассчитывать владельцы малого и среднего бизнеса при ухудшении ситуации.

Ключевые слова: экономика, бизнес, удаленная работа, онлайн-деятельность, карантин, сокращение расходов.

¹ Научный руководитель: к.э.н., доцент Леонов С.А.

Экономика – это деятельность, без которой невозможно представить наш мир. Это некий организм, который не перестает двигаться ни при каких условиях. Даже представить было трудно, что может повлиять или, того хуже, приостановить работу этого огромного вечного двигателя. Коронавирус стремительно захватил большинство сфер экономики. Бизнес во всех странах замедлил темпы своего экономического роста, на производстве стал наблюдаться умеренный спад. Сложно предположить, как долго продлятся ограничения для бизнеса в условиях коронавируса. Из-за отсутствия резервов многие страны становятся плохо защищенными от воздействия пандемии. Как важно сейчас руководителям найти баланс между предпочтениями в экономике и карантинными мерами.

Пандемия коронавируса сказывается на жизни людей, от которых напрямую зависит предпринимательская деятельность и бизнес. В зависимости от сферы деятельности это влияние может быть положительным или отрицательным. На законодательном уровне были запрещены массовые мероприятия и любые скопления людей больше 50 человек. Врачи рекомендуют дистанцироваться от внешнего мира, меньше выбираться из дома, переводить сотрудников на удаленную работу. По каким сферам ударило особенно? И какие отрасли сейчас зарабатывают?

Пандемию на себе больше всего ощущают торговые центры, магазины и иные непродовольственные точки. Самым сложным аспектом для ретейлеров в сложившейся ситуации является отсутствие возможности исполнения обязательств перед своими основными партнерами. Из-за резкого сокращения прибыли фирмы оказались в такой ситуации, что не могут нести расходы в докризисном объеме: руководители вынуждены отправлять персонал в неоплачиваемые отпуска или сокращать штат, арендованные помещения не отрабатывают свою стоимость, а расходы на маркетинг и рекламу теряют смысл. Так же существуют задолженности перед банками и государством, которые невозможно игнорировать. Перед руководителями стоит вопрос правильной расстановки приоритетов платежей. Для сохранения бизнеса избирается следующий план работы в период кризиса. В обязательном порядке совершаются налоговые выплаты и проценты банкам, а также важным является сохранение рабочих мест и максимально возможный в подобной ситуации доход сотрудников. Необходимо так же наладить отношения с поставщиками товара и арендодателями. Все компании расставляют приоритеты по-своему, но отказаться от такого сложного выбора не получится.

Спрос рождает предложение – отлично можно использовать это правило, чтобы сейчас зарабатывать, что и делают некоторые направления бизнеса. К ним относятся интернет-магазины с доставкой на дом всего необходимого. Привезти могут все, что нужно людям в их повседневной жизни: продукты питания, предметы гигиены, даже детские игрушки и всякие развлечения для семейного досуга. Из-за закрытия фитнес залов, увеличился спрос на товары для домашних тренировок. Продажа ковриков для йоги, например, выросла на 120%. Даже дезинфицирующие средства, маски, перчатки,

которые было не достать в первые дни карантина, появились в интернет-магазинах в свободном доступе. Активно развиваются порталы с онлайн-играми и видеопорталы. Премьеры некоторых фильмов не стали переносить, а анонсировали показы новинок в онлайн-кинотеатрах. По подсчетам Ozon, количество подписок на сайтах увеличилось на 200%. Пандемия коронавируса помогла вырасти сервисам видеосвязи. С началом карантина и переводением сотрудников на удаленную работу, акции ZoomVideoCommunications – разработчика сервиса видеоконференций Zoom – выросли на 30%. Так же на фоне карантина подросла популярность корпоративного мессенджера Slack, который тоже предоставляет услуги видеосвязи. Но успех Zoom на него не распространился т. к. модель работы Slack состоит в предоставлении бесплатной подписки в расчете на то, что в дальнейшем компания-пользователь приобретет корпоративную подписку, чтобы пользоваться дополнительными функциями. [1]

Предприниматели во всем мире сейчас находятся в раздумьях как адаптировать свой бизнес под запросы теперешнего клиента и зарабатывать на том, что сейчас востребовано. А у компаний, которые оказались в безвыходной ситуации есть возможность получить поддержку со стороны государства. Итогового плана по помощи бизнесу пока нет, но Правительство уже утвердило ряд мер. По утверждению Председателя Правительств РФ около 300 миллиардов рублей выделено в антикризисный фонд поддержки бизнеса. Министерство экономики и развития разработало проект механизма отсрочки по выплате кредитных платежей для малого и среднего бизнеса, пострадавшего из-за пандемии коронавирусной инфекции. Оплату процентных платежей за полгода планируется разделить поровну между государством, банками и самими предпринимателями. Некоторые детали проекта еще предстоит согласовать. Минэкономразвития пояснило, что меры поддержки будут касаться не всего сектора МСП, а только предприятий наиболее пострадавших отраслей. Еще одной мерой по поддержанию бизнеса является введение налоговых каникул для туристической отрасли и авиакомпаний. Так же власти временно не будут инициировать процедуры банкротства из-за возникающих перед бюджетом задолженностей. Малому и среднему бизнесу было разрешено отсрочить арендные выплаты за государственное имущество. [2]

Пока нет инструмента, который как по волшебству исправил ситуацию и гарантировал всем организациям выживание. Для того чтобы сохранить свой бренд, команду, клиентов, аудиторию и доверие, компаниям необходимо пробовать разное и проявлять гибкость. Любому бизнесу давно уже нужно было адаптировать свою работу под онлайн – это помогает сохранить время, а оно является сейчас одним из самых дорогих ресурсов. Клиенты предпочитают заказывать и получать все на одном месте, а не тратить время на ходьбу по магазинам. Но быстро и без особых затрат перевести любой бизнес в онлайн не так уж и легко. На фоне всего происходящего трудно мыслить позитивно и строить планы на будущее, но и в

сложившейся ситуации можно найти свои плюсы. Карантин когда-нибудь закончится, и предприниматели вернутся в свой родной и освоенный офлайн, но и онлайн уже будет настроен и работать как часы, что поможет выйти бизнесу на новый уровень. Если удалось выбрать новое направление, бизнес удалось переориентировать на работу в онлайн – это будет актуально в любое время. [3, 4, 5, 6]

Ученые предполагают, что эпидемии, вызванные мутировавшими или перекинувшимися на нас вирусами, будут всегда угрожать человечеству и, как показала практика, экономике. Сегодняшний опыт будет очень полезен в будущем как для самой организации, так и ее партнерам.

Список использованных источников.

1. Каланов Г.- Коронавирус помог вырасти сервисам видеосвязи. Zoom прибавил больше всех. //QUOTE ВТБ [Электронный источник]:Режим доступа - quote.rbc.ru/news/article/5e79e18d9a79473f9ed225bb – с экрана, свободный. (Дата обращения 27.04.2020г.)

2. Гальчева А., Е. Чернышова, П. Казарновский - Власти придумали схему помощи малому бизнесу во время пандемии.//QUOTE РБК[Электронный источник]:Режим доступа-www.rbc.ru/economics/25/03/2020/5e7b0b6c9a7947bflac40ded– с экрана, свободный. (Дата обращения 28.04.2020г.)

3. Леонов, С.А. Политика ценообразования медицинской организации как фактор обеспечения устойчивых конкурентных преимуществ [Текст] / С.А. Леонов // Актуальные проблемы экономики и управления. – 2018. - № 2 (18). С. 53-55.

4. Леонов, С.А. Применение принципов цифровой экономики в процессах менеджмента качества на предприятии [Текст] / С.А. Леонов // Вестник факультета управления СПбГЭУ. – 2018. - № 3 (1). С. 71-77.

5. Леонов, С.А. Принципы бережливого производства: новое в управлении здравоохранением [Текст] / С.А. Леонов // Стандарты и качество. – 2018. - № 12. - С. 50-55.

6. Леонов, С.А. Проблемы применения «затратной» модели экономического роста в условиях цифровой экономики [Текст] / С.А. Леонов // Дизайн и технологии 2019. № 69 (111). - С. 96-102.

EFFECTS OF MARKET TRANSFORMATION UNDER THE CONDITIONS OF THE NEW CORONAVIRUS INFECTION

Y.V. Medvedeva

*FSBEI HE"St. Petersburg State University of Industrial Technologies and Design"
St. Petersburg, Russia*

The article discusses how the coronavirus pandemic affected the economy. Which of the areas most affected by the measures introduced, and which organizations have only increased their capital. In the course of work were highlighted ways to adapt the business to new requests. It has been studied what kind of support from the state owners of small and medium-sized businesses can count on when the situation worsens.

Keywords: economy, business, remote work, online activity, quarantine, cost reduction.

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИИ КОНСТРУКЦИИ МОТОР-РЕДУКТОРОВ

Е.В Минаев, А.А Балахнина, И.В Сорока

ФГБОУ ВО «Тольяттинский государственный университет»
г. Тольятти, Россия

Рассматриваются современные тенденции в отрасли приводной техники, т.е. редукторы, мотор-редукторы. Помимо этого сделан краткий обзор видов механических редукторов по различным классификациям.

Ключевые слова: механические редукторы, мотор-редукторы, тенденции развития конструкции, классификация редукторов.

Постановка задачи. Любой механизм в промышленности для своей работы требует источники механической энергии (например, электродвигатель). Однако соединить напрямую источник с конечным потребителем невозможно по причине несоответствия оборотов и крутящего момента. Для решения этой задачи служат редукторы. Задачей статьи является освещение видов редукторов и современные тенденции при их проектировании.

Ход исследования. Редуктор (от лат. *reductor* – отводящий назад, приводящий обратно) – это механизм, входящий в приводы машин и служащий для снижения угловых скоростей ведомого вала с целью повышения крутящих моментов.

Различают механические редукторы общего и специального назначения. Первые представляют собой самостоятельные агрегаты, используемые в приводах машин; вторые – разработаны для узкоспециализированных отраслей (автомобильной, авиационной и пр.) и должны соответствовать специфике и параметрам конкретного применения.

Из сохранившихся источников следует, что первые редукторы появились еще в Древней Греции. Их называли «Архимедов винт». Исходя из названия, можно сказать, что они являются прародителями современных червячных редукторов. За все время существования, редукторы постоянно развивались – появлялись новые варианты зацепления, применялись новые материалы, усовершенствовались методы обработки и пр. На данный момент существует следующая классификация: по типу передач (цилиндрические, конические, планетарные, волновые), по числу ступеней (одноступенчатые, двухступенчатые, многоступенчатые), по расположению осей входного/выходного валов в пространстве и относительно друг друга (сосные, параллельные, угловые).

В наше время все большую популярность набирают мотор-редукторы. Они представляет собой агрегат, в корпусе которого объединены механический редуктор и электродвигатель. Конструкция мотор-редуктора имеет ряд отличий от отдельных вариантов. Корпус передачи изготавливается с

большим запасом прочности, обеспечивающим надежное функционирование устройства с закрепленным тяжелым мотором. В ведущей шестерни редуктора предусматриваются отверстия для установки приводного вала мотора. Для монтажа двигателя на корпусе выполняются специальные посадочные места. Можно использовать любые типы электродвигателя, но чаще всего встречаются стандартные асинхронные.

Принцип работы такой же, как и у обычного редуктора. При этом имеются преимущества. Так как мотор-редуктор представляет собой единый агрегат, то в технологической установке требуется закладывать одно место установки, вместо двух. Нет необходимости подбирать муфту. При монтаже не требуется выверять соосность валов двигателя и редуктора. Хотя сейчас это не представляет большой сложности, так как существует достаточно точный лазерный метод контроля соосности (Рисунок 1).

Установка представляет собой две стойки с призматическими опорами и устройствами для их закрепления на валах в виде хомутов из роликовой цепочки с зажимами. На одну стойку устанавливается лазер, на другую – камера с фотоматрицей. Все соединено с пультом управления с монитором. Если валы не соосны, то при повороте валов, луч лазера прочерчивает на фотоматрице некоторую кривую. По форме этой кривой микропроцессорная система высчитывает смещение валов по горизонтали и вертикали, а также определяет углы перекоса.



Рисунок 1 – Лазерная установка для контроля соосности валов при монтаже оборудования

Выглядит просто, но все же требует определенных затрат. Помимо вышеизложенного, к преимуществам мотор-редукторов относят: меньшую массу, меньшие габариты, а также более низкую стоимость. Серьезным недостатком является отсутствие демпфирующих муфт, которые способны «расцеплять» валы при больших динамических нагрузках. Поэтому при

выборе мотор-редукторов нужно учитывать запас по динамической прочности. Менее значительным недостатком считают низкую ремонтпригодность. В случае выхода из строя механической части, агрегат меняют полностью. Отказ же электродвигателя не столь критичен, так как его замена допускается большинством конструкций мотор-редукторов.

На сегодняшний день разработано большое количество мотор-редукторов. Различия заключаются в принципе построения механической части, выборе электродвигателя и общей геометрии. Классификация устройств ведется по нескольким признакам:

1. По типу механического зацепления: цилиндрические, конические, червячные, планетарные, волновые.
2. По взаимному расположению входного и выходного валов: соосные, параллельные, угловые.
3. Исходя из передаваемых мощностей: мотор-редукторы обычного размера, мини мотор-редукторы.
4. По типу присоединения к процессу: с односторонним выходным валом, двухсторонним выходным валом, с полым выходным валом.
5. По количеству ступеней: одноступенчатые, двухступенчатые, многоступенчатые.

По сути, классификация мотор-редукторов аналогична классификации обычных редукторов.

Цилиндрические мотор-редукторы. Получили большое распространение благодаря простоте и невысокой стоимости. При этом имеют высокий КПД, достаточно долговечны и надёжны. Однако не допускается их произвольное расположение в пространстве, из-за чего ограничена область их применения. В зависимости от конструкции цилиндрические мотор-редукторы выполняются с соосными или параллельными валами; количество ступеней может различаться от одной до шести; по расположению шестерен и компоновке выделяют вертикальные и горизонтальные.

Конические мотор-редукторы. Мотор-редукторы, в механической части которых используются конические шестерни. То есть у них перпендикулярное расположение входного и выходного валов, что позволяет выгоднее устанавливать агрегат в проектируемых конструкциях. Но подобный тип имеет множество недостатков: сложность изготовления шестерен, небольшое передаточное отношение, высокую стоимость.

Червячные мотор-редукторы. Набирающий популярность тип мотор-редукторов. Как следует из названия, механической передачей в этом случае выступает червячная пара. Она обеспечивает большое передаточное отношение при малых габаритных размерах. Главной особенностью является стопорение механизма при приложенной силе к выходному валу. Благодаря чему червячные мотор-редукторы часто используют в подъемно-транспортных устройствах. К плюсам также можно отнести нетребовательность к положению установки. Из недостатков – низкий КПД и повышенное тепловыделение.

Планетарные мотор-редукторы. В механической части расположена планетарная передача. Данный тип получил распространение в небольших устройствах привода. Характеризуется высоким передаточным отношением и способностью работать с большими нагрузками. Однако имеет повышенную стоимость.

Волновые мотор-редукторы. Волновая передача является дальнейшим развитием планетарной. Также имеет большое передаточное число, но отличается плавностью хода и обеспечением точного позиционирования выходного вала. Тем не менее, из-за высоких требований к изготовлению, а, следовательно, высокой конечной стоимости, не получил повсеместного распространения.

Мини мотор-редукторы. Стоит упомянуть о них отдельно. Мини мотор-редукторы незаменимы при создании точного высокотехнологичного оборудования. Например, в миниатюрных устройствах автоматики и роботах. Существуют различные варианты исполнения, но конечной целью таких устройств является не поддержание требуемой скорости, а точное позиционирование отдельных элементов. При этом нередко обычные электродвигатели заменяются на шаговые.

На данный момент в мире существует несколько лидирующих компаний, занимающихся созданием мотор-редукторов. Watt Drive – немецкое инженерное бюро по приводным технологиям для мотор-редукторов и приводных агрегатов. Vonfiglioli – итальянская компания, лидер рынка приводных систем (в общем). Bauer – немецкая компания, ведущий мировой разработчик и производитель. Getriebebau NORD – немецкая компания, тоже один из лидеров в отрасли приводной техники. ROSSI S.p.A. – итальянская компания, одна из крупнейших производителей мотор-редукторов в Европе. Все эти иностранные компании ведут деятельность по разработке, производству и продаже мотор-редукторов. За последнее время не было революционных идей в плане механической части (новые виды зацепления). Поэтому все силы компаний направлены на оптимизацию конструкции, усовершенствование видов обработки и внедрению новых материалов.

Сейчас на стадии проектирования много времени тратится на оптимизацию конструкции корпуса. Он должен быть прочным, обеспечивать хороший теплоотвод от внутренних деталей, иметь не большие габариты (для экономии окружающего пространства и залитого масла) и быть дешевым в производстве. Для этих целей мотор-редукторы, передающие крутящий момент до 600 Нм стали изготавливать из алюминия. При производстве применяется процесс литья под давлением. Для более «тяжелых» версий, передающих крутящий момент более 800 Нм как и раньше используют чугуны.

При проектировании механической части упор делается на точность изготовления и соответствие стандартам обработки, что позволяет увеличить срок службы агрегата и уменьшить шум при работе.

Оптимизированная конструкция мотор-редуктора позволяет увеличить сервисные интервалы инспекций уплотнения и замены масла. А у некоторых моделей «легких» мотор-редукторов (до 600 Нм) теперь нет необходимости в техническом обслуживании (в том числе и замене масла).

Выводы. В ходе исследования освещена классификация редукторов и мотор-редукторов. Выявлены основные тенденции при проектировании мотор-редукторов. К ним относят: улучшение качества механообработки и строгое соблюдение стандартов, постоянная оптимизация конструкции корпуса редуктора, применение новых материалов при изготовлении.

Список использованных источников.

1. Ермак, В. Н. Теория механизмов и машин (краткий курс): учеб. пособие. – Кемерово, 2011. - 164 с.
2. <http://ptkprofit.ru/stati>
3. <https://stankiexpert.ru/tehnologicheskaya-osnastka/zapchasti/motor-reduktor.html>
4. <https://reductor58.ru/library/istoriya-sozdaniya-reduktora>
5. <http://ptkprofit.ru/stati?id=61>

MAIN TRENDS IN DEVELOPING THE DESIGN OF MOTOR REDUCERS

E. V. Minaev, A. A. Balahnina, I. V. Soroka

*FSBEI HE "Togliatti state University"
Togliatti, Russia*

Modern trends in the field of drive technology, i.e. reducers, gear motors, are considered. In addition, a brief overview of the types of mechanical gear-boxes for various classifications.

Keywords: mechanical reducers, gear motors, design trends, classification of reducers.

УДК 633

КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СИСТЕМЫ МУНИЦИПАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ

Н.А. Минякина

*Хакасский государственный университет им. Н.Ф. Катанова,
г.Абакан Россия*

Данная статья посвящена исследованию отдельных проблем, характерных для области кадрового обеспечения системы муниципальной службы и профессиональной подготовки муниципальных служащих. На основе проведенного исследования авторами предлагаются определенные меры по решению этих проблем.

Ключевые слова: кадровый потенциал, профессиональная подготовка кадров; муниципальная служба, замещение должностей, кадровая работа.

Кадровое обеспечение в системе муниципального управления неэффективно для обеспечения должной подготовки, переподготовки и повышения квалификации персонала. Наиболее важным условием успешного решения общественных задач и укрепления государственности страны является совершенствование системы управления, так как персонал системы муниципальной службы может обеспечивать реализацию решений, направленных на модернизацию жизни общества. Кадровый потенциал представлен на рисунке 1.



Рисунок 1 - Кадровый потенциал

Особую значимость в системе муниципальной службы и местном самоуправлении имеет кадровый потенциал т.е люди которые обладают профессиональными умениями, высокой квалификацией, необходимыми знаниями и соответствующими компетенции которые необходимы на муниципальной службе.

Если вести речь о совершенстве системы муниципальной службы то важным условием как раз и является профессиональный кадровый состав [3, с. 158]. Основными направлениями работы по развитию муниципальной службы является оценка состояния кадрового состава, использование кадрового состава и тенденции развития.

Как известно, «кадровый потенциал» представляет собой совокупность всех знаний и способностей работников той или иной организации, направленные на решение определенных задач.

В целях формирования должного кадрового потенциала законодатель в ст. 32 Федерального закона от 02.03.2007 N 25-ФЗ определяет приоритетные направления формирования кадрового состава:

- 1) соответствие профессиональным качествам и компетенциям;
- 2) содействие продвижению по службе (ротация);

3) подготовка кадров для муниципальной службы (профессиональное образование);

4) формирование резерва муниципальных служащих;

5) аттестация муниципальных служащих.

6) применение современных технологий подбора кадров.

Динамика работников государственных органов и органов местного самоуправления в Сибирском Федеральном округе РФ представлено в таблице 1.

Таблица 1 - Динамика работников государственных органов и органов местного самоуправления в Сибирском Федеральном округе РФ, чел.

Регион	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год	2019 год	Отклонение (+;-)
Сибирский федеральный округ	330998	323539	320995	325243	280715	-50283
Республика Алтай	6849	6394	6714	6725	6638	-211
Республика Бурятия	16350	16211	15878	16291		-16350
Республика Тыва	8110	7971	7689	8184	8086	-24
Республика Хакасия	11776	11216	11066	11187	11390	-386
Алтайский край	41281	39776	38616	39614	39012	-2269
Забайкальский край	25690	24348	24241	24107		-25690
Красноярский край	53999	51868	51565	51916	51468	-2531
Иркутская область	43080	41868	42351	42578	42271	-809
Кемеровская область	38823	38206	37699	38254	37636	-1187
Новосибирская область	41055	38997	38667	39139	37876	-3179
Омская область	29971	28946	28679	28855	28170	-1801
Томская область	14014	17738	17830	18393	18168	4154

По данным таблицы 1, численность работников государственных органов и органов местного самоуправления сократилось. Тем не менее, данные федерального статистического наблюдения показывают, что численность работников, замещающих должности муниципальной службы на период с 2017 по 2018 гг. уменьшилась на 0,79% с 2123331 чел. до 2106660 чел.

На примере конкретного округа России, а именно Сибирского федерального округа, можно увидеть, на сколько сократилось число работников органов местного самоуправления с 2017 по 2018 гг. В 2017 году численность работников, замещающих должности муниципальной службы составляла 325243 человек. По сравнению с 2017 годом в 2018 г. наблюдается уменьшение на 13.69%, что составляет 280715 человек.

Одним из инструментов который влияет на повышение эффективности муниципального управления, является подготовка кадров для органов местного самоуправления и для формирования кадрового резерва муниципальной службы. Если у муниципальных служащих и работников органов местного самоуправления будут отсутствовать необходимые знания, умения, профессиональные навыки и опыт, то это приведет к потере авторитета данных органов у населения региона или страны в целом.

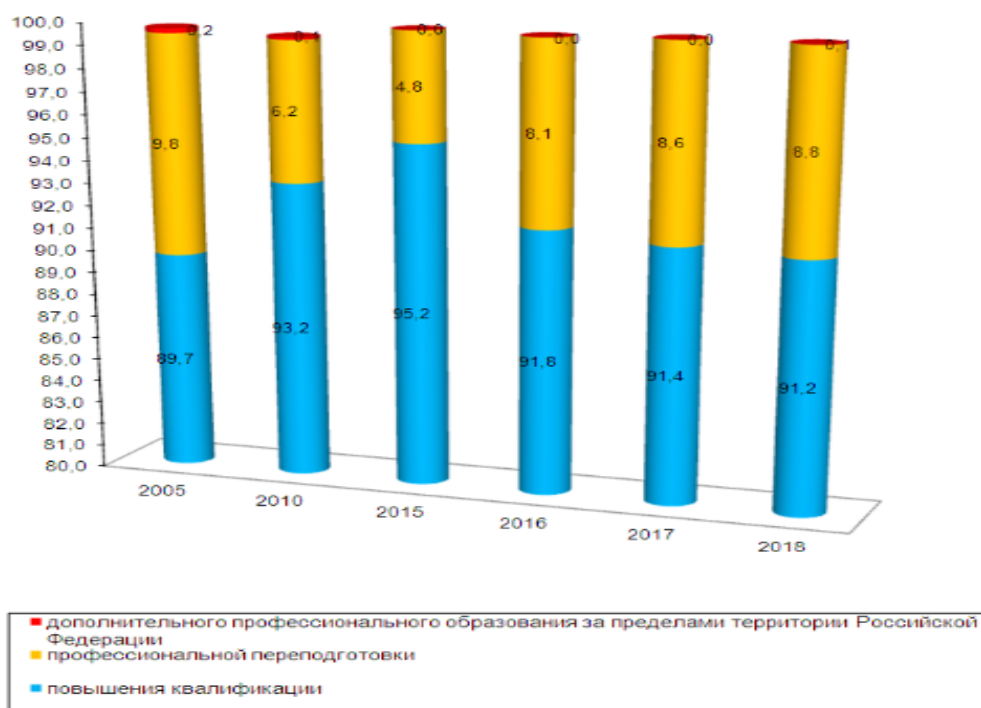


Рисунок 2 - Обучение кадров муниципальной службы по программе дополнительного профессионального образования (переподготовка)

На данный момент передовые обучающие программы применяются в незначительном числе муниципальных образований. Обучение персонала [5, с. 5] способно оказать огромное влияние на последующую эффективность оказания муниципальных услуг.

Давая оценку кадровому обеспечению муниципальной службы необходимо выделить такие проблемы как:

- низкая квалифицированность сотрудников;
- недостаток молодых кадров;
- неструктурированная система подбора и оценки персонал;
- другие проблемы.

Необходимы такие мероприятия, которые помогут решить данные проблемы и на наш взгляд, они такие:

- создать благоприятные трудовые условия;
- повысить престиж муниципальной службы, а не только службы в высших органах власти;
- внедрение непрерывной системы обучения сотрудников, что позволит повысить профессиональный уровень, а также получить новые знания (например, в области права, знания нормативно-правовой базы и д.р).

Также в современных экономических условиях что в Сибирском федеральном округе, что в целом по стране система подбора кадров на муниципальную службу требует серьезной доработки:

- беспрестанно оценивать профессионализм кандидатов, например, в виде анонимного экзамена;

- включить в систему отбора, кроме стандартных критериев (возраст, опыт работы, образование), компетенцию кандидата на данную должность.

- необходимо сформировать совершенно новую систему оценки квалификации кадрового состава для того, чтобы провести аттестацию текущего персонала муниципальных органов власти. [2, с. 41].

Таким образом, с целью улучшения профессионально-квалификационного состава необходимо использовать современные кадровые технологии, осуществлять постоянный мониторинг кадрового потенциала на муниципальной службе, активизировать процессы обновления кадров, внедрять систему перспективного резерва, тем самым совершенствуя кадровое обеспечение системы муниципальной службы.

Список использованных источников.

1. Банщикова, В.А. Муниципальная служба в России: обзор проблем и путей решения / В.А. Банщикова, С.И. Шупрунов // В сб.: Проблемы организации и деятельности органов местного самоуправления. Мат-лы межвуз. (ежегодного) студ. круглого стола / Отв. ред. Н.В. Кешикова. – Иркутск, 2018. С. 24-30.

2. Бейдина, Т. Е. Местное самоуправление в Российской Федерации: организационно-правовые и кадровые проблемы / Т. Е. Бейдина, С.В. Бейдин, Л.Н. Кухарский, Л.В. Новикова // Вестник ЗабГУ. 2019. Т. 25. № 1. С. 37-45.

3. Зуденкова, С.А. Особенности кадрового обеспечения местного самоуправления / С.А. Зуденкова // Государственное и муниципальное управление в Российской Федерации: современные проблемы и перспективы развития: сб. науч. трудов препод., аспирантов и студентов кафедры государственного и муниципального управления. – М.: Издательский дом ГУУ, 2017. С. 157-161.

4. Лепетикова, И.Ю. Проблемы кадрового потенциала местного самоуправления / И.Ю. Лепетикова // Ростовский научный журнал. 2017 [Электронный ресурс]. URL: <http://rostjournal.ru/?p=1823> (дата обращения 04.01. 2020).

5. Суфиянова, З.И. Формирование и развитие кадрового потенциала в органах местного самоуправления [Электронный ресурс] // NovaInfo. Экономические науки. 2017. №66-1. URL: <https://novainfo.ru/article/13110> (дата обращения 04.01. 2020).

6. Хайрутдинова, Д.В. Проблемы организации муниципальной службы и её совершенствование / Д.В. Хайрутдинова, Д.Н. Тушич // в сб.: Проблемы организации и деятельности органов местного самоуправления. Мат-лы межвуз. (ежегодного) студ. круглого стола / Отв. ред. Н.В. Кешикова. – Иркутск, 2018. С. 117-122.

STAFFING OF THE MUNICIPAL SERVICE SYSTEM

N. A. Minyakina

*Khakass state University named after N. F. Katanov,
Abakan Russia*

This article is devoted to the study of certain problems specific to the field of personnel support of the municipal service system and professional training of municipal employees. On the basis of the conducted research the author offers some measures to address these problems.

Keywords: personnel potential, professional training of personnel; municipal service, replacement of positions, personnel work.

ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ТОРГОВЛИ

А. С. Морозов

ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых» (ВлГУ), г. Владимир, Россия

В статье рассматриваются проблемы инновационного развития коммерции. Показаны перспективы внедрения инноваций для торговых предприятий. Обозначены основные задачи нововведений в коммерции. Рассмотрены основные проблемы, замедляющие внедрение инноваций. Предложены возможные пути их решения.

Ключевые слова: информационные технологии, инновации, информация, торговля, внедрение инноваций, коммерция.

На современном этапе развития экономики торговля является важнейшей инфраструктурной и динамично развивающейся отраслью. За последние десятилетия увеличение товарооборота в сфере оптовой и розничной торговли происходило за счёт экстенсивных методов: увеличение торговых площадей, роста числа торговых точек, расширение ассортимента и др. Несмотря на негативные тенденции, произошедшие после введения западными странами санкциями из-за присоединения Крыма и роста уровня инфляции, когда падение доходов в реальном выражении усиливается из года в год по нарастающей: в 2014 г. они сократились на 0,5 %, в 2015 г. – на 4,1%, в 2016 г. – на 5,6%, в 2017 г. – на 1,3% и только в 2018 г. выросли на 0,6%, начиная с 2017 г. наблюдается рост показателей потребительского спроса, что свидетельствует не только об адаптации населения к длительной рецессии, но и благоприятно сказывается на розничной торговле. (рис. 1).

Так, например, в 2018 г. розничный товарооборот составил 31,58 трлн руб., увеличившись на 2,6% в физическом объёме (на 5,8% в стоимостном выражении), а оптовой торговли – 63,6 млрд руб.

Но в нынешних условиях, когда всем сферам общественной жизни задан инновационный вектор развития, стратегии развития коммерции претерпевают колоссальные изменения. Главными тенденциями становятся омниканальность, мобильные приложения, ставка на молодое поколение и переход к прямым продажам. Омниканальность подразумевает под собой тесную связь физических магазинов с цифровым опытом и технологиями. Потребителю становятся доступны сообщества покупателей, персонализированные предложения, рекомендованные списки покупок, помощь в навигации по торговому залу и другие возможности и удобства. Благодаря омниканальности, ритейлеры более чутко чувствуют потребителя и налаживают с ним более продуктивные отношения. Гибкость и природный потенциал этого сектора способствует более быстрому и глубокому внедрению инновационных технологий. Инновации в розничной торговле связа-

ны с появлением новых форм и видов торговли, в том числе сетевой, электронной, дистанционной. [2, с. 243]



Источник: Росстат

Рисунок 1 – Динамика оборота розничной и оптовой торговли в РФ, млрд руб.

«Инновация представляет собой конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в идее нового (усовершенствованного) продукта, внедренного на рынке, а также технологического процесса, используемого в практической деятельности либо в новом подходе к социальным услугам» [1, с. 6].

Торговля является довольно восприимчивой к внедрению различного рода инновационных технологий. Поиск и привлечение новых потребителей, а также их удержание – это главная задача для новых идей и внедрения их в производство.

Внедрение инноваций в торговле позволяет торговым предприятиям:

- обеспечивать эффективность и качество процесса доведения товара до потребителя;
- минимизировать затраты и сокращать уровень потерь при использовании торговых площадей, складов, торгового оборудования;
- внедрять различные информационные технологии в целях сокращения документооборота и сведения к минимуму ошибок в результате влияния человеческого фактора;
- создавать необходимые условия труда для персонала в целях повышения его производительности;
- создавать системы безопасности и энергосбережения.

При анализе существующей российской практики инновационной деятельности различных торговых предприятий можно увидеть, что зачастую инновации сводятся к обновлению и расширению товарного ассорти-

тимента, либо к изменению схемы размещения продукции на торговых площадях с учетом потребительских предпочтений, а также различных методов стимулирования спроса и роста продаж. Естественно, что данные меры инновационного развития являются недостаточными в условиях постоянного роста конкуренции на потребительском рынке.

Однако, рост рынка мобильных устройств и развитие доступного интернета дают возможность компаниям более тесно взаимодействовать со своими клиентами. С помощью мобильных приложений они могут доносить информацию о компании и товарах, вовлекать в программы лояльности, осуществлять доставку продуктов и собирать обратную связь о покупательских предпочтениях и уровне сервиса [3]

Основными проблемами, замедляющими внедрение инноваций в деятельность российских торговых предприятий можно назвать: отсутствие достаточного бюджета (64%), отсутствие благоприятных экономических условий в стране (38%) и низкий показатель окупаемости инвестиций (28%) и др. (рис. 2).



Рисунок 2 – Факторы, препятствующие переходу розничных организаций к цифровизации (в процентах от общего числа организаций) [4]

Несмотря на возникающие преграды и сложности, цифровая трансформация компаний розничной торговли способна принести свои плоды.

Очевидно, что наиболее эффективным средством для совершенствования развития инновационной деятельности торговых предприятий и перехода на качественно иной уровень развития российской экономики в будущем может стать инновационная активность самих предприятий, целе-

направленное изменение российского законодательства на поддержку малого и среднего бизнеса в области стимулирования новшеств в виде бюджетных инвестиций и предоставление льгот в области налогообложения, успешное исследование и использование творческих идей, нововведение, преобразование в экономической, технической, социальных и иных областях, связанное с новыми идеями, изобретениями и открытиями.

Список использованных источников.

1. Винокуров В.И. Основные термины и определения в сфере инноваций // Инновации. – 2005. – №4 (81). – С. 6-22.
2. Жуковская И. Ф., Митяков Д.А. Розничная торговля в условиях цифровизации экономики: тенденции развития в России // Финансовая экономика. – 2020. – № 3. – С. 243-247.
3. Мобильные приложения в большом ритейле: задачи, успехи, проблемы. URL: <https://vc.ru/trade/65862-mobilnye-prilozheniya-v-bolshom-riteyle-zadachi-uspehi-problemy>
4. Цифровая активность организаций розничной торговли. М.: НИУ ВШЭ, 2019. – 13 с. URL: https://issek.hse.ru/data/2019/02/20/1191926912/Cifrovizaciya_roznica.pdf

PROBLEMS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF TRADE ENTERPRISES

A.S. Morozov

*Vladimir State University named after Alexander and Nikolay Stoletov
Vladimir, Russia*

The article discusses the problems of innovative development of commerce. The prospects of introducing innovations for trade enterprises are shown. The main tasks of innovations in commerce are outlined. The main problems slowing down the implementation of innovations are considered. Possible ways to solve them are suggested.

Keywords: information technology, innovation, information, trade, innovation, commerce.

УДК 330

НАЦИОНАЛЬНАЯ ПЛАТЕЖНАЯ СИСТЕМА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Е.С. Недорезова, В. П. Ромашин

*ФГБОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»
г. Самара, Россия*

Статья посвящена российской национальной платежной системе МИР. Описывается текущее положение в сегменте безналичных платежей. Описываются проблемы, с которыми сталкивается Центральный банк в процессе развития национальной платежной системы, а также предлагаются мероприятия призванные улучшить работу данной системы.

Ключевые слова: национальная платежная система, Центральный банк, безналичный расчет, пластиковые карты.

Национальная платежная система – это один из важнейших элементов в финансовой инфраструктуре экономики. Она имеет серьезное значение, поскольку её главная роль заключается в организации расчетов. Такая система является определённым связующим звеном в движении денежных средств от одного хозяйствующего субъекта к другому. В национальной платежной системе РФ главенствующая роль принадлежит платежной системе Центрального банка РФ. Через неё проходит 80% всех платежей, но данная система работает в оптовом сегменте. Розничный же сегмент обслуживается несколькими платежными системами, среди которых доминируют международные платежные системы. [2, с. 109]

После того, как против России странами Запада были введены экономические санкции, возникли проблемы с проведением операций по картам платежных систем Visa и Mastercard. Поэтому российскими властями было принято решение об ускорении создания своей собственной национальной платежной системы. По сути, национальная платёжная система является организационно-технической структурой, обеспечивающей обработку операций по банковским картам без необходимости выхода на зарубежный процессинговый центр. Для целей её создания в 2014 году был запущен оператор национальной платежной системы – Национальная система платежных карт, на которую была возложена миссия создания, внедрения и продвижения российской банковской карты системы МИР. Полноценно работать национальная платёжная система начала в 2015 году, когда через неё стали проводиться транзакции по картам МИР, которые начали выпускаться некоторыми российскими банками.

В данный момент на российском рынке существует более 60 млн. карт системы МИР, это около 25% всех российских банковских карт. Национальная платёжная система, которую создал центральный банк, имеет серьезную законодательную поддержку, согласно законам все государственные служащие, а также пенсионеры и льготники обязаны получать зарплату, пенсию, пособия по картам МИР. [1, с. 167.]

Кроме того, согласно последним исследованиям население РФ всё чаще предпочитает не снимать наличные деньги с карт, а расплачиваться банковскими картами, т.е. растёт доля безналичных операций с банковскими картами. По данным Центрального банка на 25.09.2020 г. объём безналичных операций составляет 68% от всех операций на российском рынке. Объём эмиссии банковских карт достиг 183 млн. шт., а общая сумма операций составила 40 трлн. руб. [5, с. 18] Главной целью Национальной системы платежных карт является объединение национальных платежных систем ЕАЭС в одну. Уже была проведена интеграция с Арменией, в планах объединение с платежными системами Беларуси, Казахстана,

Киргизии и т.д. Это должно обеспечить системе МИР выход на зарубежные рынки. [4, с. 117]

Тем не менее развитие национальной платежной системы не может постоянно происходить гладко, существует ряд проблем, с которой сталкиваются законодатели. Первое время существовали проблемы из-за нечеткого толкования основных понятий в законах и нормативно-правовых актах. Также, несмотря на внедрение национального платежного и клирингового центра, национальная платежная система по-прежнему зависит от международных платежных систем, являющихся по сути американскими компаниями.

Кроме того, россияне по-прежнему с некоторым недоверием относятся к картам платежной системы МИР, предпочитая карты известных брендов, таких как Visa и Mastercard. Потому отдельная задача российских властей заключается в популяризации карт национальной платёжной системы, расширении сети их обслуживания и приёма. [2, с. 110]

Чтобы в дальнейшем более эффективно развивать национальную платёжную систему, необходимо провести ряд мероприятий, которые с одной стороны сделают привлекательным для клиентов приобретение карты МИР, а с другой стороны сделают выгодным для банков её выпуск. Для этого нужно:

- ввести льготные тарифы за оказание операционных услуг и услуг платёжного клиринга, взимаемые с банков – участников в пользу оператора платёжной системы. Это может стимулировать банки к развитию инфраструктуры;

- разработать различные программы лояльности и кэшбэка, а также начисления процентов на остаток по счетам карты;

- обеспечить недорогое годовое обслуживание по стандартным дебетовым картам, поскольку обслуживание самых дешевых карт систем Visa и MasterCard в среднем колеблется от 200 до 600 рублей;

- ввести льготные тарифы на зарплатные проекты для корпоративных клиентов;

- расширять территорию использования карт национальной платёжной системы, в т.ч. и за рубежом. [3, с. 71]

Данные мероприятия позволят развить платёжную инфраструктуру Национальной системы платёжных карт. Хотя проект ещё находится в промежуточном состоянии, и имеются определённые шероховатости в его реализации, применение национальной платёжной карты МИР может считаться главным инструментом развития национальной платёжной системы страны. Совершенствование форм и методов реализации данного проекта при поддержке государства и банковского сообщества позволит выполнить задачу реализации национального платёжного проекта и сформировать национальную платёжную систему, независимую от внешних факторов и международных платёжных систем.

Список использованных источников.

1. Добровольская, Д.С., Захарян, А.В. Национальная платежная система России: проблемы и перспективы // Экономика и бизнес: теория и практика. - 2019. - № 5-1. - С. 167-170.
2. Кадралиев Р.М. Роль национальной платежной системы в экономике страны и текущее состояние национальной платежной системы России // Актуальные вопросы современной экономической науки. Материалы VII Международной научной конференции. - 2017. - С. 109-111.
3. Лисица Т.Н., Дворецкая Ю.А. Проблемы и перспективы развития национальной платежной системы "МИР" // Современные тенденции развития науки и технологий. Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции. Под общей редакцией Ж.А. Шаповал. - 2017. - С. 71-73.
4. Петрова Е.О., Замяткин Д.А. Перспективы развития национальной системы платежных карт "МИР" // Инновационная наука. - 2019. - № 6. - С. 115-118.
5. Смертина, Е.Н., Гончарова, А.В. Анализ использования банковских карт в России и роль национальной платежной системы в экономической системе страны // Фундаментальные основы инновационного развития науки и образования. Сборник статей II Международной научно-практической конференции. - 2018. - С. 18-21.

NATIONAL PAYMENT SYSTEM: PROBLEMS AND PROSPECTS FOR DEVELOPMENT

E.S. Nedorezova, V. Romashin

*FSBEI of HE "Samara State University of Economics"
Samara, Russia*

The article is devoted to the Russian national payment system MIR. The current position in the cashless payments segment is described. The problems that the Central Bank faces in the process of developing the national payment system are described, and measures are proposed to improve the functioning of this system.

Keywords: National Payment System, Central Bank, Bank of Russia, bank transfer

УДК 338.012

ГАЗОВЫЙ КОМПЛЕКС ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Л.А. Отставнова, Д.А. Плотников

ФГБОУ ВО «Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.», г. Саратов, Россия

В статье обосновывается актуальность темы, анализируется структура и современное состояние газового комплекса Дальнего Востока, выявляются факторы, снижающие эффективность его работы, намечаются перспективы развития

Ключевые слова: газовый комплекс, добыча газа, ресурсно-сырьевая база, углеводородные ресурсы

В общей ресурсно-инновационной стратегии развития страны, основанной на использовании потенциала добывающих отраслей и отечественной науки, предлагающей инновации и новые технологии, и являющейся базисом для обрабатывающих отраслей, увеличения производства продукции, восстановления производственной инфраструктуры, газовая отрасль является важнейшей структурной составляющей развития производительных сил страны, а также одним из крупнейших источников пополнения государственного бюджета. В настоящее время газовая отрасль России включает совокупность производственных комплексов и предприятий, связанных между собой технологическими, организационными и экономическими отношениями, охватывающими процессы разведки месторождений, их эксплуатацию, переработку, хранение газа, транспортировку и его использование в различных отраслях экономики.

По данным Министерства энергетики РФ, на начало 2019 г. добычу газа осуществляют 251 предприятие, из которых 144 независимых нефтегазодобывающих компаний, 80 вертикально-интегрированных нефтяных холдингов, 15 дочерних компаний в составе Газпром, 9 структурных подразделений НОВАТЕК, 3 предприятия, работающие по соглашению о разделе продукции (СРП) [2]. Например, в 2018 году компания НОВАТЕК произвела 49,91 млрд. куб. м, операторы СРП добыли 27,89 млрд. куб. м. Из вертикально-интегрированных нефтяных компаний больше всего добыли газа НК «Роснефть» – 45,3 млрд. куб. м, «ЛУКОЙЛ» – 21,05 млрд. куб. м, «Газпром нефть» – 17,75 млрд. куб. м, «Сургутнефтегаз» – 9,67 млрд. куб. м, «РуссНефть» – 2,51 млрд. куб. м, «Татнефть» – 963,32 млн. куб. м, «Славнефть» – 935,92 млн. куб. м, «Башнефть» – 650,93 млн. куб. м [1].

За весь период существования газовой отрасли в России добыча газа в 2019 году достигла своего максимума – 738 млрд. куб. м, что больше на 1,7% по сравнению с 2018 годом. В 2018 также наблюдалось увеличение на 5% по сравнению с 2017 годом, а в 2017 году – на 7%. Таким образом, добыча газа увеличивалась в последние пять лет (см. рисунок).

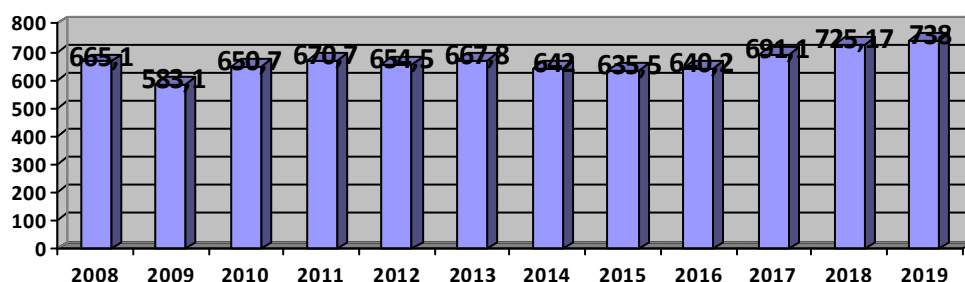


Рисунок – Динамика добычи природного газа в России, млрд. куб. м [2]

Одним из крупнейших центров нефтегазовой промышленности России является Дальний Восток, существующие разведанные запасы углеводородов которого и активное проведение геологоразведочных работ поз-

воляют наращивать и поддерживать высокие уровни добычи в ближайшее время, в том числе и газа. Начальные суммарные запасы газа на Дальнем Востоке оцениваются в 15 трлн. куб. или около 11% в стране, а добыча газа в 2018 году достигла 18,3 млрд. куб. м, тогда как всего в России было добыто 725,17 млрд. куб. м. Основные месторождения сосредоточены на острове Сахалин и республике Саха (Якутия). Месторождения газа на Сахалине сосредоточены на шельфе Охотского моря по проекту «Сахалин-1» и «Сахалин-2». В состав проекта «Сахалин-3» включены такие месторождения, как Киринский, Венинский, Айяшский, Восточно-Одоптинский, добыча природного газа из которых прогнозируется в объеме 1,3 трлн. куб. м., что является ресурсной базой для газотранспортной системы «Сахалин – Хабаровск – Владивосток».

Газовые месторождения в республике Саха (Якутия), а именно значительная их часть, сосредоточены, как правило, в центральном районе. Газовые месторождения данной территории образуют локальную систему газоснабжений (Махстахское, Средне-Тюнгское, Средне-Вилуйское). Готовится к эксплуатации Чаяндинское крупное газовое месторождение.

Осуществление на Дальнем Востоке добычи газа происходит в большей своей части на шельфе Охотского моря на базе проекта «Сахалин-1» - объемы измеряются порядка свыше 9,5 млрд. м³ и проект «Сахалин-2» - объемы добычи порядка 17 млрд. м³. В рамках проектов «Сахалин-1» и «Сахалин-2» действует транссахалинский газопровод, завод и терминал сжиженного природного газа. В 2020 году суммарная годовая добыча газа может достигнуть 50 млрд. м³.

Природный газ, добываемый «Роснефть-Сахалинморнефтегаз» на сухопутных месторождениях о-ва Сахалин (порядка 0,4-0,5 млрд. м³ в год), поступает по газопроводу потребителям Комсомольска-на-Амуре и Хабаровска.

Основные объёмы добываемого в Якутии газа (2,5 млрд. м³) используются для местных промышленных, энергетических и коммунально-бытовых нужд, в том числе Якутской ГРЭС. Основные недропользователи республики - «Якутская топливно-энергетическая компания» и «Сахатранснефтегаз». На крупнейшем нефтегазоконденсатном Чаяндинском месторождении в Республике Саха в настоящий момент осуществляется комплекс мероприятий геологоразведочных работ, чтобы провести окончательный подсчёт запасов после их использования. Чаяндинское месторождение является первоочередной ресурсной базой магистрального газопровода «Сила Сибири», подключение к которому намечено к 2021 г.

Можно выделить факторы, которые снижают эффективность работы нефтегазового комплекса Республики Саха (Якутия):

1. Низкая степень геологической изученности территории, что в значительной степени определяет ее высокую перспективность к разработке но-

вых нефтегазовых месторождений с целью компенсации падающего производства на существующих объектах.

2. Высокая доля труднодобываемых и нетрадиционных источников углеводородов в структуре сырьевой базы, что усугубляется сложными природно-климатическими условиями и неразвитостью инфраструктуры и приводит к высокой капиталоемкости разведки, добычи, переработки и транспортировки газа.

3. Низкая самообеспеченность и высокая стоимость топлива при одновременном отсутствии собственных инвестиционных ресурсов на развитие нефтегазового комплекса.

4. Неравномерность и низкий уровень газификации регионов Дальнего Востока, который на начало 2019 года составил в среднем 13%, для Якутии 33%, для России в целом 68%, что является следствием недостаточного финансирования данного мероприятия, решением выявленной проблемы может выступить объединение усилий государства с частными нефтегазовыми компаниями.

5. Отсутствие единой газотранспортной системы, что вынуждает недропользователей самостоятельно строить подводящие газопроводы, необходимые для газификации конкретных промышленных предприятий и населенных пунктов, а также сдерживает освоение газовых месторождений, подготовленных к эксплуатации. Такие подводящие газопроводы действуют на территории Республики Саха - «Мирный - Айхал - Удачный», «Кызыл-Сыр - Мастах - Берге - Якутск» на Чукотке - «Западно-Озерное газовое месторождение - г Анадырь» в Камчатском крае - «Соболево – Петропавловск-Камчатский». Также созданы газопроводы-отводы к коммунальным и промышленным потребителям Хабаровского края и Сахалинской области.

Основой будущего развития газотранспортной системы на востоке страны станет эксплуатация газопровода «Сила Сибири», который пройдет по территории пяти субъектов Российской Федерации - Иркутской и Амурской областей, Еврейской автономной области, Республики Саха (Якутия) и Хабаровского края. Общая протяженность газопровода составит около 4000 км, а проектная мощность более 61 млрд м³ газа в год [3].

Завершение первоначального этапа строительства газопровода «Сила Сибири» и присоединение Чаяндинского нефтегазоконденсатного месторождения проектируется к 2022 г, при этом начало поставок газа в Китай осуществилось в 2018 г., поставки могут увеличиться до 10 млрд. м³ в год к 2020 г. Второй этап проекта строительства газопровода приходится на 2024-2031 гг. На данном этапе строительства должен осуществиться ввод в эксплуатацию компрессорной станции между Чаяндинским и Ковыктинским газовыми месторождениями, а также должно осуществиться строительство лупинга протяженностью 719,3 км.

Дальний Восток уже сейчас является крупным поставщиком газа не только для российских потребителей, но и на экспорт в страны Азиатско-

Тихоокеанского региона, а в перспективе объемы поставок газа в страны Азиатско-Тихоокеанского региона значительно возрастут.

Таким образом, основой развития газового комплекса на Востоке страны является: ввод в эксплуатацию газопровода «Сила Сибири»; строительство ещё двух заводов по сжижению газа на Сахалине и юге Приморского края; создание единой магистральной газотранспортной системы, что не будет сдерживать освоение уже подготовленных к эксплуатации газовых месторождений. По данным ОПЕК, Россия находится на первом месте в мире по запасам природного газа, которые на 2018 год составляют 48,805 трлн. куб. м, на втором месте Иран, потом Катар и США. Значительные запасы топлива еще не разведаны, так как залегают в земной коре на большой глубине и практически не доступны для добычи.

Собственником или акционером наиболее крупных российских газовых компаний является государство. Направлением экспорта природного газа Российской Федерацией является Европа и Азиатский регион (в большей степени Китай). Растущий экспорт природного газа со стороны США обостряет конкуренцию на энергетическом рынке. Большая доля государственной собственности в акциях газовых компаний ведет к государственной заинтересованности Российской Федерации в экспорте природного газа. Таким образом, экспорт природного газа становится частью государственной политики и приводит к наполняемости бюджетов различного уровня в стране.

Список использованных источников.

1. Добыча газа в России в 2018 году выросла почти на 5% [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.interfax.ru/russia/644896> (Дата обращения: 31.03.2020)
2. Добыча природного и попутного газа [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://minenergo.gov.ru/node/1215> (Дата обращения: 30.03.2020).
3. Ульченко М.В. Перспективы поставок российского арктического природного газа в страны европейского союза / Формирование экономического порядка: Институт экономических проблем им. Г.П. Лузина Кольского научного центра РАН (Апатиты). – 6 (62), 2018. – С. 19-30.

GAS COMPLEX OF THE FAR EAST: PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT

L.A. Otstavnova, D.A. Plotnikov

*Yuri Gagarin State Technical University of Saratov
Saratov, Russia*

The article substantiates the relevance of the topic, analyzes the structure and current state of the gas complex of the Far East, identifies factors that reduce the effectiveness of its work, and outlines prospects for development

Keywords: gas complex, gas production, resource base, hydrocarbon resources

HR-РОБОТЫ И ИХ РОЛЬ В ПОДБОРЕ СПЕЦИАЛИСТОВ

Л.Н. Петрова, Н.Ф. Крутикова, В.А. Куимова

*Уральский государственный Аграрный Университет
г. Екатеринбург, Россия*

В статье рассматривается возможность и условия использования роботов в сфере управления персоналом. Обозначены основные функции hr-роботов, недостатки и преимущества при их использовании, а так же опыт крупных компаний по внедрению их в деятельность организации, а именно использование их при подборе персонала.

Ключевые слова: автоматизация, рекрутинг, робототехника, роботизация, управление персоналом.

Полная автоматизация профессиональной деятельности - это то, что ожидает нас в ближайшем будущем. Как уже было отмечено Елизаветой Мухлыниной специалистом по развитию и обучению консалтинговой компании «НФР»: «Сегодня вы не услышите вопрос «Есть ли у вас в компании автоматизация?». Скорее, вас спросят: «Какой уровень автоматизации в вашей компании?»».

Сегодня в области управления персоналом, к сожалению, не все процессы работы автоматизированы. Одним из автоматизированных процессов является система электронного документооборота. Электронный документооборот – документооборот с применением информационной системы [1, с.165]. Подобные системы обеспечивают оперативность, своевременность, точность и полноту предоставления информации, что в свою очередь является основой качества принимаемых управленческих решений [1, с. 167].

Сегодня существенно изменились условия, в которых кадровая служба развивается. Главными резервами становятся лучшее использование кадров, оптимальное их распределение по рабочим местам, возрастание нагрузки на каждого члена коллектива. Сокращение численности персонала – важнейший рычаг повышения эффективности производства на первом этапе перехода к рыночной экономике [0, с. 36].

В последнее время научно-технический прогресс серьезно коснулся основной функции HR-менеджера, а именно рекрутинга.

Уже сейчас робототехника захватывает не только техническую промышленность, сферу обслуживания и маркетинга, но и сферу HR. Основной вопрос; «Что такое робот?» и «Что можно ожидать от внедрения робототехники в HR?».

Как и в любой профессиональной деятельности, робототехника может заменить труд людей, повысить количество выполняемых человеком процессов. Среди преимуществ робота в работе выделяют следующие особенности:

- выполнение рутинных задач;

- сокращение трудозатрат;
- возможность работы 24/7;
- отсутствие симптомов профессионального выгорания;
- скорость выполнения задачи;
- полная фиксация ответов и разговоров в целом.

Если говорить о сфере HR, то здесь существенным помощником некоторых корпораций уже можно считать робота Веру.

Такие компании как ПАО «МТС», ПАО «Сбербанк», «PepsiCo» и т.д., уже провели интервью с соискателями с помощью данного робота.

Исходя из всего сказанного, становится понятно, что робота Веру необходимо применять там, где стоит задача массового подбора персонала. Очевидно, что потребителем в малой вероятности может быть малый и средний бизнес, так как потребности искать людей каждый день нет необходимости. Главным условием эффективности в процессе отбора работников является его технологичность, а именно наличие определенных процедур, которые регламентируют документы, стандартных бланков и форм, а так же других документов, используемых при отборе. Немалую роль играет структурированная система хранения информации и открытость для систематического анализа получаемых результатов [0, с. 76].

Конечно, в работе HR-робота есть и свои недостатки:

1. под конкретную технологию необходима своя настройка, для которой нужно время;
2. многие люди не доверяют робототехнике и разговор становится коротким;
3. не все мессенджеры безопасны;
4. нет возможности оценки креативности людей.

Сейчас различные сферы деятельности продолжают внедрять ИТ-технологии. Многие руководители компаний, опробовавшие hr-роботов, считают, что данный инструмент лучше использовать как фильтр при необходимости быстрой обработки большой базы резюме, а не на постоянной основе.

Список использованных источников.

1. Петрова Л.Н., Шарипова Н.Ф., Куимова В.А. Внедрение современных систем электронного документооборота // Проблемы развития предприятий: теория и практика : Сборник статей VI Международной научно-практической конференции. Пенза, 2019. С. 164-168.
2. Куанышпаева А.К., Шарипова Н.Ф. Совершенствование методов отбора персонала в организации // Молодежь и наука. 2017. № 4-1. С. 75.
3. Петрова Л.Н. Инновационные подходы к кадровой службе организации // Молодежь и наука. 2014. № 2. С. 36.
4. Чернов А.В., Зарубина Е.В. Совершенствование методов отбора персонала // Молодежь и наука. 2017. № 6. С. 50.
5. Петрова Л.Н., Крутикова Н.Ф., Куимова В.А. Понятия информационной безопасности и защиты информации в управленческой системе // Молодежь и наука. 2019. № 9. С. 19.

HR ROBOTS AND THEIR ROLE IN THE SELECTION OF SPECIALISTS

L. N. Petrova, N. F. Krutikova, V. A. Kuimova

*Ural state Agrarian University
Yekaterinburg, Russia*

The article discusses the possibility and conditions of using robots in the field of personnel management. The main functions of hr robots, disadvantages and advantages when using them, as well as the experience of large companies in implementing them in the organization's activities, namely, their use in the selection of personnel, are outlined.

Keywords: automation, recruiting, robotics, robotization, personnel management.

УДК 331.2

МОТИВАЦИЯ СОТРУДНИКОВ: КЛЮЧ К ЭФФЕКТИВНОМУ УПРАВЛЕНИЮ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Л.Н. Петрова, Н.Ф. Крутикова, В.А. Куимова

*Уральский государственный Аграрный Университет
г. Екатеринбург, Россия*

В статье рассматривается необходимость мотивации сотрудников для эффективного управления организацией. Определяются факторы, влияющие на мотивацию сотрудников, рассматриваются теории мотивации, выявляется связь между эффективным управлением и мотивацией сотрудников в организациях.

Ключевые слова: мотивация, работник, мотивация сотрудников, управление, управление персоналом.

Каждая организация стремится быть успешной и добиться этого в долгосрочной перспективе. Только немногие организации считают, что сотрудники являются ее основным активом, который могут привести к долгосрочному успеху организации. Современный рынок характеризуется высоким уровнем конкуренции, и организации, независимо от их размеров, сталкиваются, так или иначе, с проблемой текучести персонала. Чтобы этого избежать, следует создать и поддерживать позитивное и лояльное отношение сотрудников к компании, где они трудятся. До тех пор, пока сотрудники организации не будут удовлетворены, мотивированы на достижение личных целей и достижение целей организации, добиться успеха организации будет очень непросто. По сути, человеческие ресурсы, другими словами, сотрудники организации являются самой центральной частью управления компании, поэтому необходимость влиять на них и убеждать их о важности достижения цели компании становится ключевой задачей

руководителей. Каждая организация, как государственная, так и частная, ориентирована на цели, которые ставит перед собой, и все усилия направлены на реализацию этих целей и задач. Поэтому, чтобы закрепить успех в достижении своих целей менеджеры должны постоянно способствовать формированию мотивации к работе своих сотрудников.

Доказано, что если сотрудники не мотивированы, они не могут достичь желаемого уровня производительности. Для того чтобы работник был мотивирован выполнять свои профессиональные обязанности, он должен понимать, что его потребности удовлетворяются.

Мотивация представляет собой силы внутри человека, которые влияют на направленность, интенсивность и настойчивость действий. Мотивация - причина действий, желаний и потребностей людей.

Мотивация рассматривается как мощный инструмент в управлении персоналом. Мотивация - это внутреннее стремление удовлетворить потребность и в достижении определенной цели [4]. Для достижения гарантированных целей; человек должен быть уверенным в своем предназначении. Отсутствие мотивации, в свою очередь, влияет отрицательно на производительность.

Кроме того, мотивация рассматривается как процесс стимулирования людей к достижению организационных задач, а также процесс стимулирования себя к действию, чтобы удовлетворить потребность. Руководству организации необходимо поощрять достижение не только организационных целей, но и личных целей сотрудников.

Стоит отметить, что деньги - это не единственный мотиватор, который используется при управлении персоналом. Существуют и другие стимулы, которые также могут служить мотиваторами работников в компании. Сотрудник, как и любые другие человеческие ресурсы, является в первую очередь, обычным человеком с неограниченными потребностями. Только деньги не могут удовлетворить все, что ему нужно.

На мотивацию сотрудников влияют как личные характеристики, так и внешняя среда. Кроме того, для эффективного управления должна быть налажена коммуникативная связь между работодателями и сотрудниками.

Мотивация сотрудников в организациях дает следующие преимущества:

1. Повышает уровень эффективности сотрудников.

Вовлеченность сотрудников приведет к увеличению производительности, сокращению затрат и повышению общей эффективности компании.

2. Активизирует человеческие ресурсы.

Для достижения целей компании требуются физические, финансовые и человеческие ресурсы. Именно благодаря мотивации, человеческие ресурсы можно использовать в полном объеме. Это можно сделать благодаря формированию готовности сотрудников работать. Это поможет организациям обеспечить продуктивное использование ресурсов.

3. Создает благоприятную атмосферу в коллективе.

Работа занимает значительную часть жизни человека, поэтому многие хотят, чтобы атмосфера на работе была комфортной. От психологического климата в коллективе напрямую зависит эффективность коллективной работы сотрудников и межличностных коммуникаций. Для многих работников хорошие взаимоотношения с коллегами и положительные эмоции оказываются важнее перспектив карьерного роста и большего материального вознаграждения за труд.

4. Приводит к достижению целей организации.

Развитие системы мотивации персонала в организации помогает достичь максимальных результатов, увеличить производительность сотрудников компании, повысить конкурентоспособность организации.

5. Приводит к стабильности кадров.

Грамотно выстроенная система мотивации позволяет сформировать у сотрудников лояльность к организации, в которой они работают. Лояльность персонала – уровень мотивации сотрудника, при котором он проявляет преданность компании, заинтересованность в ее успехе. Такой сотрудник стремится задержаться в компании на долгое время, поэтому высокий уровень лояльности персонала снижает уровень текучести в организации и приводит к стабильности кадров. В научных источниках, посвященных данной тематике, представлены некоторые из факторов, повышающих мотивацию сотрудников. К таким факторам относятся: справедливая оплата, специальные пособия, дополнительные льготы, лидерство, поощрение, доверие, уважение, совместное принятие решений, адекватные рабочие отношения, оценка, перспектива карьерного роста, лояльность организации, выявление и удовлетворение их потребностей, признание, расширение прав и возможностей, вдохновение, важность при работе с ними, хорошие условия работы, доступность информации.

При разработке правильной системы мотивации сотрудников происходит повышение продуктивности труда, так как сформированная внутренняя мотивация положительно влияет на деятельность специалистов в 89 % случаях и как следствие возрастает прибыльность предприятия. Продуманная мотивация активизирует трудовую деятельность работников, повышает эффективность всей системы управления персоналом.

Список использованных источников.

1. Воронин Б.А, Серебренникова М.С, Фатеева Н.Б, Система мотивации персонал в ООО «Птицефабрика Ирбитская» // Аграрный вестник Урала. 2018. №8(175). С.12

2. Воронин Б.А., Серебренникова М.С., Фатеева Н.Б. Влияние мотивации персонала на устойчивую экономическую деятельность организации // Аграрное образование и наука. 2018. № 4. С. 9.

3. Гаврилов Э.П. Психология труда и кадрового менеджмента в схемах и таблицах / Э.П. Гаврилов О.А. Городов, С.П. Гришаев. - М.: КноРус, 2014. - 248 с.

4. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации: стратегия, маркетинг, интернационализация: Учебное пособие / А.Я. Кибанов, И.Б. Дуракова. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 301 с.

5. Серебренникова М.С, Фатеева Н.Б, Актуальные проблемы мотивации и стимулирования труда// Аграрное образование и наука. 2015. № 4. С. 29-32.
6. Симачкова Н.Н., Зарубина Е.В., Фатеева Н.Б., Петрова Л.Н. Современная оценка методов управления персоналом // В сборнике: Развитие рынка труда на современном этапе социально-экономических преобразований сборник статей II Всероссийской научно-практической конференции. 2019. С. 91-94.
7. Фатеева Н.Б. Важный фактор конкурентоспособности персонала // Аграрный вестник Урала. 2012. №10-2(105). С.67-68
8. Батаева А.С., Шарипова Н.Ф. Совершенствование управления нематериальной мотивации в организации // Молодежь и наука. 2018. № 2. С. 34.

EMPLOYEE MOTIVATION: THE KEY TO EFFECTIVE ORGANIZATION MANAGEMENT

L. N. Petrova, N. F. Krutikova, V. A. Kuimova

*Ural state Agrarian University
Yekaterinburg, Russia*

The article discusses the need to motivate employees for effective management of the organization. Factors affecting employee motivation are determined, motivation theories are considered, and the relationship between effective management and employee motivation in organizations is revealed.

Keywords: motivation, employee, employee motivation, management, personnel management.

УДК 334

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Д.Е. Пожитков

*ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет путей сообщения»
г. Новосибирск, Россия*

В работе изучено развитие предпринимательской деятельности на основе статистических данных с 2016 года по настоящее время. Рассмотрены и представлены мероприятия Национального проекта «Малый бизнес», направленные на всестороннюю поддержку представителей бизнеса. Приводится статистика банкротства предприятий, а также указываются проблемы из-за распространения коронавирусной инфекции.

Ключевые слова: предпринимательство, малый бизнес, национальный проект; банкротство.

Предпринимательская деятельность является одной из ведущих сфер деятельности российской экономики, а также является объектом пристального изучения [1, с. 238]. Сегодня российский бизнес находится в особо сложных условиях из-за распространения коронавирусной инфекции

COVID-19, поэтому данная тематика является весьма актуальной. По данным Федеральной налоговой службы [2] ниже приводится группировка действующих малых и средних предприятия (МСП) по численности субъектов (табл.1).

Таблица 1.1 – Численность субъектов МСП в России

Субъекты МСП	2016 (на 10.03)	2017 (на 10.03)	2018 (на 10.03)	2019 (на 10.03)	2020 (на 10.03)
Микро	5235644	5262994	5648149	5594309	5720459
Малые	267749	260334	255161	225910	222899
Средние	20352	19454	19110	16691	16998
Всего	5523765	5542782	5922420	5836910	5960356

Анализируя динамику субъектов МСП мы можем прийти к выводу, что в России имела положительную тенденцию к развитию малого и среднего бизнеса. Анализ данных по развитию предприятий МСП в зарубежных странах показывает, что вклад предприятий малого и среднего бизнеса в ВВП [3] зарубежных стран гораздо больше, чем в России. В Италии - это 68%, в Финляндии - 60%, Китае - 55%, США, Турции и Японии эта доля оставляет от 53 до 56%. Как изменятся все эти показатели в ближайшее время неизвестно, в связи с противовирусной борьбой, охватившей весь мир. А пока аналитики Института комплексных стратегических исследований (ИКСИ) утверждают, что падение численности компаний МСП происходит во всех федеральных округах РФ, свидетельствуя о различных проблемах и сложностях ведения бизнеса.

В 2019 году был дан старт Национальному проекту «Малый бизнес» [4]. Это мероприятия, которые направлены на всестороннюю поддержку представителей бизнеса. Сроки реализации: 2019 – 2024 год. В него включены пять федеральных проектов: «Улучшение условий ведения предпринимательской деятельности»; «Расширение доступа субъектов МСП к финансовым ресурсам»; «Акселерация субъектов малого и среднего предпринимательства»; «Создание системы поддержки фермеров и развитие сельской кооперации»; «Популяризация предпринимательства». Цели и целевые показатели проекта: увеличение численности занятых в сфере малого и среднего предпринимательства, включая индивидуальных предпринимателей до 25 млн. человек к концу 2024 года; увеличение доли малого и среднего предпринимательства в ВВП до 32,5% к концу 2024 года; Увеличение доли экспорта субъектов малого и среднего предпринимательства, включая индивидуальных предпринимателей, в общем объеме не сырьевого экспорта до 10% к концу. Бюджет национального проекта составляет 481,5 млрд. рублей. Тем самым национальный проект составляет 1,87% от общей суммы бюджета всех национальных проектов.

В связи с сегодняшней ситуацией в стране и во всем мире, видимо понадобятся корректировки по вышеперечисленным мероприятиям и значительные изменения в бюджете национального проекта.

Экономический спад затронул многие отрасли и, в частности, такой сегмент рынка, как предоставление услуг по перевозке пассажиров на такси. В результате сократилось число организаций и индивидуальных предпринимателей, оказывающих данный вид услуг. Значительно пострадал туристический бизнес [5, с. 95]. Замедляется и прекращается совсем инвестиционная деятельность [6, с. 424]. Абсолютно все отрасли, которые не имеют возможности ведения деятельности удаленно терпят убытки, либо продолжают работать под угрозой значительных штрафов. Также усиливается мировой кризис из-за срыва сделки ОПЕК. Таким образом, деятельность МСП встала под угрозу банкротства. Около 3 млн российских предпринимателей могут прекратить свою деятельность из-за распространения коронавирусной инфекции COVID-19. Об этом сообщает РБК со ссылкой на Торгово-промышленную палату. Согласно данным опроса ТПП, каждое третье предприятие малого бизнеса отмечает, что при снижении спроса сможет продержаться ещё один квартал. В связи с закрытием предприятий и их банкротством растет число безработных, потому что предприятие не в силах содержать рабочих. Между тем, правительство принимает меры по поддержке бизнеса, в первую очередь оно помогает тем индустриям, которые несут колоссальные потери, а именно турагентства, авиаперевозчики, гостиничный бизнес, общественное питание и тому подобные. Снижаются налоги, вводятся кредитные каникулы и отсрочки по платежам и страховым взносам. Но и эти меры в полной мере не позволяют бизнесу чувствовать себя уверенно, потому что многие субъекты МСП попросту не были готовы к такой ситуации и жили, так скажем, «одним днем».

В заключении можно сказать, что данная ситуация в стране изменит малый и средний бизнес. Предпринимателям необходимо пристальнее относиться к планированию и ведению предпринимательской деятельности, учитывая возможные непредвиденные обстоятельства.

Список использованных источников.

1. Хекало О.Ю. Проблемы и перспективы развития малого и среднего бизнеса в России / О.Ю. Хекало, С.Е. Осипкова // Проблемы развития предприятий: теория и практика Сборник статей VI Международной научно-практической конференции. 2019. С. 237-241.
2. Единый реестр субъектов МСП [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ofd.nalog.ru/statistics.html> (дата обращения: 11.03.2020);
3. Росстат, измерение доли субъектов МСП в ВВП Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.gks.ru/> (дата обращения: 11.03.2020);
4. Инфографика национального проекта «Малый бизнес» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.economy.gov.ru/material/file/bbdc0a84d17deaa9ff819aaa0a519882/infografika_MSP.jpg (дата обращения: 11.03.2020);
5. Хекало О.Ю. Развитие туристического бизнеса в России / О.Ю. Хекало, Ю.В. Кривошеина // В сборнике: Экономика и управление в XXI веке: стратегии устойчивого развития сборник статей победителей II Международной научно-практической конференции. 2017. С. 94-96.

6. Хекало О.Ю. Характеристика инвестиционных процессов в регионах России / О.Ю. Хекало, П.Н. Турубаров // Актуальные проблемы экономического развития Сборник докладов X Международной заочной научно-практической конференции. 2019. С. 424-428.

BUSINESS ACTIVITY IN RUSSIA AT THE PRESENT STAGE

D.E. Pozhitkov

*Siberian state University of railway engineering
Novosibirsk, Russia*

The paper examines the development of business activity based on statistical data from 2016 to the present. The activities of the national project "Small business" aimed at comprehensive support of business representatives are considered and presented. Statistics of bankruptcy of enterprises are provided, as well as problems due to the spread of coronavirus infection.

Keywords: entrepreneurship, small business, national project; bankruptcy.

УДК 658.5

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ И ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

И.С. Пулин

*Нижегородский государственный технический университет им. Р. Е. Алексеева
г. Нижний Новгород, Россия*

В статье рассматриваются что из себя представляет экономический потенциал предприятия, почему он так важен, а также какие существуют методы его оценки и повышения.

Ключевые слова: потенциал, предприятия, производство, оценка.

Повышение конкурентоспособности – одна из самых важных задач для любого предприятия. Это обусловлено в первую очередь тем, что мировая экономика не стоит на месте, а каждый день развивается, внося новшества и коррективы в правила управления бизнесом. Любому предприятию для удержания лидирующего положения на мировой арене важно верно определять направления и способы достижения максимальной результативности своего производства в условиях ограниченности ресурсов. Ставя цели и задачи деятельности предприятию, нужно заранее оценивать возможности и способы их достижения [1]. Организация производственных работ, а также решение проблем в условиях ограниченности ресурсов возможны благодаря экономическому потенциалу предприятия.

Экономический потенциал предприятия неоднозначное понятие, имеющее множество трактовок. В одном из определений указано, что это возможность получения максимального результата на основе интегрирован-

ного взаимодействия структуры предприятия с учетом их эффективного использования [2]. В целом потенциал предприятия представляет собой систему, состоящую из подсистем-потенциалов поменьше. Эти подсистемы определяют функциональную направленность потенциалов, которые являются источниками реализации экономического потенциала:

- Ресурсный потенциал – все имеющиеся на производстве материальные, финансовые, природные ресурсы.

- Производственный потенциал, включающий в себя производственные мощности предприятия.

- Трудовой потенциал – кадровые ресурсы, среднесписочная численность, степень их квалификации и другие факторы, влияющие на эффективность производства, а также необходимый состав рабочей группы, необходимый для реализации определённых производственных задач.

- Инновационный потенциал – научно-технические знания, разработки, используемые в производстве и положительно влияющие на развитие предприятия.

- Организационный потенциал – методы управления проектами, в том числе инновационные. К организационному потенциалу также можно отнести способность руководителей организовывать производственные процессы и ресурсы таким образом, чтобы повышать конкурентоспособность предприятия.

- Маркетинговый потенциал – методы успешного продвижения товаров на рынке, сохранение конкурентоспособности.

Так как экономический потенциал содержит все перечисленные элементы, то повышение общего потенциала напрямую зависит именно от грамотного управления всеми его подсистемами.

Для достижения своих целей и задач, любое развивающееся предприятие нуждается во вложении инвестиций в свой бизнес. Однако для привлечения инвесторов, готовых финансировать проекты предприятия, требуется провести оценку экономического потенциала, чтобы доказать целесообразность и возможность воплощения желаемого результата [3]. Определение уровня экономического потенциала позволяет совершенствовать не только технологии производства, но и способы организации производственных процессов, с целью получения дополнительных конкурентных преимуществ.

Наиболее важными задачами оценки экономического потенциала являются [4]:

- оценка рентабельность капитала;
- оценка степени деловой активности предприятия;
- оценка финансовой устойчивости;
- оценка ликвидности баланса и платёжеспособности предприятия.

Оценка экономического потенциала также представляет собой комплексную систему действий, направленных на каждый элемент структуры. Она невозможна без использования различных качественных и количественных методов анализа. Немаловажным критерием оценки экономиче-

ского потенциала, является сравнение его величины с объёмами деятельности предприятия, с помощью чего можно определить ценность предприятия и незадействованные резервы. В дальнейшем, это может быть использовано для определения перспективных вложений и модернизаций на производстве. Главной сложностью при оценке эффективности потенциала считается несоизмеримость отдельных компонентов производственной структуры, например инновационный и организационный потенциалы [2]. Несмотря на то, что существует большое разнообразие подходов по формированию оценки уровня экономического потенциала, многие из этих методов не универсальны, то есть подходят только для определённых отраслей.

Среди самых распространённых методов оценки можно выделить следующие [5]:

- Индексный метод. В основе данной методики – определение сравнительной ресурсообеспеченности, при том, что не учитываются пропорциональные сочетания отдельных ресурсов.

- Ресурсно-регрессионный метод. При оценке используются различные линейно-регрессионные модели, которые позволяют в полной мере описывать зависимости конечных результатов производства от изменения отдельных составляющих потенциала.

- Индикативный метод подразумевает под собой наблюдение за отклонением имеющихся экономических показателей производства от эталонных.

- Метод приоритетной оценки ресурсов. В данном подходе ведётся учёт всех имеющихся у предприятия ресурсов (даже тех, что не задействованы в производстве напрямую или косвенно).

Каждый из перечисленных методов имеет свои плюсы и минусы для определённого производства. Но чаще всего оценка потенциала ведётся с точки зрения эффективности использования ресурсов.

Для сохранения конкурентоспособности и привлечения сторонних инвесторов предприятию необходимо не только рационально оценивать эффективность своих экономических потенциалов, но и повышать их. Для каждого типа потенциала, существуют свои методы улучшения экономических показателей:

- Одним из самых важных и простых способов повышения эффективности производственного потенциала является замена устаревшего оборудования и оптимизация производственных процессов.

- Повышение ресурсного потенциала достигается путём накопления и производства материальных, финансовых, природных ресурсов, которые можно использовать для реализации задач в будущем. Для анализа изменения данного потенциала требуется дополнительная оценка неиспользованных резервов.

- Трудовой потенциал напрямую зависит от квалификации работников. Поэтому его рост обеспечивается путём проведения различных курсов и тренингов по повышению квалификации. Также немаловажным фактором, способствующим росту трудового потенциала, можно считать улуч-

шение социальных условий труда рабочих и их мотивированность рабочим процессом.

- На улучшение инновационного потенциала влияют такие факторы, как приобретение современного оборудования, использование инновационных методов производства, а также то, насколько высоко освоены научно-технические знания сотрудников производства.

- Организационный потенциал требует совершенствование методов управления, улучшение кадровой подготовки управляющего персонала, организации комфортной рабочей среды.

Таким образом важными показателями высокой эффективности экономического потенциала являются: высокая производительность, экономия ресурсов и труда, экологичность производства, высокий уровень сбыта продукции и так далее. Повышение конкурентоспособности, также как и привлечение сторонних инвесторов, важно для каждого предприятия. Показатели экономического потенциала в этом играют ключевую роль. Существует множество способов для оценки, которые применяются в различных сферах. В России чаще всего проводят анализ по эффективности использования ресурсов. Это обусловлено универсальностью метода, однако для Российских реалий всё же требуется собственные адаптированные разработки методик анализа эффективности предприятий.

Список использованных источников.

1. Лэсык Л.И., Понятие, виды и методы оценки экономического потенциала предприятия // Проблемы экономики и менеджмента. –2014. –Т.5. –№ 11. –С. 38-44.

2. Гашо И.А., Иовлева О.В., Управление экономическим потенциалом предприятия в целях повышения эффективности его использования // Вестник БУКЭП. – С. 176 – 180.

3. Цымбалюк С.Н., Методика оценки экономического потенциала предприятия в условиях развития рыночной экономики в России // Креативная экономика. – 2011. – № 1(29). – С. 41 – 49.

4. Басалаева, Е.В. О проблемах исследования экономического потенциала и некоторых способах их решения // Научная сессия МИФИ – 2006. Т. 13 / Всероссийский заочный финансово-экономический институт. – М., 2006.

5. Современные методы оценки экономического потенциала организации. Электронный ресурс. URL: https://studbooks.net/1712922/ekonomika/sovremennye_metody_otsenki_ekonomicheskogo_potentsiala_organizatsii (дата обращения 20.04.20).

METHODS FOR EVALUATING AND IMPROVING THE ECONOMIC POTENTIAL OF AN ENTERPRISE

I. S. Pulin

*Nizhny Novgorod state technical University named after R. E. Alekseev
Nizhny Novgorod, Russia*

The article discusses what is the economic potential of the enterprise, why it is so important, and what methods exist to assess and improve it.

Keywords: potential, enterprises, production, evaluation.

МЕТОДЫ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ

И.С. Пулин

*Нижегородский государственный технический университет им. Р. Е. Алексеева
г. Нижний Новгород, Россия*

В статье рассмотрены методы реструктуризации предприятий, эффекты от реализации программ, а также приведены примеры и проанализированы достигнутые экономические эффекты.

Ключевые слова: реструктуризация предприятия, проекты, системы, предприятия, экономика.

Современная мировая экономика представляет собой сложную систему, состоящую из множества совокупностей, которые активно развиваются и видоизменяются. Экономика разных стран находится под влиянием различных факторов, таких как национальные особенности, исторические традиции и ряд других. Однако большее влияние на мировую экономику оказывает глобализация, позволяющая разным странам использовать удачный опыт других. Одним из таких является опыт зарубежных стран в сфере развития стратегий реструктуризации. Основной целью нашего государства в сфере экономики является создание благоприятных условий для бизнеса и повышение конкурентоспособности отечественных предприятий, что будет способствовать эффективному интегрированию национальной экономики в глобальную. Реструктуризация представляет собой процесс повышения хозяйственной независимости подразделений и достижение различной степени экономического обособления [1]. Методы зависят в первую очередь от набора используемых средств и организационного инструментария. Средства, используемые при проведении реструктуризационных программ, очень разнообразны. Это могут быть как простые мероприятия, направленные только на одну из сфер функционирования предприятия, так и сложные, которые имеют долгосрочный характер и комплексную направленность.

В основном используется два направления реструктуризации со своим набором средств и инструментов:

1. Базисные организационные элементы:

- делегирование решений, распределение обязанностей и ответственности между нижестоящими подразделениями. С помощью данного инструмента значительно сокращаются риски несвоевременного принятия решений;

- информационные технологии. Значительно упрощают управление, мониторинг и анализ всех производственных процессов используя системы автоматизации, также снижается вероятность ошибки расчётов;

- системы с ориентацией на клиента. Подразумевают создание рабочих групп, которые более эффективно решают проблемы и быстрее подстраиваются под изменения рынка;

- сокращения иерархических уровней на предприятии. Способствует развитию профессиональных навыков, инициативности, ответственности у рядовых сотрудников. Система организации становится более гибкой;

- структурные интеграционные инструменты. Помогают обеспечивать эффективное взаимодействие между сотрудниками разных отделов при выполнении общих;

- системы стимулирования труда. Представляют собой системы поощрения и возможности карьерного роста, которые повышают мотивированность сотрудников и улучшают производительность труда.

2. Интегрированные организационные элементы:

- управление координацией – это сложный процесс при котором менеджер должен организовать эффективное взаимодействие двух разных отделов при выполнении одной и той же задачи. При успешном использовании этого инструмента обеспечивается быстрое действие системы;

- сегментирование хозяйственной деятельности;

- оптимизация процессов. Помогает полностью автоматизировать рутинные процессы и обеспечить участников производства полной информационной базой о происходящих процессах, что значительно упрощает управление и экономит время;

- концепция центров прибыли и затрат.

Реструктуризация предприятия позволяет оптимизировать организационно-функциональные структуры, в соответствии с внешней конкурентной средой. Каждый проект представляет собой уникальную систему методов и подходов, подобранных для конкретного предприятия, из-за того, что, каждое предприятие обладает собственным финансовым положением в определённой сфере деятельности и имеет свои стратегические цели. Несмотря на это в ходе проектирования реструктуризации решается ряд общих задач [2]:

- Проводится комплексная диагностика предприятия, всех имеющихся ресурсов.

- Определяются стратегические цели предприятия, которые необходимо достичь с помощью реструктуризации.

- Ставится оценка используемых методов реструктуризации и их целесообразность.

- Определяется количество и состав необходимых мероприятий для реализации проекта реструктуризации.

- Ведётся подсчёт требуемого бюджета и сроков проведения мероприятий.

- Разрабатываются новые финансовые, ценовые и инвестиционные политики.

- Прогнозируется эффективность проекта, основных рисков и способов их минимизации.

Любое предприятие при реструктуризации находится в режиме дестабилизации, если неправильно поставить цели и выбрать неверные стратегии, то результат будет плачевным. Можно сказать что это очень серьёзное

и рискованное мероприятие, поэтому очень важен подготовительный этап тщательного планирования и анализа всех составляющих проекта. В основе проведения реструктуризации находится анализ экономического состояния предприятия. Ключевым фактором оценки экономической целесообразности реструктуризации является стоимость предприятия. При проведении реструктуризации следует оценивать риски и по возможности их минимизации. В качестве оценки риска вводится переменная "Степень риска реструктуризации" со значениями: наивысшая, высокая, средняя, низкая, незначительная. Многие исследователи считают, что количественная оценка эффективности реструктуризации строится на уровне доходности всего предприятия [3].

В процессе реализации проекта реструктуризации очень важно осуществлять следующий комплекс работ, выполняемых с помощью специальных автоматизированных систем:

- Контроль за изменяющимися стратегически важными показателями.
- Проведение сравнительного анализа с желаемыми и прогнозируемыми показателями.
- Подготовка аналитического отчёта.

Впервые реструктуризация проводилась в государствах Центральной и Восточной Европы. Предпосылками к её появлению послужило сокращение производств, инфляция и безработица, но именно реструктуризация и реформы помогли преодолеть кризис. В Западных странах успешное проведение реструктуризации стало возможным во многом благодаря хорошо развитому рынку и поддержке со стороны государства. Однако для Российских компаний характерна стратегия отдаления от государственной поддержки и поиск сторонних инвесторов, чаще всего зарубежных. И тут очень часто стоит проблема незаинтересованности иностранных инвесторов в русских проектах, что негативно сказывается на процессе реструктуризации.

Если удаётся найти финансирование, то на отечественных производствах при частичной реструктуризации затраты предприятия обычно составляют 0,3-0,5% от объемов продаж, однако применение комплексных стратегий, которые затрагивают все сферы деятельности предприятия обходится гораздо дороже, примерно 7-10% (иногда и выше) от объемов продаж. Несмотря на дороговизну такого проекта, его внедрение на предприятиях положительно влияет на эффективность производства. Одним из первых полную реструктуризацию провела компания "Роснефтегазстрой", благодаря чему стала ведущей международной производственно-инвестиционной корпорацией в сфере нефтегазового и промышленного строительства. Руководство компании отмечает, что понесённые затраты на реализацию проекта реструктуризации полностью окупились в течение первого года функционирования.

Также положительным примером может служить реформирование промышленных предприятий в Нижнем Новгороде. Общие затраты на проектирование и проведение реструктуризации составили около 1 млрд рублей, однако уже через полгода после завершения внедрения программы

объёмы продаж составили 98 млрд рублей, а прирост выплаты налогов в бюджеты всех уровней составил 17 млрд рублей [4]. Несмотря на то, что реструктуризация имеет положительное влияние на развитие зарубежной экономики, её использование российскими компаниями до сих пор затруднено. Обусловлено это различными факторами, такими как: нестабильная социально-экономическая ситуация в стране, низкий уровень финансового состояния компаний, недостаточная квалификация персонала, проводящего реструктуризацию, ограниченная поддержка государством предприятий и нехватка вспомогательного бюджета на реформирование.

Список использованных источников.

1. Реструктуризация предприятий в современной России. Электронный ресурс. URL: <https://mirznanii.com/a/246880/restrukturizatsiya-predpriyatiy-v-sovremennoy-rossii/> (дата обращения 23.04.2020);
2. Реструктуризация предприятий: учебное пособие / Е.М. Королькова. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. – 80 с.
3. Гусева Т.И. Методы оценки экономической эффективности процессов реструктуризации предприятий в условиях риска и неопределенности // Актуальные вопросы экономических наук – 2009 г. – №4-3 – С. 122 – 127;
4. Реструктуризация российских предприятий и компаний. Электронный ресурс. URL: http://www.finansy.ru/st/post_1268462164.html (дата обращения 23.04.20).

METHODS OF ENTERPRISE RESTRUCTURING

I. S. Pulin

*Nizhny Novgorod state technical University named after R. E. Alekseev,
Nizhny Novgorod, Russia*

The article considers the methods of enterprise restructuring, the effects of program implementation, as well as provides examples and analyzes the achieved economic effects.

Keywords: enterprise restructuring, projects, systems, enterprises, economy.

УДК 658.5

ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

И.С. Пулин

*Нижегородский государственный технический университет им. Р. Е. Алексеева
г. Нижний Новгород, Россия*

В статье рассмотрены методы оптимизации производства с целью повышения конкурентоспособности предприятия на мировой арене. Указаны модели повышения эффективности затрат. Проанализирован пример удачной реализации на российском предприятии, выявлены причины провала у других компаний.

Ключевые слова: оптимизация затрат, производство продукции, качество, конкурентоспособность.

В условиях активно развивающейся мировой экономики любому предприятию важно сохранять и повышать свою конкурентоспособность. Ведь именно этот критерий рассматривается при оценке экономического благосостояния не только отдельных компаний, но и страны в целом. Конкурентоспособность на рынке подразумевает под собой владение неким фактором превосходства над другими компаниями. Это может быть лучшая производительность, оптимальная ценовая политика, производство продукции с востребованным качеством, использование новых патентов и технологий, применение инновационных подходов в управлении персоналом. За всё время существования рынка было разработано множество стратегий по улучшению этих факторов. Одной из таких является оптимизация расходов на производство.

Оптимизация расходов и издержек компании – процесс внедрения эффективных способов управления финансами, помогающий повысить доходность и избежать кризисных ситуаций на предприятии. В основе любой оптимизации лежат три принципа: планирование, контроль и дисциплина [1]. Снижение расходов предприятия возможно при применении одной из трёх моделей повышения эффективности затрат [2]:

1. Чистое снижение затрат. В этом случае увеличение рентабельности производства происходит в основном за счёт избавления от непроизводительных затрат (например, переизбыток рабочей силы). В качестве средства для достижения равновесия расходов используют сокращение персонала или снижение заработных плат. Использование данной модели требует тщательного анализа затрат компании, так как в процессе снижения есть риск устранения необходимых для предприятия расходов. К минусам также можно отнести высокий риск недовольства персонала к изменениям условий труда.

2. Интенсификация затрат. Подразумевает незначительное увеличение издержек и вместе с тем значительное увеличение выручки. В основном происходит при замене старого оборудования новым или использования новых технологий, увеличивающих производительность. Также к этой модели относится мотивирование персонала, разработка систем поощрения, проведение обучающих курсов и тренингов для повышения квалификации. Данная модель отлично подходит для развивающихся компаний. Минусом данного подхода является то, что для реализации требуются дополнительные инвестиции, а также у предприятия должны быть надёжные рынки сбыта продукции.

3. Фиксация затрат. Представляет собой увеличение выручки, при том, что объем затрат остаётся прежним. Самым простым инструментом этой модели является увеличение цен или объемов выпускаемой продукции. Модель подходит для зарекомендовавших себя компаний, имеющих

собственную клиентскую базу. К минусам можно отнести то, что увеличивая объемы выпускаемой продукции при тех же затратах что и прежде, снижается качество продукции.

На сегодняшний день российские компании существенно отстают от западных в сфере реализации и использовании современных методов оптимизации расходов. Чаще всего предприятия ограничиваются закупкой нового оборудования, не заботясь о других компонентах производства, что приносит недостаточно сильный эффект. Между тем бизнес-процессы не стоят на месте и требуются инновационные подходы к оптимизации затрат. Например, сейчас весьма популярны технологии бережливого производства.

Система бережливого производства – поток создания ценности для потребителя. В процессе создания продукции постоянно происходит анализ ценности этой продукции для конечного пользователя, на каждом этапе предприятие стремится искоренить процессы и операции, которые имеют минимальное воздействие на конечный продукт.

Также широкое распространение на западе получила программа тотальной оптимизации производства. Основная задача такого проекта заключается в упрощении управленческого механизма, совершенствование структуры подразделений и обеспечение эффективного взаимодействия между отделами. Предложения, касающиеся улучшения производственного процесса, которые поступают снизу сразу рассматриваются руководством компании, минуя административные препоны.

Одним из наиболее удачных примеров оптимизации среди российских компаний является применение различных вариаций стратегий управления расходами компанией "Газпром". В этой компании разработали свой собственный эффективный механизм контроля, отслеживающий все виды издержек – с момента формирования потребности в приобретении товара до фактического исполнения договора каждым контрагентом. Данная система позволила компании снизить расходы на антикоррозийную обработку объектов системы газоснабжения в восемь раз [5]. На сегодняшний день тотальная оптимизация используется, например, на Выксунском металлургическом заводе, где было внедрено 270 рацпредложений, в результате чего за два года выручка достигла \$30 млн.

Ориентируясь на удачный опыт зарубежных компаний, российские предприятия часто пробуют использовать те же самые инструменты для оптимизации, однако вместо положительного эффекта часто сталкиваются с серьёзными проблемами. Эксперты отмечают следующие причины неудачного опыта российских компаний [3]:

- Для руководителей предприятий не создаются специальные рекомендации по контролю процессов оптимизации, осуществляется неправильное управление.

- Зачастую проекты по внедрению методов оптимизации затрат, созданные сотрудниками компании, не имеют тщательной проработки ин-

струментария и анализа последствий. При этом руководство избегает обращения к сторонним консалтинговым компаниям, предоставляющим услуги по разработке индивидуального проекта оптимизации.

- Редко учитывается специфика производства и сфера деятельности предприятия, используются только общие методы оптимизации, которые имеют низкую эффективность.

Оптимизация процессов на предприятии – это залог повышения эффективности производства. Она помогает значительно сократить время, затрачиваемое на производстве при создании продукции, а также способствует уменьшению рабочего персонала и снижению затрат, при этом сохраняется качество продукции на прежнем уровне, а иногда даже и улучшается. Всё это приводит к снижению затрачиваемых ресурсов.

Как показывает зарубежный опыт последних 30 лет, оптимизация очень эффективный способ сохранения конкурентоспособности [5]. Несмотря на то, что основная часть российских компаний предпочитает контролировать спрос на продукцию путём изменения цены на неё, многие всё же пытаются внедрять оптимизацию на свои производства и уже получают положительные результаты. Ещё одним неоспоримым плюсом оптимизации для отечественных компаний является относительная дешевизна.

Список использованных источников.

1. Оптимизация затрат и издержек компании. Электронный ресурс. URL: <http://bizprocess.by/optimizatsiya-zatrat-kompanii/> (дата обращения 24.04.2020);
2. Сысо Т.Н., Оптимизация управления затратами предприятия // Вестник Омского университета. – 2011 г. № 4. С. 135 – 143;
3. Уварова Г. Оптимизация производства проблемы и подходы // Экономика и жизнь. 2015 г. – №18;
4. Кубединова С.А., Архипова С.В. Оптимизация затрат на предприятиях в Российской Федерации // Финансово-экономическое и информационное обеспечение инновационного развития региона. 2020 г. – С. 172 – 175;
5. Максимова Ю.М. Области оптимизации бизнес-процессов на российских предприятиях // Актуальные вопросы экономических наук. 2016 г. – № 48 – С. 137 – 140.

PRODUCTION OPTIMIZATION AS A WAY TO INCREASE THE COMPANY'S COMPETITIVENESS

I. S. Pulin

*Nizhny Novgorod state technical University named after R. E. Alekseev,
Nizhny Novgorod, Russia*

The article discusses methods of optimizing production in order to increase the competitiveness of the enterprise on the world stage. Models for increasing cost efficiency are indicated. An example of successful implementation in a Russian company is analyzed, and the reasons for failure in other companies are identified.

Keywords: cost optimization, production, quality, competitiveness.

ОСОБЕННОСТИ ЭТАПОВ АВТОМАТИЗАЦИИ В ЛОГИСТИКЕ

Ю.А. Салаватова, С.К. Номеровский

*ФГБОУ ВО «Тихоокеанский государственный университет»
г. Хабаровск, Россия*

В статье рассмотрены основные этапы автоматизации систем логистики, их преимущества и факторы, препятствующие их использованию.

Ключевые слова: логистика, автоматизация, склад, учетная система, система мониторинга, роботизация.

На сегодняшний день практически невозможно обеспечить требуемое потребителями качество товаров и услуг без использования информационных систем и комплексов программных средств для анализа, планирования и поддержки принятия коммерческих решений в системах логистики, что позволяет автоматизировать типовые технологические операции. В связи с постоянным ростом интенсивности товарооборота ритейлеры стараются как можно скорее реагировать на ИТ инновации в логистике. Модели, которые на данный момент еще не являются обязательными, через несколько лет станут привычными и необходимыми к внедрению [2, с. 42].

Из-за особенностей розницы, для которой характерны штучный и мелкоштучный отбор, планирование заказов на поставку и уведомления об отгрузках, высокая интенсивность хранения, учет продукции и маркировки отдельных категорий товаров, склады ритейлеров в плане оборудования и систем управления должны иметь высокий уровень автоматизации.

Логистические ИТ-системы и процесс автоматизации склада можно разделить на следующие этапы, каждый из которых имеет свои особенности:

- 1) внедрение учетных систем;
- 2) использование математических методов с целью построения модели склада, а также складских процессов;
- 3) системы мониторинга и трекинга;
- 4) роботизация склада.

Первый этап, учетные системы, основной целью внедрения которых является оптимизация бизнес-процессов и получение преимущества над конкурентами. Проекты по внедрению учетных систем требуют больших денежных и временных ресурсов, поэтому важно установить конкретные задачи и цели перед стартом проекта. Обычно этими целями являются улучшение показателя окупаемости инвестиций и темпов роста. Именно с целью увеличения прибыли большинство компаний стараются использовать новые технологии. Внедрение учетных систем позволит оперативно получать актуальную информацию для принятия своевременных решений. Этапами внедрения учетных систем являются формулирование проекта, выбор оптимальной модели ведения учета, формализация требований к до-

работкам системы, реализация функциональных требований, подготовка к промышленному запуску и опытная эксплуатация.

Как правило, на этом этапе автоматизации ритейлеры применяют ERP (англ. enterprise resource planning, планирование ресурсов предприятия) или WMS (англ. warehouse management system, система управления складом) системы. Первая учетная система - относится к классу автоматизированных систем управления предприятием (АСУП) и работает с единой транзакционной системой, в которой обрабатываются все процессы и операции. Здесь имеет место элемент обязательного сведения всех процессов и операций в единую базу данных, которая в свою очередь используется для формирования выходных отчетных документов. Вторая система - относится к типу автоматизированных систем управления технологическими процессами. Её отличие в том, что такие решения созданы под работу в реальном времени и оперируют не единым действием (например, прием товара в целом), а конкретными (например, пересчитать товар, переместить в другое место). WMS, интегрированные в ERP-систему, является лучшим решением и со стороны эффективности функционирования корпоративной информационной системы в целом, и со стороны снижения затрат на ее поддержку и обслуживание.

Следующий этап автоматизации - применение математических методов для моделирования, оцифровки топологии и активов склада. Разработка модели позволяет создать идеальный план склада, предиктивно смотреть на внутренние и внешние процессы – грузовые потоки между складами, перевозка из центрального хаба на локальные, процессы складского двора. В России методами моделирования пользуются всего примерно 15 % складов. Данный этап автоматизации используется довольно редко, так как логисты на местах хотят ограничиться собственной экспертизой и придерживаются метода проб и ошибок, но чаще всего это ведет только к рискам и негативным затратам.

Третий этап – системы мониторинга и трекинга. Системы мониторинга и трекинга являются технологиями, позволяющими оцифровать передвижение различных объектов, погрузчиков, грузов, людей в режиме реального времени внутри склада, сопоставить идеальную математическую модель с реальными процессами и оценить их реализацию в рамках составленной модели. К внедрению таких технологий приступают компании, которые осознают, что уровень ручной оптимизации препятствует возможности развития. К сожалению, такими технологиями пользуются незначительное число компаний.

Своевременность информации очень важна для принятия большинства логистических решений. Более того, большинство задач транспортировки, грузопереработки, управления заказами и запасами в цепи поставок в настоящее время решаются в режиме «online». Это же необходимо и для многочисленных задач логистического мониторинга. Требование своевременного поступления информации и её обработки реализуется современ-

ными технологиями сканирования, спутниковой навигации, штрихового кодирования, внедрения стандартов EDI/EDIFACT.

Последний этап – роботизация склада. Стремление к роботизации – мировая тенденция, вызванная необходимостью повышения точности управления товарными запасами и ускорения логистических процессов. Роботы-тележки, перемещающие палеты по складу, системы, имеющие возможность работать с этажностью стеллажей, отсутствие ручного труда. Ограничением такой технологии является невозможность возить сначала товар большого размера, а потом малого, поэтому такая технология подходит только для работы с однотипными грузами. В России насчитывается примерно десяток компаний, внедривших роботов на складе [1, с. 206].

Массовое внедрение роботизации не происходит в основном из-за отсутствия четкого построения бизнес-процессов. Во многих компаниях не точно сформулированы процессы, поэтому между ними сложно выстроить взаимосвязь.

Плохо построенный процесс можно оцифровать, но он не будет работать. Многие компании, которые хотят переходить на более высокие уровни цифровизации, еще не готовы к этому. Им сначала придется заниматься процессами низкого уровня. И если учетные системы есть уже у всех, то анализ движения объектов на складе и математическое моделирование применяет минимальное количество компаний. Проблема ввода математического моделирования заключается в том, что сами математики – обычно люди некоммерческого склада, и поэтому редко получается сформировать предпринимательскую команду, которая продвигает свое решение на рынок. В России временной разрыв между успешным применением математического решения и результатом на рынке в виде конечных услуг составляет примерно 4 года [3, с. 11].

В Северной Америке 94% складов планируют к 2024 году в той или иной степени провести роботизацию своих складов, а вот в России куда более скромные перспективы. Доля автоматизированных складов только в Московском регионе составляет всего 7 %, в городе Санкт-Петербурге эта цифра 5 %.

В регионах умных складов насчитывается не более 1-3% [4]. Но стоит помнить о том, что роботы – это не всегда безопасно. Поэтому задача совершенствования безопасности – является еще одной задачей развития автоматизации складов.

Автоматизация склада позволит вести подробный учет всех хранящихся на складе товаров, мгновенно отображать поступивший на склад товар в системе, отображать причину возврата товара и другие подробности, оптимизировать пространство.

Так же автоматизация позволяет улучшить практически все бизнес-процессы. К ним относят: взвешивание, проверка сроков годности, движение товаров между зонами, загрузка продукции на паллеты, упаковка и распаковка товаров. Сводиться к минимуму будут мошенничество, ошибки

персонала, простои, беспорядок. Именно автоматизация склада и цепи поставок помогут достичь повышения эффективности работы и показателей компании.

Список использованных источников.

1. Иванов, А.А. Основы робототехники: учеб. пособие / А.А. Иванов. – 2-е изд., испр. – Москва: ИНФРА-М, 2020. – 223 с.
2. Рыкалина, О.В. Теория и методология современной логистики: Монография / Рыкалина О.В. - Москва: НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 208 с.
3. Мищенко, А.В. Методы управления ограниченными ресурсами в логистике: Учебное пособие / А.В. Мищенко. - Москва: ИНФРА-М, 2011. – 184 с.
4. Логистика в России: новые пути раскрытия потенциала. [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://logist.ru/sites/default/files/users/user2/files/osnovnoy_doklad_na_konferencii_po_logistike.pdf. (Дата обращения: 10.03.2020).

PECULIARITIES OF AUTOMATION STAGES IN LOGISTICS

J.A. Salavatova, S.K. Nomerovskiy

*FSBEI HE «Pacific National University»
Khabarovsk, Russia*

The article describes the main stages of automation of logistics systems, their advantages and factors preventing their use.

Key words: logistics, automation, warehouse, registration system, monitoring system, robotization.

УДК 657.37

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ПЛЕМПТИЦЕФАБРИКА БЛАГОВАРСКИЙ»

И.Ф. Салихова

*ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»
г. Уфа, Россия*

В статье приведена методика анализа финансовой устойчивости предприятия.

Ключевые слова: сущность финансовой устойчивости предприятия, методика анализа финансовой устойчивости, абсолютные и относительные показатели финансовой устойчивости предприятия.

В современных условиях рынка инвесторы, кредиторы и прочие заинтересованные стороны особое внимание уделяют анализу финансовой устойчивости предприятия. Обеспечение финансовой устойчивости предприятия представляет одно из приоритетных направлений его финансово-хозяйственной деятельности.

Финансовая устойчивость предприятия во многом определяется целесообразностью и правильностью вложения финансовых ресурсов в активы. Диспропорция приводит к недостатку или к избытку денежных средств в обороте и оказывают отрицательное влияние на движение товарно-материальных ценностей, эффективность использования материальных ресурсов [3].

Таким образом, финансовая устойчивость предприятия характеризует структуру и состояние активов, а также обеспеченность активов источниками финансирования. Анализ финансовой устойчивости осуществляется с помощью абсолютных и относительных показателей.

Приведем методику анализа финансовой устойчивости на примере предприятия ООО «Племптицефабрика Благоварский», представляющее селекционно-генетический центр по разведению птиц в Российской Федерации.

С помощью абсолютных показателей определяется тип финансовой устойчивости предприятия, которые характеризуют состояние равновесия между статьями актива и пассива баланса[4].

Рассчитаем абсолютные показатели финансовой устойчивости ООО «Племптицефабрика Благоварский» в таблице 1.

Таблица 1 – Абсолютные показатели финансовой устойчивости, тыс. руб.

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Отклонения (+,-)	2018 г. к 2016 г., %
1. Источники формирования собственных средств	209223	211439	216656	7433	103,55
2. Внеоборотные активы	210273	205080	190420	-19853	90,56
3. Наличие собственных оборотных средств (СОС) (стр. 1 - стр. 2)	-1050	6359	26236	27286	-2498,67
4. Долгосрочные обязательства	48151	34264	28807	-19344	59,83
5. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников финансирования оборотных средств (СДИ) (стр. 3 + стр. 4)	47101	40623	55043	7942	116,86
6. Краткосрочные обязательства	116740	121959	109269	-7471	93,60
7. Общая величина основных источников средств (ОИЗ) (стр.5 + стр.6)	163841	162582	164312	471	100,29
8. Общая сумма запасов	147395	146338	155208	7813	105,30
9. Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств (стр. 3 - стр. 8)	-148445	-139979	-128972	19473	86,88
10. Излишек (+), недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников финансирования запасов (стр. 5 - стр. 8)	-100294	-105715	-100165	129	99,87
11. Излишек (+), недостаток (-) общей величины основных источников финансирования запасов (стр. 7 - стр. 8)	16446	16244	9104	-7342	55,36
12. Трехфакторная модель типа финансовой устойчивости	(0, 0, 1)	(0, 0, 1)	(0, 0, 1)	X	X

По данным таблицы 1 можно сказать, что ООО «Племптицефабрика Благоварский» за анализируемый период имеет третий тип финансовой

устойчивости - неустойчивое финансовое положение. Это связано, прежде всего, с тем, что запасы и затраты не покрываются собственными оборотными средствами, с превышением роста запасов и затрат над темпами роста источников их формирования, а также не эффективностью использования имеющихся ресурсов. Можно сказать, что птицефабрика имеет значительный недостаток собственных оборотных средств и общей величины основных источников для финансирования запасов и затрат. Нехватка денежных ресурсов, которые необходимы для финансирования финансово-хозяйственной деятельности предприятия, характерна для многих сельскохозяйственных предприятий. За рассматриваемый период наметилась тенденция роста общей обеспеченности общества собственными оборотными средствами.

В таблице 2 представим динамику относительных показателей финансовой устойчивости ООО «Племптицефабрика Благоварский».

Таблица 2 – Относительные показатели (коэффициенты) финансовой устойчивости

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Отклонения (+,-)
Коэффициент финансовой устойчивости	0,69	0,67	0,69	-
Коэффициент автономии	0,56	0,58	0,61	0,05
Коэффициент финансового рычага	0,44	0,42	0,39	-0,05
Коэффициент покрытия основных средств собственными средствами	0,73	0,72	0,63	-0,09
Коэффициент обеспеченности текущей деятельности собственными оборотными средствами	-0,01	0,04	0,16	0,17
Коэффициент маневренности собственного капитала	-0,01	0,03	0,12	0,13

По данным таблицы 2 можно сказать, что коэффициент финансовой устойчивости, характеризующий долю собственного капитала и долгосрочных обязательств в общей величине источников финансирования, в рассматриваемом периоде не изменился и составил 0,69.

Коэффициент автономии (финансовой независимости), определяющий степень независимости предприятия от внешних источников финансирования и характеризующий долю собственных средств в балансе вырос на 0,05 п. Чем ниже значение коэффициента, тем больше обязательств у предприятия, тем выше риск неплатежеспособности.

Коэффициент покрытия основных средств собственными средствами показывает, что основные средства профинансированы за счет собственного капитала в 2018 г. на 63 %. Коэффициент обеспеченности текущей деятельности собственными оборотными средствами, характеризует достаточность у предприятия собственных средств для финансирования текущей деятельности. В ООО «Племптицефабрика Благоварский» данный показатель вырос, что характеризует рост собственных средств для финансирования текущей деятельности.

Коэффициент маневренности собственного капитала зависит от структуры капитала и специфики отрасли. Так отрицательное значение данного коэффициента характеризует низкую финансовую устойчивость в сочетании с тем, что средства вложены в медленно реализуемые активы (основные средства), а оборотный капитал формировался за счет заемных средств. Поэтому рост данного коэффициента в обществе показывает положительную тенденцию.

Таким образом, можно сказать, что финансовая устойчивость предприятия представляет один из важных показателей его финансового состояния. Анализ финансовой устойчивости осуществляется с помощью расчета абсолютных и относительных показателей.

Список использованных источников.

Графов, А.В. К вопросу оценки финансового состояния предприятия [Текст] / А.В. Графов, А.В. Юсупов, С.А. Шахватова и др. // Аудитор. -2018. -№11. -С. 47-51.

Данильченко, Д.Ф. К вопросу о финансовой устойчивости предприятия [Текст] / Д.Ф. Данильченко // Научно-практический журнал. – 2018. - №1(3). – С. 91-94.

Мавлянова, Д.М. Аудит достоверности информации о текущих активах и эффективности их использования [Текст] / Д.М. Мавлянова // Учет и контроль. - 2018. - № 1. - С. 17 - 29.

Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК [Текст] : учеб. пособие / Г.В. Савицкая. – 8-е изд., испр. – М: НИЦ Инфра-М, 2014. – 519 с.

Арасланбаев, И.В. Оценка финансового состояния ГУП ППЗ «Благоварский» / И.В. Арасланбаев, Т.А. Зайцева // Тенденции и перспективы развития статистической науки и информационных технологий: сборник научных статей: посвящается Юбилею профессора кафедры статистики и информационных систем в экономике доктора экономических наук Рафиковой Нурии Тимергалеевны. МСХ РФ, Башкирский государственный аграрный университет. Уфа, 2013. С. 131-134.

Арасланбаев, И.В. Анализ факторов влияющих на финансовый результат / И.В. Арасланбаев, Г.Р. Арсланова // Актуальные вопросы бухгалтерского учета, статистики и информационных технологий: сборник научных статей. Министерство сельского хозяйства Российской Федерации, Башкирский государственный аграрный университет. Уфа, 2016. С.134 - 137

THE ANALYSIS OF FINANCIAL STABILITY ON THE EXAMPLE OF THE ENTERPRISE OOO "PLANTZAFRICA BLAGOVARSKY»

I. F. Salikhova

*FSBEI HE "Bashkir SAU»
Ufa, Russia*

The article presents a method for analyzing the financial stability of an enterprise.

Keywords: essence of financial stability of the enterprise, methods of analysis of financial stability, absolute and relative indicators of financial stability of the enterprise.

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТЕМАТИЧЕСКИХ ПАРКОВ РАЗВЛЕЧЕНИЙ

Е. В. Санникова, Л. П. Кузьмина

*ФГБОУ ВО «Казанский государственный энергетический университет»,
г. Казань, Россия*

В статье рассмотрены особенности функционирования тематических парков развлечений, их преимущества и отличие от традиционных парков. Представлены факторы развития тематических парков в России.

Ключевые слова: сфера услуг, парк развлечений, тематический парк, маркетинговая политика.

На сегодняшний день формат традиционного парка культуры и отдыха во многом устарел и не отвечает потребностям современного посетителя. Исходя из возможностей и особенностей парка, как субъекта социально-культурной сферы, в настоящее время он должен представлять собой уникальный развлекательный комплекс с широким набором рекреационных и культурно – досуговых услуг. Современный парк развлечений – это уникальный, высокотехнологичный комплекс культурно-развлекательных, спортивно-оздоровительных и рекреационных услуг. Актуальность исследования заключается в том, что тематические парки являются инновационной формой парков развлечений. Данная форма парков пользуется особой популярностью во всем мире, обладая рядом преимуществ перед традиционными парками [5].

Идея тематических парков зародилась в Европе и была реализована в виде парков удовольствия, которые существовали во многих европейских столицах в конце 19 века: Парк Пратера в Вене, Сады Тиволи в Копенгагене и др. Современная модель тематических парков впервые появилась также в Европе, хотя обычно ее создателем считается Уолт Дисней. По уточненным данным, в 1952 году, за три года до открытия «Диснейленда», корпорация «Де Эфтелинг» построила парк по мотивам европейских сказок на юге-западе Нидерландов. Однако на старом континенте тематические парки развивались медленно, в скромных масштабах. Подлинный расцвет они пережили в США в середине 50-х годов, когда традиционные парки досуга приходили в упадок. Со временем оформляется принципиально иная концепция организация досуга, воплощенная в жизнь в тематических парках. В основу работы парка кладется увлекательная тема, которая развивается в аттракционах и представлениях, ей подчинены все вспомогательные парковые службы [1, с.156].

Парки могут создаваться вокруг самых разнообразных тем: история, география, спорт, культура и т. д. Некоторые из них посвящены именно одной теме, другие затрагивают несколько тем. Чтобы объединить людей разных возрастов и, в первую очередь, привлечь взрослое население, тема

должна носить не только увеселительный, но и информационно-познавательный характер [2, с.24-25].

Тематические парки выделяют крупные средства на образование. Они создают при себе специализированные школы, открывают программы обучения, приглашают преподавателей для проведения занятий, выпускают учебные книги. Спектр образовательных программ достаточно широк. Часть их рассчитана на детей младшего возраста, другая – на детей старшего возраста и взрослых. Тематика программ очень разнообразна. Например, тематический парк Disney World предлагает от курсов по фигурной стрижке кустов до цикла семинаров по теории и практике менеджмента [3].

Кроме оригинальной концепции, тематические парки имеют ряд других преимуществ перед традиционными парками развлечений. Тематические парки размещаются за чертой города. Подсчитано, что для прибыльного функционирования они должны находиться в пределах двухчасовой досягаемости.

Большинство тематических парков были построены среди зеленых полей с рывтинами. Земля здесь недорогая, в отличие от городской, поэтому многие тематические парки занимают большие площади. Кроме того, за городом создатели парков получают широкую свободу для реализации своих замыслов. Они не стеснены разного рода ограничениями, в частности, не должны учитывать сложившийся архитектурный стиль и т. д. Им не приходится ничего сносить, чтобы возвести аттракционы, которые часто поражают своими размерами и красочностью оформления [4].

Удержаться на рынке и преуспеть тематические парки могли благодаря грамотной маркетинговой политике, основными чертами которой являются:

1) Сочетание разнообразия и простоты в предложении услуг. Наличие современного развлекательного оборудования и аттракционной техники является важной частью парка развлечений, но только ими, естественно, ограничиваться не может. Без точек питания, стационарных и передвижных кафе, кондитерских автоматов, сувенирной продукции тематический парк невозможен, поскольку эти аспекты жизненно необходимы для удовлетворения потребностей посетителей. Торговые киоски должны иметь общую тему, сочетаться с тематикой аттракционов, около которых они находятся. Для того, чтобы быстро обслуживать большие потоки посетителей и исключить очереди на аттракционы, в парках устанавливают простые в использовании платежно-пропускные системы.

2) Стабильность и высокое качество обслуживания посетителей и создание квалифицированной и заинтересованной менеджерской команды. Руководителям аттракционов приходится большую часть своего рабочего времени тратить на решение вопросов, связанных с обслуживанием персонала – его обучением и нормированием труда. Обучение является постоянной функцией, повышающей степень уверенности в безопасности аттрак-

ционов. Все работники аттракционов заботливо относятся к каждому клиенту, за работой всех систем и механизмов осуществляется постоянный контроль. Главными отличительными чертами руководителя аттракциона должны быть творчество и интуиция. Он должен обладать способностью предчувствовать постоянно меняющиеся ситуации и реагировать на них. Также ему должны быть присущи хорошие способности к самообучению, планированию и сотрудничеству, подкрепленные способностью предугадывать и соответствующим образом реагировать на возникающие ситуации, черты, которые необходимы руководителю аттракциона.

3) Обеспечение чистоты и порядка [5].

В настоящее время только в США насчитывается более 600 тематических парков. Столицей «Страны грез» стала Флорида. В этом штате размещаются лучшие тематические парки не только Америки, но и всего мира.

В Европе построено около 20 крупных тематических парков. Наиболее известные из них принимают от 2 до 10 млн. посетителей в год. К числу самых популярных французских парков относятся «Евро Диснейленд», «Фютюроскоп» и «Астерикс». Испания гордится своим тематическим парком «Порт Аventura». Большой популярностью пользуются тематические парки Германии, Дании, Нидерландов [3].

Также стремительно стали развиваться тематические парки и в регионах Восточной, Юго-Восточной Азии и Океании. Самая известная в Азии «Страна грез» расположена в Японии, недалеко от Токио [2, с. 25-26].

Тематические парки превратились в индустрию с огромными, быстро растущими доходами. Популярность таких парков растет с каждым днем.

Индустрия тематических парков в нашей стране также ищет свой путь развития. Строительству в нашей стране крупных тематических парков развлечений препятствуют следующие факторы: невысокий средний доход россиянина, небольшая часть доходов, которая выделяется в их структуре на развлечение и отдых, его низкая мобильность, недостаточная емкость потребительского рынка парковых развлечений. Также большую роль играет сезонный характер парков, свойственный для многих субъектов РФ. С этим связано отсутствие большого количества квалифицированных специалистов, которые желают работать в активный сезон. Все эти факторы препятствуют строительству крупных парков уровня «Диснейленда». Таким образом, для большей части территории нашей страны считается экономически целесообразным строительство парков, небольших по площади.

Список использованных источников.

1. Александрова А. Ю. Тематические парки мира: учебное пособие/ А. Ю. Александрова, О. Н. Сединкина. – М.: КНОРУС, 2013. – 208 с.
2. Онуфриенко Г.Ф. Парки разные нужны, парки всякие важны / Г.Ф. Онуфриенко // Культура в современном мире. – 2012. – № 4 (9) – С. 24-28.
3. Развлечения России Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://redigo.ru/geo/Europe/Russia/places/entertainment>

4. Сайт Российской ассоциации парков и производителей аттракционов
Электронный ресурс. – Режим доступа. – <http://www.gaara.ru>

5. Специализированный электронный журнал «ParkWorld» о тематических парках и аттракционах
Электронный ресурс. – Режим доступа. – <http://www.parkworld-online.com>

FEATURES OF FUNCTIONING THEME PARKS OF ENTERTAINMENT

E.V. Sannikova, L.P. Kuzmina

*FSBEI HE «Kazan State Energy University»
Kazan, Russia*

The article discusses the features of the functioning of theme parks, their advantages and differences from traditional parks. The development factors of theme parks in Russia are presented.

Keywords: service sector, amusement park, theme park, marketing policy.

УДК 334.758.2

БИЗНЕС-ИНТЕГРАЦИЯ КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

И.А. Сафронов

ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых» (ВлГУ), г. Владимир, Россия

В данной статье представлена научно-аналитическая информация о тенденциях и потенциале развития бизнес-интеграции в контексте современной инновационности.

Ключевые слова: бизнес-интеграция, инновационное развитие, НИОКР, ТНК, предприятие

Состояние современной рыночной макроэкономики ознаменовано всепоглощающим развитием процессов глобализации и информатизации. Огромное количество компаний и корпораций, имеющих различные формы организации бизнеса, вовлекаются в конкурентную гонку, где на кону стоит материальное благополучие предприятия, доступ к тем или иным видам ресурсов, наличие открытых рынков сбыта, перспектива привлечения инвестиций, повышение своих производственных мощностей, создание уникальных торговых предложений и т.д. В этой борьбе значительную роль начинают играть дифференцированные формы интеграции и коллаборации бизнеса, которые по тем или иным причинам, не сумев добиться экономическо-хозяйственной эффективности и самокупаемости в одиночку, теряют свою автономность и ассимилируются с более крупными корпорациями [3]. Посему, изучение включения современных форм инте-

грации бизнеса в экономику, и их корреляция с инновационной перспективой представляет собой научно-познавательную тему, актуальность которой будет только возрастать.

Прежде всего, необходимо определиться с дефинициями. Бизнес-интеграцию можно трактовать как процесс и результат слияния (поглощения) фирм в ходе действия механизмов рыночной конкуренции, характеризующийся расширением и углублением производственно-технологических связей, соуправлением, объединением капиталов, в том числе интеллектуальных и инновационных, созданием единой информационно-коммуникационной сети, позволяющими образовать взаимообусловленную систему управления и координации деятельностью компании [2].

Известна две типовые классификации форм интеграции бизнеса: горизонтальная и вертикальная. Иногда выделяют и диагональную интеграцию, связанную с установлением интеграционных связей с предприятием, которое не является смежным или однородным для данного, но включено в технологическую цепочку, содержащую однородные или (потенциально) смежные предприятия. Так или иначе, каждый из представленных типов ведет к увеличению доли рынка, к росту предприятия, и, в крайней степени, приводит к образованию монополий [4]. Но вместе с тем, каждый из них, сопряжен и с рядом объективных проблем, учёт и корректировка которых требуют значительных затрат и сил.

Релевантность инновационного развития субъектов предпринимательства продиктована, главным образом, наличием внутренней проблематики и конгломератом внешних проблем. На первый план для фирмы выходит достижение динамического рыночного равновесия, относительной независимости от экономической экосистемы, наличие собственных средств для организации операционной и плановой деятельности, и имение внутрихозяйственных резервов, отвечающих на состояние эластичности спроса. Вклад предпринимательской инициативы в развитие инноваций является действительно уникальным в своем роде. Посредством изучения предпринимателями новых рынков, идей и возможностей, в тандеме с прогрессивным производством и многоуровневым механизмом координации экономических интересов и целей, появляются новые инновации.

Примером одной из форм интеграции предприятий являются инновационные консорциумы, на базе которых осуществляется кооперация производственно-коммерческих объединений с научно-исследовательскими центрами для проведения разных по своему масштабу научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (НИОКР). [5] Однако, подобные исследования требуют немалых и рискованных инвестиций, поддерживаемых венчурными фондами и стимулированием которых, как правило, занимается государство посредством размещения федеральных заказов и софинансирования. Ярким представителем этого течения является США, где экономика характеризуется высокой технологичностью и многопрофильностью, что подтверждает Глобальный инноваци-

онный индекс [7], согласно которому США занимают 3 место в мире с показателем 61,73, который включает не только измерение затрат и выпуск инноваций, но также и институциональные взаимосвязи. Не стоит забывать также, что США занимают лидирующую позицию по привлечению частного капитала на разработку инноваций и проведение научных исследований в университетах. Это позволяет в краткие сроки перейти на более высокий уровень конкурентоспособности национальной экономики, повысить ВВП и ВНП. Основной упор там происходит на то, что все научные разработки быстро трансформируются в прикладные продуктовые, процессные, маркетинговые или организационные инновации, выступающие фундаментом американского рыночного механизма. Национальная инновационная система в Америке представляет собой органичное переплетение науки, бизнеса и государственного аппарата.

Основными участниками инновационного процесса, занимающими лидирующие позиции в области разработки и внедрения инноваций, а также их финансирования, являются транснациональные корпорации (ТНК). Довольно часто происходит следующий сценарий, при котором генерируют перспективную инновационную идею малые предприятия, которые в дальнейшем поглощаются ТНК, налаживающими массовое производство и сбытовую цепочку, захватывая, тем самым, целевые рынки. Материнская компания создает малые инвестиционные фирмы, выполняющие различные инновационно-технологические разработки формально от своего имени. Крупное материнское предприятие всячески курирует работу дочерних филиалов, поставляя им необходимые материалы и оборудование, обеспечивая правовую поддержку, снабжая их информацией и руководящими кадрами. Подобное покровительство позволяет преодолеть высокие риски, связанные с коммерциализацией инновационных продуктов, и уменьшить значительные финансовые издержки.

Заслуживают отдельного внимания, так называемые стратегические альянсы, при которых происходит зарубежная экономическая экспансия и движение мирового капитала. Стратегические альянсы позволяют получить доступ к инновациям фирмы-партнера, ускорить внедрение в производство результатов НИОКР, снизить издержки, и произвести диверсификацию производства. Данные Межведомственного аналитического центра по исследованию масштабов влияния мирового кризиса на экономическое развитие говорят об усилении концентрации инновационной активности в сегменте крупных компаний [6].

В России схожие веяния встречаются не так часто, ТНК крайне немногочисленны. И, в целом, инновации сконцентрированы в территориальных кластерах, перечень которых утвержден приказом Правительства РФ в 2012 году [1]. То есть инновационная среда в России характеризуется наличием «точек роста», для которых свойственно ускоренное развитие тех или иных перспективных отраслей. Финансовое агентство Bloomberg провело оценку инновационного потенциала разных стран мира (табл. 1) [8].

Как показывает рейтинг, российский сектор инноваций разительно отличается от показателей других стран. Наиболее проблемными критериями ранжирования для России стали: производительность труда, вклад производства в ВВП, что объясняется неблагоприятным экономическим, инвестиционным и предпринимательским климатом.

Таблица 1 – Данные по рейтингу самых инновационных стран мира за 2019 г.

Страны	Итоговый балл в 2019 году	Расходы на НИОКР в 2019 г.	Производительность труда	Доля высокотехнологических компаний	Производственные возможности	Доля дипломированных специалистов	Кол-во научных сотрудников на 1 млн жителей	Патентная деятельность
Южная Корея	87,38	2	18	4	2	7	7	20
Германия	87,30	7	24	3	3	14	11	7
Финляндия	85,57	9	5	13	16	9	8	5
Сингапур	84,49	13	11	17	5	1	13	14
США	83,21	10	6	1	25	43	28	1
Япония	81,96	5	22	10	7	39	18	10
Китай	78,35	14	47	11	13	6	39	2
Великобритания	75,87	20	26	14	45	5	21	19
Россия	66,81	33	51	25	37	10	24	30
Турция	62,89	38	42	36	23	27	48	16
Украина	48,05	54	60	37	58	28	46	35

Источник: Информагентство Bloomberg [сайт]. – URL: <https://www.bloomberg.com/europe>

В структуре источников финансирования НИОКР России 68,2% инвестиций покрывается государственными учреждениями, что более чем в два раза превышает долю вложений бизнеса страны, что является не утешающим показателем и говорит об изъянах в экономическом аппарате. На долю вузов приходится только 0,9% от общего объема расходов на НИОКР. В отличие от англосаксонских стран, где высшие учебные заведения активно сотрудничают как с государственными организациями, так и с частными корпорациями в области создания инноваций, в России система кооперации университетов и частного сектора еще не получила широкого распространения. В Европе многие университеты создают на своей базе малые инновационные предприятия (МИП) при финансовой поддержке государства, а также за счет получения средств от частных (в том числе и благотворительных) инвестиционных фондов и от собственных доходов от платы за обучение. В российской практике ключевыми проблемами ведения МИП являются сложность процесса финансирования и высокий уровень предпринимательского риска.

Таким образом, использование дифференцированных форм интеграции и мультипликации бизнеса является важным плацдармом в инновационном освоении плодов постиндустриальной экономики. Возможно, именно они способны стать тем оптимумом, который поспособствует качественной перестройке российской экономики и активизации инновационного потенциала страны.

Список использованных источников.

1. Поручение Председателя Правительства Российской Федерации от 28.08.2012 г. №ДМ-П8-5060. [Электронный ресурс]. – Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс» (дата обращения: 12.04.2020)
2. Громыко, В.В. Новые формы интеграции бизнеса: вопросы методологии / В.В. Громыко // Вестник РЭУ им. Г. В. Плеханова. – 2015. № 2 (80). С. 46-53.
3. Гохан П. А. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний: пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2020. – 744 с.
4. Депаμφилис Д. Слияния, поглощения и другие способы реструктуризации компании. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007. 960 с.
5. Жуковская И.Ф. Факторы и риски интеграции российских интеллектуальных ресурсов в глобальную инновационную систему // Вестник Ивановского государственного университета. Серия: экономика. 2016. № 3 (29). С. 19-30.
6. Симачев Ю., Кузнецов Б. Конец света откладывается // Эксперт. 2009. № 49–50. С. 58-61.
7. Глобальный инновационный индекс [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2019-report> (дата обращения: 12.04.2020)
8. Инфрмагентство Bloomberg [сайт]. – URL: <https://www.bloomberg.com/eurore> (дата обращения: 15.04.2020)

BUSINESS INTEGRATION AS A FACTOR IN THE INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ENTERPRISES

I.A. Safronov

*Vladimir State University named after Alexander and Nikolay Stoletov
Vladimir, Russia*

This article presents scientific and analytical information about the trends and potential of business integration development in the context of modern innovation.

Key words: business integration, innovative development, R & d, TNCs, company

УДК 656.11

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ НАДЕЖНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА СТРОИТЕЛЬСТВА

В.Н. Сеничева

*ФГБОУ ВО «Череповецкий государственный университет»,
г. Череповец, Россия*

В статье предложены структурные изменения в системе градостроительной деятельности для повышения надежности реализации проекта строительства.

Ключевые слова: организационно-технологическая надежность, государственные барьеры, оптимизация административных процедур.

Капитальное строительство в современных условиях – сложная вероятностная система, которой характерны не полные отказы (прекращение работы), а выборочные сбои, включающая в себя организационные, изыскательские, проектные, строительно-монтажные и другие работы.

Одной из оценок работоспособности строительной организации считается организационно-технологическая надежность (ОТН). По Гусакову ОТН строительства - это способность организационных, технологических, управленческих, экономических решений обеспечивать достижение заданного результата строительного производства в условиях случайных возмущений, присущих строительству, как сложной вероятностной системе [1].

Организационная надежность предусматривает принятие решений по строительству объектов, с заданной вероятностью обеспечивающих получение запланированного результата функционирования специализированного или объектного потока в условиях случайных воздействий.

В настоящее время одним из наиболее актуальных направлений строительного планирования надежности, являются вопросы, связанные с преодолением государственных барьеров и их уменьшением, при реализации проекта строительства.

Несмотря на преобразование системы регулирования строительной деятельности на данный момент так и не созданы условия, способствующие формированию конкурентных и эффективных локальных рынков строительства. Одной из наиболее ярких причин этого является наличие излишних административных барьеров, в том числе множественных согласовательных и разрешительных процедур, которые являются обязательными для реализации проекта строительства.

В целях оптимизации административных процедур при реализации проекта строительства распоряжением Правительства РФ от 29.07.2013 № 1336-р (ред. от 01.06.2016) был утвержден план мероприятий «Совершенствование правового регулирования градостроительной деятельности и улучшение предпринимательского климата в сфере строительства».

Реализация данного плана обеспечила России 48 место в 2019 году мирового рейтинга Doing Business по показателю «Получение разрешения на строительство». Однако данный результат достигнут в основном за счет того, что в крупных городах, таких как Москва и Санкт-Петербург более 50 различных процедур в сфере строительства в настоящее время доступны в электронном виде. Москва – единственный регион, в котором созданы электронные архивы изысканий - Геофонд и Сводный план подземных коммуникаций и сооружений. В Санкт-Петербурге заработала Единая система строительного комплекса, на базе которой организовано предоставление услуг в сфере строительства на уровне Москвы – лидера в данной области [2]. Как складывается ситуация с административными барьерами по всей России данный рейтинг не учитывает.

Минимизация рисков, связанных с разрешительной деятельностью напрямую зависит от упорядоченности и сбалансированности системы государственного регулирования в сфере строительства.

Основными недостатками существующей системы являются:

- неоправданно большое количество нормативных актов, документов технического регулирования и тд, наличие в них противоречивых норм;
- отсутствие анализа экономических последствий реформирования законодательства;
- расхождения в трактовке нормативных документов различными органами;
- отсутствие достаточной связи с научным сообществом при формировании системы;
- неопределенность ведомств относительно документов обязательного и добровольного применения;
- возможность отмены разрешения на строительство для государственных и муниципальных нужд.

Недостатки системы государственного регулирования способствуют увеличению сроков строительства и затрат, а следовательно возникновению дополнительных рисков при реализации проекта строительства и не способствуют обеспечению достаточного уровня надежности.

В целях модернизации существующей системы градостроительной деятельности и повышению ее надежности, предлагаются следующие мероприятия:

- сокращение сроков прохождения обязательных процедур путем перевода их в электронный вид (на примере Москвы и Санкт-Петербурга);
- создание сквозной системы прохождения процедур, путем обращения в одну инстанцию;
- формирование четкого перечня видов работ, которые могут выполняться до получения разрешения на строительство;
- подключение научного сообщества при формировании поправок;
- создание прозрачной системы государственного инвестирования, кредитования, налогообложения и страхования;
- создание системы межведомственного обмена документами и соглашениями;
- разработка перечня основных ошибок при получении разрешительных документов на каждом этапе реализации проекта строительства;
- обеспечение досудебного регулирования обжалования результата процедур или действий уполномоченных органов.

Таким образом, структурные изменения в системе государственного регулирования способствуют снижению транзакционности при получении разрешения на строительство, а следовательно меньшей потери ресурсов. Тем самым снижая производственные риски и повышая надежность реализации проекта строительства.

Список использованных источников.

1. Гусаков, А.А. Организационно-технологическая надежность строительного производства (в условиях автоматизированных систем проектирования) / А. А. Гусаков. – М.: Стройиздат, 1974. – 252с.
2. <https://www.minstroyrf.ru/press/rossiya-podnyalas-srazu-na-67-pozitsiy-v-reytinge-doing-business-2019-po-napravleniyu-poluchenie-raz/>

STATE REGULATION AS AN INSTRUMENT FOR IMPROVING THE RELIABILITY OF THE IMPLEMENTATION OF THE CONSTRUCTION PROJECT

V.N. Senicheva

*FSBEI HE «Cherepovets State University»,
Cherepovets, Russia*

The paper proposes an structural changes in the system of urban development to increase the reliability of the construction project.

Keywords: organizational-technological safety, state barriers, optimization of administrative procedures.

УДК 334.021.1

БИЗНЕС-ПЛАН КАК ИНСТРУМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ФИРМОЙ

Е. С. Соболева¹

*ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный университет
промышленных технологий и дизайна», г. Санкт-Петербург, Россия*

В статье рассмотрены основные положения по бизнес планированию, разделы бизнес-плана и определения стратегии управления фирмой. В ходе работы была выявлена зависимость стратегии фирмы от составленного ранее бизнес-плана.

Ключевые слова: бизнес-план, бизнес планирование, стратегическое управление, финансовая стратегия.

В современном мире – планирование дел очень актуально. Многие люди любят ставить задачи и планы на день, неделю или год. Когда у человека перед глазами четкий план действий, ему легче сосредоточиться и расставить приоритеты, что делать сначала, а что потом. Планирование – дисциплинирует, но если в вопросах бытового характера записи в ежедневниках помогают стать более продуктивным, то планирование в бизнесе играют одну из самых важных ролей для будущего предприятия. Для открытия своего дела бизнесмены разрабатывают индивидуальный бизнес-план, который

¹ Научный руководитель: к.э.н., доцент Леонов С.А.

становится в их руках инструментом для привлечения клиентов, партнеров или поставщиков. С таким актуальным бизнес-планом, предприниматель может участвовать в конкурсах или, например, в банковских программах. Также хорошо разработанный бизнес-план может стать основополагающим «ключом» успеха в стратегическом управлении компанией.

Бизнес-план выступает отличной оценкой работы деятельности предприятия и в тоже время выступает необходимым инструментом проектно-инвестиционных решений в соответствии с потребностями рынка. На первом этапе создания своего дела, бизнес-план значительно упрощает задачу разобраться с первоначальными ресурсами, которые так или иначе есть у предпринимателя, а далее при составлении плана, бизнесмен тщательно анализирует информацию из внешней и внутренней среды и вырабатывает стратегию управления. В основе плана лежит коммерческая, финансовая структура фирмы, бизнес-план анализирует ситуацию на рынке, учитывает риски, конкурентов и приоритеты будущих потребителей. Благодаря бизнес-плану предприниматель может найти верное решение из множества и разобраться со стратегическим и тактическим управлением для своей компании. В плане характеризуются основные аспекты коммерческого предприятия, анализируются проблемы, с которыми оно столкнется, и определяются способы их решения. Собственно говоря, без бизнес-плана, вообще нельзя браться за коммерческую деятельность, так как возможность неудачи будет слишком велика [1].

В вопросе составления бизнес плана в интересах предпринимателя – не лениться и подойти к делу со всей серьезностью. Если на начальных этапах проработать всю необходимую информацию, в будущем бизнес-план наглядно покажет наличие трудовых, материальных и финансовых ресурсов, необходимых для достижения поставленных целей решить некоторые вопросы, связанные с экономическими и организационными задачами, а также сгенерирует тактический и стратегический подход в работе с ближайшими конкурентами [1].

Структура бизнес-плана – без жестких границ. Ее вид напрямую зависит от деятельности компании для которой составляют бизнес-план, зависит несомненно и от масштаба самого проекта, от требования и пожеланий инвесторов и конечно же, от возможностей самого предпринимателя. Но все же в бизнес-плане существуют обязательные разделы, они выступают подсказкой, шаблоном по которому легче ориентироваться бизнесмену. Основные из них: резюме, описание предприятия и отрасли, описание продукции и рынка, описание производства со всем его управлением и ресурсами, финансовый план и всевозможные прогнозы. Каждый из разделов выполняет свои четко поставленные цели, как таковой «воды» в них быть не должно, бизнес-план – это готовая фирма, с реальными ее проблемами и возможностями, с сильными и слабыми сторонами, но план на бумаге, поэтому переписать и скорректировать его намного проще [2].

Стратегическое планирование – это специфическая сфера управления. К данной сфере предъявляются следующие требования: должны быть определены четкие цели, установлены механизмы их эффективного достижения, определены требуемые для реализации этих механизмов ресурсы, выработана определенная гибкость поведения [2].

Формирование путей и проектов решения проблем, связанных со стратегическим планированием – это важнейший этап выявления и формирования инновационного потенциала предприятия. Для начальной диагностики будущей стратегии фирмы, необходимо оценить деятельность предприятия и выделить приоритетные задачи. На этом этапе предприниматель как раз и обращается к бизнес-плану. Тот, анализ, который стал изначально базой для плана, теперь может спокойно перейти в структуру стратегического управления. Также необходимо использовать упрощенный метод качественных экспертных оценок [3].

Для дальнейшей работы фирмы необходимо выбрать наилучшую стратегию, изучить альтернативные пути решения задач, остановившись при этом сначала на самых приоритетных, двигаясь вниз по списку. Выбрать оптимальную стратегию не так уж и просто, но проблематика вполне естественная и заключается в незнании предпринимателя его основных сильных и слабых сторон [4].

В условиях нынешней рыночной экономики, предпринимателю необходимо анализировать ситуацию и уметь адаптироваться к ней, хорошо разработанная стратегия управления по итогу приведет к эффективности предприятия, увеличив его рыночную стоимость. Особенно если стратегия направлена на финансы компании. На этом моменте также прослеживается связь бизнес-плана со стратегией фирмы [5, 6, 7, 8, 9].

В бизнес-плане финансовая и коммерческая сущность занимает первый позиции, такая же ситуация и при выборе стратегии управления. Из этого следует вывод, что бизнес-план является инструментом для выбора разработки и планирования, стратегического управления фирмой.

Список использованных источников.

1. Информационно-аналитические материалы по результатам проведения мониторинга качества подготовки кадров [Электронный источник]: Режим доступа - https://knowledge.allbest.ru/marketing/2c0b656a89521306d27_0.html- с экрана, свободный. (Дата обращения 22.04.2020.)

2. Информационно-аналитические материалы по результатам проведения мониторинга качества подготовки кадров [Электронный источник]: Режим доступа -<https://moluch.ru/archive/178/46202/>- с экрана, свободный. (Дата обращения 22.04.2020.)

3. Информационно-аналитические материалы по результатам проведения мониторинга качества подготовки кадров [Электронный источник]: Режим доступа -<https://www.cfin.ru/management/chub/05.shtml>- с экрана, свободный. (Дата обращения 22.04.2020.)

4. Информационно-аналитические материалы по результатам проведения мониторинга качества подготовки кадров [Электронный источник]: Режим досту-

па -<http://bukvi.ru/uipravlenie/nanadgment/biznes-plan-kak-effektivnyj-instrument-upravleniya-predpriyatiem.html> - с экрана, свободный. (Дата обращения 22.04.2020.)

5. Горбашко, Е.А. Влияние цифровизации экономики на обеспечение качества в текстильной отрасли [Текст] / Е.А. Горбашко, С.А. Леонов, Е.Д. Малевская-Малевиц // Известия Высших учебных заведений. Технология текстильной промышленности. – 2019. - № 2 (380). – С. 17-22

6. Леонов, С.А. Организация бизнес-процессов на предприятиях швейной отрасли легкой промышленности [Текст] / С.А. Леонов // Известия Высших учебных заведений. Технология текстильной промышленности. – 2017. - № 1 (367). – С. 17-23.

7. Леонов, С.А. Проблемы применения «затратной» модели экономического роста в условиях цифровой экономики [Текст] / С.А. Леонов // Дизайн и технологии 2019. № 69 (111). - С. 96-102.

8. Леонов, С.А. Применение принципов цифровой экономики в процессах менеджмента качества на предприятии [Текст] / С.А. Леонов // Вестник факультета управления СПбГЭУ. – 2018. - № 3 (1). С. 71-77.

9. Леонов, С.А. Интеграция здравоохранения, образования и информационно-коммуникационных технологий в рамках цифровизации отечественной медицины [Текст] / С.А. Леонов // Актуальные проблемы экономики и управления. – 2018. - № 3 (19). С. 35-39.

BUSINESS PLAN AS A TOOL FOR STRATEGIC MANAGEMENT OF A FIRM E.S. Soboleva

*FSBEI of HE «St. Petersburg state University Industrial Technologies and Design»
Saint Petersburg, Russia*

The article discusses the main provisions of business planning, sections of the business plan and the definition of the enterprise management strategy. The work revealed the dependence of the company's strategy on the previously

Keywords: business plan, Business planning, strategic management, financial strategy.

УДК 338.001.36

ЦИФРОВИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ФАКТОР УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ

Е.С. Соболева¹

*ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный университет
промышленных технологий и дизайна», г. Санкт-Петербург, Россия*

В статье была затронута тема цифровизации бизнес-процессов. В ходе статьи была выявлена зависимость процесса цифровизационной трансформации с управлением конкурентоспособности предприятия. Основной

¹ Научный руководитель: к.э.н., доцент Леонов С.А.

вывод: Цифровые технологии имеют огромное влияние на успешное управление конкурентоспособными преимуществами фирмы.

Ключевые слова: цифровизация, цифровизационная трансформация, управление конкурентоспособностью, цифровые технологии.

Развитие технологий в современном мире – это то, без чего невозможно представить сегодняшний день. Практически каждый год появляются изобретения, которые раньше можно было наблюдать лишь на экранах телевизоров в фантастических фильмах. Цифровые технологии оказывают огромное влияние на нынешнюю структуру экономики и бизнеса. В том числе влияет и интернет, он сейчас наиболее актуален. Такие понятия как онлайн, электронная коммерция, цифровой бизнес уже давно вошли в обиход современного предпринимателя или просто человека, который имеет отношение к бизнесу. Эти понятия необходимо считать современной классикой.

Цифровизация захватила все что было на земле, модифицировала и перенесла все что мы любим в компьютер или в наши смартфоны. Все что раньше являлось нереальным, сейчас грузится через приложение на телефоне в два клика.

Конечно, цифровизацию можно считать худшим изменением, что могло произойти с миром бизнеса, ведь все настолько упростилось, но что, если взглянуть на эти процессы, с другой стороны.

Благодаря цифровизации бизнес-процессов работать, зарабатывать и создавать новое стало намного проще, а это хороший вклад в будущее мировой и отечественной экономики. Влияние информационных технологий также привело к тому, что полностью изменилось управление конкурентоспособностью.

Управление конкурентоспособностью один из важных факторов в структуре цифровой экономики и является главным аспектом деятельности любого предприятия. Конкурентоспособность определяется производительной мощностью деятельности фирмы, умением грамотно управлять этими мощностями, а также определяется финансовой силой, качеством, изготавливаемой продукции и эффективностью сбытовой деятельности предприятия. Возможности цифровизации бизнес-процессов управлять конкурентоспособностью фирмы основано на использовании современного управленческого потенциала, которое в свою очередь оказывает равномерное, планомерное и пропорциональное влияние на внутреннюю среду компании с целью успешного достижения поставленных задач предприятия [1].

Ни для кого не секрет, что запад уже давно активно использует и внедряет цифровые технологии в свою жизнь. Многие процессы их бизнеса уже давно строятся только благодаря информационным технологиям. Что касается отечественных предприятий, то в России данные процессы цифровизации проходят намного дольше, соответственно и механизм

управление конкурентоспособностью у отечественных предпринимателей наиболее заторможен. Российские предприятия вынуждены столкнуться бок о бок с процессом неизбежного цифрового трансформирования, которое в свою очередь приведет к полному преобразованию деятельности предприятий, окажет влияние на отечественную экономику и на производственный рынок в целом. Цифровая трансформация бизнес-процессов должна продвигаться с помощью лучших топ-менеджеров предприятия, имеющих специальное образование, благодаря их навыкам, цифровизация пройдет с наибольшим успехом и обеспечит успешное формирование не просто «компьютеризационного», а «цифрового предприятия» [2].

В процессе цифровой трансформации укладывается фундамент качественных преобразований, которые находят себя в изменении процессов производства, финансов и управления. С помощью таких преобразований деятельность компании укрепляется со стороны всех сфер внутренней среды предприятия, адаптируется к современным реалиям цифрового мира, укрепляются конкурентоспособные преимущества. Интеграция информационного управления конкурентоспособностью предприятия внедряет новые требования, которые обеспечивают компании выживание, а это так необходимо и жизненно важно для участников конкурентной войны во времена тяжелого кризиса. Современная цифровая бизнес-индустрия оказывает влияние на экосистему предприятия, состоящая из технической части: компьютеры, различные технологии, смартустройства. Цифровизация приводит к изобретению облачных сервисов, стандартизированного ПО, к наиболее успешному и качественному управлению персоналом, сетью и веб-разработками.

Все эти возможности обеспечивают цифровые коммуникации. Эффективные предприятия принимают свои стратегические решения на основе именно таких ресурсов и знаний, которые можно интерактивно использовать в информационной среде фирмы. Успешная реализация таких мероприятий, как повышение качества IT-систем, своевременная обработка, обмен и синхронизация информации о внешней и внутренней среде предприятия, а также изменения управляющей подсистемы фирмы под влиянием новой цифровой среды ведет к неизбежному преобразованию успешного управления конкурентоспособностью. Эти мероприятия – важные аспекты в развитии принятия решений и выбора стратегического управления предприятием [3, 4, 5, 6, 7, 8].

Таким образом, подводя итоги всего вышесказанного, повышение конкурентоспособности предприятия в реалиях цифровизации бизнес-процессов не может осуществляться без влияния нового экономического уклада и внедрения информационных технологий. Данные процессы неразрывны и дополняют друг друга, следовательно, реализация цифрового управления конкурентоспособностью предприятия невозможна без цифровой трансформации.

Список использованных источников.

1. Информационно-аналитические материалы по результатам проведения мониторинга качества подготовки кадров [Электронный источник]: Режим доступа -<https://www.vaael.ru/ru/article/view?id=425> - с экрана, свободный. (Дата обращения 27.04.2020.)
2. Информационно-аналитические материалы по результатам проведения мониторинга качества подготовки кадров [Электронный источник]: Режим доступа -<https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovaya-transformatsiya-i-vliyanie-ee-na-konkurentno-sposobnost-promyshlennyh-predpriyatiy/viewer> - с экрана, свободный. (Дата обращения 27.04.2020.)
3. Информационно-аналитические материалы по результатам проведения мониторинга качества подготовки кадров [Электронный источник]: Режим доступа -<https://creativeconomy.ru/lib/38670> - с экрана, свободный. (Дата обращения 27.04.2020.)
5. Горбашко, Е.А. Влияние цифровизации экономики на обеспечение качества в текстильной отрасли [Текст] / Е.А. Горбашко, С.А. Леонов, Е.Д. Малевская-Малевич // Известия Высших учебных заведений. Технология текстильной промышленности. – 2019. - № 2 (380). – С. 17-22
6. Леонов, С.А. Применение принципов цифровой экономики в процессах менеджмента качества на предприятии [Текст] / С.А. Леонов // Вестник факультета управления СПбГЭУ. – 2018. - № 3 (1). С. 71-77.
7. Леонов, С.А. Интеграция здравоохранения, образования и информационно-коммуникационных технологий в рамках цифровизации отечественной медицины [Текст] / С.А. Леонов // Актуальные проблемы экономики и управления. – 2018. - № 3 (19). С. 35-39.
8. Леонов, С.А. Организация бизнес-процессов на предприятиях швейной отрасли легкой промышленности [Текст] / С.А. Леонов // Известия Высших учебных заведений. Технология текстильной промышленности. – 2017. - № 1 (367). – С. 17-23
9. Леонов, С.А. Проблемы применения «затратной» модели экономического роста в условиях цифровой экономики [Текст] / С.А. Леонов // Дизайн и технологии 2019. № 69 (111). - С. 96-102.

DIGITALIZATION OF BUSINESS PROCESSES OF AN ORGANIZATION AS A FACTOR OF COMPETITIVENESS MANAGEMENT

E.S. Soboleva

*FSBEI of HE «St. Petersburg state University Industrial Technologies and Design»
Saint Petersburg, Russia*

The article touched on the topic of digitalization of business processes. During the article, the dependence of the digitalization transformation process with the enterprise competitiveness management was revealed. Main conclusion: Digital technologies have a huge impact on the successful management of a company's competitive advantage.

Keywords: digitalization, digitalization transformation, competitiveness management, digital technologies.

КРЕДИТОРСКАЯ И ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТИ КАК ИНСТРУМЕНТЫ ДОЛГОВОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИЙ В КРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ

А.А. Софина

*ФГБОУ ВО «Хакасский государственный университет им. Н. Ф. Катанова»,
г. Абакан, Россия*

В нестабильных условиях особенно важно оптимизировать соотношение не только различных видов задолженностей, но и их размер по отношению к собственным средствам организации. В статье сделано сопоставление двух инструментов долговой финансовой политики организаций, таких как кредиторская задолженность и дебиторская задолженность. Отмечено, что сбалансированность между этими показателями в нестабильных условиях смещается. Исследование было проведено в период с 2014 по 2018 гг. на 2463 компаниях из трех отраслей: оптовая торговля, электроэнергетика, добыча полезных ископаемых. Можно выделить две группы предприятий, по-разному подходивших к соотношению кредиторской и дебиторской задолженностей. Организации, которые имели объемы кредиторской задолженности выше объемов дебиторской и остальные, придерживающиеся противоположной финансовой политики. Первая группа находится в более выгодном положении в условиях кризиса, тогда как другая проводит более опасную политику.

Ключевые слова: кредиторская задолженность, дебиторская задолженность, долговая политика, финансовая политика, нестабильные условия.

Введение. Сопоставление дебиторской и кредиторской задолженностей – весьма распространенный процесс, используемый при расчете коэффициентов ликвидности. В научной литературе часто встречается, что дебиторская и кредиторская задолженности должны быть сбалансированы. Под их сбалансированностью Ковалев В.В. подразумевал равенство дополнительного дохода от увеличения объемов продаж и прибыли, идущей на покрытие расходов по увеличению дебиторской задолженности [3, с. 725].

Другими словами, в случаях задержки платежей организация-поставщик, чтобы обеспечить свою хозяйственную деятельность, вынуждена прибегать к заемному капиталу. Поскольку в определенные периоды времени заемные источники становятся слишком дорогие и зачастую недоступными, то предприятие увеличивает свою кредиторскую задолженность [4]. Кредитная политика, проводимая менеджерами организации, должна быть направлена на исключение вымывания собственных оборотных средств из оборота путем сбалансированности оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженностей [2, с. 83].

В кризисных условиях объемы кредиторской и дебиторской задолженностей российских предприятий становятся несбалансированными: кредиторская начинает превышать дебиторскую. Действительно, предыдущие исследования автора показали, что в нестабильных условиях финансовая зависимость предприятия от поставщиков и подрядчиков смещается в сторону увеличения кредиторской задолженности. При отрицательных темпах прироста ВВП в 2015-2016 гг. в среднем у отечественных организаций происходило резкое превышение кредиторской задолженности над дебиторской задолженностью на 9% и 14%, соответственно [6]. Интересно, как смещается сбалансированность объемов кредиторской и дебиторской задолженностей в зависимости от того, чем занимается предприятие, то есть от его вида деятельности. А также усиливается ли разрыв между этими показателями в нестабильных условиях ведения бизнеса.

Гипотеза H0: в кризисных условиях происходит неоправданное увеличение объемов кредиторской задолженности по сравнению с дебиторской задолженностью.

Методы исследования. В целях проведения исследования использовались значения кредиторской задолженности и дебиторской задолженности. Далее по каждой организации находились коэффициенты соотношения кредиторской задолженности к дебиторской задолженности, затем находилось среднее значение (медиана) коэффициента КЗ/ДЗ по каждому виду деятельности [1].

Поскольку профессиональные системы сбора и хранения информации по хозяйствующим субъектам в России являются довольно молодыми, возможные периоды исследования ограничены. Для проведения данного исследования была взята информация из базы данных СПАРК, где содержится годовая финансовая отчетность компаний, сформированная в рамках РСБУ [5], с 2014 по 2018 гг. То есть значения рассчитывались за три года, включая год исследования. По нашему мнению, этого достаточно, так как выбранный период позволяет оценить изменения долговой политики организаций в периоды кризисных явлений в России (2014-2015 гг.) и во времена оживления экономики (с 2017 гг.).

В выборку были включены предприятия из трех отраслей: «Оптовая торговля», «Электроэнергетика» и «Добыча полезных ископаемых». Предыдущие научные изыскания автора выявили, что именно в этих отраслях высокий уровень дебиторской задолженности. Три отрасли включают в себя восемь видов экономической деятельности (см. таблицу 1).

Такое разделение позволит выявить различия в долговой финансовой политике организаций согласно специфике деятельности бизнеса.

Необходимо отметить, что для исследования были исключены компании, у которых отсутствовали необходимые показатели по хотя бы одному году из пяти исследуемых лет; имеющие нулевые основные средства или нулевую выручку от продаж и другие объекты, отчетность которых явно

имела ошибки. В целом, в выборку вошли данные 2463 отечественных предприятий.

Таблица 1 – Перечень исследуемых видов деятельности

Название отрасли	№, п/п	Вид эк-кой деятельности (в скобках указан код)	Всего компаний
Оптовая торговля	1	Пищевые продукты (46.3)	752
	2	Непродовольственные товары (46.4)	910
Электроэнергетика	3	Производство (35.11)	179
	4	Передача и тех. присоединение (35.12)	291
	5	Распределение (35.13)	66
	6	Торговля (35.14)	85
Добыча полезных ископаемых	7	Добыча угля (05)	127
	8	Добыча металлических руд (07)	53

Основные результаты и их обсуждение. Коэффициент соотношения кредиторской и дебиторской задолженностей в зависимости от вида деятельности очень различен (см. таблицу 2).

Таблица 2 – Динамика коэффициента соотношения кредиторской задолженности к дебиторской задолженности по видам деятельности с 2014 по 2018 гг.

№, п/п	Вид деятельности	2014	2015	2016	2017	2018
1	Торговля оптовая пищевыми продуктами	1,04	1,04	0,97	0,97	0,93
2	Торговля оптовая непродовольственными товарами	1,23	1,24	1,19	1,14	1,14
3	Производство электроэнергии	0,89	0,93	0,82	0,95	1,00
4	Передача электроэнергии и тех-е присоединение	1,06	1,06	1,05	1,22	1,19
5	Распределение электроэнергии	1,32	1,27	1,45	1,35	1,35
6	Торговля электроэнергией	0,95	0,90	0,88	0,91	0,89
7	Добыча угля	0,98	1,13	1,05	0,94	1,01
8	Добыча металлических руд	0,96	1,18	0,85	1,02	1,24

В сфере распределения электроэнергии самые высокие объемы кредиторской задолженности, которые выше дебиторской на треть и более. В 2016 году превышение составило в полтора раза (1,45): компании здесь максимизировали свою задолженность перед поставщиками и минимизировали долги дебиторов. Очевидно, что в этот период финансовая зависимость бизнеса перед поставщиками усиливалась.

Аналогичная тенденция наблюдается в «Торговле оптовой непродовольственными потребительскими товарами». Превышение объемов кредиторской над дебиторской задолженностью у предприятий в среднем находится в пределах от 14% до 24%, причем в 2015 году разрыв был максимальным. Таким образом, получается, что компании, реализующие, к примеру, фармацевтическую продукцию оптом или электрическую бытовую технику позволяют себе временно использовать денежные средства других предприятий или физических лиц.

Резкое увеличение кредиторской задолженности наблюдается в 2015 году в добывающей отрасли: в добыче угля коэффициент растет с 0,98 до

1,13, в добыче металлических руд – с 0,96 до 1,18. Объяснение этому факту такое: в нестабильный период добывающим предприятиям гораздо легче сдержать дебиторскую задолженность, отказав сомнительным покупателям в отсрочке платежа, в тоже время они могут позволить себе увеличить кредиторскую задолженность, взяв на себя дополнительные обязательства.

У предприятий такого вида деятельности как «Торговля оптовая пищевыми продуктами» более сбалансированные показатели, находящиеся в пределах от 0,97 до 1,04. Отметим, что считается, что в данной отрасли существенен контроль государства. И, наконец, менее единицы коэффициент КЗ/ДЗ у предприятий, производящих и торгующих электроэнергией. В производстве электроэнергии отношение КЗ/ДЗ на всем исследуемом не превышает 0,95. Предприятия должны получить больше средств, чем вынуждены отдать, они чаще всего являются кредиторами. При низком уровне кредиторской задолженности и высоких объемах дебиторской, считается, что происходит отвлечение денежных средств из оборота предприятия, и в случае нехватки средств возрастает риск необходимости привлечения кредитов и займов для обеспечения деятельности. В условиях кризиса кредиты банков с большой вероятностью будут дорогостоящими, что отрицательно повлияет на финансовое состояние данных предприятий. Необходимо учитывать, что электроэнергия относится к специфическому товару: все расчеты за оказанные услуги ведутся за расчетным месяцем, у энергокомпаний отсутствует склад готовой продукции, услуги оказываются в режиме «онлайн» непрерывно. В процессе совершения хозяйственных операций при продаже своей продукции или услуг возникновение дебиторской задолженности неизбежно. Чем она больше, тем меньше денежных средств остается у предприятия для продолжения деятельности, и компания может столкнуться с нехваткой оборотных активов и потерей ликвидности.

Заключение. Дебиторская и кредиторская задолженности оказывают непосредственное влияние на финансовые показатели деятельности предприятия, и тем самым выступают в качестве важнейших составляющих ее кредитной политики. В целом, можно выделить два подхода предприятий к соотношению кредиторской и дебиторской задолженностей: те организации, которые имеют объемы кредиторской задолженности выше объемов дебиторской и остальные. Первые находятся в более выгодном положении в условиях кризиса, тогда как другие проводят более опасную политику.

Предприятия, распределяющие электроэнергию, и занимающиеся оптовой торговлей непродовольственными товарами, имеют объемы кредиторской задолженности, превышающие объемы дебиторской, у них кредиторская задолженность полностью покрывает иммобилизованные ресурсы в виде дебиторской задолженности. Несмотря на то, что в научной литературе сказано, что любое предприятие обязано погашать свою кредиторскую задолженность независимо от того, получает оно долги от дебиторов или нет [3, с. 489]. Резкое увеличение кредиторской задолженности чревато повышением уровня финансового риска, олицетворяемого с орга-

низацией [3, с. 481]. В условиях кризиса такая политика с точки зрения самих предприятий, безусловно, оправдана.

Более опасную политику проводят предприятия, у которых коэффициент менее единицы, сюда можно отнести группы предприятий, относящихся к таким видам деятельности как «Торговля оптовая пищевыми продуктами» и «Торговля электроэнергией», однако в обоих случаях необходимо дополнительно анализировать долю просроченных долгов, так как именно «мертвые» денежные средства могут обуславливать выбранную финансовую политику предприятий.

Список использованных источников.

1. Глинский, В.В. Статистический анализ: учебное пособие / В.В. Глинский, В.Г. Ионин. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М; Новосибирск: Сибирское соглашение, 2002. – 241 с.

2. Кириллова, Л.Н. Финансовая политика фирмы: учебное пособие / Л.Н. Кириллова, Е.А. Кондратьева, Ю.Н. Нестеренко [и др.]; под общ. ред. Ю.Н. Нестеренко; РГГУ. – Москва: Экономика, 2012. – 238 с.

3. Ковалев, В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика [Текст] / В.В. Ковалев – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва: Проспект, 2019. – 1104 с.

4. Павлов, В.А. Эффективное управление дебиторской задолженностью – залог финансовой устойчивости организации / В.А. Павлов, Ю.В. Лазич // Вестник НГУ. – 2016. – №3(22). – С. 47-52.

5. Проверка контрагента в системе СПАРК [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.spark-interfax.ru/> (дата обращения: 21.02.2020).

6. Софина, А.А. Особенности долговой экономики Российской Федерации [Текст] / А.А. Софина // Российское предпринимательство. – 2018. – Том 19. – № 12. – С. 3611-3624.

ACCOUNTS PAYABLE AND ACCOUNTS RECEIVABLE AS A TOOL OF DEBT FINANCIAL POLICY OF ORGANIZATIONS IN THE CRISIS

A.A. Sofina

*Khakass State University named after N.F. Katanov,
Abakan, Russia*

In unstable conditions for the organization it is important to optimize its borrowed funds in relation to its own funds. The purpose of the work was to compare two instruments of debt financial policy of organizations, such as accounts payable and accounts receivable. It is noted that the balance between these indicators is shifting in unstable conditions. The empirical study was conducted on 2463 companies from three industries: wholesale trade, electric power, and mining. Data for the period from 2014 to 2018 were taken from the SPARK database. We can distinguish two groups of enterprises: those organizations that have the volume of accounts payable higher than the volume of accounts receivable and others that have the opposite financial policy. The former are in a better position in a crisis, while the others are in a more dangerous position.

Keywords: accounts payable, accounts receivable, debt policy, financial policy, crisis conditions.

АНАЛИЗ ПО ДЛЯ АВТОМАТИЗАЦИИ ПРОЦЕССОВ УПРАВЛЕНИЯ ТЕХНИЧЕСКИМ ОБСЛУЖИВАНИЕМ И РЕМОНТОМ ОБОРУДОВАНИЯ

Т.С. Строева¹

ФГБОУ ВО «Омский государственный технический университет»
г.Омск, Россия

В статье рассмотрены наиболее популярные информационные технологии, используемые для управления ремонтом и обслуживанием оборудования на предприятиях. В связи с значительным резервом экономии для предприятия обоснована необходимость изменения бизнес-процессов, в том числе и работы в учетной системе. На основе проведенного анализа составлен рейтинг наиболее популярных систем для автоматизации бизнес-процессов управления техническим обслуживанием и ремонтом оборудования.

Ключевые слова: CMMS-системы, EAM-системы, ERP-системы, техническое обслуживание и ремонт оборудования.

Системы управления техническим обслуживанием и ремонтом оборудования (ТОРО) позволяют навести порядок с учетом и обслуживанием оборудования. Предприятие, которое вложит денежные средства в проект внедрения системы управления ТОРО, быстро получит отдачу на инвестиции, и в короткие сроки увидит наглядный и существенный экономический эффект от внедрения системы. В наши дни в различных отраслях российской промышленности наблюдается тенденция к росту спроса на системы автоматизации ТОРО. До недавнего времени в России не управляли затратами на ремонт главного производственного ресурса предприятия - оборудование, однако, как упоминалось выше, в этом кроется значительный резерв экономии.

Мировой рынок информационных систем (ИС) для автоматизации процессов управления ТОРО откликается предложением широкого и разнообразного спектра программных продуктов. Это характеризуется большим количеством российских фирм-поставщиков и компаний-партнеров, представленных в таблице 1. Если сравнивать с западными странами, то область информационных систем управления ТОРО занимают как крупные (около 50), так и мелкие компании (несколько сотен). Примечательно, что эти компании предлагают свои программные продукты по автоматизации ТОРО начиная с 1990 года, поэтому здесь стоит сказать, что рынок систем управления ТОРО достаточно широко развит.

Системы подразделяются на следующие три класса:

1) Системы CMMS (Computerized Maintenance Management Systems) – системы компьютерного управления ремонтами и обслуживанием оборудования. Системы данного типа являются преимущественно узконаправленными и

¹ Научный руководитель - Бояркин Г.Н. - профессор, д-р экон. наук ОмГТУ

более всего подходят для небольших компаний. ССМС-системы также имеют слабый функционал в области управления ТОРО, что обуславливает их неприменимость для предприятий среднего и крупного бизнеса.

2) Информационные системы управления основными фондами предприятия ЕАМ (Enterprise Asset Management) – прикладное программное обеспечение, позволяющее эффективно управлять процессами эксплуатации производственных фондов предприятия, в том числе техническим обслуживанием и ремонтом оборудования [1]. Данные системы, в отличие от ССМС-систем, обладают большей функциональностью в области управления ТОРО, однако интеграция с другими учетными системами предприятия не всегда является встроенным функционалом ЕАМ-систем.

3) Модули управления ТОРО в системах управления ресурсами предприятия, т.е. в ERP-системах (Enterprise Resource Planning). Функционал таких систем уступает функционалу ЕАМ-систем в части учета сложного технологического оборудования, его ремонтов, технического и сервисного обслуживания, однако имеет бесшовную интеграцию с другими модулями ERP-системы, что является важным фактором для средних и крупных промышленных предприятий. Также стоит отметить, что при необходимой горизонтальной интеграции со сторонними системами предприятия большинство ERP-систем обладают требуемыми программными средствами.

Рассмотрим ЕАМ-системы и модули ТОРО в ERP-системах более подробно (таблица 1).

Таблица 1 - ЕАМ-системы и модули ТОРО в ERP-системах

Наименование системы	Фирма-поставщик, компания-партнер в России	Компания и страна-производитель
ЕАМ-системы		
EMPAC	Kinetic Strategic Solutions (KSS), «ИКС», «Зирван», «Гориславиев и Ко»	Indus International, США
MAXIMO	«Беллвуд Системе», НПО «САТИС»	MRO Software, США
Avantis.Pro	«ПЛК Системы», «РТСофт», «ИБС».	Invensys, США
MIMS	«Интехавтоматика»	Mincom, Австралия
iMaint	«АНД Проджект»	DP Solutions Inc. (DPSI), США
DataStream	«ВЕСТЬ»	Datastream, США
TRIM	«НПП «СпецТек»	НПП «СпецТек», Россия
1С:ТОИР	Фирмы-франчайзи 1С	Фирма 1С, Россия
Модули ТОРО		
Oracle E-Business	Oracle CIS, TopS Business Integrator, «Борлас», «ФОРС-СПб», «Аквариус Консалтинг»	Oracle, США
IFS Maintenance	КФС «Корпоративные финансовые системы», «ФОРС-СПб», «УСП КомпьюЛинк»	IFS A/B, Швеция
SAP R/3	«САП СНГ и Страны Балтии», «Оптима», «ИБС», «МЕКОМП», «ИКТ»	SAP AG, Германия
«Галактика»	Корпорация «Галактика»	Корпорация «Галактика», Россия
«Гроссмейстер»	«Гроссмейстер»	«Гроссмейстер», Россия

По данным таблицы 1, количество проектов, выполненных с использованием ЕАМ-систем, составляет 10%, и 90% проектов были выполнены с

использованием модулей ТОРО в ERP-системах. Портал выбора технологий и поставщиков TADVISER предоставляет следующую информацию: на западном рынке программных продуктов поставщики занимают примерно равные доли рынка (около 10%), однако на рынке ИС ТОРО в России присутствуют ярко выраженные лидеры (рис.1, 2) [2].

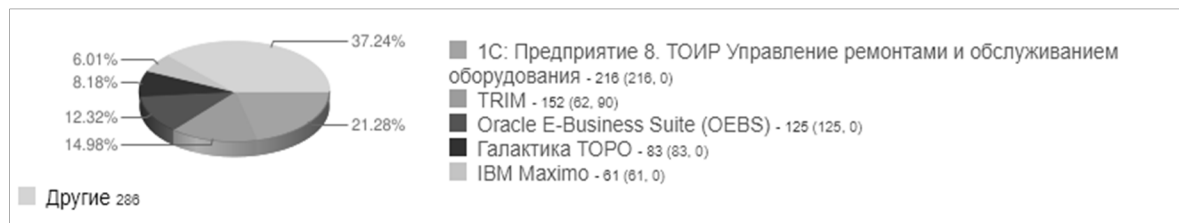


Рисунок 1 - Распределение систем по количеству проектов включая партнерские решения

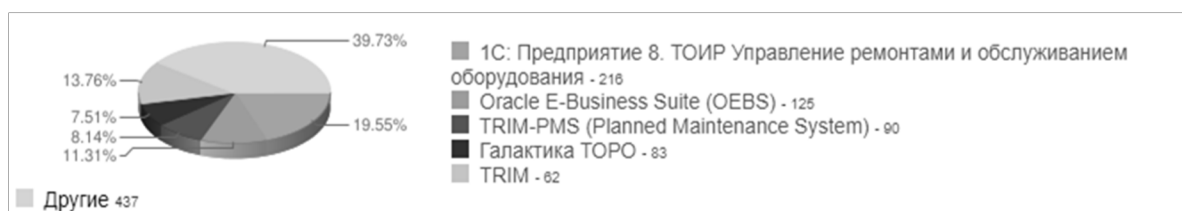


Рисунок 2 - Распределение систем по количеству проектов, не включая партнерские решения

В таблице 2 представлены наиболее значимые проекты по автоматизации процессов ТОРО в России.

В результате проведенного анализа можно утверждать, что отечественный рынок по автоматизации ТОРО уже сегодня откликается предложением целого спектра продуктов. Разработчики систем продолжают развивать свои решения по автоматизации ТОРО. Судя по количеству проектов за последние годы, спрос на подобные системы в различных отраслях промышленности продолжает увеличиваться, так как любое производственное предприятие всегда будут заботить вопросы технического обслуживания и ремонта оборудования.

Учет технического обслуживания оборудования и его своевременный ремонт особенно актуален для тех предприятий, чей технический парк давно уже выработал свой ресурс, постоянно простаивает и нуждается в ремонте. Ведь, как говорит статистика на некоторых производственных предприятиях, количество неотремонтированного оборудования может составлять почти половину от всего технического парка предприятия. С точки зрения сокращения издержек производства это неприемлемо, так как себестоимость продукции увеличивается за счет затрат на ремонт и обслуживание оборудования до 40%. Для потребителя такая ситуация неприемлема.

Таблица 2 - Наиболее значимые проекты по автоматизации процессов ТОРО в России.

Наименование системы	Заказчик	Год сдачи
EMPAC	ADD Service, Нефтеюганск	2002
MAXIMO	ASE Группа компаний (АО АСЭ)	2018
	Аэропорт Домодедово	2017
	Azerconnect	2015
	Lifecell	2016
Avantis.Pro	ЗАО "Балтийский Балкерный Терминал"	2003
	ООО "ПО "Киришинефтеоргсинтез"	2005
iMaint	Международная алюминиевая компания	2010
	Волжский Оргсинтез	2007
	Северное Домодедово	2007
DataStream	ТехноНИКОЛЬ	2011
	Сибур Тобольск (ранее Тобольск-Нефтехим)	2011
	Кордиант (Cordiant, ранее Сибур - Русские шины)	2011
	Media Markt Россия	2011
	Сибур-ПЭТФ	2010
	Победа ЛСР	2010
TRIM	Атомфлот, ФГУП	2019
	Норильский никель, ГМК	2019
	Саф-Нева	2018
	ЦБК Кама	2018
	Набережночелнинский картонно-бумажный комбинат им. С.П. Титова (НП НЧ КБК)	2018
	Норильско-Таймырская энергетическая компания (НТЭК)	2018
1С:ТОИР	ООО "Сумитек Интернейшнл"	2019
	ООО "Омсктехуглерод"	2019
	ООО "Хевел"	2018
	АО "Тандер"	2018
Oracle E-Busines;	Магнитогорский металлургический комбинат (ММК)	2019
	Мосводоканал МГУП	2019
	Русский Свет	2019
	Тулачермет	2019
	Промышленно-металлургический холдинг УК (ПМХ)	2019
IFS Maintenance	Московский государственный университет путей сообщения (МИИТ)	2015
	ГалоПолимер	2010
	Уральский Оптико-Механический Завод	2011
SAP R/3	«Берлин-Фарма»	2018
	Черкизово ГК	2019
	Сибирская генерирующая компания (СГК)	2019
	Атяшевский (Талина)	2019
«Галактика»	Азот	2017
	Капролактамы Кемерово	2013
	Международный аэропорт Кемерово	2012
«Гроссмейстер»	Кабельная сеть филиал Ленэнерго	2007
	ТЭС Международная	2006
	Калининградская ТЭЦ-2 филиал ИНТЕР РАО ЕЭС	2005
	Мосэнерго	2004

Преимущества от внедрения системы управления ТОРО множество, поэтому любому производственному предприятию, независимо от текущего состояния технического парка, необходимо внедрение такой системы.

Список использованных источников.

1. Intelligent Enterprise [Электронный ресурс]: ПО для автоматизации процессов управления ТОиР. URL: <https://www.iemag.ru/analytics/detail.php?ID=16122> (дата обращения 24.03.2020).

2. TAdviser [Электронный ресурс]: Enterprise Asset Management Системы управления основными фондами предприятия. URL: <http://www.tadviser.ru/index.php/EAM?cache=no&ptype=system#ttop> (дата обращения 24.03.2020).

ANALYSIS FOR AUTOMATION OF PROCESSES OF MANAGEMENT OF MAINTENANCE AND REPAIR OF EQUIPMENT

T.S. Stroeва

*FSBEI HE "Omsk State Technical University"
Omsk, Russia*

The article discusses the most popular information technologies used to manage equipment repair and maintenance in enterprises. In connection with a significant reserve of savings for the enterprise, the need for changing business processes, including work in the accounting system, is justified. Based on the analysis, a rating of the most popular systems for automating business processes for managing maintenance and repair of equipment is compiled.

Keywords: CMMS systems, EAM systems, ERP systems, equipment maintenance and repair.

УДК 338.2(075.8)

РАЗВИТИЕ ПОДПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ПОТРЕБНОСТЬЮ В ИННОВАЦИЯХ ПРЕДПРИЯТИЯ

А.В. Султанова

*Самарский государственный технический университет,
г. Самара, Россия*

Инновации являются важным звеном развития деятельности любого предприятия. В результате исследований выявлены проблемы, которые существуют в различных областях деятельности предприятия. Представлены предложения по решению выявленных проблем, а также технология управления потребностью в инновациях предприятия, которые позволят ему улучшить деятельность основных процессов.

Ключевые слова: предприятие, управление, инновации, проблемы, предложения, технология.

Инновационная деятельность является весьма продуктивной для любого предприятия, ориентированного на постоянное развитие своей производственной деятельности и улучшение экономических показателей.

Управление инновациями – это деятельность, направленный формирование, поддержание и развитие новых атрибутов и процессов предприятия и менеджмента, а также их элементов, составных частей и отношений между ними для достижения максимальной эффективности при их реализации [5].

При осуществлении инновационной деятельности на предприятии, прежде всего, необходимо определить потребность в инновациях и его возможности для их создания или приобретения [9, 10]. Чаще в качестве инноваций выступают новая продукция, новая технология, новое оборудование, но иногда это и новые методологические инструменты и технологические средства управления [1].

Рассмотрим исследование и необходимость создания этого подпроцесса для предприятия ОАО «АксуТекст», которое стремится к формированию и использованию инноваций в своей деятельности.

Главным направлением деятельности «АксуТекст» является обеспечение дохода за счет рациональной организации производственного процесса. В настоящее время в состав предприятия входят пять объединений: текстильное, швейное, инженерно-техническое, социального развития и торговый дом.

Таблица 1 - Проблемы в рамках подпроцесса управления потребностью в инновациях ОАО «АксуТекст»

Наименование элемента подпроцесса	Наименование проблемы	Причины возникновения	Ожидаемые последствия
1. Бюджет предприятия на реализации инновационной деятельности	1. Отсутствие финансовых ресурсов и их источников	1.1. Нет инвестирования в этот подпроцесс	1.1. Отсутствии новых технологий для производства 1.2. Отставание на рынке производства продукции
2. Кадровый потенциал	2. Несоответствие кадрового обеспечения	2.1. Отсутствие специалиста по аналитике 2.2. Отсутствие квалификации у работников	2.1. Создание большого количества невостребованных проектов 2.2. Внедрение новых, но неэффективных проектов 2.3. Потеря поставщиков на рынке и потребителей
3. Информационные ресурсы	3. Ограниченный доступ к информационным ресурсам	3.1. Отсутствие научной базы в этой сфере деятельности 3.2. Использование устаревшей базы для аналитики	3.1. Не разработка новых технологий для производства 3.2. Отставание от других предприятий по технологии производства
4. Методика аналитического процесса	4. Неэффективные методы работы с аналитической информацией	4.1. Низкая квалификация сотрудников 4.2. Недостаточно современная программа обеспечения	4.1. Внедрение новых, но не эффективных проектов 4.2. Отставание на рынке по производству товара.
5. Аналитический процесс	5. Нерегулярная аналитика потребностей в разработке новых технологий	5.1. Низкая квалификация сотрудников 5.2. Отсутствие финансовых ресурсов	5.1. Отставание на рынке по производству товара 5.2. Не разработка новых технологий для производства

Важнейшей частью предприятия становятся процесс постоянного обновления во всех сферах его деятельности на основе инноваций, исследование, разработка и внедрение которых возложена на научно-исследовательский отдел конструкторских разработок.

Для выявления направлений инновационного развития были определены проблемы, существующие на предприятии ОАО «АксуТекст», а также были исследованы причины возникновения проблем, а также ожидаемые последствия воздействия. В табл. 1 представлены проблемы, с которыми сталкивается данное предприятие в рамках подпроцесса управления потребностью в инновациях.

Поскольку анализ рынка и удовлетворение спроса потребителей требует больших ресурсных вложений, большинство проблем имеют одну причину – недостаточное финансирование (небольшой бюджет или его отсутствие) [3].

Продуманная и проработанная потребность в инновациях предприятия поможет сформировать правильные направления для принятия проектов, которые помогают совершенствованию технологии работы предприятия, иными словами, это целый комплекс мер прямо или косвенно помогающие производителям достичь своих целей [8]. Целью формирования предложений по решению проблем предприятия является создание списка конкретных изменений для решения выявленных проблем (табл. 2).

Результатом определения предложений являются рекомендации по конкретным направлениям потребности в инновациях, план конкретных действий предприятия, направленный на укрепление положения на рынке и совершенствования технологий производства, снижение возможных рисков и угроз со стороны конкурентов и максимизацию прибыли предприятия [6]. Не имея четкой и ясной стратегии для инноваций, предприятие не сможет удерживать и повышать конкурентоспособность своей продукции.

Этап подготовки направлен является одним из наиболее важных, поскольку происходит принятие главных решений, таких как: определение целей и задач; исследование рынка и внутренних технологий предприятие; поиск необходимых ресурсов; формирование бюджета; разработка и принятие стратегии инновационной деятельности [2, 11]. Заключительный этап является результатом всей проделанной работы с возможностью оценки и полноценного анализа. Также завершением контрактов с привлечёнными сотрудниками и анализом издержек.

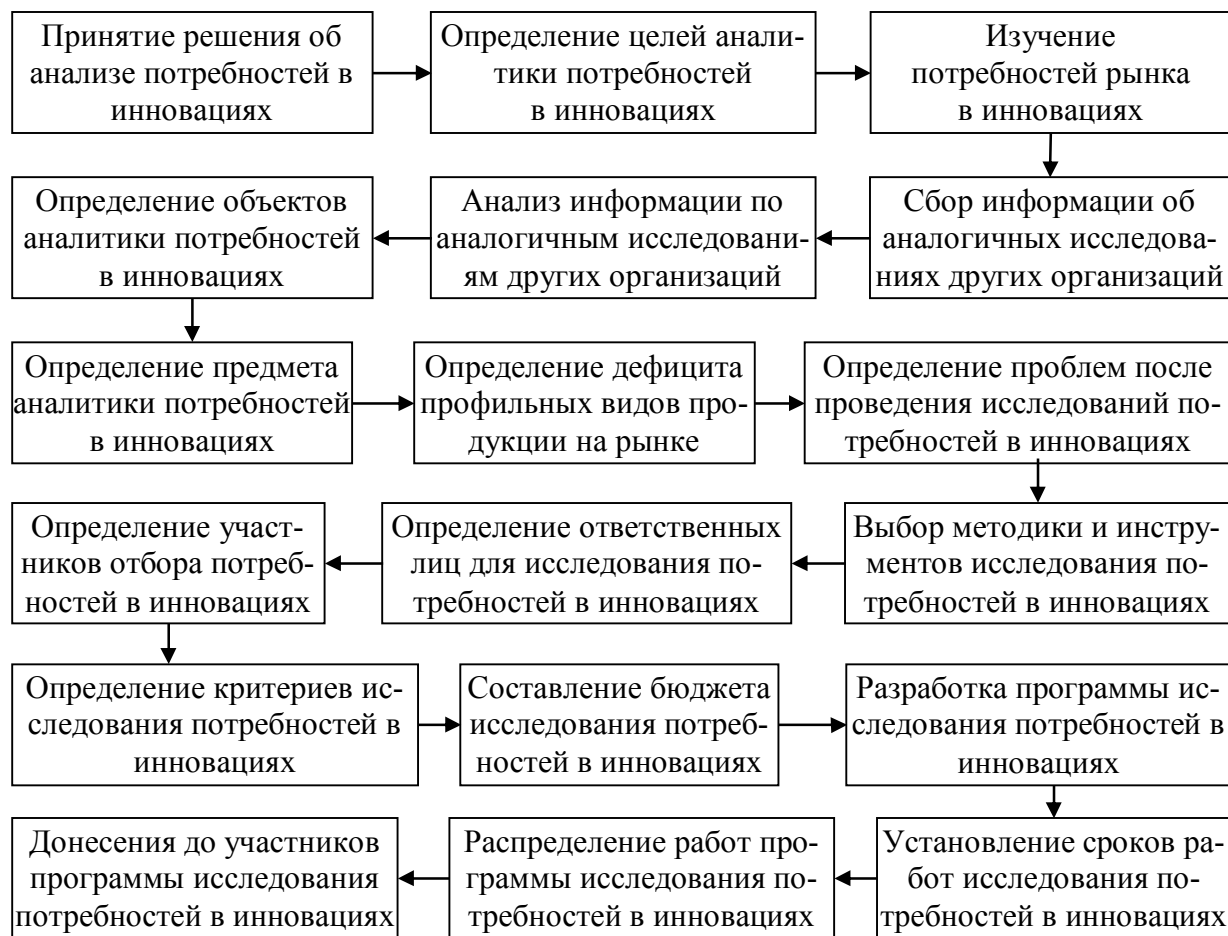
Самым последним и необходимым этапом является мониторинг. Поскольку здесь возможно полноценно проанализировать всю работу рекламного отдела и оценить рациональность распределенных финансовых ресурсов, учесть все недочеты разработанной стратегии, оценить эффективность проведенного исследования [7]. С учетом всех выявленных особенностей сгенерировать новую, улучшенную стратегию и модернизировать уже имеющуюся технологию управления подпроцессом рекламной деятельностью предприятия.

Таблица 2 - Предложения по развитию подпроцесса управления потребностью в инновациях ОАО «АксуТекст»

Элемент подпроцесса	Наименование предложения	Средства реализации	Ожидаемые результаты
1. Бюджет предприятия на реализации инновационной деятельности	1. Самофинансирование.	1.1 Финансирование осуществляется за счет прибыли предприятия	1.1. Увеличение возможностей получения желаемого результата. 1.2. Создание большого количества востребованных проектов
	2. Долгосрочное финансирование	2.1 Предприятие выходит на рынок со своими акциями	2.1. Получение средств от дополнительной продажи акций; 2.2. Увеличение финансовых средств;
	3. Коммерческое кредитование.	3.1 Финансы – кредит	3.1. Финансовые средства на управления потребностью в инновациях
2. Кадровый потенциал	4. Проведение курсов для специалистов в целях приобретения новых навыков	4.1 Финансовые средства. 4.2. Помещение. 4.3. Эксперты и тренеры. 4.4. Программа обучения	4.1. Квалифицированные специалисты. 4.2. Высокий уровень аналитических способностей. 4.3. Создание новых проектов. 4.4. Внедрение новых, эффективных технологий
3. Информационные ресурсы	3. Усовершенствование базы для получения информации.	3.1 Финансирования средствами; 3.2 Покупка новых источников информации не только на одной платформе	3.1.1. Внедрение новых, эффективных технологий; 3.1.2 Увеличение возможностей получения желаемого результата; 3.1.3 Создание большого количества востребованных проектов; 3.1.4. Создание своей собственной аналитической базы в регионе.
5. Техническое обеспечение	5. Совершенствование программы обеспечения	5.1. Финансовые средства 5.2. Привлечение компаний, которые совершенствуют техническое обеспечение	5.1.1 Квалифицированные специалисты; 5.1.2 Создание своей собственной аналитической базы в регионе; 5.1.3 Создание большого количества востребованных проектов.

Фрагмент технологии подпроцесса управления потребностью в инновациях представлена на рис. 1. Разработанная технология управления рекламной деятельностью предприятия АО «АксуТекст» позволит оптимизировать весь процесс управления потребностью в инновациях, а также сократить сроки реализации и прогнозировать положительный результат с наибольшей процентной вероятностью. Применение данной технологии позволит определить совокупность и рациональную последовательность работ, а также сократить затраты материальных, трудовых и финансовых ресурсов на их выполнение [13]. Важно уметь распоряжаться централизованно имеющимися ресурсами и уделять больше внимания кадровому подбору персонала по аналитической деятельности. Следовательно, встает вопрос о необходимости наличия высококвалифицированных специалистов, которые анализируют внешнюю и внутреннюю среду предприятия.

Подготовка



Проведение



Рисунок 1 - Технология управление потребностью в инновациях (фрагмент)

Важно отметить, что данный этап анализа возможных и уже имеющих проблем, позволит минимизировать объем финансовых издержек в подпроцессе потребности в инновациях, а также наиболее точно прогнозировать результаты от внедрения новых проектов и технологий на предприятии [14]. Своевременный анализ даст возможность вовремя скорректировать деятельность предприятия, в целях избегания возможных потерь.

Стратегия введения инноваций на предприятие очень трудоемкое дело, но оно максимизирует доход и прибыль предприятия в долгосрочной перспективе. Для ее создания необходимо проанализировать выявленные проблемы, а затем найти решения выявленных проблем и сформулировать предложения по развитию подпроцесса управления потребностью инновациями в предприятии. Результатом работы стала технология подпроцесса управления потребности в инновациях предприятия АО «АксуТекст». Данная технология позволяет упростить и оптимизировать весь процесс реализации рекламной компании на всех его стадиях: подготовка, проведение, заключение, мониторинг [12]. Созданная технология является универсальной, что позволяет применять ее в подпроцессами управления инновациями и продуктивно использовать её на практике.

Список использованных источников.

1. Бездудная, А.Г. Развитие организационной структуры управления промышленным предприятием в процессе реализации инновационной стратегии / А.Г. Бездудная, К.Б. Герасимов // Российский экономический интернет-журнал. – 2016. №2. С. 5-20.
2. Бурец, Ю.С. Эволюция моделей управления инновационным процессом / Ю.С. Бурец // Вестник Томского государственного университета. Экономика. – 2014. №4 (28). С. 125-139.
3. Васяйчева, В.А. Развитие процесса инновационной деятельности предприятия / В.А. Васяйчева, Б.Н. Герасимов // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2018. №10 (168). С. 69-76
4. Васяйчева, В.А. Развитие инновационной деятельности экономических систем / В.А. Васяйчева, А.В. Султанова, М.О. Сураева, Е.В. Франк. – Самара: Изд-во СамНЦ РАН, 2018. 207 с.
5. Герасимов, Б.Н. Типология управления в социальных и экономических средах / Б.Н. Герасимов // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2019. №1. С. 30-42.
6. Герасимов, Б.Н. Исследование и проектирование процессов управления конфликтами в предприятиях / Б.Н. Герасимов // Менеджмент и бизнес-администрирование. – 2018. №3. С. 99-108.
7. Герасимов, Б.Н. Исследование роли и места менеджмента в управленческой деятельности предприятия / Б.Н. Герасимов // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. №1 (135). С. 55-60.
8. Герасимов, Б.Н. Производственный менеджмент / Б.Н. Герасимов, К.Б. Герасимов. – М., 2015. 312 с.
9. Герасимов, К.Б. Управление инновациями / К.Б. Герасимов, Н.Ю. Провсиркин. – Самара: Изд-во «Самарский муниципальный институт управления», 2011. 124 с.
10. Гунин, В.Н. Управление инновациями / В.Н. Гунин, В.П. Баранчеев, В.А. Устинов, С.Ю. Ляпина. – М.: ИНФРА-М, 2000. 248 с.

11. Пертая М.В. Роль университетов в инновационном развитии российской экономики // *Universum: Вестник Герценовского университета*. 2014. №2. С. 104-115.

12. Султанова, А.В. Инновационное развитие российских региональных экономических систем на современном этапе / А.В. Султанова // *Фундаментальные исследования*. – 2015. № 2-17. С. 3802-3806.

13. Шимельфениг, О.В. Развитие жизнедеятельности человека на основе постижения мира и самоопределения / О.В. Шимельфениг, Б.Н. Герасимов // *Креативная экономика и социальные инновации*. – 2018. Вып. 8. № 4(25). С. 113-130.

14. Gerasimov B.N., Vasyaycheva V.A., Gerasimov K.B. Identification of the factors of competitiveness of industrial company based on the module approach // *Entrepreneurship and sustainability issues*. 2018. V.6. №2. P. 677-690.

THE DEVELOPMENT OF THE SUB-PROCESS OF DEMAND MANAGEMENT IN ENTERPRISE INNOVATIONS

A.V. Sultanova

*Samara State Technical University,
Samara, Russia*

Innovation is an important link in the development of any enterprise. As a result of the research, the problems that exist in various areas of the company's activity are identified. The paper presents proposals for solving the identified problems, as well as a technology for managing the need for innovation of the enterprise, which will allow it to improve the performance of the main processes.

Keywords: enterprise, management, innovation, problems, proposals, technology.

УДК 338.12.017

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ САНАТОРИЕВ БАШКИРИИ

Э.И. Тагирова, К.А. Лихачёва, Л.З. Фатхуллина

*ФГБОУ ВО «Уфимский государственный авиационный технический университет»
г. Уфа, Россия*

Туристический спрос населения будет переориентирован на внутренний рынок. Увеличится спрос всех слоёв населения на отдых в санаториях, поэтому санаториям важно оценить свою конкурентоспособность и повысить её за счёт использования цифровых технологий.

Ключевые слова: цифровые технологии, конкурентоспособность, конкуренция, туризм, сайт, санаторий.

Цифровая экономика позволяет создавать новые бизнес-модели, направленные на эффективное взаимодействие продавцов с клиентами. Новые бизнес-модели способствуют созданию больших потоков информации, которые мгновенно обрабатываются. Такие бизнес-модели позволяют воссоздать портрет покупателей, определить их потребности, возможно-

сти. Цифровые технологии направлены на мгновенное определение и удовлетворение возникающих потребностей у потребителей.

Существуют такие сервисные бизнес-модели, как Software-as-a-Service (SaaS), которые позволяют покупателям самостоятельно выбирать товары и услуги, определять количество, бронировать и оплачивать в режиме онлайн. Такие сервисные модели сокращают затраты, связанные с выполнением некоторых важных функций: отвечать на вопросы, бронировать, принимать оплату за услуги, также они создают дополнительные удобства для покупателей, которые могут в любое время и в любом месте ознакомиться с перечнем товаров и услуг, их стоимостью и приобрести их. Такие бизнес-модели и сервисы будут эффективны не только в частных компаниях или на производственных предприятиях, но и в государственных учреждениях: в больницах, санаториях и т.д.

В последнее время активно ведется работа по внедрению цифровых технологий в сфере услуг (туристические, санаторные и т.п.). Одним из методов продвижения таких услуг с помощью цифровых технологий является цифровой маркетинг. Целью цифрового маркетинга является привлечение потенциальных клиентов и партнеров с помощью цифровых инструментов. В современной ситуации социальные услуги резко переориентуются на внутренний рынок, в частности, будет расти спрос на отдых в санаториях.

О санаториях можно узнать на сайтах туристических фирм, где не так много информации, либо через собственные сайты санаториев. Сайт учреждения является одним из важнейших инструментов предложения и рекламы услуг. Из сайта можно получить информацию о перечне услуг и их стоимости, о номерном фонде и персонале, поэтому сайт является одним из важных инструментов для повышения конкурентоспособности, что будет обеспечивать санатории новыми клиентами.

Качественно разработанный и эффективно работающий веб-сайт является первичным фактором-условием цифрового маркетинга и будет продвигать торговую марку, а так же привлекать потенциальных клиентов и партнеров, поэтому необходимо рассматривать применение цифровых технологий в сервисах санаториев.

Рассмотрим некоторые аспекты проведения исследования, обеспечивающие применение цифровых технологий.

Целью исследования является оценка применимости цифровых технологий в санаториях.

Задачами исследования являются:

- выбор факторов и создание базы конкурентов для проведения сравнительного конкурентного анализа;
- оценить уровень и качество применения цифровых технологий в санаториях;
- разработать рекомендации для повышения уровня и эффективности применения цифровых технологий в санаториях.

Для анализа были выбраны санатории Республики Башкортостан: Глуховская, Здоровье, Буровик, Прометей, Кумысолечебный санаторий им. С.Т. Аксакова (Белебеевский район); Шафраново (Альшеевский район); Бодрость, Тонус (Октябрьский район).

Первичная информации была получена по следующим факторам:

- Размещение, стоимость проживания и питание.
- Специализация санатория и виды медицинских услуг.
- Досуг, спорт.
- Инфраструктура.
- Качество сайта.

Таблица 1 – Экспертная оценка факторов конкурентоспособности санаториев

Факторы конкурентоспособности Санаторий	«Глуховская»	«Здоровье»	«Буровик»	«Прометей»	«Кумысолечебный санаторий им. С.Т. Аксакова»	«Шафраново»	«Бодрость»	«Тонус»
Оценка сайтов								
Высокая степень аттрактивности (восприятия) Цветовая гамма, логотип, фирменный знак	2	0	4	0	4	2	4	3
Высокая степень информативности	3	0	1	0	4	3	4	3
Информационная насыщенность Информация по средствам размещения, инфраструктуре, туристических объектах, событиях, экскурсионных маршрутах и т.д.	3	0	0	0	5	0	0	0
Доступность изложения Компоновка материалов в виде небольших блоков с подзаголовками	4	0	2	0	3	4	5	5
Эффективная система рубрик Улучшение зрительного восприятия сайта, чередование текста с иллюстрациями	2	0	2	0	3	2	5	5
Возможность быстрого возврата на главную страницу или перейти в другой раздел	5	0	0	0	5	5	5	5
Удобство пользования сайтом для медленных компьютеров Наличие возможности быстрой загрузки данных и отмены загрузки граф. файлов	0	0	0	0	0	0	0	0
Возможность самостоятельного поиска нужной информации по сайту.	0	0	0	0	5	0	0	0
Удобство пользования сайтом для иностранных посетителей	0	0	0	0	0	0	0	0
Возможность бронирования и оплаты ч/з сайт	0	0	0	0	0	0	0	0
Оценка факторов конкурентоспособности услуг								
Широкий ассортимент услуг по лечению	4	4	5	3	2	2	5	5
Стоимость путевки	5	4	4	4	2	5	1	3
Новизна номерного фонда	2	2	4	2	2	2	3	3
Инфраструктура	3	4	4	4	4	5	5	3
Досуг	3	3	4	3	2	2	3	3
Питание	4	5	5	4	4	4	5	5
Итого в баллах	19/17	0/22	9/26	0/20	29/16	16/20	23/22	21/22
Итого в %	38/56,7	0/ 73,3	18/86,7	0/ 66,7	58/53,3	32/66,7	46/73,3	42/73,3

Данные критерии наиболее полно отражают специфику санатория, виды предоставляемых услуг. Такие критерии важны для потенциальных клиентов, так как при покупке путёвок в санаторий клиенты обращают внимание на сайт санатория, где представлена информация о лечении, стоимости, досуге, инфраструктуре. Сайт должен позволять показывать свободные места и даты, бронировать время отдыха и размещение, делать онлайн-оплату.

Для оценки сайтов санаториев воспользуемся критериями, описанными в статье Гуриевой Л.К. «Цифровые технологии в туристическом маркетинге»[1]. Экспертная оценка факторов конкурентоспособности санаториев представлена в таблице 1. Из таблицы 1 можно получить вывод, что наиболее конкурентоспособными санаториями являются санатории «Кумысолечебный санаторий им. С.Т. Аксакова», «Бодрость» и «Тонус». Данные санатории имеют конкурентное преимущество за счёт применения цифровых технологий (удобный сайт). Для современных пользователей информационных технологий необходима цифровая визуализация, с помощью которой покупатели получают большее количество разнообразной информации.

У других санаториев есть сайты, на которых мало информации, неэффективный интерфейс, либо собственные сайты отсутствуют, тогда информацию покупатели получают через посредников, которые при бронировании берут комиссию.

Санатории и другие учреждения должны ориентироваться на рынок и современных покупателей, которые получают практически любую информацию через Интернет, поэтому необходимо применять цифровые технологии для обеспечения конкурентного преимущества.

Список использованных источников

1. Гуриева, Л.К. Цифровые технологии в туристическом маркетинге / Л.К. Гуриева // Проблемы и перспективы развития туризма в Южном федеральном округе: сборник научных трудов. – 2018. С. 221-225.

EVALUATION OF COMPETITIVENESS OF BASHKIRIA SANATORIES

E.I. Tagirova, K.A. Likhacheva, L.Z. Fathullina

*FSBEI HE «Ufa State Aviation Technical University»
Ufa, Russia*

The tourist demand of the population will be reoriented to the domestic market. The demand of all segments of the population for holidays in sanatoriums will increase, therefore it is important for sanatoriums to evaluate their competitiveness and increase it through the use of digital technologies.

Keywords: digital technologies, competitiveness, competition, tourism, website, sanatorium.

УДК 336.662

ОСНОВНЫЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ФОНДЫ ОРГАНИЗАЦИЙ: КЛАССИФИКАЦИЯ И ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

А.А. Тарасов, О.А. Зарубина, А.С. Ефимкина

*ФКОУ ВО «Академия права и управления Федеральной службы исполнения наказаний»
г. Рязань, Россия*

В статье рассматриваются основные проблемы использования основных производственных фондов в организациях, так как моральный и физический износ производственных фондов предприятий увеличивает риск отказа оборудования и приводит к снижению производительности труда.

Ключевые слова: основные производственные фонды, организация, производительность труда, нефинансовые активы.

В соответствии со ст. 5 Федерального закона «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 N 402-ФЗ одним из объектов учета экономического субъекта являются активы.

К активам относят стоимость всего имущества организации, которое она использует в процессе своей деятельности и от данного ресурса ожидается поступление прибыли в организацию.

В частности к активам относят основные средства, которые представляют собой материальные объекты, длительно использующиеся в организации, участвующие в производственном процессе, а также необходимы для основных нужд организации и переносят свою стоимость на готовую продукцию частями, по мере износа.[2]

Основные средства относятся к числу важнейших ресурсов производства. Именно они позволяют организациям, занимающимся производственной деятельностью, выполнять заказы, производить товары, выполнять работы и оказывать услуги. От эффективности использования основных средств зависит объем производства, оборачиваемость оборотных активов, рентабельность и другие показатели эффективности работы предприятий.

Состояние и использование основных фондов – один из важнейших аспектов аналитической работы, так как именно они являются материальным воплощением научно-технического прогресса – главного фактора повышения эффективности производства. [1]

Производственно-хозяйственная деятельность обеспечивается не только за счет использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, но и за счет основных фондов - станков, рабочих машин, передаточных устройств, инструмента производственных зданий, транспортных средств и других активов. Основные фонды являются наиболее значимой составной частью имущества организаций и его внеоборотных активов.

В соответствии с Приказом Минфина РФ от 30 марта 2001 г. N 26н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных

средств» ПБУ 6/01» актив принимается организацией к бухгалтерскому учету в качестве основных средств, если одновременно выполняются следующие условия:

1) объект предназначен для использования в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг, для управленческих нужд организации либо для предоставления организацией за плату во временное владение и пользование или во временное пользование;

2) объект предназначен для использования в течение длительного времени, т.е. свыше 12 месяцев;

3) организация не предполагает последующую перепродажу данного объекта;

4) объект способен приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем [2].

Основные средства отражаются, как правило, по первоначальной стоимости, которая определяется для объектов:

- приобретенных за плату фактических затрат организации на приобретение, сооружение и изготовление, за исключением налога на добавленную стоимость и иных возмещаемых налогов

- внесенных в счет вклада в уставный (складочный) капитал организации - по их денежной оценке, которая согласована с учредителями

- полученных организацией по договору дарения (безвозмездно) - по их рыночной стоимости на дату оприходования [2].

По своему функциональному назначению основные средства делятся на основные производственные фонды, которые непосредственно участвуют в процессе производства и основные непроизводственные фонды – не участвуют в производственном процессе. Именно основные производственные фонды играют важную роль в процессе производства и являются главной составляющей любой организации.

Изношенность основных производственных фондов влияет на производительность труда работников на данном оборудовании и приводит к частому выходу оборудования из строя. Основными резервами улучшения использования производственных мощностей являются возможности улучшения использования его основных производственных фондов, с целью повышения эффективности его функционирования и дополнительного выпуска продукции в соответствии с рыночным спросом в результате наиболее полного использования интенсивных и экстенсивных факторов, определяющих величину производственных мощностей и уровень их использования.

С целью повышения эффективности использования основных производственных фондов необходимо проводить работу по следующим направлениям:

- повышение степени загрузки оборудования в единицу времени (достигается интенсивными методами повышения эффективности использования основных средств);

- увеличение времени работы оборудования (подразумевает применение экстенсивных методов повышения эффективности использования основных средств).

Важнейшие направления увеличения времени работы оборудования:

- сокращение и ликвидация внутрисменных простоев оборудования путём повышения качества ремонтного обслуживания оборудования, своевременного обеспечения основного производства рабочей силой, сырьём, топливом, полуфабрикатами;
- сокращение целодневных простоев оборудования, повышение коэффициента сменности его работы.

Важным путём повышения эффективности использования основных фондов является уменьшение количества излишнего оборудования и быстрое вовлечение в производство неустановленного оборудования. Не своевременное введение в производственный процесс основных производственных фондов снижает возможности прироста производства, ведёт к прямым потерям при производстве продукции вследствие их физического износа, так как после длительного хранения основные производственные фонды часто приходят в негодность [3].

Кроме этого для эффективной работы оборудования необходимо проводить мероприятия по повышению загрузки данных фондов, которое может быть достигнуто за счет следующих производственных факторов:

- модернизации действующих машин и механизмов;
- установления оптимального режима их работы. Работа при оптимальном режиме технологического процесса обеспечивает увеличение выпуска продукции без изменения состава основных фондов, без роста численности работающих и при снижении расхода материальных ресурсов на единицу продукции;
- технического совершенствования орудий труда;
- использования скоростных методов работы;
- повышения квалификации и профессионального мастерства рабочих.

Таким образом, в значительной мере объёмы приносящей доход деятельности организации зависят от состояния, качества и структуры основных производственных фондов. Если темпы обновления основных производственных фондов будут уменьшаться, то это будет приводить к увеличению их физического и морального износа и негативно сказываться на хозяйственной деятельности организации. Данные мероприятия будут способствовать улучшению общей ситуации по использованию основных производственных фондов и более эффективному их использованию.

Список использованных источников.

1. Зарубина, О.А. К вопросу о повышении эффективности использования основных фондов и производственных мощностей производственных подразделений учреждений УИС / О.А. Зарубина, А. Н. Качкуркин // Управление и экономика народного хозяйства России: сборник статей IV Международной научно-практической конференции. – Пенза: РИО ПГАУ, 2020. – С. 95-96.

2. Тарасов, А.А. Актуальные проблемы использования основных производственных фондов в учреждениях УИС // Социально-экономическое развитие хозяйствующих субъектов, отраслей, регионов: проблемы и перспективы: сб. материалов Всероссийской научно-практической конференции. 2019. С. 130-134.

FIXED ASSETS OF ORGANIZATIONS: CLASSIFICATION AND PROBLEMS OF USE

A. A. Tarasov, O.A. Zarubina, E.A. Efimkina

FKOU HE «Academy of law and management The Federal service of execution of punishments», Ryazan, Russia

The article deals with the main problems of the use of fixed assets in organizations, as the moral and physical deterioration of production assets of enterprises increases the risk of equipment failure and leads to a decrease in productivity.

Keywords: fixed assets, organization, labor productivity, non-financial assets.

УДК 336.743.4

ОБЗОР ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КРИПТОВАЛЮТНЫХ БИРЖ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ ПРЕДПРИЯТИЙ

Т. Р. Тлявлин

*ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ
г. Уфа, Россия*

Криптовалютные биржи являются новыми торговыми платформами, предоставляющими пользователям покупку/продажу и обмен криптовалютами, которые на данный момент являются нестабильными, а потому требуется уделить особое внимание выбору биржи.

Ключевые слова: криптовалюта, биржа, банкротство, финансы, устойчивость, обзор, экономика, валютный риск.

Криптовалютная биржа является торговой платформой, позволяющую пользователям производить покупку и продажу, хранение и обмен криптовалютой. Принцип функционирования таких площадок аналогичен валютным, товарным и фондовым биржам – цены определяются рынком, по принципу «предложение/спрос» для каждого токена. Следует также отметить, что в отличие от других видов бирж государственных криптовалютных бирж или официальных, единых на данный момент не существует. Все криптовалютные биржи на данный момент являются зарегистрированной частной компанией.

Помимо торговли криптовалютой, криптовалютные биржи предоставляют возможность также хранить монеты.

По состоянию на 2020 год рекомендуется избегать некрупных и новых бирж поскольку они наименее безопасны, а безопасность средств самый актуальный вопрос для столь нестабильного и молодого рынка криптовалюты. Следует учитывать, что если вы занимаетесь майнингом (добычей криптовалюты) и конечной целью является просто вывод добытой криптовалюты, без последующей торговли, то следует воспользоваться криптовалютным обменником, а не выходить на биржу. Комиссия при использовании обменника такая же, а сам он проще и быстрее.

Финансовая неустойчивость криптовалютных бирж на данный момент является актуально в связи с активным развитием торговли криптовалютой, а также её нестабильностью. 19 февраля 2020 года Bitcoin поднялся выше отметки 10 тысяч долларов, повысив свой курс на 4,42%, на следующий же день потеряла 5,31% упав до курса 9598,35 долларов. За 2020 год это уже третий раз, когда Bitcoin не может закрепиться выше 10 тысяч долларов и падает вниз, вместе с этим также падают и растут альткоины (все криптовалюты кроме Bitcoin). Исходя из выше сказанного следует особое внимание уделить выбору биржи, на которой будут проводится торги. Банкротство биржи может повлечь потерю вложенных средств, а потому следует внимательно произвести оценку финансовой устойчивости.

Таблица 1 – Рейтинг бирж по размеру комиссии

№	Биржа	Наличие ввод/вывод фиата	Размер комиссии
1	Binance	нет	0,10%
2	Exmo	есть	0,10%
3	BTC-Alpha	есть	0,10%
4	Yobit	есть	0,20%
5	HitBTC	нет	0,20%
6	Livecoin	есть	0,20%
7	Bitfinex	при условии верификации	0,20%
8	Poloniex	нет	0,25%
9	Bittrex	при условии верификации	0,25%
10	Kraken	при условии верификации	0,26%

Оценка финансовых показателей или ситуации на рынке криптовалют не даст какой-либо конкретной информации. Ситуация на рынке, как и впоследствии финансовые показатели биржи могут измениться за считанные дни из-за падения курса той или иной криптовалюты. Поэтому следует обратить внимание на другие важные моменты, что характеризуют положение дела на бирже:

- размер комиссии на ввод/вывод. Все биржи криптовалют, как и обменники берут за свои услуги процент комиссии. Он разнится от биржи, но в среднем будет составлять 0,1-0,2%. Если же размер комиссии превышает средний показатель в два или более раз следует задумать о том насколько финансово устойчива данная биржа. Завышением комиссии биржи хотят поправить своё финансовое положение. Иногда размер завышения может доходить до абсурдных 100 раз.

- завышение курса. Биржи могут поддерживать цены криптовалют, на 5-7% выше рыночных из-за чего клиент биржи оказывается в ситуации, когда при переходе он будет терять этот процент капитала. Из-за жадности или надежды о наступлении лучших времен можно лишиться вложенных средств, а потому на этот фактор следует уделить особое внимание.

- способы вывода криптовалюты. Обращать внимание следует не только на курс вывода валюты, но и на количество доступных выводов. Исчезновение данных способов – это серьезный звоночек о состоянии биржи, ведь о настоящем положении дел в первую очередь узнают платежные системы, которые могут расторгнуть партнерские соглашения прекратив вывод.

- добавление новых, неизвестных, сомнительных альткоинов. За размещение криптовалюты биржи получают вознаграждение, а потому это может быть способом покрытия недостатка в бюджете. Это не критический показатель, но важный, что влияет на репутации биржи.

- суточный и общий денежный оборот. Чем выше показатели торгового объема биржи в сутки, тем она более успешна и популярна, а также влиятельна, это важный показатель, речь о котором пойдет в следующем факторе.

- репутация и рейтинг надежности. Формируется из отзывов о бирже, популярности на разнообразных форумах. Если у биржи неоднозначная репутация, то желающих заводить на ней средства будет немного.

- безопасность. На разных биржах отношение к новым клиентам также может быть разным. Кто-то ограничивает возможности торгов без подтверждения личности, а кто-то, наоборот, дает им полный доступ, что позволяет им сохранять анонимность. Этот фактор является одним из важнейших так-как ~90% криптовалютных бирж являются централизованными (CEX). То есть необходимо приобрести криптовалюту для проведения торгов, а сама криптовалюта находится на счету в бирже. При взломе биржи вероятнее всего в первую очередь будет приостановлена вся деятельность до выяснения всех обстоятельств, а следовательно, произвести какие-либо операции или вывести средства не представится возможным.

Вышеперечисленные факторы являются признаками возможного банкротства, но не фактами того, что биржу постигнет банкротство, поэтому исходя из них можно сформировать рекомендации по оценке криптовалютной биржи:

1) Провести оценку репутации биржи и объемы суточных торгов. Просмотреть отзывы о бирже и её деятельности, а также её безопасности.

2) Оценить размер комиссии за проведение операции и ввод/вывод фиата.

3) Наличие на бирже сомнительных альткоинов и полный доступ пользователей без верификации ко всем торгам.

Криптовалютные биржи молодые и нестабильные, как и сами криптовалюты, на данный момент лишь в некоторых странах существует регулирующее их законодательство, а потому риски банкротства биржи велики.

Также следует отметить, что, как и с составлением инвестиционного портфеля можно прибегать к услугам сразу нескольких криптовалютных бирж.

Список использованных источников.

1. Максуров, А. А. Криптовалюты и правовое регулирование их обращения : монография / А. А. Максуров. – 2-е изд. – Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2019. - 356 с.
2. Михайлов, А. Ю. Рынки капитала и криптоактивов: тренды и поведение инвесторов: монография / А. Ю. Михайлов. – Москва: ИНФРА-М, 2020. – 220 с.
3. Хуснияров, Р. Р. Анализ численности клиентов Московской биржи / Р. Р. Хуснияров, И. В. Арасланбаев // Экономика и сервис: от теории к практике Материалы VII Международной научно-практической конференции, 2019. – С. 551-553.
4. Чижик, В. П. Финансовые рынки и институты: учеб. пособие / В. П. Чижик. – Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2017. – 384 с.
5. Биткоин Биржа. Криптовалютная биржа : офиц. сайт. – Режим доступа : <https://www.binance.com/ru>

REVIEW OF FINANCIAL STABILITY OF CRYPTOCURRENCY EXCHANGE FOR ENTERPRISE INVESTMENTS

T. R. Tlyavlin

*FSBEI HE Bashkir State Agrarian University
Ufa, Russia*

Cryptocurrency exchanges are new trading platforms that provide users to buy/sell and trade cryptocurrencies, which are currently unstable, so therefore is necessary to pay special attention for the choice of exchange.

Keywords: Cryptocurrency, exchange, bankruptcy, finance, stability, review, economy, currency risk.

УДК 336.64

ОПТИМИЗАЦИЯ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ ООО «ПАРТНЕР»

П.П. Фарзалиев

*ФГБОУ ВО «Башкирский государственный аграрный университет»
г. Уфа, Россия*

Необходимым условием для высокой продуктивности предприятия на сегодняшний день является оптимальная структура капитала. Для наилучшего ее соотношения необходима постоянная оптимизации составляющих капитала. В статье приводятся методики для оптимизации структуры капитала, на примере предприятия рассчитаны основные показатели.

Ключевые слова: средневзвешенная стоимость, методика, финансовый рычаг.

Для того, чтобы обеспечить наибольшую эффективность пропорций доходности и стоимости капитала, устойчивость в финансовой сфере предприятия в целом проводится его оптимизация, для которой применяются методики, исходящие из политики финансирования активов, по уровню наименьшей средневзвешенной стоимости капитала и базирующиеся на эффекте финансового рычага.

Первая методика зависит от типа политики финансирования активов и по ней в дальнейшем производится расчет потребности заемных или собственных ресурсов. По цене каждого отдельного источника выявляют средневзвешенную стоимость капитала по факту [1]. На сегодняшний день наибольшее количество предприятий на территории России пользуются данной методикой.

Вторая методика берет за основу предварительную оценку стоимости капитала как собственного, так и заемного, анализируя несколько вариантов привлечения, после чего выбирается наименьшая средневзвешенная стоимость капитала, которая показывает наиболее удачную долю заемного капитала в общем. Рассмотрим данный способ на примере нашего предприятия.

Таблица 1 – Расчет оптимальной структуры капитала по наименьшей средневзвешенной стоимости капитала

Показатель	1	2	3	4
Доля собственного капитала	100	80	50	20
Доля заемного капитала	0	20	50	80
Стоимость собственного капитала	15	14,5	13	11
Стоимость заемного капитала	-	10,5	13	14
Средневзвешенная стоимость капитала	15	13,7	14,5	13,4

По данным, полученным в таблице, можно сделать вывод, что наиболее оптимальная структура капитала достигается при условии, что 20 % будет отводиться на долю собственных ресурсов, а 80 % - заемных, так как уровень средневзвешенной стоимости при таком соотношении является наименьшим.

Третья методика затрагивает такой термин как финансовый рычаг, это некий механизм, который управляет рентабельностью собственного капитала, используя соотношение используемых собственных и заемных ресурсов. Сам же эффект финансового рычага заключается в привлечении заемных ресурсов дабы повысить уровень рентабельности собственных до некоторого времени. На его уровень влияет соотношение собственных и заемных ресурсов пассива. Он является основой для проведения обоснованной оптимизации структуры капитала с заданным уровнем дохода и определенных рисков [2].

Показатель, характеризующий уровень сверх получаемой прибыли на собственный капитал при различных долях использования заемного, называется эффектом финансового рычага и рассчитывается по формуле:

$$\text{ЭФР} = (1 - C_{\text{нп}}) * (\text{КВР}_a - \text{ПК}) * \frac{\text{ЗК}}{\text{СК}} \quad (1)$$

где ЭФР – эффект финансового рычага, в приросте коэффициента рентабельности собственного капитала, %; $C_{\text{нп}}$ – ставка налога на прибыль; КВР_a – коэффициент валовой рентабельности активов, т. е. отношение валовой прибыли к средней стоимости активов, %; ПК – средний размер процентов за кредит, выплачиваемых предприятием за пользование заемным капиталом, %; ЗК – средняя сумма заемного капитала, используемого предприятием; СК – средняя сумма собственного капитала.

Эффекта финансового рычага включает в себя три составляющие, которые являются главными при проведении расчетов, рассмотрим их более детально.

Налоговая корректировка $(1 - C_{\text{нп}})$, определяет, на каком уровне и в связи с какой степенью налогообложения, проявляется эффект финансового рычага.

Дифференциал финансового рычага $(\text{КВР}_a - \text{ПК})$, показывает разницу между коэффициентом валовой рентабельности активов и средним размером процента за кредит. Является основным условием для достижения положительного эффекта финансового рычага. Такой эффект проявляется в условиях превышения уровня валовой прибыли от активов предприятия над средним размером процента по используемым предприятием кредитам. Чем выше уровень дифференциала финансового рычага, тем больше при прочих равных условиях окажется его эффективность. В представленном на нашем предприятии случае отрицательное значение характеризуется малой рентабельностью активов, что влечет за собой высокие процентные ставки по кредитам [3]. В качестве рекомендуемых мер по улучшению ситуации на предприятии можно предложить списание непрофильных активов, содержание которых на балансе предприятия является совершенно невыгодны, реструктуризацию задолженности по дебиторам рекомендуется провести в ближайшее время.

Коэффициент финансового рычага $(\text{ЗК}/\text{СК})$ определяет сумму заемного капитала, который был привлечен самим предприятием, приходящегося на единицу. Деятельность ООО «Партнер» характеризует большой объем заемных средств. Это обуславливается высоким значением рассматриваемого нами коэффициента. Значит, можно сделать вывод, что особо тщательное внимание необходимо уделить значению дифференциала, довести его до положительного значения при помощи повышения рентабельности активов [3].

Чтобы определить оптимальную структуру капитала и рациональное соотношение собственного и заемного капитала, необходимо определить эффект финансового рычага, для этого построит таблицу, где будут представлены несколько вариантов структуры нашего предприятия.

По данным таблицы видно, что предприятие обеспечит максимальный эффект финансового рычага при 80 % заемного капитала.

Таблица 2 - Эффект финансового рычага при различных соотношениях источников формирования капитала

Показатель	Вариант структуры			
	Имеющееся	80/20	50/50	20/80
Собственный капитал, тыс. руб.	90523341	123881621	77426013	64328686
Заемный капитал, тыс. руб.	64328686	30970405	77426013	90523341
Операционная прибыль, тыс. руб.	11602746	11602746	11602746	11602746
Ставка процента по кредиту, %	20	20	20	20
Налогооблагаемая прибыль, тыс. руб.	11474088	11540805	11447893	11421699
Ставка налога на прибыль, %	20	20	20	20
Сумма налога на прибыль, тыс. руб.	2294817	2308161	2289578	2284339
Чистая прибыль, тыс. руб.	9179271	9232644	9158315	9137360
Рентабельность собственного капитала, %	10,140	7,452	11,828	14,204
Эффект финансового рычага, %	0,0461	0,011	0,075	0,127

Таким образом, мы рассмотрели оптимизацию структуры капитала на предприятии в трех методах и по итогу двух расчетов, можно предложить предприятию пересмотреть свою структуру капитала на данный момент и увеличить объем заемных средств до 80 %. С другой стороны, рост данного эффекта имеет свои границы. Так как увеличение доли заемных ресурсов может привести к снижению устойчивости в сфере финансов предприятия, а возможно и к более страшным последствиям, например, к банкротству.

Список использованных источников.

1. Басовский, Л. Е. Финансовый менеджмент : учебник / Л. Е. Басовский. – Москва : ИНФРА-М, 2016. – 240 с.
2. Карасева, И. М. Финансовый менеджмент: учебное пособие / И. М. Карасева. – Москва: Омега-Л, 2016. – 335 с.
3. Зарипова, А. Р. Механизм формирования эффекта финансового рычага при разных вариантах структуры капитала в ООО «ТПК «АКВЕНТ» / А. Р. Зарипова, И. В. Арасланбаев // Интеграция молодежной науки и практики для развития АПК: сборник научных статей, посвящается 70-летию профессора кафедры бухгалтерского учета, статистики и информационных систем в экономике доктора экономических наук Хабирова Гамира Ахметгалеевича. – Уфа: ФГБОУ ВО Башкирский государственный аграрный университет, 2019. - С. 175-176.

OPTIMIZATION OF CAPITAL STRUCTURE AT THE ENTERPRISE PARTNER LLC

P.P. Farzaliev

*FSBEI of HE "Bashkir State Agrarian University"
Ufa, Russia*

A prerequisite for high enterprise productivity today is the optimal capital structure. For its best ratio, constant optimization of capital components is necessary. The article provides methods for optimizing the capital structure; the basic indicators are calculated using the example of an enterprise.

Keywords: weighted average cost, methodology, financial leverage.

ОБЛАЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В АВТОМАТИЗАЦИИ ПРОЦЕССОВ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Э.О. Фесенко

*ФГБОУ ВО «Донской государственный технический университет»
г. Ростов-на-Дону, Россия*

В статье рассматривается важность и необходимость применения облачных технологий в промышленной автоматизации. Автором исследованы современные основные компоненты, технологии и функциональные возможности облачных платформ.

Ключевые слова: облачные технологии, управление, автоматизация, человеко-машинный интерфейс, виртуализация.

Промышленные методы и технологии стремительно развиваются, их основным направлением является повышение гибкости и оперативности работы. Увеличение показателя быстродействия систем способствует не только снижению риска брака, но и повышает рентабельность. Существует зависимость между учетом риска и стремлением к точности решения. Чем меньше допускаемый риск, тем больше времени уходит на процесс принятия наиболее точного решения, что заметно замедляет оперативность. Для решения данной проблемы промышленный сектор начинает применять инновационные технологии, такие как, облачные платформы.

Облачные платформы обеспечивают доступ пользователя к общей базе вычислительных ресурсов (серверы, сети, устройства хранения данных, программные приложения) за счет успешной взаимосвязи вычислительных средств и интегрированной конфигурации с поставщиком услуг. Нужно отметить, что при этом процент управления и контроля за инфраструктурой принимает минимальное значение. Облачные технологии обеспечивают анализ, управление, интеграцию больших массивов данных с различными переменными. Большое количество технологических решений для объектов промышленной автоматизации объединяются с облачными платформами. Главными компонентами облачных вычислений являются серверы, устройства хранения, программное обеспечение. Серверы обеспечивают общедоступность ресурсов, тем самым проводя мониторинг и защиту информации. Устройства хранения выполняют функцию надежности и безопасности: при возникновении аварийной ситуации в одной базе данных информационные файлы извлекаются из распределенной базы данных. В свою очередь, программное обеспечение может включать себя несколько типов: программное обеспечение для виртуализации, распределения, управления. Однако, прежде чем данные будут направлены в облако, они подвергаются обработке при помощи человеко-машинных интерфейсов (НМИ). Сбор данных начинается с устройств первичной информации (датчиков, преобразователей, измерителей мощности), т.е. физических устройств, которые осуществляют переда-

чу блоков информации между интерфейсом локальной вычислительной сети (например, Ethernet) и АТМ благодаря информации сетевого или канального уровней, но при этом не принимают участие в работе протокола маршрутизации в сети. Рассматриваемые устройства подключаются непосредственно к программно-логическому контролеру, к человеко-машинному интерфейсу, выполненному на базе персонального компьютера.[1] НМИ выполняет фильтрацию данных и затем отправляет их в облако. Кроме этого, взаимодействие НМИ с контроллерами и другими устройствами выполняется за счет встроенных драйверов.

В промышленной автоматизации существует несколько технологий облачных вычислений:

1. Виртуализация. Данный тип возникает в том случае, когда несколько пользователей имеют одновременный доступ к отдельному физическому ресурсу или приложению. Такой принцип основан на присваивании логических имен различным физическим ресурсам и предоставления указателей на соответствующие физические ресурсы по запросу.

2. Сервис-ориентированная архитектура. При использовании сервис-ориентированной архитектуры обеспечивается максимальный обмен данными благодаря тому, что появляется возможность использовать облачные платформы для нескольких приложений не взирая на вид продукта, поставщика или технологии.

3. Распределенные вычисления. Данный тип вычислений позволяет организовать взаимосвязанную работу удаленных устройств для решения совместной задачи, при этом разбивая её на несколько компонентов, каждый из которых, в свою очередь, распределяется между компьютерами заданной сети.[2]

Одним из примеров облачных платформ, используемых в области промышленной автоматизации, выступает облачный сервис компании ОВЕН – OwenCloud. Сервис OwenCloud необходим для удаленного контроля и управления, архивирования данных устройств, входящих в состав систем автоматизации того или иного процесса. Подключение подобных устройств к рассматриваемому сервису выполняется с помощью таких интерфейсов как: Ethernet и интерфейс RS-485 (подключение обеспечивают специализированные сетевые шлюзы). Взаимодействие пользователя и облачного сервиса осуществляется либо через приложение на мобильном или ином устройстве, либо через web-интерфейс. Основными функциями сервиса OwenCloud являются: сбор информации с подключенных устройств; отображение протекания процесса и результатов работы в виде таблиц, графиков и схем; архивирование и хранение данных, конфигурация с устройствами; интеграция как со SCADA-системами, так и с другими информационными системами благодаря наличию открытого API; аварийные уведомления; отображение устройств на карте и удаленное управление ими.

Таким образом, внедрение облачных платформ представляют собой технологическое достижение, которое необходимо для модернизации промышленного сектора. Ведь благодаря применению облачных платформ в

процессе автоматизации промышленного сектора будет наблюдаться рост новых возможностей для решений задач и оперативного управления технологическими процессами. Последние разработки в области облачных технологий направлены на улучшение IT-архитектуры, что повлечет за собой снижение негативного воздействия на окружающую среду.

Список используемых источников.

1. Круликовский, А.П. Инструментарий для управления «облачными» технологиями / А.П. Круликовский, Е.С. Тупота. - Симферополь: Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского, 2016. - 468с.
2. Богомолов, И.В. Аспекты защиты информации в облачных технологиях / И.В. Богомолов, А.Ю. Маликов. - М.: ФГБОУ ВПО «МГТУ им. Н.Э. Баумана», 2015. - 7 с.
3. Гордюшин, А.В. Облачные технологии. технология создания «облака» / А.В. Гордюшин, С.В. Лебедева. - Питер: ФГБОУ ВО Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна, 2014. - 352с.

CLOUD TECHNOLOGIES IN INDUSTRIAL ENTERPRISE PROCESS AUTOMATION

E. O. Fesenko

*FSBEI HE «Don state technical University»,
Rostov-on-don, Russia*

The article discusses the importance and necessity of using cloud technologies in industrial automation. The author studies the modern main components, technologies and functionality of cloud platforms.

Keywords: cloud technologies, management, automation, human-machine interface, virtualization.

УДК 656.11

ПРОЕКТНЫЙ ПОДХОД К РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ

Э.Ф. Хузиева, Е.Г. Гнилошкурова

*ФГБОУ ВО «Казанский государственный энергетический университет»
г. Казань, Россия*

Данная статья освещает вопрос о формировании и применении проектного подхода с использованием методов управления проектной деятельностью, с целью создания стратегии программ устойчивого развития предприятий, что является весьма удобным инструментом реализации и разработки стратегии, позволяющим вносить гибкость в процессы организационных изменений, а также способствовать повышению уровня его устойчивого развития.

Ключевые слова: концепция устойчивого развития, управление проектами, принципы устойчивого развития, стейкхолдеры.

В настоящее время многие как зарубежные, так и отечественные ученые проявляют большой интерес к вопросу об устойчивом развитии предприятий с последующим внедрением и использованием принципов проектного управления в организациях в управление проектами, кроме того планируется включение темы устойчивого развития включить международные стандарты по управлению проектами, что, по нашему мнению, актуализирует данную проблему на уровень методологии управления проектами.

Стоит отметить растущее количество научных работ по данному направлению изучения, что говорит нам о растущем интересе к вопросам устойчивого развития бизнеса в целом.

На наш взгляд, как для организаций, так и для самих проектов в долгосрочной, либо в краткосрочной перспективе, адаптивность аспектов устойчивого развития в области управления проектами будет нацелена на выгоды, которые могут использоваться для имиджа компании, программ по ресурсонабжению, а также для предоставления различных социальных льгот и гарантий, с целью увеличения конкурентных преимуществ.

Многие авторы придерживаются мнения, что принципы устойчивого развития выступают в роли трамплина, помогающего проектам различного уровня достичь более высоких стандартов, а компаниям продемонстрировать первенство в области корпоративной ответственности.

В независимости типологии проекта, автор выделяет основные характеристики управления проектной деятельностью с учетом целей концепции устойчивого развития:

1. Прогнозирование рисков и определение эколого-социальных последствий на начальном этапе проекта.

2. Расширение диалога между заинтересованными лицами и потенциально более сильная поддержка с их стороны в реализации предлагаемых проектов. Вовлечение широкого круга стейкхолдеров и участников проекта в данный процесс.

3. Постоянная система оценки воздействия проекта

4. Разработка и постоянное совершенствование иных альтернативных сценариев проектной деятельности.

5. Принятие решений для достижения эффективных результатов в области устойчивого развития.

Следует отметить, что данные целевые характеристики стратегии устойчивого развития нуждаются в постоянные оценки альтернативных сценариев будущего и сочетания политики и мер управления, содержащихся в них.

На наш взгляд, принципы устойчивого развития, могут быть интегрированы в проектную деятельность за счет таких аспектов как: ввод критериев устойчивого развития (энергоэффективность, учет жизненного цикла продукции и т.д.) в разработку и оценку альтернативных вариантов проекта; согласование целей устойчивого развития индивидуальными и командными целями проектной группы; гарантия соответствия выбранной модели реализации проекта достижению устойчивых результатов. Таким образом

на основании данных аспектов выделим инструменты организационной деятельности концепций устойчивого развития, которые могут быть интегрированы в проектную деятельность.

На первом этапе производится формулировка ряда требований и ожидания участников проектной деятельности в области устойчивого развития по вопросам окружающей среды, здоровья и безопасности сотрудников, качества товаров/услуг, а также корпоративной и социальной ответственности.

Второй этап подразумевает под собой способы определения возможных путей сокращения издержек, которые оказывают как косвенное, так и непосредственное влияние стоимость проекта.

Следующим этапом служит управление рисками экологического и социального воздействия проекта, а именно превращение экологических, социальных и экономических рисков в возможности.

Четвертый этап направлен на соблюдение договорных обязательств, которые связаны с целевыми показателями, устойчивостью, а также требованиями организационной политики.

Пятый этап нацелен на оценку поставщиков на соответствие требованиям устойчивого развития с условием всей цепи поставок

Шестой этап подразумевает под собой процедуру создания и поддержание мотивационной команды, транслирующей принципы устойчивого развития в проектной («команда жизненного цикла проектной деятельности»).

Завершающим, седьмым этапом будет создание механизмов взаимодействия с ними с заинтересованными сторонами, использование информации, полученной от стейкхолдеров в процессе принятия решений, обеспечение прозрачности работы над проектом, включая полученные сведения об инвесторах, а также об ответственности участников проекта и распределение ролей между ними о достигнутых результатах.

Исходя из этого мы можем сделать вывод о том, что разработка инструментов и методов, позволяющих проектным менеджерам осуществлять все этапы работы над проектом с учетом принципов устойчивого развития, позволит значительно повысить возможности достижения основных целей организации. По нашему мнению, для того, чтобы методология и инструменты применения проектного управления с учетом принципов устойчивого развития имели прозрачный характер, встает необходимость в решении следующих задач:

1. Создание дополнительных критериев и показателей для разработки проекта, а именно: разработка стратегического, корпоративного, а также функциональных стратегий и их реализация.

2. Формирование регламентов участия стейкхолдеров в работах по проекту.

3. Создание регламента по постановке и мониторингу исполнения задач для определенных фаз жизненного цикла проекта.

4. Формирование математических моделей для процесса управления ограничениями проекта, с перспективой возможного повышения важности ресурсов, связанных с задачами устойчивого развития.

5. Усовершенствование к компетенциям проектного менеджмента, а также разработка целевых показателей для проектной команды.

6. Формирование конкретных требований к отчетности по проекту на его различных стадиях.

Таким образом, разработанные инструменты организационной деятельности концепций устойчивого развития, которые могут быть интегрированы в проектную деятельность могут позволить оценить текущее положение компании, провести отраслевое сравнение, определить возможные зоны рисков и развития, а также провести количественную и качественную оценку и отчетность о результатах компании не только в области устойчивого развития, но и корпоративной и социальной ответственности.

Список использованных источников.

1. Зюляева, М.В. Критерии формирования портфеля проектов в области устойчивого развития / М.В. Зюляева, Е.Ю. Перцова // Научные исследования и разработки. Российский журнал управления проектами. –2018. –Т. 7. № 4. – С. 3-10

2. Клюева, В.В. Исследование проблемы внедрения концепции устойчивого развития в менеджмент организации / В.В. Клюева, А.А. Кулакова // Новая наука: Проблемы и перспективы. – 2015. – № 5-1. – С. 189-191

3. Куприянов, Ю.В. Применение проектного подхода к стандартизации разработки сценариев в стратегическом развитии бизнеса / Ю.В. Куприянов, Т.В. Лалетина // Прорывные и научные исследования как двигатель науки. Сборник статей по итогам Международной научно-практической конференции: в 3 частях. – 2017. – С. 182-184

4. Морозов, С.И. Опыт применения проектных подходов для реализации устойчивого развития Ульяновской области / С.И. Морозов // Управление проектами и программами. – 2019. – № 4. – С. 266-274

5. Никифорова, Е.В. Устойчивое развитие экономических субъектов: ключевые задачи, этапы и интересы стейкхолдеров / Е.В. Никифорова, Л.В. Клепикова, О.В. Шнайдер // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2018. – Т. 7. № 3 (24). – С. 120-124

PROJECT APPROACH TO THE IMPLEMENTATION OF THE COMPANY'S SUSTAINABLE DEVELOPMENT STRATEGY

E.F. Khuzieva, E. G. Gnilomedova

*FSBEI HE Kazan State Power Engineering University
Kazan, Russia*

This article raises the issue of the formation and application of a project approach using project management methods to create a strategy for sustainable development programs of enterprises, which is a very convenient tool for implementing and developing a strategy that allows flexibility in the processes of organizational change and also helps to increase its level sustainable development.

Keywords: concept of sustainable development, project management, principles of sustainable development, stakeholders.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА НА ПРИМЕРЕ СТРОИТЕЛЬСТВА ДЕТСКОГО САДА В ГОРОДЕ КАЗАНЬ.

Э.Ф. Хузиева, В.А. Юсупова

ФГБОУ ВО «Казанский государственный энергетический университет»
г. Казань, Россия

Статья посвящена планированию и обоснованию экономической эффективности инвестиционного проекта. Объект исследования – строительство детского сада в г. Казани. Результаты исследования показали, что в центре города сосредоточено большое количество рабочих мест, где развита инфраструктура и минимальное количество детских садов, поэтому строительство социально-значимого объекта будет иметь огромное значение.

Ключевые слова: инвестиционно-строительный проект, сметная стоимость объекта строительства, доходный, затратный, рыночный методы оценки стоимости объекта строительства, эффективность проекта.

Актуальность разработки и реализации инвестиционного проекта по строительству детского сада на 225 мест в городе Казани определена ростом рождаемости населения в республике Татарстан и неизменностью количества мест в 469 дошкольных учреждениях. Данные показывают, что в среднем по Татарстану меньше чем две трети детей в возрасте 1–6 лет обеспечены местами в дошкольных учреждениях. На 1000 детей приходится 627 мест в детских садах. [1]

Правовой основой реализации проекта по строительству детского сада являются следующие документы:

-Градостроительный кодекс Российской Федерации (ГК РФ), введенный в действие Федеральным законом № 191-ФЗ от 29.12.2004 г;

-Постановление Правительства РФ от 1 февраля 2006 г. № 54 «О государственном строительном надзоре в Российской Федерации»;

Постановление Правительства РФ от 5 марта 2007 г. № 145 «О порядке организации и проведения государственной экспертизы проектной документации и результатов инженерных изысканий» и т.д.

Основные технико-экономические показатели земельного участка: [2]

- 1) площадь участка составляет – 1,11 га;
- 2) общая площадь здания – 5588,6 м²;
- 3) полезная площадь здания – 4395,48 м²;
- 4) площадь застройки дет сада – 3328,97 м²;
- 5) площадь озеленения– 3944,64 м².

Расчетная сметная стоимость строительства объекта, представленная в таблице 1 составила 306632 тыс.руб.

Значит общая стоимость затрат на приобретение земельного участка и строительство здания составит 306 632 830 + 55 000 000= 361 632 830 руб.

Таблица 1 - Сводная сметная стоимость объекта строительства, тыс.руб.

№	Наименование глав, работ и затрат	Общая сметная стоимость т.р.
1	Основные объекты строительства	206922,09
2	Объекты энергетического хозяйства	1441,69
3	Объекты транспортного хозяйства и связи	193,18
4	Наружные сети и сооружения	8030,97
5	Благоустройство и озеленение территории	13469,85
6	Временные здания и сооружения	3733,55
7	Прочие работы и затраты	12254,81
8	Содержание службы заказчика	4748,69
9	Проектные и изыскательские работы	3968,24
10	Непредвиденные затраты	5095,26
11	Налоги и платежи	46774,5
	Всего по сводному расчету	306632,83

Реализация оценочного потенциала методики сравнительного метода определения стоимости позволила оценить стоимость объекта строительства с земельным участком на уровне 132121547 рублей (см. таблицу 2). [3]

Таблица 2 - Расчет стоимости административного здания

№	Показатель	Объект оценки	Сопоставимые объекты		
			A0	A1	A2
1	Цена продажи, руб.	?	60 000 000	50 000 000	55 000 000
2	S здания, кв.м.	3 328,97	3 300	3 000	3 430
3	S зем. уч., кв.м.	11 100	4 000	4 800	3 800
4	Месторасположение	Ул. За-слонова	Ул. Лебеде-ва	Ул. Адм. слобо-да	Ул. Волга, 809км
5	Цена с поправкой на торг, руб.		54 600 000	45 500 000	50 050 000
6	Стоимость зем. уч., руб.		55 855 855,9	67 027 027	53 063 063,1
7	Цена с поправкой на S, руб.		51 711 711,8	54 053 054	36 125 125,2
8	Цена с поправкой на износ, руб.		55 848 648,7	54 053 054	1 445 005,01
9	Вклад в итоговую стоимость, руб.		18430054,1	5 945 835,9	809 202,81
10	Скоррек. стоимость 1 кв.м, руб.		18 430 054,1+5 945 835,9+809 202,81=25 185 092,82		
11	Стоимость объекта		3328,97*25 185 092,82=83 840 418,45		
12	Стоимость зем. уч., руб.		48 281 129,1		

Таким образом стоимость объекта строительства с земельным участком = 83 840 418,45+48 281 129,1=132 121 547,55 руб.

Оценка стоимости объекта строительства с учетом будущей доходности объекта позволила оценить его стоимость в 825 530, 3 тыс. рублей.

Согласование результатов расчетов стоимости объекта строительства тремя способами обеспечило определение итоговой стоимости оцениваемого объекта равное 354 887 66 рублей. В процессе управления планирование проекта является обязательным элементом. Реализация возможностей программного продукта SpiderProject и составленной локальных и объектной смет позволили установить продолжительность строительства здания, которая составит 18 месяцев, а сумма капитальных вложений с учетом налогов- 361 633 тыс. руб.

В качестве источников финансирования проекта используются собственные средства- инициатора проекта и кредитные ресурсы в размере 300 тыс.руб. привлекаемые из Сбербанка сроком на 5 лет под 9% годовых.

Для оценки показателей величину ставки дисконта приняли равной 15,32%. Плановый период реализации инвестиционного проекта взят на уровне 7,5 лет, который охватывает время окупаемости проекта и выхода на безубыточный уровень функционирования.

Используя формулы расчета показателей экономической эффективности инвестиций были рассчитаны:

- NPV, составил 72 461 тыс. руб., следовательно, именно на эту величину доходы превышают расходы. Проект эффективен для инвесторов;

- PI, составил 1,23. Следовательно, проект привлекателен для инвестора;

- простой срок окупаемости проекта, составил 5,48 года;

- дисконтированный срок окупаемости – 6,74 года.

Таким образом, вышеизложенное обосновывает экономическую эффективность, техническую осуществимость и социальную целесообразность реализации инвестиционно-строительного проекта по открытию в г. Казань детского дошкольного образовательного учреждения.

Список использованных источников.

1. Официальный сайт Федеральной службу государственной регистрации, кадастра и картографии. URL: www.rosreestr.ru

2. Орлов, В.Я. Планирование на предприятии строительства: Проектно-ориентированный подход к управлению: учебное пособие / В.Я. Орлов. – Казань: КГАСУ, 2008. 105 с.

3. Грибовский, С.В. Оценка стоимости недвижимости: учебное пособие / С.В. Грибовский. – М.: Маросейка, 2009. 432 с.

ASSESSMENT OF EFFICIENCY OF THE INVESTMENT PROJECT ON THE EXAMPLE OF CONSTRUCTION OF A KINDERGARTEN IN THE CITY OF KAZAN.

E.F. Khuzieva, V.A. Yusupova

*FSBEI HE Kazan State Power Engineering University
Kazan, Russia*

The article is devoted to the planning and justification of the economic efficiency of the investment project. Object of study - the construction of a kindergarten in the city of Kazan. The results of the study showed that a large number of jobs are concentrated in the city center, where infrastructure and a minimum number of kindergartens are developed, so the construction of a socially significant object will be of great importance.

Keywords: investment and construction project, estimated cost of the construction object, profitable, costly, market methods for assessing the value of the construction object, project efficiency

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «БАШНЕФТЬ-ПОЛЮС»

Э.Ф. Хузиева, Р.М. Ямашева

*ФГБОУ ВО «Казанский государственный энергетический университет»
г. Казань, Россия*

В данной статье произведен анализ управленческой деятельности ООО «Башнефть-Полюс». Выявленные слабые и сильные стороны предприятия. Рассмотрены вопросы управления персоналом, так как на предприятии такой формы собственности не всегда возможно применить массовые системы управления, разработанные на базе крупных предприятий с их значительными финансовыми потоками, кадровыми резервами и запасом прочности по всем параметрам.

Ключевые слова: управленческий анализ, движение кадров, работа с кадрами, управление персоналом, малый бизнес.

Для малого бизнеса возникает необходимо подстраивать общие системы управления персоналом, сокращать или изменять основные принципы построения вертикали управления для адекватного воздействия на небольшой коллектив, где нет масштабной иерархии подчинения, большого числа подразделений и значительного бюджета для достижения конечной цели.

На 01.01.2018 г на предприятии ООО «Башнефть-полюс» числится 820 сотрудников штатного персонала. Рассмотрим основные характеристики персонала.

В структуре по возрасту преобладают специалисты в возрасте от 40 до 49 лет – 31% и в возрасте от 30 до 39 лет – 26%. Это говорит о достаточно сбалансированной возрастной структуре, так как данные сотрудники уже имеют значительный опыт работы, но и при этом не относятся к предпенсионному возрасту. Также на предприятии задействованы и молодые специалисты (18% от общего числа), что говорит о том, что предприятие заботится о замене кадров.

В большей степени на предприятии преобладают рабочие специальности – 65%, так как предприятие занимается добычей нефти, что предполагает наличие большого штата специалистов, непосредственно участвующих в осуществлении геолого-разведочных работ.

При этом в структуре кадров по уровню образования преобладают сотрудники с высшим образованием. Это связано с тем, что проведение геолого-разведочных работ и работ по добыче нефти требует специального образования высокого уровня.

Оценим движение промышленно-производственного персонала (таблица 1).

Таблица 1 – Движение промышленно-производственного персонала
ООО «Башнефть-полюс», человек

Показатели	2016	2017
Среднесписочная численность персонала	620	530
Количество принятых	70	50
Количество уволенных	100	140
Количество работников, проработавших весь год	520	390
Коэффициент оборота по приему,%	11,29	9,43
Коэффициент оборота по выбытию,%	16,13	26,42
Коэффициент текучести кадров,%	19,35	26,42
Коэффициент постоянства персонала,%	83,87	73,58
Коэффициент замещения	-0,05	-0,17

Из таблицы можно сделать ряд выводов: - Коэффициент оборота по приему снизился, что говорит о снижении доли принятых в общей численности персонала; - Коэффициент текучести кадров значительно увеличился и составил 26,4% что является достаточно высоким значением для данной отрасли. Максимально допустимое значение в отраслях добычи и переработки 18-20%, коэффициент около 30% более характерен для предприятий розничной торговли. - Сократился и коэффициент постоянства персонала до 73%.

Рассчитанный коэффициент опережения отношения темпов изменения выработки к темпу изменения заработной платы равный 2,35 показывает, что рост заработной платы отстает от роста производительности труда. Идеально, когда рост заработной платы пропорционален росту производительности труда (стимул к повышению производительности труда работников). Коэффициент опережения отражает идеальное соотношение роста заработной платы и роста производительности труда.

Уровень оплаты труда сотрудников достаточно высокий, такой вывод можно сделать при сравнении заработной платы в ООО «Башнефть-полюс» со средним уровнем оплаты труда в регионе. При этом уровень оплаты труда в компании снизился на 22% в 2017 году относительно 2016 года, что может быть обусловлено влиянием внешних экономических и политических факторов. Однако, не смотря на такое значительное снижение уровень заработной платы предприятия выше среднего значения по экономике региона на 23% (по состоянию на 01.01.2018 средняя з/п в регионе – 30,1 тыс. рублей, на предприятии – 39,6 тыс. рублей). Это говорит о привлекательности предприятия для соискателей вакансий.

ООО «Башнефть-полюс» предоставляет своим сотрудникам комплекс социальных льгот, который включает негосударственную медицинскую страховку (добровольное медицинское страхование); организацию санаторно-курортного лечения и отдыха работников и членов их семей; другие социальные льготы, гарантии и компенсации в соответствии с Коллективным договором. В Компании действуют внутрикорпоративные социальные программы, направленные на социальное развитие и защиту трудового коллектива, включая развитие кадрового потенциала, профессиональное

обучение, развитие корпоративной культуры, формирование здорового образа жизни, поддержку спорта.

Обобщим итоги проведенного анализа управления персоналом на предприятии и приведем основные выводы в виде таблицы (таблица 2).

Таблица 2. – Оценка потенциала организации персонала
ООО «Башнефть-полюс»

Факторы потенциала персонала	Характеристика
Структура персонала	В основном на предприятии преобладают сотрудники в зрелом возрасте от 30 до 49 лет, в большей степени преобладают рабочие специальности – 65%
Степень мастерства	В структуре кадров по уровню образования преобладают сотрудники с высшим профессиональным образованием - 57%
Текучесть кадров	Коэффициент текучести кадров значительно увеличился и составил 26,4% что является достаточно высоким значением для данной отрасли. Максимально допустимое значение в отраслях добычи и переработки 18-20%
Обучение и повышение квалификации сотрудников	Действуют внутрикорпоративные социальные программы которые в т.ч. Направлены на дополнительное обучение кадров (19% расходов на персонал и внутрикорпоративные социальные программы)
Система оценки персонала	Разработана и применяется процедура ежегодной комплексной оценки персонала с учетом уровня профессиональной подготовки, развития компетенций и выполнения ключевых показателей эффективности
Оплата труда и ее мотивация	Уровень заработной платы предприятия выше среднего значения по экономике региона на 23%, однако снизился за год на 22%. Также предприятие предоставляет своим сотрудникам комплекс социальных льгот

Таким образом, в области управления персоналом можно выделить следующие проблемы:

- снижение укомплектованности ООО «Башнефть-полюс» персоналом до 80,8%;

- коэффициент текучести кадров промышленно-производственного персонала значительно увеличился и составил 26,4%, что является достаточно высоким значением для данной отрасли;

- за 2016-2017 год произошло снижение заработной платы сотрудников предприятия на 22%, что приводит к снижению мотивации персонала.

В заключении можно обобщить, что предприятие, сократив заработную плату сотрудников в среднем на 22%, спровоцировало рост текучести кадров, в особенности промышленного персонала, это привело к недостатку штатной численности персонала и может повлечь снижение объемов добычи и продажи нефти предприятием. Развитие ситуации может негативно отразиться на дальнейшем положении предприятия на рынке.

Список использованных источников.

1. Никитин, А.В. Управление предприятием (фирмой) с использованием информационных систем: учебник / А.В. Никитин, И.А. Рачковская, И.В. Савченко. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 188 с.;

2. Стратегический разрыв: Технологии воплощения корпоративной стратегии в жизнь: учебное пособие / Ковени М., Гэнстер Д., Хартлен Б, Кинг Д.; Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 232 с.;

3. Родионова, В.Н. Организация производства и управление предприятием: учебное пособие / В.Н. Родионова, О.Г. Туровец. – М.: ИЦ РИОР, 2005. – 128 с.

MANAGEMENT ANALYSIS OF ACTIVITIES

«BASHNEFT-POLYUS LLC»

E.F. Khuzieva, R. M. Yamasheva

*FSBEI HE Kazan State Power Engineering University
Kazan, Russia*

This article analyzes the management activities of Bashneft-Polyus LLC. Identified weaknesses and strengths of the company. The issues of personnel management are considered, since it is not always possible to apply mass management systems developed on the basis of large enterprises with their significant financial flows, personnel reserves and safety margin in all parameters at an enterprise of this form of ownership.

Keyword: management analysis, personnel movement, work with personnel, personnel management, small business.

УДК 005.56

О ПРИМЕНЕНИИ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ВЗАИМООТНОШЕНИЯМИ С КЛИЕНТАМИ

В.М. Хуснуллина, Л.П. Кузьмина

*ФГБОУ ВО «Казанский государственный энергетический университет»,
г. Казань, Россия*

В статье рассмотрена актуальность применения информационных систем управления взаимоотношениями с клиентами (CRM-систем) и приведено сравнение деятельности организации без CRM-системы и с CRM-системой.

Ключевые слова: информация, организация продаж, управление взаимоотношениями с клиентами, CRM-система.

В современных конкурентных условиях реализовывать товары и услуги, а также удерживать клиентов компаниям стало намного сложнее. Это объясняется тем, что на взаимоотношение с клиентами напрямую влияет уровень их обслуживания. Если компания хочет надолго задержаться на рынке, то она должна уделять первостепенное внимание этой работе.

Проблемы взаимодействия с клиентами типичны для большинства компаний, поскольку это связано со сложностью контроля правильного учета информации сотрудниками. Обработка больших объемов информации требует постоянного совершенствования, и решением может быть внедрение системы CRM (сокращение от англ. customer relationship management – управление взаимоотношениями с клиентами). Это позволит

систематизировать информацию о клиентах и партнерах, снизить вероятность таких рисков, как потеря важной информации о клиентах, ухудшение качества обслуживания и снижение мотивации персонала [1, с. 15].

CRM – это комплексная бизнес-модель, ориентированная на потребности клиентов. Она представляет собой сочетание стратегических, организационных и технических действий, в ходе которых компания стремится достичь более эффективного управления бизнесом с учетом поведения клиентов. Она предполагает использование информации, полученной о клиентах в каждой из точек соприкосновения с ними для получения дополнительной прибыли и повышения эффективности работы компании. Фактически точки соприкосновения – это области, где продавец так или иначе пересекается с покупателем, что позволяет сотруднику собирать о них информацию [2, с.11].

Современные и самые передовые CRM являются, в некотором смысле, полностью автоматизированным рабочим пространством для полноценной работы из любого места с доступом в Интернет.

CRM-система необходима для того, чтобы:

1) Не потерять потенциального клиента, не пропустить ни одного входящего звонка и запроса. В малом и среднем бизнесе конкуренция очень высока. Компании прилагают значительные усилия для привлечения клиентов. По сравнению с другими затратами, на привлечение клиентов выделяется значительный бюджет. Важно, чтобы все эти инструменты и усилия не пропали даром. Автоматизированные системы обеспечивают уверенность в том, что именно этим и займется команда продаж, а компания получит запись о каждом входящем звонке и каждом запросе.

2) Обеспечить контроль за работой сотрудников и стандартизацию работы с клиентами. Без единой стандартизированной системы CRM каждый сотрудник обычно работает так, как он привык. Кто-то ведет записи в электронных таблицах, кто-то – в тетради или дневнике, кто-то вообще не использует записи, а сосредотачивается исключительно на отчетах из системы бухгалтерского учета или надеется на собственную память. Контакты также происходят довольно случайно. Когда письма отправляются клиентам как из корпоративного, так и из личного электронного почтового ящика, а звонки делаются с любого удобного телефона, – контроль качества работы становится невозможным. Система CRM практически полностью решает эту проблему. Информация обо всех входящих и исходящих контактах будет находиться в одном хранилище, откуда ее можно извлечь в любое время.

3) Создать статистическую базу, что также очень важно для успешного развития любого бизнеса. Благодаря использованию системы CRM, вся оперативная информация собирается в единую общую базу в стандартизированной форме. В результате менеджер может анализировать статистику работы, составлять различные отчеты, многие из которых уже готовы в системах CRM, что позволяет анализировать текущую и более сознательно планировать будущую работу.

4) Получить готовые решения, от которых можно отталкиваться в построении собственной системы работы. Каждая CRM-система – это воплощение видения разработчика о том, как работать с клиентом. Она содержит множество готовых инструментов, которые позволяют перенести работу на совершенно новый уровень. Например, интеграция системы CRM с телефонией позволяет записывать все звонки, запоминать все новые контакты и анализировать качество работы отдела продаж с помощью входящих звонков и писем. Также CRM-система сможет помочь принять решение руководителю малого предприятия, где отсутствует непосредственно отдел продаж.

В результате внедрения CRM-системы можно получить следующие положительные моменты:

- совершенствование системы взаимоотношений с клиентами;
- снижение времени обслуживания клиента;
- создание функций контроля;
- экономию трудовых, временных ресурсов на выполнение задач и операций;
- систематизацию сведений по каждому клиенту;
- возможность быстрого доступа к отчетности за любое время.

Кроме того, компания, которая использует систему CRM, получит много других преимуществ, большинство из которых зависит от конкретно выбранной системы (табл. 1).

Таблица 1 – Сравнение деятельности организации без CRM-системы и с CRM-системой

Без CRM-системы	С CRM-системой
Сотрудники ведут учет информации о клиентах в таблицах MS Excel, записных книжках или переписку по электронной почте, которая хранится только в личном почтовом ящике и недоступна руководству. Важные письма могут пропасть или быть удалены, и будет сложно и даже невозможно восстановить историю работы с клиентом.	Все данные о клиентах и сделках хранятся в одной защищенной базе данных с разделяемым доступом: сотрудники имеют доступ к информации в соответствии со своей ролью и полномочиями. Уменьшается вероятность искажения и фальсификации данных о сделке.
При уходе в отпуск, на больничный или после увольнения сотрудник забирает всю информацию о клиентах с собой, не оставляя ее для компании.	Организация не теряет клиента, вся информация о сделках сохраняется.
Сотрудники нередко забывают перезвонить покупателю или отправить необходимую информацию, не отстаивают каждую сделку, а выбирают клиентов, приносящих большую выгоду именно им, а не компании. Ошибки в работе оправдывают большой загрузкой.	Появляется возможность автоматизировать дела, телефонные звонки, рассылку электронных писем, распечатку документов и т. п. Система помогает соблюдать регламент работы с клиентами.
Директор компании зависит от сотрудников, не может строить прогнозы, не владеет информацией о причинах роста и падения уровня продаж. При отсутствии сотрудника на рабочем месте получить информацию о клиенте и сделках с ним невозможно.	Система позволяет учитывать особенности и предпочтения клиента. Четко видно, как осуществлялась сделка (по этапам). Каждый клиент взаимодействует с менеджером, который несет персональную ответственность за результаты продаж, вместе с тем директор в любую минуту может ознакомиться с положением дел.

Внедрение системы CRM позволяет не только получить инструмент, помощь, но и наглядно показать, как должен работать отдел продаж. В свою очередь, при внедрении системы CRM обычно опираются на лучшие практики, на экспертов по вопросам работы с клиентами. Поэтому, если компания будет активно использовать инструменты, предоставляемые CRM-системой, то работа отдела продаж также будет оптимизирована. Различные инструменты системы сами предлагают, какие шаги следует предпринять в процессе оптимизации работы с клиентами.

Таким образом, внедрение системы CRM в любой компании может повысить ее производительность за счет организации эффективной работы подразделений.

Список использованных источников.

1. Кинзябулатов, Р. Х. CRM. Подробно и по делу / Р. Х. Кинзябулатов. – Екатеринбург: «ПараТайп», 2019. – 170 с.
2. Рязанцев, А. Как внедрить CRM-систему за 50 дней / А. Рязанцев. – М.: Омега-Л, 2017. – 188 с.

ON THE APPLICATION OF INFORMATION SYSTEMS CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT

V.M. Khusnullina, L.P. Kuzmina

*FSBEI HE «Kazan State Energy University»
Kazan, Russia*

The article discusses the relevance of applying customer relationship management information systems (CRM systems) and compares the activities of an organization without a CRM system and with a CRM system.

Keywords: information, sales organization, customer relationship management, CRM-system.

УДК 338.24

УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ

Д.Ю. Чекмарева, Э.Ф. Хузиева

*ФГБОУ ВО «Казанский государственный энергетический университет»
г. Казань, Россия*

В статье анализируется эффективность использования человеческого капитала и рассматривается как основа организационной стабильности. Представлены наиболее известные методы оценки эффективности использования человеческого капитала организации.

Ключевые слова: человеческий капитал, интеллектуальные работники, эффективность использования, методы оценки.

Функционирование современных организаций происходит в условиях мирового финансово-экономического кризиса и характеризуется, как правило, отрицательными результатами. Тем не менее, современная деловая среда представляет собой не только кризис момент, но и реальную возможность для организации достичь следующий этап развития. Для этой цели необходимо признать финансовый кризис как шанс для того, чтобы реконструировать систему управления и создать эффективный механизм, способный принимать сложные административные решения в любых условиях. Основа развития организации - это персонал компании, или человеческий капитал.

Инвестиции в человеческий капитал, способный развивать новые технологии, методы работы и превращение их в привлекательный коммерческий продукт, признаваемый ведущими мировыми корпорациями, и самыми благоприятными будут те, которые повышают конкурентоспособность предприятия. Успех рынка все больше и больше зависит от бизнес-ориентации для клиента, уникальное коммерческое предложение, но в частности по эффективности использования персонала организации, которая требует адекватных методов оценки человеческого капитала.

В настоящее время человеческий капитал понимается как совокупность знаний, практические навыки и творческие способности сотрудников компании, направленные на выполнение текущих задач. Другие составляющие-это моральные ценности компании, мастерство исполнения и общий подход к делу. Сегодня же ценность человеческого капитала определяется тем, что технический, технологические и финансовые возможности предприятий, да и сами страны никак не могут быть конкурентным преимуществом. Нет никаких серьезных ограничений в покупке технологии или накопление капитала. Сейчас основным ограничением является любой бизнес - это человеческий ресурс, поэтому он требует постоянного развития, контроль и создание условий для эффективного использования. Роль человеческого фактора возрастает в связи с увеличением доли отраслей и масштабов деятельности на их основе на высококвалифицированном труде: быстрорастущие высокие технологии сектор промышленности, сфера услуг, которые разделяют рост, стал заметным отраслевым сдвигом в современном мире экономики, в том числе и отечественной. Кроме того, увеличенный интерес к человеческому капиталу связан с переходом многих стран к новому типу экономики, где традиционные методы управления не всегда показывают свою эффективность.

Есть необходимость рассмотреть новый производственный фактор - интеллектуальный капитал, воплощенный в персонал организации или в интеллектуальных сотрудниках. Поэтому ценность интеллектуальных работников в современной организации определяется следующим образом:

- составляют значительную долю личного состава;
- создают конкурентоспособность организации;
- являются ключевым источником развития.

Неприменимость традиционных методов управления и необходимость их обновления связана с тем, что интеллектуальные характеристики работника:

- обработка информации и знаний в процессе работы и возможность их переработки в готовые изделия, новые знания;
- независимость профессиональной деятельности от средств производства, а также условия производства;
- личная идентификация в большей степени с профессией, чем с конкретной организацией или рабочим местом;
- плохой рабочий контроль из-за продажи результатов;
- во многих аспектах отличается неопределенностью и одновременно предполагает различные варианты решения задачи;
- значительная социальная мобильность;
- высокая способность к самоорганизации, поэтому их автономия и независимость не наносят ущерба окружающей среде;
- приоритет интеллектуального развития, а не наоборот;
- максимизации личного богатства и т. д.

К категории интеллектуальных работников обычно относятся программисты, юристы, дизайнеры, консультанты, эксперты, аналитики, высококлассные эксперты в области маркетинга и представители других профессий способный создать готовый продукт без каких-либо физических средства производства и предприятия. Эта категория сотрудников для организации и их характеристики инициируют поиск новых административных объектов влияние на работников, включая определение о методах оценки и эффективность использования интеллектуальных работников, как основная составляющая современной организации. Прежде чем приступить к анализу методов оценки эффективности, необходимо конкретизировать понятие "эффективность". Эффективность-это относительный эффект, то есть процесс, определяемый как отношение эффекта; результата к затрате, обеспечивающее его получение. Сейчас существует очень много подходов и методов для оценки эффективности управления персоналом. Рассмотрим основные из них и проанализируем их с точки зрения вида применимости к интеллектуальным работникам. Основные методы оценки интеллектуального труда, используемые в работе на практике их можно разделить на три группы: количественные, качественные (или описательные) и комбинированные (или промежуточные). Количественные методы оценки включают в себя: метод рангового порядка, метод парных сравнений, система графического профиля, метод об «эксперименте» и т. д. Качественные (описательные) методы включают в себя систему устных и письменных характеристик, стандартный метод, матричный и биографический методы. Необходимо сравнивать показатели в зависимости от этапа жизненного цикла предприятия и применять их как эталон для выявления наиболее значимых для организации.

Таким образом, разумное управление человеческим капиталом помогает устойчивости финансового состояния организации в условиях конку-

ренции. Благодаря вышеуказанным факторам увеличиваются финансово-экономические показатели, которые являются источником конкурентоспособности организации.

Список использованных источников.

1. <https://eck.ru/blog/kadry/osnovy-upravleniya-chelovecheskim-kapitalom-predpriyatiya/>
2. <https://euroasia-science.ru/ekonomicheskie-nauki/механизм-управления-человеческим-ка/>
3. <https://searchhrsoftware.techtarget.com/definition/human-capital-management-HCM>

MANAGEMENT OF HUMAN CAPITAL OF THE ORGANIZATION

D.Y. Chekmareva, E.F. Khuzieva

*FSBEI HE Kazan State Power Engineering University
Kazan, Russia*

The article analyzes the effectiveness of the use of human capital and is considered as the basis of organizational stability. The most famous methods for assessing the effectiveness of the use of human capital of an organization are presented.

Keywords: human capital, intellectual workers, efficiency of use, evaluation methods.

УДК 658.15

АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Н.А. Чиркова

*ФГБОУ ВО «Башкирский государственный аграрный университет»
г. Уфа, Россия*

Значимость антикризисного управления в работе различных предприятий и организаций достаточно высока, потому что в период кризиса это первое, что может кардинально поменять ситуацию наилучшим образом для того, чтобы предприятие не только сохранило прежний уровень своего развития, но и повысило его.

Ключевые слова: экономика, влияющие факторы, анализ, банкротство.

В мире нестабильной экономики, шаткой денежной единицы и постоянных финансовых кризисов деятельность различных предприятий часто находится под угрозой, а их главная цель – получение прибыли, не всегда может быть выполнима. Тогда становится актуальной проблема эффективности управления деятельностью предприятия и подбора верных методов антикризисного управления для сохранения конкурентоспособности предприятия и повышения его прибыльности, что позже создаст возможность его успешного развития. Это положительно скажется как на развитии

страны, так и на благосостоянии ее населения. Само антикризисное управление представляет собой некую систему, которая призвана устранить или предупредить кризисные ситуации, которые могут нанести вред предприятию. Оно использует методы стратегического маркетинга и существующие возможности организации.

Главные цели такого управления заключаются в следующем:

- сохранение своих позиций на рынке, поддержание своей репутации;
- расширение предприятия, создание новых филиалов;
- сведение к нулю финансового кризиса на предприятии;
- предотвращение возникновения кризисного состояния в будущем.

Стоит отметить, что при различных ситуациях и условиях на предприятиях и организациях цели данного управления могут быть изменены.

Антикризисное управление действует исключительно в интересах владельцев предприятий, их инвесторов, партнеров и прочих лиц, имеющих отношение к данному предприятию, поэтому самым правильным решением является заранее разработанный стратегический план действий для предприятия в период кризиса [1].

В мире широко применяются следующие модели:

1. Американская. Результатом является быстрое принятие управленческих решений, с увеличивающимся сроком сбыта продукции компании. Стратегический план внедряется медленно, на пути разработки и применения он встречается с сопротивлением, которое исходит от исполнителей.

2. Японская. Залогом ее работы выступают такие условия:

- антикризисные технологии и стратегии должны позитивно восприниматься исполнителями;
- мероприятия по устранению кризисных последствий запускаются в параллельной «плоскости»;
- действия исполнителей оптимизированы под цели стратегического плана.

Что же является причиной кризисных ситуаций на предприятиях и организациях? Ответ прост, это совокупность внутренних и внешних факторов, которая создает благоприятные условия для наступления негативных событий, которые влекут за собой все более серьезные, доводя предприятия до состояния полного банкротства.

Основными из внешних считаются такие, как:

- уровень инфляции в стране;
- неустойчивость экономики;
- разногласия политиков по некоторым вопросам.

Если на внешние факторы предприятие не может оказать влияние, так как по большей части они от него не зависят, то устранить внутренние факторы задача самой организации. К ним относятся:

- фактор производства;
- фактор рынка;
- неэффективность управления.

Последний фактор является решающим, так как от управления зависит стратегия деятельности, постановка правильных задач перед персоналом и наблюдение за их должным исполнением [1].

Чтобы справиться с кризисной ситуацией на предприятии и увеличить объемы своей прибыли, антикризисное управление предлагает такие варианты действий:

- проведение SWOT-анализа своего предприятия и конкурентов, увеличение прибыли и объема продаж за счет повышения своей конкурентоспособности;

- рациональная установка цены с учетом имеющегося спроса с последующим повышением продаж и прибыли;

- расширение ассортимента, оптимальное соотношение цены между товарами для получения максимальной прибыли;

- привлечение специалистов для задействования всех разделов маркетинга предприятия, для полного видения картины спроса и определения возможностей по его удовлетворению.

Необходимо сказать, что снижение качества продукции для удержания прибыли не является действенным методом в антикризисном управлении, напротив, это приведет к тому, что вашу продукцию перестанут брать и предприятие будет работать себе в убыток. Увольнение персонала для экономии денежных средств так же не решит ситуацию, даже те, кто останутся, не будут рады сокращению их заработной платы, это повлечет за собой массовое увольнение кадров, а может быть и разглашению коммерческой тайны [3].

Безусловно, любой управленец понимает, что основной приток средств идет из отдела продаж (сбыта). Поэтому в кризисные времена особое внимание следует обратить на работу персонала. Грамотный руководитель знает, что любое неблагоприятное время для организации влечет за собой кадровые изменения: увольнение некомпетентного персонала и привлечение в штат самых квалифицированных сотрудников.

Некоторые организации в кризис применяют интересную стратегию. Чтобы не потерять команду и начать все с чистого листа, они создают филиал, переводят на его счет некоторую долю свободных средств и «перемещают» туда лучших работников. Важная задача руководителя в период кризиса – понять ценность конкретного сотрудника для организации и максимально мотивировать весь штат. Именно эффективная работа команды и ее участие в антикризисной программе поможет организации выстоять в непростые кризисные времена, обновиться, обрести стабильность, и с новыми силами вступить на новый виток своего развития [2].

Таким образом, для того, чтобы справиться с кризисом на предприятии, сохранить и приумножить свою прибыль, необходимо постоянно анализировать ситуацию как внутри предприятия, так и вне его, а если предупредить не удалось, то верно построенное антикризисное управление поможет вернуть предприятию свое место на рынке.

Список использованных источников.

1. Жариков, В. В. Антикризисное управление предприятием: учебное пособие / В. В. Жариков, И. А. Жариков. – Тамбов, 2016. – 128 с.
2. Шарафутдинов, А. Г. Реформирование как основа становления сельского хозяйства / А. Г. Шарафутдинов // Состояние и перспективы увеличения производства высококачественной продукции сельского хозяйства. – 2015. - С. 171-172.
3. Шарафутдинов, А.Г. Особенности учета сельскохозяйственного налога / А. Г. Шарафутдинов, Е. А. Хайруллина // Молодежь. Образование. Экономика. – 2018. – С. 92-94.
4. Шарфутдинов, А. Г. Ценовая составляющая в экспорте Российской Федерации / А. Г. Шарафутдинов, З. А. Залилова // Экономика и управление. – 2019. - № 6. - С. 19-22.

ANTI-CRISIS PROFIT MANAGEMENT

N. A. Chirkova

*FSBEI HE "Bashkir State Agrarian University"
Ufa, Russia*

The importance of crisis management in the work of various enterprises and organizations is quite high, because during the crisis it is the first thing that can radically change the situation in the best way so that the company not only maintains its previous level of development, but also increases it.

Keywords: economics, influencing factors, analysis, bankruptcy.

УДК 658.14.012.22

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Н.А. Чиркова

*ФГБОУ ВО «Башкирский государственный аграрный университет»
г. Уфа, Россия*

Финансовое планирование имеет значительную роль в работе любого предприятия, грамотное планирование доходов и расходов даст высокие показатели финансовых результатов. В статье приведен анализ финансового планирования на практике, для его совершенствования предложен метод бюджетирования.

Ключевые слова: план доходов и расходов, отклонение показателя, платежный календарь.

В нестабильных условиях экономики, при высокой конкуренции финансовое планирование имеет значительную роль, откуда вытекает и актуальность данной темы, ведь от правильно построенной организации финансов главным образом зависит дальнейший успех любого предприятия.

На сегодняшний день для того, чтобы предприятие функционировало без перебоев и имело высокую конкурентоспособность, потребуется ми-

нимальный объем финансовых ресурсов, который обеспечит платежеспособность и нормальную финансовую устойчивость. К сожалению, не все субъекты хозяйствования имеют достаточно материальных и финансовых средств, а также сказывается их нерациональное использование, в последующем появляются противоречия в условиях рынка, с которыми встречается предприятие, как объект хозяйственной деятельности, и сложностями управления имуществом [2].

Решением некоторых противоречий может послужить внедрение действенной системы планирования финансов на предприятии, включающей процессы изучения и анализа структуры по элементам активов, соотношение необходимого объема и положенного состава активов, оптимизацию их обращения, поддержание должного уровня платежеспособности за счет поддержания необходимого уровня ликвидности активов и их рационального использования [1].

Важность применения данной системы делает ее все более актуальной для руководителей предприятий, так как правильное размещение средств позволяет добиться в организации и на предприятии высокой результативности их деятельности и повышении их конкурентоспособности [4].

Рассмотрим финансовое планирование на примере предприятия ОАО «Атомэнергопром». Основным направлением финансового планирования является составление плана доходов и расходов денежных средств. Произведем расчет отклонений плановых показателей от фактических.

Таблица 1 – Расчет отклонений показателей ОАО «Атомэнергопром», тыс. руб.

Показатели	2017 г.		2018 г.		+/- от плана (+,-)	
	Факт	План	Факт	План	2017 г.	2018 г.
I. Поступления:						
Доходы от реализации продукции, работ, услуг	520890	508635	800383	758379	12255	42004
Всего поступлений	520890	508635	800383	758379	12255	42004
II. Затраты						
Затраты на реализацию продукции, работ, услуг	299428	297867	397791	380864	1561	16927
Коммерческие расходы	37876	35809	37897	37453	2067	444
Всего затрат	337304	333676	435688	418317	3628	17371
Финансовый результат	183586	174959	364695	340062	8627	24633
Налог на прибыль	36717	34991	72939	68012	1726	4927
Прибыль к распределению	146869	139968	291756	272050	6901	19706

Проанализировав этапы стратегического планирования предприятия ОАО «Атомэнергопром», отметим, что там практикуют расчетно-аналитический метод планирования. Планирование на предприятии (таблица 1) осуществляется по доходам и расходам от основной и внереализационной деятельности. Проанализировав отклонения фактических показателей от плановых, можно сказать, что доход от реализации продукции в 2018 г. повысился на 42004 тыс. руб. относительно плана. Финансовый результат выше планового на 24633 тыс. руб. в 2018 г., это говорит о том, что

предприятие получило прибыль сверхплана, часть из которой можно направить в резервный фонд или вложить в инвестиционные проекты.

Оперативное планирование наряду со стратегическим так же имеет большую роль в финансовом планировании на предприятии, которое контролирует поступление и расход денежных средств в процессе деятельности организации [3].

Платежный календарь является документом, с помощью которого контролируется платежеспособность организации [5].

Таблица 2 – Платежный календарь «Атомэнергпром», тыс. руб.

Наименование	2017 г.		2018 г.		+/- от плана (+,-)	
	Факт	План	Факт	План	2017 г.	2018 г.
I. Поступления						
Выручка от реализации продукции, работ, услуг от основной деятельности	520890	508635	800383	758379	12255	42004
Всего поступлений	520890	508635	800383	758379	12255	42004
II. Расходы						
Заработная плата и приравненные к ней платежи	37876	37453	37897	36776	423	1121
Налог на прибыль	36717	34991	72939	68012	1726	4927
Оплата за товарно-материальные ценности	3116	3116	13254	13254	0	0
Погашение кредиторской задолженности	26635	26635	24162	24162	0	0
Другие затраты	23709	23000	19602	19000	709	602
Всего затрат	90177	125195	167854	161204	-35018	6650

Проанализировав результат выполнения плана предприятия по поступлению и расходованию средств предприятия в 2017-2018 гг., можно сделать следующие выводы. В 2018 г. по сравнению с 2017 г. произошло увеличение поступлений за счет роста поступлений выручки от реализации продукции от основной деятельности.

По расходованию средств можно сказать, что в 2017 г. они снизились на 35018 тыс. руб., а в 2018 г. составили 6650 тыс. руб. по сравнению с плановыми значениями.

Рассмотрим структуру расходования средств. Так, выплаты по заработной плате и приравненным к ним платежам увеличились относительно плановых значений в 2017 г. на 423 тыс. руб. и на 1121 тыс. руб. в 2018 г. План отчислений налогов выполнен полностью.

Таким образом, исходя из анализа финансового планирования ОАО «Атомэнергпром» можно сделать вывод, что результативность стратегического и оперативного планирования на предприятии остается недостаточно эффективной из-за превышения фактических доходов над плановыми, чтобы избежать данной неувязки следует грамотно планировать расходы. Для решения данной проблемы рекомендуется применить метод бюджетирования, как часть краткосрочного планирования.

Система бюджетирования напрямую зависит от учета, системы сбора и хранения данных [6]. Основная задача - обеспечить полноту и достоверность учетных данных, сократить их потерю при передаче между подразделениями.

Список использованных источников.

1. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / под ред. О. В. Еминой, А. В. Медник. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва : ОМЕГА, 2016. – 418 с.
2. Арасланбаев, И.В Оценка финансового состояния ООО «Октябрьское» Кугарчинского района // И.В. Арасланбаев, А.В. Атамуратова // NovaInfo.Ru. – 2016. - № 55. – С. 98-104.
3. Арсланова, Г.Р. Анализ факторов влияющих на финансовый результат / Г.Р. Арсланова, И.В. Арасланбаев // Актуальные вопросы бухгалтерского учета, статистики и информационных технологий: сборник научных статей. – Уфа: Башкирский ГАУ, 2016. - С. 134-137.
4. Афинев, Б. Управление расходами / Б. Афинев // Финансовый директор. - № 5, 2016. – С. 34 – 39.
5. Бабин, Т. Налогообложение прибыли / Т. Бабин // Финансовый директор. - № 11. – 2015. – С. 48.
6. Галимова, Г.Р. Управление финансовыми ресурсами организации / Г.Р. Галимова, И. В. Арасланбаев // Состояние и перспективы развития экономики в условиях неопределенности: материалы Международной научно-практической конференции. – Уфа, 2014. С. 47-50.

ANALYSIS OF FINANCIAL PLANNING AT THE ENTERPRISE

N.A. Chirkova

*FSBEI HE "Bashkir State Agrarian University"
Ufa, Russia*

Proper planning of income and expenses will give high rates of financial results. The article provides an analysis of financial planning in practice; a budgeting method is proposed for its improvement.

Keywords: income and expenses plan, deviation of an indicator, payment calendar.

УДК 334.02

УПРАВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ООО «АГРОХИМ-ГАРАНТ»

З.М. Шакирова

*ФГБОУ ВО «Башкирский государственный аграрный университет»,
Уфа, Россия*

В статье проделан анализ прибыли организации на примере ООО «АГРОХИМ-ГАРАНТ»

Ключевые слова: доходы и расходы, прибыль, рентабельность, финансовый результат

Анализ прибыли организации необходим для всех видов организаций ,потому что целью любого предприятия является достижение максимальной прибыли,то есть ее максимизация

Финансовый результат является важным фактором стимулирования производственной и предпринимательской деятельности, так как создает финансовую основу для ее расширения, а также для удовлетворения социальных и материальных потребностей трудового коллектива.

Объектом исследования является ООО «Агрохим-Гарант», основным видом деятельности, которого выступает производство и реализация сельскохозяйственной продукции.

Таблица 1- Классификация и направления влияния основных факторов на показатели прибыли

Вид бухгалтерской прибыли	Факторы, положительное изменение которых оказывает позитивное влияние	Факторы, положительное изменение которых оказывает негативное влияние
Валовая прибыль	Выручка (объем реализуемой продукции, ее структура и цена за единицу продукции)	Себестоимость (объем реализуемой продукции, ее структура и себестоимость единицы продукции)
Прибыль от продаж	Валовая прибыль	Управленческие и коммерческие расходы
Прибыль до налогообложения	Прибыль от продаж, прочие (операционные и внереализационные) доходы	Прочие (операционные и внереализационные) расходы
Чистая (нераспределенная) прибыль отчетного периода	Прибыль до налогообложения постоянные налоговые активы	Условный расход по налогу на прибыль, постоянные налоговые обязательства или текущий налог на прибыль, скорректированный на суммы отложенных налоговых активов и обязательств

Значение прибыли состоит в том, что она отражает конечный финансовый результат. Вместе с тем на величину прибыли, ее динамику воздействуют факторы, как зависящие, так и не зависящие от усилий предприятия. Рассмотрим основные экономические показатели деятельности ООО «Агрохим-Гарант» за 2016-2018 гг.

Таблица 2 –Динамика показателей хозяйственной деятельности.

Показатели Тыс.руб	Годы				Отклонение			Темпы роста, %		
	2015	2016	2017	2018	2016	2017	2018	2016	2017	2018
Выручка	15159	31965	74434	46667	16806	42469	-27767	210,86	232,86	62,70
Себестоимость продаж	14203	29804	72820	43343	15601	43016	-29477	209,84	244,33	59,52
Валовая прибыль	956	2157	1614	3324	1201	-543	1710	225,63	74,83	205,95
Коммерческие расходы	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Управленческие расходы	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Прибыль от продаж	956	2157	1614	3324	1201	-543	1710	225,63	74,83	205,95
Прочие доходы	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Прочие расходы	17	46	47	55	29	1	8	270,59	102,17	117,02
Прибыль до налогообложения	939	2111	1567	3269	1172	-544	1702	224,81	74,23	208,62
Текущий налог на прибыль	141	269	204	426	128	-65	222	190,78	75,84	208,82
Чистая прибыль	798	1842	1363	2843	1044	-479	1480	230,83	74,00	208,58

Анализируя таблицу 2, мы видим что показатели имеют высокий темп роста, так же видим положительную динамику чистой прибыли за анализируемый период ,она выросла на 1001 тыс.руб с 2016 г. по 2018г ,а прибыль до налогообложения выросла на 1158 тыс.руб. Организация не имеет прочих доходов и коммерческих расходов.Выручка в 2018 г. снизилась на 27767 тыс.руб. Далее произведем расчет структуры доходов и расходов ООО «Агрохим-Гарант» за период 2016-2018гг. в таблице 3.

Таблица 3-Структура доходов и расходов ООО «Агрохим-Гарант»

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.
ДОХОДЫ,тыс.руб.			
Выручка от продаж	31965	74434	46667
Прочие доходы	-	-	-
Всего	31965	74434	46667
РАСХОДЫ,тыс.руб			
Себестоимость продаж	29804	72820	43343
Коммерческие расходы	-	-	-
Управленческие расходы	-	-	-
Прочие расходы	46	47	55
Всего	29850	72867	43398

По таблице 3 видно, что всю долю доходов составляет выручка от продаж, а основную долю расходов составляет себестоимость продаж.

К экономическим условиям, от которых зависят результаты хозяйственной и финансовой деятельности является показатели обеспеченности ООО «Агрохим - Гарант» внеоборотными и оборотными средствами.

Таблица 4 – Состав, структура и динамика внеоборотных активов в ООО «Агрохим - Гарант»

Показатели	2016 г.		2017 г.		2018 г.		2018 г. к 2017 г., в %
	тыс. руб.	в % к итогу	тыс. руб.	в % к итогу	тыс. руб.	в % к итогу	
Основные средства	2905	100	2064	100	1223	100	42,1
Прочие внеоборотные активы	-	-	-	-	-	-	-
Итого внеоборотных активов	2905	100	2064	100	1223	100	42,1

Анализируя таблицу 4 можно сказать, что стоимость основного капитала с 2016 г по 2018 г. уменьшилась на 57,9%, то есть на 1682 тыс. руб.

Ниже рассмотрим состав, структуру и динамику оборотного капитала общества.

Анализируя таблицу 5 нужно сказать о том, что стоимость оборотного капитала в отчетном периоде выросла на 67%, то есть на 4193 тыс. руб. по сравнению с прошлым годом.

Наибольшую долю в составе оборотного капитала занимают прочие оборотные активы, что составляет 86,9%,наименьшую долю занимают денежные средства-1,7%

Рассмотрим показатели рентабельности в обществе. Расчеты представлены в таблице 6.

Таблица 5 - Состав, структура и динамика оборотных средств
в ООО «Агрохим - Гарант»

Показатели	2016 г.		2017 г.		2018 г.		2018 г. к 2016 г., %
	тыс. руб.	в % к итогу	тыс. руб.	в % к итогу	тыс. руб.	в % к ИТО- гу	
Запасы – всего	601	9,6	1890	17,3	1195	11,4	в 1,9 раза
Денежные средства	37	0,6	29	0,3	183	1,7	в 4,9 раза
Прочие оборотные активы	5617	89,8	9014	82,4	9070	86,9	161,5
Итого оборотных активов	6255	100	10933	100	10448	100	167,0

Таблица 6- Показатели рентабельности в ООО «Агрохим - Гарант»

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Изменение
Рентабельность продаж,%	6,31	6,75	2,17	-4,14
Рентабельность продукции,%	7,24	2,22	7,67	0,43
Рентабельность активов,%	40,22	20,97	48,72	8,50

Рентабельность продаж в ООО «Агрохим - Гарант» в 2018 г. по сравнению с 2016 г. уменьшилась на 4,41%. Рентабельность активов выросла на 8,5% Рентабельность собственного капитала увеличилась на 1,2% по сравнению с 2016 г.

В целом предприятие довольно эффективно ведёт свою деятельность, результаты положительные – предприятие получает хорошую выручку с приемлемой себестоимостью и достаточным уровнем рентабельности, ООО «АГРОХИМ-ГАРАНТ» ведет свою деятельность стабильно, безубыточно .

Список использованных источников.

1. Лукьянова, М.Т. Стратегические ориентиры долгосрочного социально – экономического развития агропромышленного комплекса сельских территорий / М.Т. Лукьянова, И.В. Арасланбаев // Экономика и управление: научно-практический журнал. - 2019. - № 5 (149). - С. 57-61.
2. Лукьянова, М.Т. Стратегические направления экономического развития агропромышленного комплекса в территориальном разрезе / М.Т. Лукьянова, И.В. Арасланбаев // Азимут научных исследований: экономика и управление. - 2019. - Т. 8. - № 3 (28). - С. 236 - 239.

MANAGING AN ORGANIZATION'S PROFIT BY EXAMPLE AGROHIM-GARANT LLC

Z.M. Shakirova

*FSBEI HE «Bashkir state agrarian University»,
Ufa, Russia*

Abstract: the article analyzes the profit of the organization on the example of LLC "AGROHIM-GARANT"

Keywords: income and expenses, profit, profitability, financial result

ПОНЯТИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ. СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ.

Д.М. Шакирова, А.В. Сергеева

ФГБОУ ВО «Казанский государственный энергетический университет»
г. Казань, Россия

В статье рассматривается вопрос о современных проблемах конкурентоспособности предприятий. Приводится ряд основных факторов, из которых складывается конкурентоспособность: финансовый, наличие передовой техники, способность к ценовому маневрированию, наличие квалифицированного персонала.

Ключевые слова: конкуренция, предприятия, факторы, критерии, технологии, возможности.

В современном мире, в условиях постоянно растущего спроса на продукцию различного рода, главным и наиболее популярным критерием востребованности и качества продукции является конкурентоспособность предприятия. У многих крупных, средних и более развитых компаний первоочередной задачей является повышение уровня конкурентоспособности [1, С. 447]. Ведь повышая уровень своей конкурентоспособности, фирмы показывают свой успех и относительную независимость.

Конкурентоспособность, как характеристика предприятий складывается из ряда основных наиболее важных факторов [2, С. 66]:

- Финансовое положение предприятия – данный фактор является самым главным, т.к. именно экономика предприятия определяет его возможности. Если предприятие имеет достаточное количество ресурсов, грамотное управление, то оно будет иметь огромный спрос на мировом рынке. Под ресурсами предприятия понимаются:

- Деньги;
- Сырье для изготовления товаров и услуг;
- Наличие рабочей силы;
- Здания, в которых производится товар или оказывается услуга.

- Наличие передовой техники. Данный фактор определяет основное направление производства товаров или оказания услуг. Именно наличие современной техники позволяет предприятию быть конкурентоспособным.

- Способность к ценовому маневрированию и изменению производимой продукции. Это возможность к снижению или повышению цен на производимую продукцию или оказываемую услугу в зависимости от спроса и состояния на рынке. Данный фактор конкурентоспособности могут позволить себе только крупные предприятия, т.к. только крупные предприятия способны какое-то время работать без дохода, либо себе в убыток. Способность изменять производимую продукцию имеет лишь определенный ряд очень крупных компаний. Они могут производить про-

дукцию из совершенно разных отраслей и способны быстро перераспределять свои мощности, направляя их на ту или иную продукцию или услугу.

- Наличие на предприятии высококвалифицированного персонала. Это очень важный фактор, ведь именно работники напрямую влияют на качество изготавливаемой продукции или оказываемой услуги. Высококвалифицированный персонал способен значительно повысить уровень производства, а значит и конкурентоспособности производства.

В менеджменте конкурентоспособность предприятий разделяют на два больших критерия [3, С. 442]:

- Качественный (рис. 1)



Рисунок 1 - Качественные критерии конкурентоспособности.

- Количественный.

Также, в менеджменте существует основная разновидность конкуренции (рис. 2) [4, С. 320]:

С развитием технологий, меняются и требования, которым продукция должна соответствовать для поддержания конкурентоспособности. В связи с этим, у данной характеристики предприятий также существует несколько современных проблем [5, С. 59]:

- Предприятиям незачем конкурировать между собой. В современном мире, каждое крупное предприятие заняло определенную нишу производства. Каждое крупное предприятие качественно производит свою продукцию, причем производство построено таким образом, что ту же продукцию на том же уровне качества не сможет изготовить никто.

- У новых малых предприятий практически нет шансов на существование. Это напрямую связано с тем, что каждое крупное предприятие заня-

ло свою нишу и новым, малым и средним предприятиям крайне сложно конкурировать с ними. Поэтому большинство малых и средних предприятий очень скоро банкротится и закрывается.

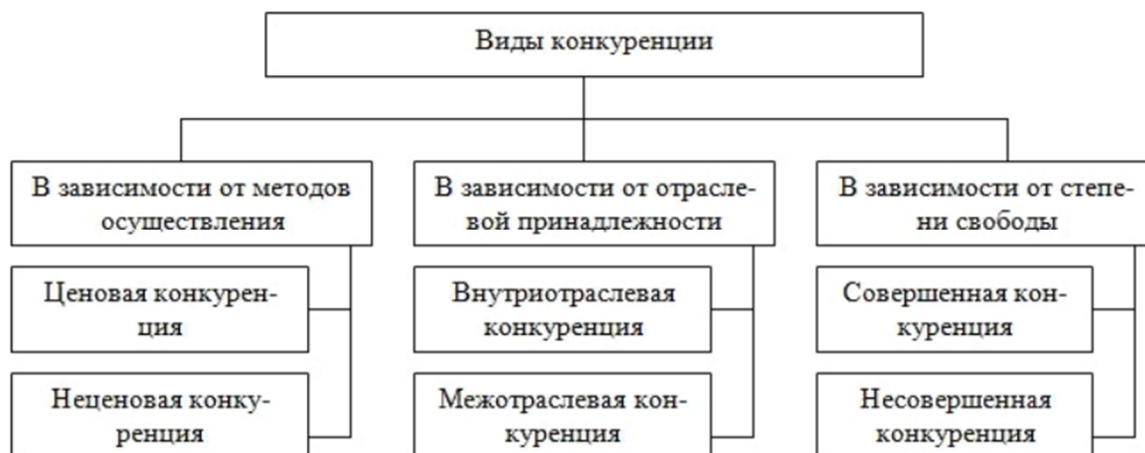


Рисунок 2 - Основные виды конкуренции.

- Ограниченность технологий. Современный потребитель требует от продукции и производителя наличие самых передовых технологий. Не соответствие предприятий данным требованиям означает неспособность конкурировать с другими производителями. Не каждая компания может позволить себе внедрять в производство или применять в продукции новые технологии, поэтому часто многие компании разоряются и закрываются.

Подводя итог, можно отметить, что конкурентоспособность – характеристика предприятия, отражающая способность компании производить качественную и востребованную продукцию. Любая компания вне зависимости от ее размеров с определенной периодичностью в процессе своей функциональной деятельности сталкивается с трудностями, связанными с конкурентоспособностью. Обусловлено это тем, что число различных предприятий в мире растет, при этом характеристики и особенности, отражающие конкурентоспособность специфичны. В связи с этим, создание конкурентных преимуществ перед соперником становится первостепенным стратегическим направлением деятельности каждой компании.

Список использованных источников.

1. Попов. С. А. Актуальный стратегический менеджмент. Видение – цели – изменения / С. А. Попов. – Москва: Юрайт, 2019. – 447 с.
2. Сидоров, И.А. Анализ конкурентоспособности организации и ее конкурентов. / И.А. Сидоров. – Москва: Экономика. Управление. Финансы, 2016. – 66 с.
3. Скобкин, С. С. Менеджмент: учебник для ВУЗов. / С. С. Скобкин. – Москва: Юрайт, 2017. – 442 с.
4. Фатхутдинов, Р. А. Управление конкурентоспособностью организации. / Р. А. Фатхутдинов. – Москва: Эксмо, 2016. – 320 с.
5. Чичиренко, М. А. Методы оценки конкурентоспособности предприятия / М. А. Чичиренко. – Москва: Наука и Образование, 2017. – 59 с.

THE CONCEPT OF COMPETITIVENESS. MODERN PROBLEMS OF COMPETITIVENESS.

D. M. Shakirova, V. A. Sergeeva

*Kazan state energy University
Kazan, Russia*

The article deals with the issue of modern problems of enterprise competitiveness. There are a number of main factors that make up competitiveness: financial, availability of advanced technology, ability to price maneuver, availability of qualified personnel.

Keywords: competition, enterprises, factors, criteria, technologies, opportunities.

УДК 65.014

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Д.М. Шакирова, А.А. Сокрушилова

*ФГБОУ ВО «Казанский государственный энергетический университет»,
г. Казань, Россия*

В статье поднимается вопрос современных проблем управления персоналом. Рассматриваются составные части данного управления: формирование персонала, обеспечение рабочих мест, стабилизация персонала. Приводится ряд основных современных проблем управления персоналом. Раскрываются их причины, последствия, а также приводятся возможные пути их решения.

Ключевые слова: предприятие, персонал, управление, пути решения, механизм.

В современном мире существует большое количество различных фирм и предприятий. Многие из них известны на весь мир благодаря производимой продукции или благодаря принятию дерзких решений. Но компании не стремились бы производить еще более лучшую продукцию или оказывать более качественные услуги, если бы не существовала конкуренция со стороны других предприятий. Поэтому, в условиях повышенной конкуренции предприятий, очень важно правильно и продуманно управлять персоналом. Менеджмент – это совокупность связанных и продуманных действий, которые направлены на оптимизацию трудовых ресурсов фирмы [1]. Оптимизация является важным фактором успеха компании, т.к. благодаря ей улучшается качественная и количественная деятельность предприятия, что позволяет фирме достигать поставленных целей и выполнять план.

Управление персоналом представляет собой целый механизм, направленный на улучшение качества производства. Он состоит из трех основных частей [2]:

- Формирование персонала. Данная часть является базовой, т.к. любому предприятию требуется рабочая сила. Количество работников зависит от целей и потребностей компании. Важно грамотно подобрать персонал. Для этого следует: проанализировать потребности компании, поставить цель производства, определить количественную потребность в персонале для той или иной фирмы.

- Обеспечение рабочих мест. В компании каждый работник должен иметь свое рабочее место, где он будет выполнять определенные узконаправленные задачи. Важно, чтобы каждый работник выполнял лишь свою профилированную работу, не отвлекаясь ни на что иное. Для этого следует обеспечить каждого работника отдельным рабочим местом, соответствующее роду выполняемой им работы.

- Стабилизация персонала. В крупных и успешных компаниях персонал всегда стабилен, т.е. крайне редко кого-либо увольняют или принимают на работу. Связано это с тем, что в течении нескольких лет компания принимала на работу большое количество человек и постепенно «отсеивала» не подходящих работников по тем или иным причинам. В течении длительного времени сформировался «идеальный» коллектив, который сплоченно работает и четко выполняет цели и задачи компании. Увольнение одного человека из этого коллектива может повлечь за собой большие неприятности для компании.

Общей и самой важной задачей управления персоналом является соответствие качественных и количественных характеристик персонала задачам и планам предприятия. [3] Но в условиях современного мира, когда производственная конкуренция растет все быстрее и быстрее, у людей, которые занимаются управлением персоналом, появляются некоторые проблемы. Перечислим основные из них:

- Синдром «лучшего». На многих предприятиях управляющим персоналом становится тот, кто долгое время лучше всех работал, выполнял все задачи, поставленные перед ним. Но этот человек обычно является специалистом только в своей области и о работе целого предприятия он может ничего не знать. Поэтому данный управляющий сможет допустить ряд как мелких, так и серьезных ошибок, которые могут привести к понижению репутации компании. Именно поэтому необходимо, чтобы управляющим компании становился человек, который либо способен быстро обучаться всем тонкостям производства, либо человек, который сам лично проработал на многих должностях предприятия, и знает решение многих возникающих проблем.

- Проблема противостояния. Практически на каждом предприятии управляющий всегда противостоит своим подчиненным. Это может привести к самым разным ситуациям: увольнение управляющего или подчиненных, спад производства, потеря уважения к руководству со стороны персонала, понижение репутации фирмы. Поэтому важно, чтоб управляющий

умел ставить себя на место того или иного работника, чтобы благополучно разрешать любую сложившуюся ситуацию. [4]

- Проблема навязывания. Данная проблема является наиболее распространенной. Она заключается в следующем: управляющий, который долгое время занимает свою должность, постепенно начинает навязывать всем работникам свои черты характера, привычки и принципы. Такое поведение является неприемлемым, так как каждый работник является индивидуальной личностью у которого есть свои привычки и принципы. Данная проблема может привести к разрушению целостности коллектива, увольнению управляющего или персонала, что отрицательно скажется на жизни компании. В крупных компаниях, для того, чтобы данная ситуация не происходила существует смена управляющих. Т.е. управляющие просто переходят между отделами компании или уходят на повышение.

- Проблема главного. Зачастую, управляющий, который «выбился» из обычных работников, с трудом может руководить персоналом, т.к. в этом коллективе работают его друзья и близкие знакомые, которые не воспринимают его, как управляющего. Поэтому на фирмах часто возникают конфликты по поводу субординации. Решением данной проблемы может быть привлечение управляющего «из вне». Такого человека коллектив не будет знать, поэтому не будет и конфликтов.

- Проблема текучки кадров. Данная проблема относится к малым и средним компаниям, т.к. в крупных компаниях коллектив уже сложившийся и он стабилен. Текучесть кадров может привести к банкротству и закрытию компании [5]. Решением данной проблемы будет являться улучшение условий труда, а именно: изменение рабочего графика, повышение заработной платы, выплаты премий, повышение комфортабельности рабочего места и т.п. Важным условием отсутствия текучки кадров является наличие мотивации. Каждый работник предприятия для хорошей работы должен иметь для себя цель, которая не противоречит целям данной организации. Обычно данной целью являются повышение заработной платы или получение желаемой должности.

Проанализировав теоретические данные, можно сделать вывод о том, что в современном мире, в условиях развитой рыночной экономики и конкуренции огромную роль играет такая наука, как менеджмент. С течением времени появляются все новые проблемы в области управления персоналом. Изучение причин и последствий возникновения той или иной проблемы позволит в дальнейшем избегать их появления.

Список использованных источников.

1. Авдеев, В. В. Управление персоналом. Технология формирования команды. / Авдеев В. В – Москва: Финансы и статистика, 2017. – 55 с.
2. Баскарова, О. В. Экономика предприятий. / Баскарова О. В. – Москва: ФИПИ, 2012. – 272 с.
3. Бобрешова, И. П. Применение компетентного подхода в управлении персоналом. / Бобрешова И. П. – Москва: ВЦП, 2005. – 69 с. [4]

4. Верна, В.В. Управление персоналом организации, как основополагающий фактор ее устойчивого развития. / Верна В.В. –Москва: Менеджмент, 2016. –205 с.
5. Виханский, О. С. Менеджмент: стратегия, человек, организация, процесс. / Виханский О. С. – Москва: ФИПИ, 2015. – 213 с.

MODERN PROBLEMS OF PERSONNEL MANAGEMENT

D. M. Shakirova, A. A. Sokrushilova

*FSBEI HE «Kazan state energy University»,
Kazan, Russia*

The article raises the issue of modern problems of personnel management. We consider the components of this management: staff formation, job security, and staff stabilization. A number of the main modern problems of enterprise personnel management are presented. Their causes and consequences are revealed, as well as possible ways to solve them.

Keywords: enterprises, personnel, management, solutions, mechanism.

УДК 331. 101. 3

МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА НА РОССИЙСКИХ И ЗАРУБЕЖНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ.

Д.М. Шакирова, Д.А. Ягудина

*ФГБОУ ВО «Казанский государственный энергетический университет»
г. Казань, Россия*

В статье раскрывается понятие «мотивация», рассматриваются ее виды. Приводятся примеры наиболее популярного вида мотивации на российских предприятиях, странах СНГ, арабских и латинских странах. Анализируются сходства и различия мотивации на российских и зарубежных предприятиях.

Ключевые слова: мотивация, предприятия, уровень жизни, виды мотивации.

Мотивация – это побуждение к действию, которое в конечном итоге будет вознаграждено. Таким образом, мотивация на предприятиях – это сложный процесс, в котором руководитель побуждает своих подчиненных к выполнению поставленной задачи, взамен на какое-либо вознаграждение. Награда может быть самой разнообразной: денежное вознаграждение в виде премий, словесное – в виде благодарственных слов или грамот [1, С. 462].

Мотивация является важным фактором успешного предприятия. Правильное управление людьми и верно поставленные цели – залог успеха. В современном мире существует несколько основных видов мотивации. В различных странах форма проявления мотивации разная. Разберем их ос-

новные сходства и различия. В Российских компаниях встречаются самые различные виды и формы мотивации. Основные виды мотивации приведены в таблице 1 (табл. 1) [2, С. 120]. Российские предприниматели достаточно много методик мотивации заимствовали у своих зарубежных партнеров. Связано это, в первую очередь, с тем, что за рубежом успешно практикуются различные формы и виды мотиваций. Тем самым, российские специалисты перенимают этот опыт у своих коллег из других стран, дополняют его своими знаниями и применяют на отечественных предприятиях.

Наиболее популярным видом мотивации в России является материальное вознаграждение. Почти каждое третье предприятие использует деньги в виде мотивации. Это является наиболее простым и действенным методом управления людьми и их стимуляции. Причиной такой популярности денежного вознаграждения являются потребности большинства работников, для которых заработок важнее удовлетворенности от процесса и результатов своей деятельности.

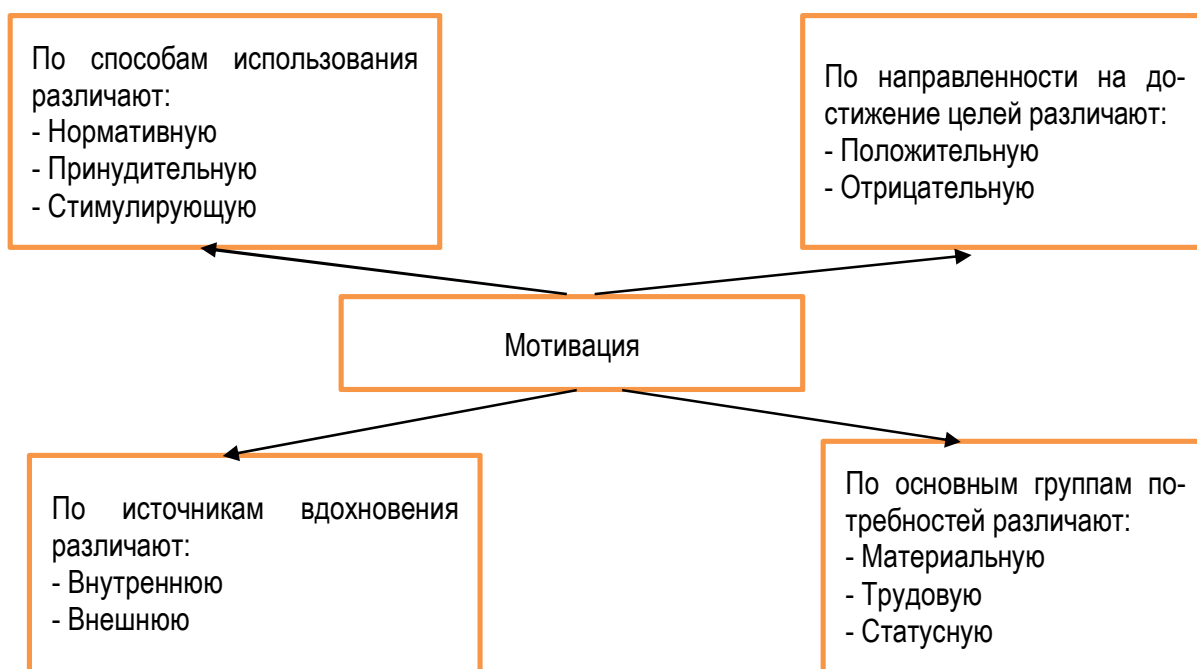


Таблица 1 - Основные виды мотивации.

Но в Российском предпринимательстве все-таки есть определенный ряд проблем, который мешает отечественным компаниям занимать лидирующие места в мире. К этому ряду относят следующие проблемы [3, С. 141]:

- Быстрый темп развития компаний не позволяет часто поощрять работников, которые выполняют большой объем работ. Большая часть бюджета компаний уходит на развитие и расширение производства, на наем

нового персонала и тд. Поэтому денежное вознаграждение в развивающихся компаниях уходит на второй план.

- С течением времени людьми становится сложнее управлять. Это естественный процесс, который возникает практически на каждом предприятии в каждой стране. Чем дольше человек занимает определенную должность, тем сложнее им управлять. Это связано с тем, что люди начинают выполнять свои обязанности «на автомате», допуская при это гораздо больше ошибок. Такие люди не воспринимают критику со стороны руководства.

В других странах существуют те же, или подобные им проблемы, т.к. там существуют аналогичные российским виды мотиваций. Но в зарубежных странах, таких как США, Канада, Швеция распространен другой вид мотивации – статусный. Это связано с тем, что в данных странах более хороший уровень жизни и материальное вознаграждение людей не интересует. В этих странах отличной мотивационной силой является повышение в должности. В Арабских странах наиболее популярным видом мотивации является трудовой. Данный вид заключается в том, что мотивацией для работников служит сокращенный рабочий день, лишний выходной день, уменьшенная нагрузка на работе [4, С. 531]. У данных стран также высокий уровень жизни и материальное поощрение работников не стимулирует к продуктивной работе. Поэтому опытные управляющие находят индивидуальный подход к каждому работнику для их мотивации. В странах СНГ уровень жизни ниже среднего, поэтому в данных странах так же более распространено денежное вознаграждение. Многие управляющие на различных предприятиях стимулируют своих работников различными премиями и повышениями заработной платы.

Делая вывод, нужно сказать, что умение мотивировать – важная способность предпринимателей, с помощью которой можно наиболее рационально управлять людьми. Но мотивация на российских и зарубежных предприятиях имеет ряд сходств и различий [5, С. 303]. Перечислим основные сходства:

- Практически все разновидности мотивации российские компании переняли у зарубежных стран

- Мотивация – наиболее действенный способ управления людьми

- Способ стимулирования каждого работника индивидуален.

К основным различиям относят:

- В каждой стране наиболее распространен определенный вид мотивации

- Вид мотивации зависит от условий жизни в каждой стране

- Многие страны пытаются отказаться от различного рода мотивации для улучшения производства, Россия – напротив, внедряет мотивационную силу в каждое предприятие.

Из этого следует, что мотивация во всем мире имеет практически одинаковые разновидности, но в каждой стране она проявляется по-разному. Зависит проявление мотивации от многих факторов: условий жизни, развитости страны, количества населения и т.п.

Список использованных источников.

1. Алехина О. Е. Стимулирование развития работников организации. Управление персоналом. / Алехина О. Е. – Москва: Просвещение, 2016. – с. 462.
2. Афонин А. С. Основы мотивации труда: организационно-экономический аспект. / Афонин А. С. – Краснодар: ККИ, 2018. – с. 120.
3. Батаршев А. В. Учебно-профессиональная мотивация молодежи. / Батаршев А. В. – Москва: Академия, 2014. – с. 141.
4. Ильин Е. П. Мотивация и мотивы. / Ильин Е. П. – Санкт-Петербург: Питер, 2017. – с. 531.
5. Майерс Д. Менеджмент. / Майерс Д. – Лондон: Bloomsbury Publishing, 2019. – с. 303.

MOTIVATION OF PERSONNEL AT RUSSIAN AND FOREIGN ENTERPRISES.

D.N. Shakirova, D.A. Yagudina

*FSBEI HE «Kazan state energy University»
Kazan, Russia*

The article reveals the concept of "motivation" and considers its types. Examples of the most popular type of motivation in Russian enterprises, CIS countries, Arab and Latin countries are given. Similarities and differences of motivation in Russian and foreign enterprises are analyzed.

Keywords: motivation, enterprises, standard of living, types of motivation.

УДК 659.12

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ЛИНЕЙНОГО ПЕРСОНАЛА КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕКЛАМНОЙ КАМПАНИИ

М. А. Шеманаева¹

Нижегородский институт управления - филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации», г. Нижний Новгород, Россия

В данной статье рассматривается способ повышения результативности рекламы посредством вовлечения в процесс создания рекламных кампаний линейных сотрудников, а также методы активизации их потенциала.

Ключевые слова: рекламная кампания, линейный персонал, эффективность рекламы.

Современный мир по праву можно назвать миром рекламы. Сейчас реклама окружает человека повсюду: в транспорте, на улице, в подъезде, в телефоне, в компьютере. Реклама – важный помощник для производителей, ведь она помогает привлечь внимание потребителей к продукту, а

¹ Научный руководитель: к. э. н., доцент Федотова О.В.

значит – увеличить прибыль. Именно поэтому вопрос о повышении эффективности рекламной деятельности является достаточно актуальным.

Эффективная рекламная деятельность должна не только окупать себя за счёт увеличения доходов организации в краткосрочном периоде. Она также должна повышать имидж компании, увеличивать базу постоянных клиентов, положительно влиять на развитие организации в целом [1].

Эффективность рекламной деятельности зависит от нескольких факторов: качества сбора аналитических и статистических данных, актуальности рекламного обращения, качества и актуальности рекламных инструментов, уровня квалификации специалистов, задействованных в рекламной деятельности, влияния внешних экономических, социальных, политических, экологических, технологических факторов.

Указанные факторы имеют значительное влияние на ход рекламной кампании. Однако, особое внимание следует уделить качеству сбора аналитических и статистических данных, актуальности рекламного обращения и актуальности рекламных инструментов.

Обычно решения, затрагивающие данные направления, руководители компаний принимают на основе данных, собранных путём непосредственной работы с потенциальной целевой аудиторией, анализа текущего положения на рынке, конкурентного анализа. При этом от внимания руководителей, маркетологов, специалистов отдела маркетинга зачастую ускользает такой источник информации, как линейные сотрудники компании, непосредственно работающие с клиентами.

К линейным сотрудникам, непосредственно работающим с клиентами в разных сферах деятельности, можно отнести, например, менеджеров по продажам, официантов, агентов, кассиров, администраторов и других представителей подобных профессий. Все эти люди общаются с клиентами, как в секторе B2B, так и в секторе B2C, напрямую, лично или по телефону. Они не просто передают товары или предоставляют услуги, они собирают информацию про разные типы клиентов, про их привычки, интересы, способы передвижения. Такой ценный опыт может сильно повлиять на содержание и план рекламной кампании, именно поэтому необходимо его использовать.

Процесс создания рекламной кампании проходит несколько этапов [2]. Рассмотрим подробнее возможное участие рядового персонала на каждом этапе создания рекламной кампании:

1. Анализ целевой аудитории, положения на рынке в целом. На этой стадии привлечение линейного персонала играет наиболее важную роль, так как именно от результатов исследований во многом зависит успешность всей рекламной кампании. Как говорилось ранее, линейные сотрудники могут сообщить ценную информацию про различные типы клиентов. Это позволит создать наиболее полные и качественные портреты представителей различных сегментов рынка. Следует отметить, что сотрудники данной категории могут не просто делиться своим трудовым опытом взаи-

модействия с клиентами, но и проводить личные опросы в целях устранения «белых пятен», выявления дополнительных особенностей различных представителей целевой аудитории.

2. Разработка рекламной кампании. Основные моменты, которые необходимо продумать на данной стадии - это информационное содержание рекламных сообщений и набор рекламных инструментов для его распространения. Зачастую, как над идеей рекламной кампании, так и над методами её распространения работают только маркетологи, сотрудники отдела маркетинга и креативного отдела. Но что если вовлечь в этот процесс и представителей линейного персонала? Общаясь с клиентом напрямую, они имеют представление о том, как клиент говорит, а значит, знают в какой форме лучше преподнести ту или иную информацию.

3. Реализация рекламной кампании. На данном этапе идея переходит в стадию воплощения в жизнь. Важно, чтобы в процессе реализации этой идеи все звенья цепочки понимали её и её ценность. Так, при запуске каких-либо акций во многих компаниях до линейных сотрудников зачастую доносят только лишь механизм их использования, не предоставляя даже формулировки цели или определения категории клиентов, которым данная акция была бы наиболее интересна. В то же время глубинное понимание акции, её смысла, может помочь сотрудникам применять её более эффективно, а значит, и более эффективно преподносить информацию клиенту. Данное обстоятельство относится не только к акциям, но и к другим рекламным инструментам.

4. Анализ результатов рекламной кампании. Линейные сотрудники – первое звено в цепочке сбора данных по рекламной кампании. Именно они первыми «собирают плоды». Благодаря им можно получить информацию о ходе рекламной кампании, о том, как воспринимают её клиенты. Полученные данные можно использовать как для редактирования текущих действий, так и для создания будущих рекламных кампаний.

5. Подготовка выводов-рекомендаций для будущих рекламных кампаний. Данная стадия – анализ завершившейся рекламной кампании, подведение её итогов с целью избегания ошибок в будущем, устранения слабых мест. На данном этапе линейные сотрудники могут выступить не только в качестве источника ценной информации, они также могут предложить идеи по совершенствованию будущих рекламных планов.

Таким образом, использование линейного персонала может значительно повысить эффективность рекламной деятельности организации. Однако, для многих компаний, особенно для крупных, привлечение линейного персонала к созданию рекламных кампаний достаточно затруднительно. Реализовать данную идею помогут такие методы как: использование электронных онлайн-площадок для проведения опросов различных типов; проведение конкурсов с электронной подачей заявок; использование социальной сети Instagram для проведения конкурсов; создание электронной площадки для свободного сбора идей рядовых сотрудников; запись и распространение ко-

ротких видео-сообщений о содержании будущих рекламных кампаний; мозговой штурм. В зависимости от типа организации и её организационной структуры данный список методов можно расширять. Так, например, существует множество методов генерации идей в малых группах. Современные технические возможности позволяют расширить список эффективных методов взаимодействия. Различные методы могут быть наиболее действенными на различных стадиях существования рекламной кампании. Подводя итог вышесказанному, следует отметить, что привлечение линейных сотрудников к разработке и реализации рекламных кампаний действительно будет иметь положительный эффект. Однако данный процесс необходимо организовывать системно, продуманно, с использованием эффективных методов сбора, обработки и анализа информации.

Список использованных источников.

1. Щепакин, М.Б. Рекламная деятельность: экономика и эффективность: Учебник / М.Б. Щепакин. – Рн/Д: Феникс, 2019. – 128 с.
2. Хапенков, В. Н. Организация рекламной деятельности / В.Н. Хапенков, О.В. Сагинова, Д.В. Федюнин. – М.: Академия, 2016. – 240 с.

ATTRACTING LINEAR PERSONNEL AS A WAY TO INCREASE THE EFFECTIVENESS OF ADVERTISING CAMPAIGN

M. A. Shemanaeva

Nizhny Novgorod Institute of Management – branch of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Nizhny Novgorod, Russia

This article discusses a way to increase the effectiveness of advertising by involving linear employees in the process of creating advertising campaigns, as well as methods to activate their potential.

Keywords: advertising campaign, line staff, advertising efficiency.

УДК 334.716

ПРИЧИНЫ НЕРЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

И.Р. Юмакаева

*ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»
г. Уфа, Россия*

В статье рассмотрены основные причины нерентабельности предприятия.

Ключевые слова: рентабельность, нерентабельность, внешние и внутренние причины нерентабельности предприятия.

Прибыль представляет обобщающий результат финансово-хозяйственной деятельности предприятия, являясь абсолютным показате-

лем эффективности его деятельности. При этом рентабельность представляет относительный показатель эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Показатель рентабельности представляет собой отношение полученной прибыли к авансированным и затраченным на производство продукции средствам.

Рентабельность представляет собой значимый показатель, характеризующий доходность финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Тогда нерентабельность предприятия характеризует убыточность предприятия. Нерентабельностью является значение показателя рентабельности меньше единицы. Непостоянные условия функционирования предприятия являются следствием возникновения различных причин нерентабельности предприятия в современных условиях, которые можно подразделить на внешние и внутренние.

Внешние причины нерентабельности предприятия характеризуется тем, что у предприятия отсутствует возможность влиять на них либо такое влияние очень минимально. К данным причинам можно отнести:

1) национальные причины нерентабельности предприятия связаны с реализацией государственной политики, которая выражается отношением к предпринимательству и принципами государственного управления экономикой, отношением к собственности, предпринимаемыми мерами для защиты прав потребителей и предпринимательства. Данные причины можно разделить на:

- политические причины, которые аккумулируют нормативно-правовые акты, которые определяют деятельность предприятия в условия рынка;

- экономико-географические причины, которые характеризуются размером и структурой потребностей, платежеспособностью спроса населения, а также покупательной способностью населения, уровнем рыночных цен, доступностью кредитования и т.п.;

- культурные причины, которые проявляются в нормах, привычках потребления и предпочтении одних товаров другим;

- научно-технические причины, которые определяют все составляющие элементы производственного процесса и его конкурентоспособность.

2) международные причины обусловлены влиянием общеэкономических причин:

- экономическая цикличность развития передовых стран и общее состояние финансовой системы в мире, в том числе политика международных банков;

- стабильность мировой торговли, которая зависит от заключаемых межправительственных соглашений (создание зоны свободного предпринимательства, приграничная торговля, таможенные тарифы и пошлины);

- международная конкуренция (увеличение рыночной доли фирм-конкурентов из-за применения инновационных технологий или более дешевой рабочей силы) [2].

Внутренние причины нерентабельности предприятия вызваны, как правило, появлением диспропорции и нарушением равновесия. К данным причинам можно отнести нерациональное использование имеющиеся ресурсы предприятия и результатов его деятельности, а также получение недостаточных результатов деятельности предприятия, в частности:

- инвестиционные вложения, которые превышают финансовые возможности;
- нерациональное управление оборотными, основными, трудовыми и другими ресурсами предприятия;
- осуществление необоснованных закупок сырья и материалов, что приводит к затариванию;
- несоответствие объемов производства объемам продаж;
- большие объемы незавершенного производства со сбоями планов поставок;
- невыгодные условия поставок сырья и материалов;
- низкие объёмы продаж, низкий спрос на реализуемую продукцию, неудовлетворенный маркетинг и сбыт;
- высокие затраты на производство, отсутствие контроля за осуществленными затратами, высокий уровень постоянных затрат, использование устаревших мощностей, наличие брака, удорожание технологических процессов;
- низкое качество продукции, несоответствие качества продукции и её цены;
- несоответствие цены продукции и затрат на её производство;
- и другие [1].

Необходимо отметить, что нерентабельность предприятия может быть спровоцирована влиянием одного или нескольких причин одновременно. Поэтому для выявления причины нерентабельности и его воздействия на общую нерентабельность предприятия, необходимо вычисление частных показателей рентабельности активов, капитала, основных средств, продукции, продаж, а также многих других категорий.

В заключении выделим отдельные меры по снижению нерентабельности предприятия:

- применение ресурсо- и энергосберегающих технологий;
- увеличение объёмов производства и реализации продукции, которая пользуется спросом;
- повышение качества продукции;
- расширение производства за счет привлечения свободных или заемных средств;
- снижение материалоемкости производства продукции;
- повышение уровня квалификации персонала;
- повышение эффективности использования преимуществ географического положения и транспортных условий предприятия;
- и другие [3].

Таким образом, нерентабельность предприятия представляет его убыточность. Выделяют различные причины нерентабельности предприятия, которые можно подразделить на внешние и внутренние, каждая из которых имеет большую совокупность причин. Нерентабельность предприятия может быть спровоцирована влиянием одного или нескольких причин.

Список использованных источников.

1. Егоров, В.М. Внутренние причины убыточности промышленного предприятия региона и пути выхода из кризисной ситуации / В.М. Егоров // Российское предпринимательство. – 2009. – Том 10. – № 9. – С. 71-77.
2. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. – 6-е изд., испр. и доп. – М. : инфра-м, 2017. – 378 с.
3. Шеремет, А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник для вузов. / А.Д. Шеремет. – М.: Высшее образование, 2015. – 415 с.
4. Шарафутдинов, А.Г. Организация бухгалтерского учета материалов / А.Г. Шарафутдинов // Молодежь. Образование. Экономика. Башкирский ГАУ. – Уфа, 2018.
5. Шарафутдинов, А.Г. Ценовая составляющая в экспорте Российской Федерации / А.Г. Шарафутдинов, З.А. Залилова // Экономика и управление: научно - практический журнал. – 2019. - №6. – С. 19-22.

REASONS FOR UNEFFICIENCY OF THE ENTERPRISE

I.R. Yumakaeva

*FSBEI HE "Bashkir State Agrarian University"
Ufa, Russia*

The article considers the main reasons for the unprofitability of the enterprise.

Keywords: profitability, unprofitability, external and internal reasons for the unprofitability of the enterprise

УДК 336,2

УПРАВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬЮ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

И.Р. Юмакаева

*ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»
г. Уфа, Россия*

В статье рассмотрено управление прибылью и рентабельностью предприятия, выделены основные проблемы и пути их решения.

Ключевые слова: методы управления прибылью и рентабельностью предприятия, анализ прибыли и рентабельности, проблемы в управлении прибылью и рентабельностью предприятия.

Прибыль представляет обобщающий результат финансово-хозяйственной деятельности предприятия, являясь абсолютным показате-

лем эффективности его деятельности. При этом рентабельность представляет относительный показатель эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Эффективность использования активов, или его рентабельность, отражает отдачу от всех вложенных в деятельность предприятия средств. Это один из наиболее важных и широко используемых показателей эффективности хозяйственной деятельности. Она характеризует качество управления, способность предприятия получать достаточную прибыль на инвестиции, позволяет прогнозировать величину прибыли.

Рассмотрим показатели прибыли предприятия за 2016-2018 гг.

Таблица 1 – Анализ прибыли предприятия ООО «Раевсахар»

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2018 г. к 2016 г., %	Отклонения (+,-)
Выручка от реализации	1158686	1204244	1194392	103,08	35706
Себестоимость реализованной продукции	910903	1100382	887582	97,44	-23321
Валовая прибыль	247783	103862	306810	123,82	59027
Коммерческие расходы	48115	79247	57886	120,31	9771
Управленческие расходы	48412	51493	46141	95,31	-2271
Прибыль от продаж	151256	-26878	202783	134,07	51527
Проценты к получению	868	1397	3645	419,93	2777
Проценты к уплате	1396	0	0	0,00	-1396
Прочие доходы	78537	95177	47954	61,06	-30583
Прочие расходы	36260	48818	34375	94,80	-1885
Прибыль до налогообложения	193005	20878	220007	113,99	27002
Чистая прибыль	153232	14954	175097	114,27	21865

По данным таблицы 1 можно сделать вывод, что в 2018 г. по сравнению с 2016 г. выручка увеличилась на 35706 тыс. руб., темп роста выручки от продажи составил 103,08 %, что означает, что в 2018 г. выручка увеличилась на 3,08 % по сравнению с 2016г. Себестоимость проданных товаров уменьшилась на 23321 тыс. руб. или на 2,56 %. Валовая прибыль увеличилась на 59027 тыс. руб. вследствие того, что темпы роста выручки превышают темпы роста себестоимости. В 2017 г. общество получали убыток от продаж в связи с ростом коммерческих и управленческих расходов. При этом в 2018 г. в сравнении с 2016 г. прибыль от продаж выросла на 51527 тыс. руб. или на 34,07 %. При этом прибыль до налогообложения за анализируемый период выросла на 27002 тыс. руб. или на 13,99 % и составила в 2018 г. 220007 тыс. руб. Чистая прибыль также увеличилась и составила в 2018 г. 175097 тыс. руб.

В таблице 2 проанализируем показатели рентабельности ООО «Раевсахар» за 2016-2018 гг.

По данным таблицы 2 можно сделать вывод, что общая рентабельность предприятия 4,22 %, а чистая рентабельность предприятия уменьшилась на 3,29 %, что говорит о не эффективном использовании имеющегося имущества. Также в обществе наблюдается не эффективное использование текущих активов, так как рентабельность текущих активов уменьшилась

на 2,72 %, основных средств – рентабельность основных средств снизилась на 26,37 % и собственного капитала, рентабельность которого уменьшилась на 33,96 %.

Таблица 2 – Расчет показателей рентабельности активов ООО «Раевсахар»

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2018 г. к 2016 г., %	Отклонение (+,-)
Собственный капитал, тыс. руб.	192060	207014	382111	198,95	190051
Среднегодовая стоимость активов, тыс. руб.	567426	654428	738355	130,12	170929,5
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	182720	255515	277572	151,91	94852
Среднегодовая стоимость оборотных активов, тыс. руб.	382415	398912	460783	120,49	78368
Выручка от реализации, тыс. руб.	1158686	1204244	1194392	103,08	35706
Себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.	1007430	1231122	991609	98,43	-15821
Прибыль от продаж, тыс. руб.	151256	-26878	202783	134,07	51527
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	193005	20878	220007	113,99	27002
Чистая прибыль, тыс. руб.	153232	14954	175097	114,27	21865
Общая рентабельность предприятия, %	34,01	3,19	29,8	-	-4,22
Чистая рентабельность предприятия, %	27	2,29	23,71	-	-3,29
Рентабельность основных средств, %	105,63	8,17	79,26	-	-26,37
Рентабельность текущих активов, %	50,47	5,23	47,75	-	-2,72
Рентабельность собственного капитала, %	79,78	7,22	45,82	-	-33,96
Рентабельность основной деятельности, %	15,01	-2,18	20,45	-	5,44
Рентабельность реализованной продукции, %	13,05	-2,23	16,98	-	3,92

Также можно сказать, что за анализируемый период 2016-2018 г.г. в ООО «Раевсахар» наблюдается повышение эффективности производственной и коммерческой деятельности, так как показатели рентабельности основной деятельности и реализованной продукции имеют тенденцию к росту.

Таблица 3 - Факторный анализ рентабельности предприятия ООО «Раевсахар»

Показатель	2016 г.	2018 г.	Изменение, (+,-)
1. Чистая прибыль предприятия, тыс. руб.	153232	175097	21865
2. Выручка от продаж, тыс. руб.	1158686	1194392	35706
3. Среднегодовая стоимость активов, тыс. руб.	567426	738355	170929
4. Рентабельность предприятия, %	27,00	23,71	-3,29
5. Рентабельность продаж, %	13,22	14,66	1,44
6. Коэффициент оборачиваемости	2,04	1,62	-0,42
7. Изменение рентабельности капитала, %, за счет:		-3,29	
а) коэффициента оборачиваемости		-5,61	
б) рентабельности продаж		2,32	

Данные, приведенные в таблице 3, показывают, что рентабельность предприятия за рассматриваемый период снизилась на 3,29 %, что связано со снижением коэффициента оборачиваемости на 0,42, в результате чего рентабельность предприятия уменьшилась на 5,61 %. Положительное

влияние оказал рост рентабельности продаж на 1,44 %, в результате чего рентабельность предприятия выросла на 2,32 %.

Таким образом, можно сделать вывод о не эффективности деятельности предприятия в целом, что связано прежде всего с не эффективным использованием имеющегося имущества. Несмотря на это за анализируемый период в ООО «Раевсахар» наблюдается повышение эффективности производственной и коммерческой деятельности.

Список использованных источников.

1. Баканов, М. И. Теория экономического анализа: учебник / М.И. Баканов. – Москва : Финансы и статистика. - 2017 – 288 с.

2. Бузаева, Н.А. Анализ прибыльности и рентабельности предприятия / Н.А. Бузаева // Научно-исследовательские публикации. - 2015. - № 11 (78). - С. 90-99.

3. Галимова, Г.Р. Управление финансовыми ресурсами организации / Г.Р. Галимова, И.В. Арасланбаев // Состояние и перспективы развития экономики в условиях неопределенности: сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор А.А. Сукиасян. - Уфа, 29 декабря 2014 г.

4. Шакирова, А.А. Прибыль и рентабельность как показатели эффективности производства в сельском хозяйстве / А.А. Шакирова, И.В. Арасланбаев // Интеграция молодежной науки и практики для развития АПК: сборник научных статей, посвящается 70-летию профессора кафедры бухгалтерского учета, статистики и информационных систем в экономике доктора экономических наук Хабирова Гамира Ахметгалеевича / Башкирский ГАУ. – Уфа, 2019. – С.277-278.

5. Бухгалтерская (финансовая) отчетность ООО «Раевсахар» – Режим доступа: <https://www.rusprofile.ru/accounting?ogrn=1080259000689>.

PROFIT MANAGEMENT AND PROFITABILITY OF THE ENTERPRISE

I.R. Yumakaeva

*FSBEI HE "Bashkir State Agrarian University"
Ufa, Russia*

The article describes the management of profit and profitability of the enterprise, identifies the main problems and ways to solve them.

Keywords: methods for managing the profit and profitability of an enterprise, analysis of profit and profitability, problems in managing profit and profitability of an enterprise.

СОДЕРЖАНИЕ

МАРКИРОВКА ТОВАРОВ – ЭТО ХОРОШО ИЛИ ЭТО ПЛОХО? О.С. Аверьянова	3
РАЗВИТИЕ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМОЙ Н.С. Астафьева	6
УПРАВЛЕНИЕ БАНКОВСКИМИ РИСКАМИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА И.И. Ахтямова	12
СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ И.Р. Бадыкова	15
НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ А.И. Билялова, Э.И. Мустафаева	19
МАРКЕТИНГ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ Ю. А. Блинова, О. Н. Пушкарёв.....	22
ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ ВНУТРЕННИХ ДЕЛ В ПРОЦЕССЕ ВНЕДРЕНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИННОВАЦИЙ В.А. Борисов	25
КОНТРОЛЬ КАК ОРГАНИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ УПРАВЛЕНИЯ Ф.М. Боташева.....	29
ОСНОВЫ ИНТЕГРАЦИИ ДОСТИЖЕНИЙ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ И ПРОМЫШЛЕННОСТИ А.С. Васильева.....	32
ПРАВОВЫЕ РИСКИ КАК УГРОЗА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ А.И. Васильченко	35
КОМПОНЕНТЫ ОПЕРАТИВНОЙ ОБСТАНОВКИ И ИХ СУЩНОСТНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА М.Ш. Гаджалиев.....	38
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ СРЕДСТВАМИ ОАО «СЕЛЬЭНЕРГО» Г.Р. Гатина	42
ВЛИЯНИЕ ТУРИЗМА НА ЭКОНОМИКУ ГЕРМАНИИ Е.Н. Терешкина, А.А. Голов	45
К ВОПРОСУ О СУЩНОСТИ И СОДЕРЖАНИИ ОПЕРАТИВНОЙ ОБСТАНОВКИ КАК ОБЪЕКТА ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ РАБОТЫ В ОРГАНАХ ВНУТРЕННИХ ДЕЛ К.П. Головкин.....	50
ОСОБЕННОСТИ ОТРАЖЕНИЯ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ РАБОТНИКАМ В СООТВЕТСТВИИ С ТРЕБОВАНИЯМИ МСФО О.А. Горлина.....	55
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ ДОКУМЕНТООБОРОТА В ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ С.В. Губарьков.....	58
ОСОБЕННОСТИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ РЕЗУЛЬТАТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ С.В. Губарьков.....	63
СПОСОБЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЦЕНОВОЙ СТРАТЕГИИ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ Л.Э. Дубаневич	67

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ОПЛАТЫ ТРУДА РАБОТНИКОВ УПРАВЛЯЮЩИХ КОМПАНИЙ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА Е.А. Ехлакова, Л.И. Коврижных.....	70
ПОДХОДЫ К ЦЕНООБРАЗОВАНИЮ ФОРСАЙТ ТЕХНОЛОГИЙ ПРОЕКТНОГО МЕНЕДЖМЕНТА ДОРОЖНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА А.А. Жигирь.....	73
СРАВНЕНИЕ РУБЛЕВОГО И ВАЛЮТНОГО ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КРЕДИТОВ М.А. Журавлев	78
ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ВЫПУСКАЕМОЙ ПРОДУКЦИИ О.А. Зарубина, А.А. Метальникова.....	81
ФОНДОВЫЙ РЫНОК КАК ИСТОЧНИК ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ А.Э. Зиганшина	84
О НЕКОТОРЫХ ПРОБЛЕМАХ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В МАЛОМ БИЗНЕСЕ Е.В. Зиновьева	88
ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ФУНКЦИЯ МЕНЕДЖМЕНТА Л.И. Кариева, Д.М. Шакирова	91
КОНЦЕПЦИЯ ЛОГИСТИКИ С.А. Краснова, Л.А. Сёмина	96
ОПТИМИЗАЦИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОРГАНОВ МВД РОССИИ НА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМ ТРАНСПОРТЕ А.Б. Курбанов	99
СУЩНОСТЬ И ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАЕНСА В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ Р.Х. Кушбокова, А.А.Кушбоков.....	103
ИНВЕСТИЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ КАБАРДИНО-БАЛКАРСКОЙ РЕСПУБЛИКИ Р.Х.Кушбокова, А.А.Куашева.....	107
ЗНАЧЕНИЕ ВНУТРЕННЕЙ АНАЛИТИКИ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ Е.А. Лазукин, Ж.В. Доможилкина.....	111
К ВОПРОСУ СНИЖЕНИЯ ТРАВМАТИЗМА В ПРОИЗВОДСТВЕННОМ ПОДРАЗДЕЛЕНИИ УИС Р.А. Левкин, М.В. Курилов, В.А. Хрипин.....	114
ЦИФРОВЫЕ ПЛАТФОРМЫ ПРЯМОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРОДАВЦОВ И ПОКУПАТЕЛЕЙ К.А. Лихачёва, Э.И. Тагирова, Л.З. Фатхуллина.....	118
ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ Т.М. Ложкина, В.М. Шарапова.....	121
СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЛОГИСТИКИ Я.В. Лоскутова, Д.М.Шакирова.....	124
ОЦЕНКА ОПТИМАЛЬНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПОТЕНЦИАЛА ОРОШАЕМОГО ЗЕМЛЕДЕЛИЯ В ПОВОЛЖЬЕ Е.А. Маркелова, М.О. Санникова.....	128
ЭФФЕКТЫ РЫНОЧНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ В УСЛОВИЯХ НОВОЙ КОРОНОВИРУСНОЙ ИНФЕКЦИИ Е.В. Медведева	131
ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИИ КОНСТРУКЦИИ МОТОР-РЕДУКТОРОВ Е.В Минаев, А.А Балахнина, И.В Сорока	135
КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СИСТЕМЫ МУНИЦИПАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ Н.А. Минякина	139
ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ТОРГОВЛИ А. С. Морозов	144

НАЦИОНАЛЬНАЯ ПЛАТЕЖНАЯ СИСТЕМА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ Е.С. Недорезова, В. П. Ромашин.....	147
ГАЗОВЫЙ КОМПЛЕКС ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ Л.А. Отставнова, Д.А. Плотников	150
HR-РОБОТЫ И ИХ РОЛЬ В ПОДБОРЕ СПЕЦИАЛИСТОВ Л.Н. Петрова, Н.Ф. Крутикова, В.А. Куимова	155
МОТИВАЦИЯ СОТРУДНИКОВ: КЛЮЧ К ЭФФЕКТИВНОМУ УПРАВЛЕНИЮ ОРГАНИЗАЦИЕЙ Л.Н. Петрова, Н.Ф. Крутикова, В.А. Куимова	157
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ Д.Е. Пожитков	160
МЕТОДЫ ОЦЕНКИ И ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ И.С. Пулин.....	163
МЕТОДЫ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ И.С. Пулин.....	167
ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И.С. Пулин.....	170
ОСОБЕННОСТИ ЭТАПОВ АВТОМАТИЗАЦИИ В ЛОГИСТИКЕ Ю.А. Салаватова, С.К. Номеровский	174
АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ПЛЕМПТИЦЕФАБРИКА БЛАГОВАРСКИЙ» И.Ф. Салихова	177
ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТЕМАТИЧЕСКИХ ПАРКОВ РАЗВЛЕЧЕНИЙ Е. В. Санникова, Л. П. Кузьмина	181
БИЗНЕС-ИНТЕГРАЦИЯ КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ И.А. Сафронов.....	184
ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ НАДЕЖНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА СТРОИТЕЛЬСТВА В.Н. Сеничева.....	188
БИЗНЕС-ПЛАН КАК ИНСТРУМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ФИРМОЙ Е. С. Соболева	191
ЦИФРОВИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ФАКТОР УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ Е.С. Соболева	194
КРЕДИТОРСКАЯ И ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТИ КАК ИНСТРУМЕНТЫ ДОЛГОВОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИЙ В КРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ А.А. Софина.....	198
АНАЛИЗ ПО ДЛЯ АВТОМАТИЗАЦИИ ПРОЦЕССОВ УПРАВЛЕНИЯ ТЕХНИЧЕСКИМ ОБСЛУЖИВАНИЕМ И РЕМОНТОМ ОБОРУДОВАНИЯ Т.С. Строева.....	203
РАЗВИТИЕ ПОДПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ПОТРЕБНОСТЬЮ В ИННОВАЦИЯХ ПРЕДПРИЯТИЯ А.В. Султанова	207
ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ САНАТОРИЕВ БАШКИРИИ Э.И. Тагирова, К.А. Лихачёва, Л.З. Фатхуллина.....	213
ОСНОВНЫЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ФОНДЫ ОРГАНИЗАЦИЙ: КЛАССИФИКАЦИЯ И ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ А.А. Тарасов, О.А. Зарубина, А.С. Ефимкина	217
ОБЗОР ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КРИПТОВАЛЮТНЫХ БИРЖ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ ПРЕДПРИЯТИЙ Т. Р. Тлявлилин.....	220

ОПТИМИЗАЦИЯ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ ООО «ПАРТНЕР» П.П. Фарзалиев.....	223
ОБЛАЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В АВТОМАТИЗАЦИИ ПРОЦЕССОВ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ Э.О. Фесенко.....	227
ПРОЕКТНЫЙ ПОДХОД К РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ Э.Ф. Хузиева, Е.Г. Гнилошкурова.....	229
ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА НА ПРИМЕРЕ СТРОИТЕЛЬСТВА ДЕТСКОГО САДА В ГОРОДЕ КАЗАНЬ Э.Ф. Хузиева, В.А. Юсупова.....	233
УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «БАШНЕФТЬ-ПОЛЮС» Э.Ф. Хузиева, Р.М. Ямашева.....	236
О ПРИМЕНЕНИИ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ВЗАИМООТНОШЕНИЯМИ С КЛИЕНТАМИ В.М. Хуснуллина, Л.П. Кузьмина.....	239
УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ Д.Ю. Чекмарева, Э.Ф. Хузиева.....	242
АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ Н.А. Чиркова.....	245
АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ Н.А. Чиркова.....	248
УПРАВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ООО «АГРОХИМ-ГАРАНТ» З.М. Шакирова.....	251
ПОНЯТИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ. СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ Д.М. Шакирова, А.В. Сергеева.....	255
СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ Д.М. Шакирова, А.А. Сокрушилова.....	258
МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА НА РОССИЙСКИХ И ЗАРУБЕЖНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ Д.М. Шакирова, Д.А. Ягудина.....	261
ПРИВЛЕЧЕНИЕ ЛИНЕЙНОГО ПЕРСОНАЛА КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕКЛАМНОЙ КАМПАНИИ М. А. Шеманаева.....	264
ПРИЧИНЫ НЕРЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И.Р. Юмакаева.....	267
УПРАВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬЮ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ И.Р. Юмакаева.....	270

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ:
ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА**

VII Международная научно-практическая конференция.
Сборник статей.

**Сборник статей будет размещен в РИНЦ
(договор № 760-03/2017К от 31/3/2017)**

Под общей редакцией *В.И. Будиной*

Ответственный за выпуск специалист по учебно-методической работе
МНИЦ *Е.А. Галиуллина*

Компьютерная верстка *А.А. Галиуллина*

Статьи публикуются в авторской редакции

Подписано в печать 20.04.20

Бумага Докакопи

Тираж 110 экз.

Формат 60×84 1/16

Уч.-изд. лист. 16,34

Заказ №42

РИО ПГАУ
440014, г. Пенза, ул. Ботаническая, 30