

**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное  
учреждение высшего образования  
«Сибирский государственный индустриальный университет»**

*Посвящается 100-летию  
со дня рождения ректора СМИ,  
доктора технических наук,  
профессора Н.В.Толстогузова*

**НАУКА И МОЛОДЕЖЬ:  
ПРОБЛЕМЫ, ПОИСКИ, РЕШЕНИЯ**

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ**

**ВЫПУСК 25**

*Труды Всероссийской научной конференции  
студентов, аспирантов и молодых ученых  
12 – 14 мая 2021 г.*

**ЧАСТЬ IV**

Под общей редакцией профессора Н.А. Козырева

**Новокузнецк  
2021**

ББК 74.48.278

Н 340

Редакционная коллегия:

д-р техн. наук, профессор Н.А. Козырев,  
канд. экон. наук, доцент Ю.С.Климашина,  
канд. экон. наук, доцент О.П. Черникова,  
канд. экон. наук, доцент Е.В. Иванова,  
канд. экон. наук, доцент В.В. Шипунова,  
канд. экон. наук, доцент Т.Н. Борисова,  
канд. техн. наук, доцент И.Ю.Кольчурина,  
канд. техн. наук, доцент Е.Г. Лашкова

Н 340

Наука и молодежь: проблемы, поиски, решения: труды Всероссийской научной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых, 12–14 мая 2021 г. Выпуск 25. Часть IV. Экономические науки / Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, Сибирский государственный индустриальный университет ; под общ. ред. Н.А. Козырева – Новокузнецк; Издательский центр СибГИУ, 2021. – 372 с. : ил.

ISSN 2500-3364

Представлены труды Всероссийской научной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых по результатам научно-исследовательских работ. Четвертая часть сборника посвящен актуальным вопросам экономики.

Материалы сборника представляют интерес для научных и научно-технических работников, преподавателей, аспирантов и студентов вузов.

ISSN 2500-3364

© Сибирский государственный  
индустриальный университет, 2021

# **I ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИКИ ОРГАНИЗАЦИЙ, ОТРАСЛЕЙ, КОМПЛЕКСОВ**

УДК 338.242

## **УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ АО «ЕВРАЗ ЗСМК»)**

**Евдокимов А.И.**

**Научный руководитель: канд. техн. наук, доцент Златицкая Ю.А.**

*Сибирский государственный индустриальный университет,  
г. Новокузнецк, e-mail: zlatitskaya@mail.ru*

Изучена проблема минимизации эффектов от наступления негативных событий для производственного предприятия, предложены мероприятия по совершенствованию системы управления рисками на промышленных предприятиях.

Ключевые слова: риски, система риск-менеджмента, металлургическая промышленность, управление рисками, менеджмент, сталь, контроль, планирование, анализ рисков.

Актуальность темы определяется тем, что на данном этапе развития рыночной экономики в Российской Федерации с учётом разразившейся пандемии COVID-19, в металлургии уровень неопределённости внешней среды приобретает критическую массу. На этом фоне многие металлургические предприятия переходят к осознанному и обязательному внедрению, а также постепенной модернизации системы управления рисками, так как в реальном секторе экономики Российской Федерации особая роль принадлежит металлургическому комплексу, на который приходится 6 % ВВП страны, 18,6 % промышленного производства, 15,1 % объема экспорта и 8,7 % налоговых поступлений в бюджеты всех уровней [1].

Риск предполагает вероятностный характер исхода событий, предполагая, как минимум – риск убытков, как максимум – банкротство. В связи с этим перед руководством металлургического предприятия ставится основная задача поиска путей минимизации отрицательных эффектов от наступления негативных событий для предприятия.

Риск проистекает из опасности. Из этого следует, что идентификация опасностей является ключевым вопросом в эффективном управлении рисками. Невозможно управлять риском, исходящим от опасности, которая не была идентифицирована. Негативные последствия от того или иного риска способны повлиять на такие компоненты деятельности организации как: человеческие и материальные ресурсы (оборудование, здания и т.п.), производственный процесс и внешняя среда компании. Определение компонента, с которым связан

тот или иной риск является основой для выбора метода по его устранению, а также для оценки возможных негативных последствий [1-4].

Так как любая организация существует в индивидуальных условиях, то невозможно составить общий список рисков для всех компаний. Но существует общий набор вероятных рисков, которые могут быть характерны для отраслевого предприятия.

Основными целями систем по управлению рисками являются: выявление рисков, разработка и внедрение мероприятий, направленных на снижение вероятности возникновения выявленных рисков в ходе осуществления финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Таким образом, системы по управлению рисками способствуют достижению цели предприятия, которая заключается в получении максимальной выгоды при приемлемом для организации балансе между рисками и прибылью [3-6].

В мире все большее распространение получает интегрированный подход к управлению рисками, когда управление осуществляется для всего спектра угроз бизнесу на основе унифицированных методик и алгоритмов.

Таким образом, система управления рисками является неотъемлемой частью хозяйственной деятельности любого предприятия. Обусловлено это высокой степенью влияния рисков и их последствий на результаты деятельности предприятия. Управление рисками предприятия является таким элементом системы менеджмента, который не поддается жесткой унификации из-за сильной диверсификации для разного рода предприятий. В таких условиях возможно лишь стандартизировать фундаментальные подходы к управлению рисками, на основании которых предприятию необходимо разрабатывать собственный инструментарий для работы с рисками.

Система риск-менеджмента ЕВРАЗ ЗСМК выполняет такие функции как: выявление, оценка потенциальных и фактических угроз, которые способны препятствовать осуществлению организацией стоящих перед ней задач, и управлять ими [7].

ЕВРАЗ разработал процесс управления рисками предприятия непосредственно для поиска, оценки значимости и вероятности возникновения рисков, реагирования на них и контроля последствий. В рамках управления рисками ведется специализированный реестр, в который заносятся как внешние, так и внутренние риски.

В рамках управления рисками на ЕВРАЗ ЗСМК регулярно проводятся исследования с целью выявления рисков, учет, оценка и мониторинг рисков с последующей передачей этих данных ответственным лицам из управленческой команды. Руководство организации является органом ответственным за процесс управления рисками, в том числе за все потенциальные и имеющиеся риски, возникающие в ходе осуществления деятельности организации.

Совет директоров несет ответственность за соблюдение оптимального баланса рисков на предприятиях холдинга, за формирование бизнес-стратегии в рамках приемлемого уровня риска [11].

Система контроля внутренних рисков представлена на рисунке 1.



Рисунок 1 – Система внутреннего контроля рисков

В ходе переоценки ключевых рисков основное внимание было направлено на риски, которые могут негативно отразиться на реализации стратегий холдинга. В результате было проведено уточнение основных рисков, одним из основных рисков стала недостаточная эффективность безопасности информационных систем, обусловленная сбоями в работе системы информационной безопасности. При этом менеджмент также принял во внимание скорость реализации каждого отдельного риска.

Оценка включала и другие риски, которые были признаны неосновными, например: кадровые риски, налоговые риски, риски нормативно-правового несоответствия (включая вопросы борьбы с коррупцией и взяточничеством), социальные и общественные риски, риски, связанные с правами человека, и другие. Хотя анализ воздействия и вероятности наступления этих рисков показал, что в определенной степени они могут негативно повлиять на работу организации, руководство считает, что эти риски находятся под надлежащим контролем, и не рассматривает их как существенно угрожающие деятельности Компании, ее перспективам или репутации. Подробную информацию читайте в разделе Охрана труда, промышленная безопас-

ность и экология.

Хоть структура основных рисков организации и не претерпела сильных изменений по сравнению с 2016 годом, подробный анализ влияния и вероятности возникновения негативных последствий для организации показал необходимость перенастройки критериев оценки некоторых рисков. На рисунке 2 представлена карта рисков на 2017 год.

### Тепловая карта основных рисков и факторов неопределенности в 2017 году

- 1 Глобальные экономические факторы, условия в отрасли и цикличность
- 2 Конкуренция на продуктовом рынке
- 3 Минимизация издержек
- 4 Бюджет: возможность получения финансирования
- 5 Девальвация функциональной валюты
- 6 ОТ, ПБ и Э: экологические риски
- 7 ОТ, ПБ и Э: охрана труда и промышленная безопасность
- 8 Возможные действия органов государственного управления
- 9 Приостановление деятельности Группы
- 10 Сбои в работе системы кибербезопасности и IT-инфраструктуры

Скорость возникновения риска, неуправляемость  Низкая   Высокая

Динамика риска в 2017 году относительно 2016 года

Уровень приемлемого риска

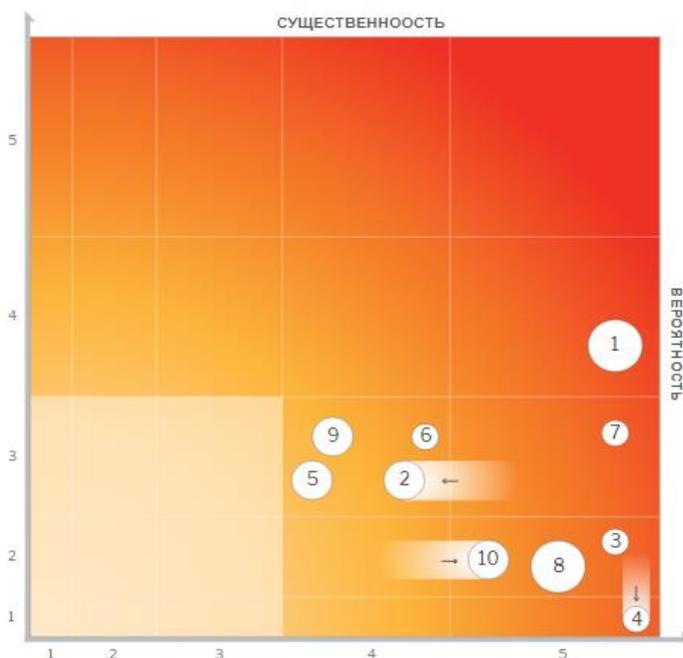


Рисунок 2 – Тепловая карта основных рисков и факторов неопределенности в 2017 году

Таким образом, из анализа рисков проводимого менеджментом группы видно, соответствие между масштабом рисков и высотой расположение органа, проводящего анализ в иерархической структуре группы. Однако фокусируясь лишь на крупных общих рисках при проведении анализа, возрастает вероятность наступления негативных последствий от менее крупных, функциональных рисков, не попавших в выборку.

Массовое не устранение мелких функциональных рисков (таких как изменение системы оприходования материалов на складах или переход на новое программное обеспечение, используемое для учета контрагентов любого подразделения одной из компаний группы и т.д.) может быть более опасно для столь крупной организации, т.к. крупные организации, как правило, недостаточно гибки для оперативного реагирования на низших ступенях иерархии, в силу высокой степени бюрократизации и длительных этапов

согласования корректирующих мер.

Основным методом снижения общего количества рисков и уровня их влияния является внедрение в систему внутреннего контроля дополнительных групп, занимающихся отслеживанием и контролем рисков на нижних уровнях иерархии. Так как организация является очень масштабной, органы, занятые в области риск-менеджмента, отдалены от внутренних микропроцессов, связанных с обслуживанием и организацией производственного процесса.

Разграничение рисков по агентам внутри функциональных подразделений предприятий группы позволит более детально анализировать внутренние риски, рассматривая их в масштабе, приближенном к «очагу» возникновения риска.

Агентам ответственным за те или иные риски необходимо будет проводить отслеживание данных связанных с риском находящихся в их зоне ответственности, проводить тренинги и обучение сотрудников направленных на недопущение рисков в ходе осуществления трудовой деятельности сотрудников, проводить подбор мероприятий по устранению самого риска или его последствий;

Формирование на предприятиях групп, состоящих из агентов, распределенных по соответствующим рискам позволит в дальнейшем осуществлять резервное планирование рисков, которое сформирует своего рода «подушку безопасности», которая увеличит временной между тем или иным управленческим решением принимаемом в условиях риска и негативными последствиями от принятого решения. Что в свою очередь позволит максимально возможно снизить негативное влияние риска.

Так как обработка рисков в функциональных подразделениях станет практически непрерывным процессом, в случае наступления негативных последствий от того или иного риска, процесс согласования комплекса мер по их устранению займет меньше времени, т.к. он будет заранее разработан агентом ответственным за этот риск и предварительно согласован на региональном уровне.

Такие изменения можно отнести к формированию более гибкой организационной структуры, а, следовательно, предприятию будет легче реагировать и подстраиваться под происходящие изменения внешней среды в том числе.

#### Библиографический список

1. Григорьев, Л. Финансовый менеджмент и менеджмент качества / Л. Григорьев, Т. Якубовская. – URL: [https://www.cfin.ru/management/iso9000/qm/qm&fin\\_m.shtml](https://www.cfin.ru/management/iso9000/qm/qm&fin_m.shtml).
2. Вагапов, Т. С. Управление рисками в организации // Международный журнал прикладных наук и технологий «Integral». – 2018. – №2. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-riskami-v-organizatsii>.
3. Яковлев, М. А. Процесс управления рисками в менеджменте / М.А. Яковлев, П.А. Белкин// Экономика и управление: анализ тенденций и пер-

спектив развития. – 2015. – №23. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/protsess-upravleniya-riskami-v-menedzhmente>.

4. Иванова, В. О. Современная теория управления рисками и принципы корпоративной системы управления рисками в госкорпорации «РОСАТОМ». // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. – 2012. – № 1-2. – С. 106-113. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=20411883>

5. Практика применения "карты потока создания ценности" для анализа бизнес-процессов /А.Д. Немцев, Е.М. Шевлякова, М.К. Шевляков // Вестник Волжского университета имени В.Н. Татищева. – 2016. – Т.2. – № 2. –С. 176-181.

6. Гриненко, Т. Г. Управление кадровыми рисками как инструмент формирования кадровой безопасности организации // Научные труды Северо-Западного института управления РАНХиГС. – 2018. – Т.9. – № 5 (37). – С. 97-110. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=37030715&>.

7. Стратегический отчет за 2017 год. – URL: <https://ar2017.evraz.com/ru/strategic/principal-risks/principal-risks>.

УДК 657.622

## **АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ НА ПРИМЕРЕ АО «ПОЛЯНЫ»**

**Лемко А.Н.**

**Научный руководитель: канд. техн. наук, доцент Златицкая Ю.А.**

*Сибирский государственный индустриальный университет,  
г. Новокузнецк, e-mail: zlatitskaya@mail.ru*

Проблема повышения эффективности использования основных фондов организации является ключевой, так как от решения этой проблемы зависит место организации в экономике, ее финансовое состояние и конкурентоспособность на рынке. В статье отражен анализ эффективности использования основных фондов в конкретной организации. В результате анализа автором предложены основные направления повышения эффективности использования основных фондов.

Ключевые слова: основные фонды, фондоотдача, фондоемкость, фондовооруженность, фондорентабельность.

Основные фонды – один из важнейших факторов любого производства, их эффективное использование влияет на конечные результаты финансово-хозяйственной деятельности организации.

Актуальность темы обоснована необходимостью сформировать полный комплект информации об экономических процессах, невозможный без достоверной информации об основных фондах и анализе их эффективности.

Целью статьи является анализ эффективности использования основных

фондов коммерческой организации АО «Поляны». Основной вид деятельности АО «Поляны» – добыча угля открытым способом.

Для достижения цели необходимо решить ряд задач: проанализировать показатели эффективности основных средств; предложить направления повышения эффективности использования основных средств предприятия.

По мнению автора Скляренко В.К.: «...основные фонды – это материально-вещественные ценности, действующие в неизменной натуральной форме в течение длительного периода времени и утрачивающие свою стоимость по частям по мере износа, возмещаются только после проведения нескольких производственных циклов» [1].

Вопрос анализа эффективности использования основных фондов, а также пути ее повышения рассматривались многими авторами например, Г.В. Савицкой и О.И. Волковым, В.А. Ковалевым, А.Д. Шереметом, Е.С. Степановой, К.Н. Лариной, А.Ю Капруниным, И.В. Сергеевым.

О.И. Волков предлагает поэтапно подходить к анализу использования основных фондов. Оценивать их использование нужно по влиянию на различные сферы деятельности предприятия: производственную, техническую, финансово-хозяйственную. Необходимо также учитывать на сколько основные фонды влияют на финансовый результат [2].

Г.В. Савицкая видит решение проблемы повышения эффективности основных фондов, как и предыдущий автор, в поэтапном анализе, однако предлагает все показатели классифицировать по их влиянию на процесс определения резервов повышения эффективности. По данной методике анализ основных фондов тесно связан с анализом трудовых ресурсов, себестоимости, финансовых результатов [3].

Авторы А.Д. Шеремет и В.В. Ковалев определяют анализ использования основных фондов, как элемент финансового анализа а показатели эффективности использования основных фондов, включают в факторные модели анализа финансовых результатов [4-5].

Е.С. Степанова в своем исследовании описывает сущность эффективности использования основных средств предприятия [6]. К.Н. Ларина и А.Ю. Карпунин сравнивают отдельные подходы к анализу основных средств и эффективности их использования [7], а В.П. Сапожинский определяет ключевые резервы повышения эффективности использования основных фондов предприятия [8].

Таким образом, существует достаточно большой спектр подходов и методик, которые рекомендуют различные авторы.

Анализ использования основных фондов исследуемого предприятия произведен на основе технико-экономических показателей (таблица 1).

Исходя из данных таблицы 1, можно заключить, что коэффициент фондоотдачи имеет значительные величины 94,4 и 76,4 это связано с тем, что величина среднегодовой стоимости основных фондов компании меньше, чем величина выручки. Необходимо отметить, что в 2019 году значение коэффициента фондоотдачи снизилось с 94,4 до 76,4 (на 17,95). Данная ситуа-

ция обусловлена с тем, что выручка увеличилась на 38088 тыс. рублей и среднегодовая стоимость основных фондов увеличилась с 59165 тыс. руб. до 78027 тыс. руб. (на 18862 тыс. руб.).

Таблица 1 – Техничко-экономические показатели АО «Поляны»

Показатель	Значение		Отклонение
	2019	2018	
Выручка, тыс. руб.	5969040	5588160	38088
Среднегодовая стоимость основных фондов, тыс. руб.	78027	59165	18862
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	175599	138004	37595
Среднесписочная численность работников	365	365	0
Коэффициент фондоотдачи	76,4	94,4	-17,95
Коэффициент фондоемкости	0,013	0,011	0,002
Коэффициент фондовооруженности	213,77	162,10	51,68
Коэффициент фондорентабельности	2,25	2,33	-0,08

Низкий показатель коэффициента фондоемкости, также обусловлен тем, что предприятие владеет незначительной величиной основных фондов.

Показатель фондовооруженности показывает, что на одного работника приходится в 2018 году 162,10 тыс. руб., а в 2019 году 213,77 тыс.руб. (рост на 51,68). Рост показателя связан с увеличением значения среднегодовой величины основных фондов на 18862 тыс. руб.

Коэффициент фондорентабельности показывает, что на единицу основных фондов приходится в 2018 году 2,33, а в 2019 году 2,25 (снижение на 0,08), Снижение произошло ввиду одновременного роста среднегодовой стоимости основных фондов и прибыли (на 37595 тыс. руб.)

Соответственно, положительная динамика большинства показателей связана с тем, что предприятие имеет в наличии мало собственных основных фондов и большую величину выручки. Это возможно, при использовании основных фондов, которые взяты в лизинг (финансовую аренду).

Лизинг – это особый вид инвестиционной деятельности, который направлен на покупку имущества на основе заключения договора финансовой аренды между владельцем (лизингодателем) и клиентом (лизингополучателем), но с правом последующего выкупа предмета лизинга [9].

Необходимо отметить, что лизинг основных фондов – общепринятая практика компаний горнодобывающей отрасли, поскольку техническое оснащение требует больших финансовых затрат, которые могут повлечь отрицательные последствия для компании. Лизинг позволяет снизить влияние последствий и одновременно улучшить техническое оснащение.

Существуют следующие основные виды лизинга:

1 Финансовый – по истечении срока договора лизингополучатель (арендатор) имеет право выкупить объект. Его остаточная стоимость значительно снижается к моменту окончания срока договора, поскольку учитывается амортизация на протяжении всего срока пользования объектом. Иногда объект лизинга становится собственностью клиента без дополнительной

оплаты [9];

2 Оперативный (операционный) – не предусматривает последующей покупки имущества, а срок действия договора значительно короче. По окончании договора объект имущества может быть повторно передан в лизинг. Ставка выше, если сравнивать с финансовым видом лизинга [9];

3 Возвратный – продавец и арендатор имущества это одно и то же предприятие. Данная форма кредита, обеспечивается собственными производственными фондами. Одновременно хозяйствующий субъект получает экономический эффект в связи с упрощением налогообложения. На практике применяется очень редко. [9].

С помощью финансового лизинга горнодобывающие компании финансируют инвестиционные программы компании, мероприятия позволяющие развивать предприятие, модернизацию производственных мощностей или техническое перевооружение.

Возвратный лизинг применяют для восполнения оборотного капитала [9].

Из вышеизложенного можно заключить, что лизинг может позволить АО «Поляны» реализовывать одно из направлений повышения эффективности использования: замена устаревшей техники, модернизация оборудования.

К другим направлениям, которые позволят АО «Поляны» улучшить использование основных фондов относят:

1. Техническое совершенствование основных фондов:
  - проведение технического перевооружения на основе комплексной автоматизации и гибких производственных систем;
  - устранение «узких мест» и асимметрии в производственных мощностях организации;
  - осуществление механизации вспомогательных и обслуживающих производств;
  - внедрение передовых технологий;
  - развитие изобретательства и рационализации.
2. Увеличение времени работы машин и оборудования:
  - снижение величины неиспользуемых основных фондов;
  - изыскание способов сократить длительность ремонта основных фондов;
  - минимизация длительности простоев.
3. Улучшение организации и управления производством:
  - увеличение скорости достижения проектной производительности производственных систем, которые вновь введены;
  - внедрение основ организации труда и производства, с учетом достижений науки;
  - повышение обеспеченности материально-производственными ресурсами;
  - совершенствование управления процессом производства с применением компьютерной техники;

– развитие системы материального стимулирования работников, которая приведет к повышению эффективности производства [10].

Необходимо отметить, несмотря на то, что большинство показателей использования основных фондов АО «Поляны» имеют положительную динамику, постоянная работа в сфере повышения эффективности использования основных фондов необходима – это позволит обеспечить стабильность работы предприятия в целом, с учетом отраслевых особенностей и факторов.

Таким образом, показатели эффективности использования основных фондов АО «Поляны» проанализированы и предложены направления по повышению их эффективности.

#### Библиографический список

1. Скляренко В.К. Экономика предприятия / В.К. Скляренко, В.М. Прудников. – 2-е изд. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2019. – 192 с.
2. Волков О.И. Экономика предприятия : учеб. пособие / О.И. Волков, В.К. Скляренко. – 2-е изд. – Москва : ИНФРА-М, 2018. – 264 с.
3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. – 6-е изд., испр. и доп. – Москва : ИНФРА-М, 2017. – 384 с.
4. Шеремет А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебник / А.Д. Шеремет. – 2-е изд., доп. – Москва: ИНФРА-М, 2018. – 374 с.
5. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – Москва: Финансы и статистика, 2018. – 559 с.
6. Степанова Е.С. Эффективность использования основных средств предприятия // Наука и образование сегодня. – 2017. – № 11 (22). – URL: <https://www.cyberleninka.ru/article/n/effektivnost-ispolzovaniya-osnovnyh-sredstv-predpriyatiya>.
7. Ларина К.Н. Сравнительная характеристика отдельных методических подходов к анализу основных средств и эффективности их использования / К.Н. Ларина, А.Ю. Карпунин // Международный журнал естественных и гуманитарных наук. – 2016. – URL: [https://www.elibrary.ru/download/elibrary\\_27380827\\_56510293.pdf](https://www.elibrary.ru/download/elibrary_27380827_56510293.pdf).
8. Сапожинский, В. П. Резервы повышения эффективности использования основных фондов предприятия [Электронный ресурс] // Экономика, социология и право. – 2015. – URL: [https://www.elibrary.ru/download/elibrary\\_25402871\\_99860970.pdf](https://www.elibrary.ru/download/elibrary_25402871_99860970.pdf).
9. Сергеев И.В. Экономика организации (предприятия): учебник и практикум для прикладного бакалавриата / И. В. Сергеев, И. И. Веретенникова. – 6-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2016. – 511 с.
10. Дорман В.Н. Основы коммерческой деятельности : учебное пособие для среднего профессионального образования / В.Н. Дорман ; под научной редакцией Н.Р. Кельчевской. – Москва : Издательство Юрайт, 2020. – 134 с.

## **АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ВНЕДРЕНИЮ ЕГО В ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ УЧРЕЖДЕНИЯ РОССИИ**

**Насонова В.В.**

**Научный руководитель: канд. техн. наук, доцент Златицкая Ю.А.**

*Сибирский государственный индустриальный университет,  
г. Новокузнецк, e-mail: zlatitskaya@mail.ru*

В данной статье приведены результаты исследования, посвященные анализу результатов внедрения корпоративной культуры в зарубежных странах. Приведены особенности, закономерности и факторы влияющие на корпоративную культуру университетов и школ. Предложены мероприятия для внедрения и развития корпоративной культуры в учебных заведениях страны.

**Ключевые слова:** корпоративная культура, образование, мотивация, ценности организации, университеты, школы.

Есть много определений корпоративной культуры. В контексте университетов эти определения можно сократить до двух. Во-первых, корпоративная культура – это то, что есть в организации. То есть корпоративная культура является атрибутом организации и представляет собой набор поведенческих норм, символов, ритуалов, мифов, традиций и т.д. Они соответствуют ценностям, присущим организации, разделяемым ее сотрудниками, передаваемым в форме «жизненный опыт» организации, отражающий ее индивидуальность и определяющий восприятие себя и других организаций в социальной и материальной среде. Смысл второго определения заключается в том, что корпоративная культура – то, чем является организация, то есть то, как она реализует свою миссию внутри и вне себя, или, другими словами, способ существования организации. С практической точки зрения выбор того или иного определения также определяет способы воздействия на корпоративную культуру, способы ее изменения и развития [1].

Корпоративная культура университета – очень своеобразная форма жизнедеятельности наших организаций, что позволяет говорить о нем как о самоорганизующемся университете, построенном на принципах самооценки знаний, свободы преподавания и обучения, что – это специфический способ реализации идеи вуза. Пока в отечественной литературе еще недостаточно проанализированы особенности университетской культуры, но в зарубежных источниках можно узнать много информации о них. Например, американские университеты гораздо больше внимания уделяют формированию особой корпоративной культуры, определяют базовые характеристики университетской культуры (предполагается, что чем больше этих признаков наблюдается в культуре университета, тем лучше его корпоративная культура, чем выше место, которое он занимает или может занимать в системе

высшего образования своей страны):

- полифункциональность университета, или способность одновременно генерировать и обеспечивать передачу современных знаний;
- сильная ориентация на исследования и разработки, особенно фундаментальные исследования;
- наличие системы подготовки специалистов с «высшей» научной степенью, в том числе, когда количество магистрантов, аспирантов и докторантов превышает количество студентов, ориентированных на получение общего высшего образования;
- ориентация на современные области науки, высокие технологии и инновационный сектор экономики, науки и технологий;
- широкий спектр специальностей и специализаций, включая естественные, социальные и гуманитарные науки;
- высокий профессиональный уровень преподавателей, набранных на основе конкурсов, в том числе международных; наличие возможности приглашения на временную работу ведущих специалистов из разных стран мира.
- высокая степень информационной открытости и интеграции в международную систему науки и образования;
- восприимчивость к международному опыту и гибкость по отношению к новым областям исследований и методологии преподавания;
- конкретность и избирательный подход при подборе студентов;
- формирование особой интеллектуальной среды вокруг университета;
- наличие корпоративной этики, основанной на принципах своей науки, демократических ценностях и академических свободах;
- формирование вокруг вуза специфического научно-технического и экономического пространства, часто заполненного структурами технопарков;
- стремление к лидерству внутри региона, страны и мирового научно-образовательного сообщества в целом [2, 3].

Миссия любого учебного заведения в России в удовлетворении потребности личности в образовании, воспитании, формировании духовно-нравственной личности, владеющей знаниями, умениями, навыками и компетенциями, определяемыми личностными, семейными, общественными, государственными потребностями и индивидуальными особенностями ее развития. Выполнению этой миссии будет способствовать сохранение и приумножение национальных и общечеловеческих духовных ценностей, получение и распространение передовых знаний и информации.

Кроме того необходимо усовершенствование корпоративной культуры в школе, так как она является фундаментом для поступления и развития в университете [4].

Современный молодой человек стремится получить привлекательную работу, и желает иметь соответствующий уровень образования и владеть современными технологиями. Школе принадлежит огромная роль в перемене жизни страны к лучшему, она осуществляет образовательную деятельность в целях реализации прав граждан на получение гарантированного государ-

ством общедоступного и бесплатного начального общего, основного общего, среднего общего образования в пределах федеральных государственных стандартов, воспитания духовно-нравственной личности, владеющей знаниями, умениями, навыками и компетенциями, определяемыми личностными, семейными, общественными, государственными потребностями и индивидуальными особенностями ее развития.

Что же такое хорошая школьная культура?

Все начинается с связей – сильных и частично совпадающих взаимодействий между всеми членами школьного сообщества.

В их школе «хорошая культура», когда учителя выражают общее видение, а ученики добиваются успеха, или что им нужно «работать над школьной культурой», когда несколько учителей уходят в отставку или, уровень дисциплины учеников падает.

Изучая культуру, прослеживается сильная и значительная корреляция между организационной культурой университетов и школ. Как только руководители поймут, что составляет культуру – как только они научатся видеть в ней не туманную массу нематериальных активов, а что-то, что можно точно определить и сконструировать, – они могут приступить к реализации культурного видения.

Культура будет сильной или слабой в зависимости от взаимодействия между людьми в организации. В сильной культуре существует множество пересекающихся и взаимосвязанных взаимодействий, поэтому знания об отличительном характере организации и о том, что нужно для ее процветания, широко распространены.

Культура – это связи.

Культура будет сильной или слабой в зависимости от взаимодействия между людьми в организации. В сильной культуре между всеми членами организации существует множество взаимосвязанных взаимодействий. В результате знания об отличительном характере организации и о том, что нужно для ее процветания, широко распространяются и укрепляются. В слабой культуре редкие взаимодействия затрудняют знакомство людей с культурой организации, поэтому ее характер едва заметен, а приверженность ей является редкой или спорадической [5].

Убеждения, ценности и действия распространятся дальше всего и будут усилены, когда все будут общаться со всеми.

В условиях сильной школьной культуры руководители общаются напрямую с учителями, администраторами, консультантами и семьями, которые также напрямую общаются друг с другом.

Культура слабее, когда связи ограничены и связей меньше. Например, если некоторые учителя никогда не слышат напрямую от своего директора, администратор постоянно исключается из коммуникаций или какие-либо группы сотрудников работают изолированно от других, будет трудно распространять сообщения об общих убеждениях и обязательствах.

Культура – это основа убеждений и поведения.

Внутри этой слабой или сильной структуры то, во что именно люди верят и как они действуют, зависит от сообщений – как прямых, так и косвенных – которые посылают лидеры и другие члены организации. Хорошая культура возникает из сообщений, которые поощряют такие качества, как сотрудничество, честность и трудолюбие.

Культура формируется взаимосвязанными элементами, каждый из которых влияет на:

1 Основные убеждения и предположения или то, что люди в вашей школе считают правдой.

2 Общие ценности или суждения людей в вашей школе об этих убеждениях и предположениях – правильные они или неправильные, хорошие или плохие, справедливые или несправедливые.

3 Нормы, или то, как участники считают, что они должны действовать и вести себя, или то, что, по их мнению, от них ожидается.

4 Модели и модели поведения или то, как люди на самом деле действуют и ведут себя в вашей школе.

5 Модели и модели поведения или то, как люди на самом деле действуют и ведут себя в вашей школе.

Материальные свидетельства или физические, визуальные, слуховые или другие сенсорные признаки, которые демонстрируют поведение людей в школе. Каждый из этих компонентов влияет на другие и стимулирует их, образуя круг подкрепляющих убеждений и действий; прочные связи между каждым членом школьного сообщества укрепляют круг в каждой точке.

Соблюдать этические нормы и правила необходимо не только потому, что так принято, но и потому, что это формирует позитивную корпоративную культуру, позволяет эффективнее организовать взаимодействие между людьми и является проявлением уважения к себе и другим. Ясность и единство норм поведения и стандартов работы, и учебы, соблюдение сотрудниками и учениками интересов учебного заведения, способствуют укреплению ее престижа.

Для внедрения и развития корпоративной культуры в учебных заведениях, предлагаются следующие:

1. Государство должно спонсировать прохождение курсов повышения квалификации управленческому и педагогическому персоналу школы;

2. Повысить заработную плату учителям, с целью увеличения престижа профессии (повышение коснулось только преподавателей со стажем работы от 5 лет, и ввели повышение доплаты за категорию).

3. Повысить требования к педагогическому составу для улучшения качества обучения (в связи с нехваткой в школах кадров, на должность преподавателя берут без проверки знаний, важно только наличие диплома);

4. Проводить внеклассное обучение для развитие корпоративной культуры (игры, тесты, тренинги, онлайн-тренинг позволяет просматривать, изучать материал лекций практически в любом месте – в общественном транспорте, в спортзале на беговой дорожке, дома во время уборки, в машине, ко-

гда вы стоите в пробке).

5. Индивидуальный подход к студенту. Этот подход примечателен тем, что информация адаптирована к потребностям студентов, и учитель обращается к каждому в отдельности. Обучение включает в себя обратную связь: каждый слушатель может задать вопрос оратору в онлайн-формате.

6. Расширение сторителлинга. Прежде всего, истории должны быть краткими, четко интерпретированными и пересекаемыми с жизненным опытом. Каждая история должна иметь логическое завершение, которое подводит слушателей к завершению.

7. Сотрудничество и социальное обучение. Такой процесс обучения может быть стимулирован созданием виртуальных сообществ, форумов, где люди в неформальной среде делятся своим опытом, проблемами и идеями для их решения. Обсуждение материала способствует лучшему усвоению, но также обеспечивает быструю обратную связь и образует значимые связи внутри коллектива

8. Обучение в неформальной среде или совместной работе. Есть много положительных сторон в коворкинге. Это полезно тем, у кого есть проблемы с дисциплиной, которые трудно собрать, потому что это активные и перспективные люди, занятые делом, обсуждают важные вопросы и не ленятся.

9. Обратная Тренировка. Перевернутое обучение сочетает преимущества традиционного образования за столами и онлайн-образования с гаджетами. Использование видео и другой электронной информации позволяет студентам полностью контролировать ход лекции: они могут просматривать и просматривать материал.

10. Изучение небольшое количество материала за короткое время или *microlearning*. Чаще всего этот термин используется в контексте электронных форматов обучения. Материал представлен учащимся в небольших разделах, продолжительность которых намного меньше, чем на онлайн-курсах. Длина информационных блоков является ключевым фактором микро-обучения. Разбивая большую тему на несколько коротких видеороликов, объясняющих один из компонентов, создатели курсов способствуют лучшей ассимиляции..

11. Образование Gamification является мощным инструментом для повышения индекса участия в образовательном процессе. В современном мире миллионы людей, играющих в компьютерные игры, прекрасно представляют себе, что такое «уровни», «прокачки», «квесты» («квесты»), «награды», «достижения».

12. Улучшение материально-технической базы в учебных заведениях;

13. Спонсировать дополнительные учебные заведения, чтобы они были доступны всем студентам. Спортивные и художественные школы, кружки по робототехнике, флористике и др. Учреждения должны спонсировать государство и создавать благотворительную организацию, чтобы найти спонсоров для нужд этих учреждений [7].

Таким образом, внедрение предлагаемых мероприятий будет способствовать повышению уровня корпоративной культуры в образовательных

учреждения страны.

### Библиографический список

1. Окатов, А. В. Понятие и виды корпоративной культуры / А.В. Окатов, Д.А. Соловьев // Вестник Тамбовского университета. Серия: Общественные науки. – 2017. – №3(11). – С.35-47.
2. Яблонскене, Н. Л. Организационная культура / Н. Л. Яблонскене, 2006. – «Корпоративная культура современного университета». – URL: [file:///N:/загрузки%20опера/elibrary\\_12810906\\_74158456.pdf](file:///N:/загрузки%20опера/elibrary_12810906_74158456.pdf)
3. Мугалова, Ж. А. Корпоративная культура современной организации в условиях меняющегося общества // Вестник МИЭП. – 2015. – № 3(20). – С. 79-89.
4. Альтшуллер, А.А. Практическая психология для менеджера / А.А. Альтшуллер. – Ростов н/Д: Феникс, 2004. – 384 с.2. – URL: [http://www.vlsu.ru/uploads/media/Kodeks\\_korporativnoi\\_ehtiki.pdf](http://www.vlsu.ru/uploads/media/Kodeks_korporativnoi_ehtiki.pdf).
5. Корпоративная культура в сфере образования / З.А. Булатова, И.А. Гайнуллин, Г.А. Абулханова // Современные проблемы науки и образования. – 2016. – № 3. – URL: <http://science-education.ru/ru/article/view?id=24548>.
6. 10 трендов современного обучения // SIKE. Разработка обучающих курсов и симуляторов. – URL: <https://e-learn.sike.ru/10-trendov-obucheniya>.
- 7 Мешков, А. Ю. Группы методов формирования корпоративной культуры /А.Ю. Мешков// Вестник ЮУрГУ. Серия: Образование. Педагогические науки. – 2014. – №4. – С.92-102.

УДК 005.935.2

## ИССЛЕДОВАНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ ПОДБОРА ПЕРСОНАЛА

**Савосько М.А.**

**Научный руководитель: канд. техн. наук, доцент Златицкая Ю.А.**

*Сибирский государственный индустриальный университет,  
г. Новокузнецк, e-mail: zlatitskaya@mail.ru*

Актуальность выбранной темы обусловлена текущей ситуацией на рынке труда, на котором соискатели, выпускники, будущие специалисты сталкиваются с трудностями при поиске места работы, так как на другой стороне рынка находится второй участник рынка – работодатель, у которого присутствует свое видение подбора кадров. У каждой фирмы, у каждого работодателя имеются определенные критерии для приема сотрудников на работу, которые в свою очередь не всегда являются объективными.

Ключевые слова: работодатель, рекрут, HR специалист, собеседование, персонал, продукт.

Особенностью развития современного общества, являются быстрые изменения в области технологического развития с появлением принципи-

ально новых технологий, новых товаров и услуг, росту конкуренции на рынках. В результате растут и быстро изменяются требования к персоналу, от которого требуется все большая универсальность, обучаемость и психологическая устойчивость. Персонал, таким образом, является одним из главных факторов успеха в деятельности организаций.

На сегодняшний день проблема по нахождению и найму качественного персонала, стоит особенно остро, так как в связи, развитием технологий каждому работодателю требуются квалифицированные специалисты в конкретных областях. Однако, несмотря на использование эффективных технологий подбора персонала, в процессе рекрутинга работодатель не всегда получает требуемый для него ресурс – будущий сотрудник может не пройти какой-либо из этапов собеседования.

Цель настоящего исследования является изучение предметной области подбора персонала, с выявлением возможных трудностей возникающих у заинтересованных сторон и рассмотреть варианты оптимизации рекрутинга.

В ходе работы над темой исследования были использованы данные о особенностях рекрутинга в некоторых компаниях, правовые нормы и обязательства работодателя и соискателя, с использованием общенаучных методов - описание и анализ.

В настоящее время поиск и отбор персонала уже нельзя рассматривать как четко стандартизированный алгоритм, разработанный отдельно для каждой категории персонала. Эта процедура становится уникальной не только для каждой квалификационной категории работников, но и для каждого случая подбора персонала отдельно.

При отборе потенциальных кандидатов могут быть использованы технологии подбора персонала представленные на рисунке 1 [1].



Рисунок 1 – Современные технологии подбора кадров

В настоящее время, с развитием технологий, процесс набора персонала стал проще. Компаниям стало легче заявить о том, что им требуются сотрудники путем публикации информации на интернет-ресурсах по подбору кадров, таких как HH.RU, zarplata.ru и т.д. Там сотрудники HR размещают объ-

явления о вакансиях на должности, а в свою очередь будущие соискатели рассматривают варианты начала либо продолжения своей карьеры [2,3]. Но откликнуться на вакансию, это только первое действие соискателя. Далее следует этап собеседования, проводимое либо HR специалистом, либо непосредственно руководителем, которое не всегда отражает необходимые впечатления для заинтересованных сторон.

Сам процесс собеседования для работодателя проходит в несколько возможных этапов, с целью получить о кандидате информацию, которая поможет ему прояснить следующие вопросы:

1. Оценить степень соответствия кандидата на должность, его профессиональную пригодность соискателя, его индивидуальные и психофизические качества;
2. Определить, насколько именно этот соискатель выделяется на фоне других кандидатов на предлагаемую должность;
3. Определить, насколько это возможно, достоверность предоставленной кандидатом информации о себе и своих возможностях;
4. Выявить, насколько кандидат заинтересован в работе;
5. Оценка внешнего вида [4,5].

Задача соискателя состоит в основном в том, чтобы произвести должное впечатление на собеседника и убедить его, что он компетентен в профессиональной сфере и подходит на выбранную должность. Для рекрута необходимо поддерживать диалог, создать о себе положительное впечатление и создать интерес к своей персоне, чтобы получить работу. Если человек уверенно показывает себя, разбирается в вопросах области будущей работы, то с большой вероятностью он получит должность, но этап собеседования может окончиться негативно по причинам:

1. Человек, будучи стеснительным, неуверенно показывает себя на этапе беседы\тестирования, при этом обладая необходимыми знаниями в профессиональной деятельности, не проходит данный этап и отсеивается;
2. Человек, уверенный в себе, путем находчивости, с помощью харизмы, успешно проходит этап беседы, преодолевает тестирование (если такое имеется), и получает должность.
3. Соискатель либо работодатель допускают ошибку на этапе собеседования, путем оскорбления либо взаимного недопонимания [6].

Как правило, при отсутствии должного впечатления, работодатель отвечает отказом в официальной, либо иной форме, которая должна соответствовать ТК РФ [7]. Поэтому не всегда очная встреча заканчивается желаемым результатом для обеих сторон, так как и достойный рекрут не получает положенное ему рабочее место, а работодатель не получает в свою очередь ценного сотрудника.

Поэтому, возникла необходимость оптимизировать процесс набора сотрудников таким образом, чтобы исключить ситуации, где человек может не получить работу только потому, что его психотип не позволяет ему раскрыться в полной мере на этапе рекрутинга. Одно из решений – включение в

отдел набора персонала психолога, который путем проведения тестов поможет выяснить, на что способен человек, подходит ли он компании или нет, так же психолог, основываясь на своих профессиональных знаниях, может интуитивно сделать предположение, подходит человек или нет [8]. Включение психолога поможет минимизировать давление на рекрута, а также помимо профессиональных знаний поможет выяснить темперамент, характер человека, что в будущем поможет более эффективно руководить данным сотрудником. Мнение, что хороший психолог не является хорошим специалистом по подбору персонала с одной стороны верно, так как это не соответствует его профессиональной деятельности, но с другой стороны специалист такого плана не ограничен профессиональными предрассудками, что в свою очередь может помочь сделать подбор персонала более эффективным.

Возможно создание продукта на университетской базе, которая на протяжении всего обучения студентов будет собирать и обновлять информацию, таким образом, помогая двум сторонам: работодателям и студентам, которые после получения образования будут искать работу. Реализовать данную идею возможно путем создания интернет сайта, где будут регулярно проводиться тесты для обучающихся для контроля текущего уровня знаний, с возможностью просмотра результатов для заинтересованных работодателей; интервью со студентами, в котором каждый обучающийся может в краткой форме представить информации о себе, своих увлечениях, возможностях, специальных умений, которые так же могут привлечь потенциального работодателя; их портфолио и резюме, где обучающиеся указывают все необходимые для работодателей данные в краткой структурированной форме. Все возможные варианты данных и информации, заинтересованные в кадрах люди и компании смогут просмотреть, получив доступ к данной функции путем приобретения подписки. Данный ресурс в перспективе поможет будущим соискателям избежать рутинного процесса поиска рабочего места, а также последующие собеседования либо один или несколько его этапов.

В целом исследуемая область будет актуальна до того момента, пока не будет создан и общепринят метод ее оптимизации, так как это поможет начинающим и будущим специалистам иметь возможность предоставить информацию о себе и получить рабочее место, избежав длительных поисков работы.

#### Библиографический список

1. Никишина, А. Л. Исследование современных технологий подбора персонала // Современные научные исследования и инновации. – 2016. – № 7. – URL: <http://web.snauka.ru/issues/2016/07/70081>.
2. HeadHunter: Вакансии от прямых работодателей в Новокузнецке. – URL: <https://novokuznetsk.hh.ru>.
4. Зарплата.ру: Вакансии в Новокузнецке. – URL: <https://novokuznetsk.zarplata.ru>.
5. Собеседование: подготовка и проведение. / Е. Чутчева. // Психоло-

гия и бизнес. Кадры предприятия. – №11. – URL: <https://psycho.ru/ibrary/649>.

6 Этапы собеседования // «Как найти работу?»: – URL: <https://nachalo-peremen.ru/jetapy-sobesedovanija/>.

7 Отказ в приеме на работу // Институт профессионального кадровика. – URL: <https://profkadrovik.ru/articles/hiring/otkaz-v-prieme-na-rabotu/>.

8 "Трудовой кодекс Российской Федерации" от 30.12.2001. – № 197-ФЗ (ред. от 09.03.2021). – URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_34683/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34683/).

9 Чемяков, В. Психолог в роли HR-менеджера: ЛУЧШИЕ КАДРЫ / В. Чемяков// «Кадровый вестник», № 4 (28), 2001 г. – URL: <https://best-staff.ru/Psiholog-v-rol-i-HR-menedzhera>.

УДК 658.788.5

**ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ  
ОКАЗАНИЯ УСЛУГ В УСЛОВИЯХ ПРИОСТАНОВКИ РАБОТЫ  
ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИЦИОННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ  
ООО «СИБИРСКАЯ СТРОИТЕЛЬНО-МОНТАЖНАЯ КОМПАНИЯ»,  
СВЯЗАННОЙ С ПАНДЕМИЕЙ ПО КОРОНАВИРУСУ**

**Широ Ю.В.**

**Научный руководитель: канд. техн. наук, доцент Златицкая Ю.А.**

*Сибирский государственный индустриальный университет,  
г. Новокузнецк, e-mail: zlatitskaya@mail.ru*

Данная статья посвящена проблеме формирования конкурентоспособности оказания услуг в условиях приостановки транспортно-экспедиционных предприятий в период пандемии. В работе отражены основные проблемы транспортных перевозок различных типов, приведены возможные пути решения данной проблемы, рассмотрена на конкретном примере конкурентоспособность транспортно-экспедиционного предприятия и пути ее формирования в условиях пандемии.

Ключевые слова: пандемия, COVID-19, коронавирус, транспортно-экспедиционные предприятия, экономика, перевозка.

Транспортно-экспедиционное обслуживание – развивающаяся перспективная сфера деятельности, относящаяся к транспортной отрасли народного хозяйства. При организации доставки импортно-экспортных грузов всегда возникает вопрос, заниматься ли ею самостоятельно или перепоручить ведение агенту – фирме, предлагающей предприятию транспортно-экспедиторское обслуживание. Это предприятие готово предложить весь спектр деятельности транспортных услуг, связанных с перевозкой товара: оформление необходимой документации; заключение договора перевозки с транспортными фирмами; расчеты за транспортировку груза; организацию

погрузо-разгрузочных работ; мониторинг грузов; страхование; таможенные формальности и др. В условиях пандемии многие организации данной отрасли столкнулись с проблемами, с которыми, к сожалению, не все справились [1]. Основными проблемами стали: снижение выручки, неготовность к антикризисному управлению, сложности в логистических цепочках за счет приостановления внутренних и международных авиа и ж/д сообщений и т.д. ООО «Сибирская строительно-монтажная компания» г. Новокузнецка не стала исключением и с началом распространения коронавирусной инфекции COVID-19 в России в марте 2020 года прекратила свое функционирование длительностью в 3 месяца. После возобновления работы выйти на прежний уровень предприятию пока так и не удалось. Это, безусловно, негативно отразилось на производственном процессе, персонале, и жизнеспособности организации в целом. Компания не была готова к таким резким изменениям и претерпела значительные убытки.

Для рассмотрения формирования конкурентоспособности предоставляемых услуг транспортно-экспедиционных предприятия в условиях пандемии COVID-19 сформулированы следующие задачи: провести исследование влияния COVID-19 на транспортно-экспедиционную отрасль; провести исследование реструктуризации транспортно-экспедиционных компаний в период распространения коронавирусной инфекции.

Распространение коронавирусной инфекции оказало воздействие на все отрасли экономики. Пандемия существенно повлияла на транспортно-экспедиционную сферу деятельности – объем заказов уменьшился, сроки поставок увеличились, многие организации понесли убытки, некоторые навсегда прекратили свою деятельность как на отечественном, так и на международном рынках. Стоит отметить, что рецессия в строительной отрасли и ритейле, вынужденные меры самоизоляции водителей грузового транспорта, закрытие границ, которые повлекли за собой нарушение кооперационных цепочек, выстроенных годами, также повлияли на объем перевозок. Все это привело к снижению платежеспособности рассматриваемой отрасли экономики.

По прогнозам Международного транспортного форума ОЭСР, общее сокращение мировых транспортных перевозок, измеряемых в тонно-километрах, составит 36 % по сравнению с докризисными уровнями. Специалисты отмечают, что в России транспортные перевозки могут сократиться более чем вдвое. По оценкам экспертов, в России убытки транспортного сектора на начало мая 2020 превышают 230 млрд. руб. [2].

Больше всего из-за пандемии COVID-19 пострадали авиаперевозчики. Убытки авиакомпаний по оценкам экспертов составят 270 млрд. руб. Большое количество грузов доставляется авиационным путем в багажных отделениях пассажирских самолетов. Однако, специальные грузовые самолеты в России есть только у нескольких крупных компаний-лидеров, таких как «Аэрофлот» и «S7». В связи с закрытием границ и снижением пассажирского потока, авиаперевозчики стали использовать пассажирские самолеты для доставки грузов. Например, авиакомпания «Уральские авиалинии» полностью

переоборудовала 12 своих самолетов Airbus A-321 для перевозки грузов в мягкой упаковке в пассажирском салоне. Для этого авиакомпания убрала все кресла, разработала новые технологии и провела обучение проводников и наземного персонала.

Авиакомпания «Nordwind» задействовала все собственные самолеты Boeing 777 для перевозки грузов из Китая в Европу. Стоит отметить, что ранее авиакомпания не выполняла рейсы по данному маршруту. Для осуществления данной деятельности, авиакомпании пришлось также переоборудовать свои самолеты и переобучить персонал.

Авиакомпания «Azur Air» в мае 2020 года по примеру своих конкурентов значительно увеличила грузовые перевозки, а часть своих самолетов, таких как Boeing 777 и Boeing 767, задействовала под доставку гуманитарных грузов медицинского назначения.

Так, по данным Росавиации, в 2019 году, десятку крупнейших грузоперевозчиков вошли авиакомпании «Победа», «Уральские авиалинии», «Utair» и другие. Nordwind в апреле 2020 г. нарастила тоннаж перевезенных грузов почти в 3 раза по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года, а Azur Air – в 17 раз [3].

Кризис не обошел стороной и железнодорожные перевозки. В этой отрасли погрузка уменьшилась по всем номенклатурам. Это обусловлено, в первую очередь, карантинными мерами, когда предприятия были вынуждены временно приостановить свою деятельность [4]. В период пандемии резко выросли требования грузоотправителей к качеству вагонов, и вместе с этим, у заказчиков появилась возможность их выбирать. При этом у организаций, оказывающих перевозку грузов железнодорожным путем, сложилась серьезная конкурентная борьба. Многие организации стали задумываться над тем, как содержать свои вагоны и улучшать их. Данная тенденция требует больших затрат, что весьма проблематично в условиях кризиса.

В настоящий момент операторам железнодорожных перевозок приходится снижать цены на тарифы и идти на уступки клиентам в период сложившейся ситуации для положительной конкурентоспособности. Например, РЖД снизили тарифы до 50 % на внутрироссийские перевозки грузов на короткие расстояния. Они распространяются на широкий спектр промышленных грузов, включая автомобили, сельхозпродукцию, продовольственные товары, строительные отделочные материалы и инструменты, а также химическую продукцию. В качестве стимулирования предоставляется скидка для перевозок в размере 42,5 % на социально-значимые грузы в крытых вагонах [5].

Главным грузовым транспортом в России является автомобиль. Эпидемия коронавирусной инфекции затронула и этот тип грузоперевозок. Ставки на перевоз груза из России в страны СНГ увеличилась примерно на 50%. Несмотря на то, что границы со странами СНГ открыты для международных грузовых отправок, строгие проверки, карантин, замена водителей и другие меры смогли замедлить скорость доставки грузов и сдвинуть сроки поставок. Следует отметить, что закольцовывать рейсы стало сложнее,

а перестраивать маршруты и сокращать частоту отправок рейсов оказалось, как никогда актуальной проблемой.

Тем не менее, автотранспорт является связующим звеном всей экономики, а в период пандемии стал особенно важной сферой. Несмотря на снижение объема перевозок, этот рынок показал достаточную устойчивость в кризисный момент.

В свою очередь, спрос на морские перевозки, как и на все другие, значительно уменьшился. Коронавирусная инфекция привела к снижению объемов перевозок контейнеров и перебоям в отправлениях груза. Снижение количества отгрузок в большей степени было отмечено в феврале – в пик заражений в Китае, которому предшествовал китайский Новый год, в период которого объем перевозок снижается всегда. В этом же месяце контейнер-оборот портов Балтийского бассейна, крупнейших по контейнерному обороту в России, снизился на 6,1 % относительно показателя февраля прошлого года. Экспорт сократился на 2,9 %, импорт – на 9 % [6].

По данным Европейской комиссии, количество контейнеров, покидающих китайские порты, сократилось практически вдвое. Порты заполнены невостребованными контейнерами, прибывшими из других стран, что привело к дополнительным штрафам за простой. С другой стороны, наблюдается нехватка контейнеров для морской перевозки между Европой и другими регионами мира. Особенно тяжелая ситуация сохраняется в части рефрижераторных контейнеров, используемых для транспортировки в Европу фруктов из стран Латинской Америки. При этом на морские контейнерные перевозки приходится около 75% всей внешней торговли Европейского союза и 30% транспортировки товаров между самими государствами-членами.

На фоне сокращения объемов перевозок 11 из 12 крупнейших морских линий вынуждены были вернуть взятые в аренду суда их владельцам [7].

На сегодняшний день, данный вид грузоперевозок остается наименее затратным. При этом наиболее очевидными негативными последствиями пандемии COVID-19 для отрасли стали падение ставок морского фрахта, избыток свободных контейнеров и быстрое введение новых экологических требований.

Для удержания конкурентоспособности, морские перевозчики сыграли важную роль в контексте немедленного реагирования на распространение коронавирусной инфекции, обеспечив поставки продуктов питания, лекарственных средств и других жизненно важных товаров на фоне дефицита. Несмотря на сложность ситуации, большинство портов в мире остались открытыми для грузового обращения, хотя по-прежнему недоступны для пассажиров [8].

Определенно, коронавирусная инфекция негативно повлияла на сферу транспортно – экспедиционных услуг и конкурентоспособность предприятий данной отрасли. Причиной этому послужило, во-первых, закрытие заводов и предприятий на карантин, что повлекло за собой приостановку их деятельности, во-вторых, закрытие границ, которые не позволили своевременно поставлять груз. В связи с этим, компаниям пришлось подстраиваться под но-

вые, независимые от них обстоятельства, и менять свою стратегию. Некоторые авиакомпании, потеряв пассажирский поток, переоборудовали свои самолеты под грузоперевозки, и при этом смогли попасть в десятку крупнейших грузоперевозчиков. Компании, занятые в сфере железнодорожных перевозок, снизили свои цены на тарифы, тем самым привлекли потребителей на услуги перевозок. Автомобильные грузоперевозки были затронуты в меньшей степени, однако данный вид перевозок является связующим звеном всей экономики, и в период пандемии остался особенно важной сферой, поскольку именно автомобильный транспорт перевозит товары народного потребления [9]. Конкурирующие фирмы в данной сфере успешно закольцовывали рейсы, быстро и точно перестраивали маршруты. Что касается морских перевозок, то они сыграли важную роль в контексте немедленного реагирования на распространение коронавирусной инфекции, обеспечив поставки продуктов питания, лекарственных средств и других жизненно важных товаров на фоне дефицита.

Формирование конкурентоспособности и разработка мероприятий по выживанию в период пандемии стало актуальной проблемой для каждой организации. Рассмотрим данную проблему на примере ООО «Сибирская строительно-монтажная компания».

До начала пандемии компания работала на одной из площадок ОАО «КМК». В период обострившейся ситуации комбинат перестал вести свою деятельность, следовательно, производство, транспортировка грузов, ремонт и торговля были приостановлены. На данный момент компания возобновила свое функционирование, но, к сожалению, не полностью, однако услуги перевозки груза снова стали актуальны. В связи с этим, перед руководством встал вопрос о выборе контрагента. Ранее рассмотрев ситуацию в отрасли со всех сторон и видов перевозок, можно сделать вывод, что предлагать услуги по прошлогодней цене нецелесообразно и неконкурентоспособно. Компании следует снизить стоимость своих услуг. Это может быть осуществлено за счет сокращения издержек на ремонт и покупку запчастей, поскольку во время карантина предприятие не работало, сокращения объемов топлива, за счет уменьшения рентабельности и т. д.

Постепенно компании возвращаются в обычный режим работы, однако определить, когда момент стабилизации настанет, очень трудно. Пандемия продолжается и на сегодняшний день, и ее темпы не снижаются. На примере транспортной отрасли видно, что компании достаточно успешно адаптировались под нынешние условия и могут составить достаточно высокую конкурентоспособность даже в трудные периоды не только для конкретной отрасли, но и для всей планеты.

#### Библиографический список

1. Алексеев С. Водный транспорт в условиях пандемии // Морские вести России. 29.05.2020. – URL: <http://www.morvesti.ru/analitika/1692/83891/>.
2. Каткова Е. Пандемия заставила компании пересобирать цепочки по-

ставок // Ведомости&. – 17.06.2020. – URL: <https://www.vedomosti.ru>

3. Киреева В., Пирогова О., Мясникова Е. Логистические тренды 2020–2021 года: влияние пандемии COVID-19 на перевозки // Retail.ru. - 1999-2020. – 08.06.2020. – URL: <https://www.retail.ru/articles/logisticheskie-trendy-2020-2021-goda-vliyanie-pandemii-covid-19-na-perevozki/>

4. В Постановление Правительства Российской Федерации от 27 декабря 2019 г. № 1923 «О внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации, касающиеся государственного регулирования цен (тарифов, сборов) на услуги субъектов естественных монополий в портах и услуги по использованию инфраструктуры внутренних водных путей»

5. Горбунов Г. «Грузоперевозки являются индикатором здоровья экономики» // Коммерсантъ. – 15.09.2020. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4491943>.

6. Гусаченко Н. Аналитики представили два сценария развития российского рынка грузоперевозок на фоне пандемии коронавируса // РЖД Партнер.ру. 02.04.2020 URL: <https://www.rzd-partner.ru/logistics/comments/analitiki-predstavili-dva-stsenariya-razvitiya-rossiyskogo-rynka-gruzoperevozk-na-fone-pandemii-kor/>.

7. Счетная палата Российской Федерации, 2020. Транспортная сфера в контексте COVID-19. URL: <https://ach.gov.ru/upload/pdf/Covid-19-transport.pdf>.

8. Фишер Х. Пандемия приведет к переосмыслению логистических услуг // РЖД Партнер.ру. 05.06.2020. URL: <https://www.rzd-partner.ru/zhd-transport/comments/khayko-fisher-pandemiya-privedet-k-pereosmysleniyu-logisticheskikh-uslug/>.

9. Определение понятия «конкурентоспособность организации», «конкурентоспособность потребительских товаров и услуг» / учредители: ООО Издательство "ДСМ Пресс" (Москва) – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=16546466> – Режим доступа: компьютерная сеть Сиб. гос. индустр. ун-та.

УДК 658

## УПРАВЛЕНИЕ ЗАПАСАМИ В ЛОГИСТИКЕ

**Ваулина И.**

**Научный руководитель: канд. техн. наук, доцент Плотникова И.В.**

*Национальный исследовательский Томский политехнический университет,  
г. Томск, e-mail: inna@tpu.ru*

Перемещение нагрузки, скорость доставки, качество обслуживания, эксплуатационные расходы, использование производственных мощностей и экономия энергии – все это выигрывает от развития технологий и принципов управления. Статья посвящена управлению запасами в логистике, показана роль управления запасами в логистике как ориентира для будущего роста.

Ключевые слова: управление, логистика, запасы, цепь поставок, складирование.

Управление запасами, когда оно применяется к приобретениям, продажам и логистическим операциям, является одним из наиболее важных бизнес-процессов в жизни производственной организации. Цель управления запасами – иметь в наличии нужное количество запасов и отслеживать их движение. Инвентаризация жизненно важна для производственных операций организации, технического обслуживания заводов и оборудования и других потребностей организации. Это приводит к растрате ресурсов или капитала, которые можно было бы использовать лучше. Если товарно-материальные запасы организации велики, руководство очень обеспокоено. В результате руководство должно внимательно следить за этим. Любая нехватка товарных запасов, доступных для производства, не одобряется руководством. Из-за нехватки запасов любое увеличение избыточности оборудования или операций может привести к производственным потерям и связанным с этими расходами.

Понятие «запасы» описывается по-разному разными людьми и сторонами, и высшее руководство использует разные слова для описания одной и той же концепции. Хотя запас технически представляет собой список товаров на складе, многие люди используют этот термин для обозначения как списка, так и самих запасов [1]. Термин «запасы» относится к набору продуктов, например, количеству товаров на складе или запасу товара, который компания производит для продажи, а также к компонентам, которые идут на продажу.

Запасы можно разделить на три типа:

- Запасы сырья – все продукты, приобретенные для переработки корпорацией. Например, мука, дрожжи, яйца и другое сырье являются частью запасов сырья кондитерской предприятия.

- Запасы незавершенного производства (*Work in process*) – это уровень запасов сырья, который еще не завершен заводом, чтобы перейти к следующему этапу производства. Есть продукты, которые были частично обработаны, но еще не закончены.

- Запасы готовой продукции – это запасы продукции, которая готова к реализации. Количество готовой продукции является предметом координации между производственным и сбытовым отделами организации, и это может быть товарный запас, ожидающий отгрузки или находящийся на складе. Целью управления запасами является поддержка бизнес-операций путем обеспечения бесперебойного движения товаров, продуктов и услуг.

Обеспечение бесперебойной поставки сырья для обеспечения бесперебойного производственного процесса, сохранение достаточного количества готовой продукции для бесперебойных торговых операций и квалифицированного обслуживания клиентов, сокращение затрат и срока хранения, управление активами и их поддержание на лучшем уровне, а также обеспечение более эффективного использования – это шесть основных критериев эффективного управления запасами.

Одним из важнейших элементов логистики является складирование. Хранение готовой продукции или материалов (сырья и компонентов) для производственных, сельскохозяйственных или коммерческих целей – самое широкое определение. В действительности складирование включает в себя широкий спектр функций, включая приемку продукции (погрузку и разгрузку), проверку и «надлежащее хранение». Это относится ко всей системе, которая включает складскую инфраструктуру, системы мониторинга и контакт «между товарными станциями».

Стратегия «*just in time*» – одна из самых долговечных схем хранения. Она включает прямую поставку продукции от поставщика производителю без необходимости складирования. Однако поскольку расстояния между посредниками увеличиваются по мере глобализации мировой экономики, эта схема имеет ограниченное применение.

Необходимо тщательно изучить стратегии управления запасами и эффективность корпоративной цепочки поставок, чтобы предприятия не тратили значительную часть своего бюджета на ведение запасов. Логистическая цепочка должна гарантировать, что потребители будут довольны услугами предприятия, запрашивая обратную связь и обеспечивая, чтобы определения времени, места и стоимости соответствовали самым высоким стандартам. В результате необходимо управлять общей моделью затрат, чтобы обеспечить минимальные затраты на закупку, заказ и содержание, чтобы бизнес мог получать прибыль или сохранять свои бюджетные ассигнования.

Управление затратами в цепочке поставок на сегодняшний день является наиболее важной частью предприятия, и для этого необходимо привлечь обученных экспертов, которые понимают технологический контекст управления запасами. В современном мире необходимо значительно улучшить управление цепочкой поставок, потому что предприятия все больше конкурируют друг с другом. Необходимо нанимать высококвалифицированных рабочих, а для достижения производительности следует использовать новейшие технологии, такие как планирование ресурсов предприятия (ERP) и планирование потребности в материалах (MRP). Когда персонал полностью знает, как применять стратегии управления запасами, что потребует подготовки спроса, прогнозирования и определения местоположения, эффективность организации повысится.

Ключевая цель управления запасами – снизить общую стоимость связанных затрат для обеспечения устойчивой работы, а также улучшить обслуживание клиентов. Если быть более точными, то цель управления запасами – обеспечить достаточное количество товаров для клиентов и максимально предотвратить их нехватку; обеспечить минимальные финансовые вложения в запасы (т. е. гарантировать, что оборотный капитал заблокирован в минимально возможной степени). Важной целью является эффективное приобретение, хранение, использование и учет материалов; необходимо своевременно вести инвентаризацию всей продукции и поддерживать запасы в желаемых пределах; обеспечить своевременное пополнение; обеспечить

резерв на случай изменения сроков поставки материалов; и обеспечить научную основу, как для краткосрочной, так и для долгосрочной.

Практически все компании, основанные на продуктах или услугах, в значительной степени полагаются на управление запасами. Управление запасами влияет практически на все аспекты бизнеса. Чтобы поддерживать надлежащий инвентарь с наименьшим финансовым бременем для потребителя, необходимо соблюдать надлежащий баланс. Управление запасами относится к операциям, которые удерживают уровень запасов на целевом уровне. Управление запасами в производстве сосредоточено на контроле материалов, поскольку акцент делается на реальных товарах. Бизнес должен сосредоточиться не только на управлении логистикой, но и на управлении продажами и закупками, чтобы обеспечить четкое управление запасами. Управление запасами и контроль – это ответственность всей компании, а не только бухгалтерии и склада.

В работе [2] прописано, что управление запасами как тип административного контроля особенно важен во всех производственных, оптовых и розничных предприятиях. Суть запасов заключается в том, чтобы «иметь товары нужного качества и количества в нужном месте и в нужное время». Этот процесс необходим как часть сети цепочки поставок для защиты производственной системы от любых нарушений. Управление запасами – это метод обеспечения наличия запасов надлежащего качества в нужное время и в нужном месте.

- Для этого необходимо, чтобы менеджеры понимали, как наилучшим образом использовать имеющиеся данные;

- Это требует, чтобы менеджеры подсчитывали важность данных;

- Они должны координировать децентрализованные складские операции;

- Эффективное управление запасами требует инструментов принятия решений, которые удобны для пользователя.

Новая политика управления запасами сырья направлена на решение проблемы избыточных запасов путем оптимизации текущих уровней запасов сырья с использованием научных моделей.

Согласно работе [3], в которой изучено влияние логистики на экономическую эффективность, управление запасами имеет решающее значение для малых и средних производственных предприятий. Исследования автора были сосредоточены на станкостроительной промышленности Индии, которая, как известно, требует больших складских запасов. Согласно результатам исследования, управление запасами оказало реальное влияние на эффективность труда, производительность капитала и отдачу от масштаба в компаниях-респондентах.

Системы запасов и логистики неразрывно связаны. Управление запасами необходимо для функционирования управления логистикой, а хорошая система логистики поможет улучшить складскую среду и операционную деятельность. запасы являются неотъемлемой частью логистической системы,

и ее операции можно найти во многих различных частях фазы логистики. Сильная логистическая стратегия не может полностью использовать свой потенциал, если запасы не связаны с другими логистическими операциям.

#### Библиографический список

1. Уотерс Д. Управление цепью поставок. М.:ЮНИТИ – ДАНА, 2003. – 503 с.
2. Лукинский В.В. Управление запасами в цепях поставок. Оптимальный размер заказа. Монография. Ставрополь.: Сев.Кав.ГТУ, 2007. – 107 с.
3. Лотоцкий В.А., Мандель А.С. Модели и методы управления запасами. М.: Наука, 2012. - 192 с.

УДК: 346.546.6:331.528(470)

## **РОЛЬ КРУПНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ**

**Доманова Е.С.**

**Научный руководитель: канд. эконом. наук, доцент Ковалева Е.В.**

*Сибирский государственный индустриальный университет,  
г. Новокузнецк, e-mail: yelizaveta.domanova.02@mail.ru*

В данной статье рассматривается роль крупного бизнеса в российской экономике. В ходе исследования рассмотрены основные признаки, характерные черты, выявлены положительные и отрицательные стороны деятельности крупных предприятий, рассмотрен пример деятельности ПАО «Газпром».

Ключевые слова: крупный бизнес, национальная экономика, валовой внутренний продукт (ВВП).

Предпринимательская деятельность в рыночной экономике представлена крупным и мелким бизнесом, большими и малыми предприятиями. Размеры предприятия определяются, прежде всего, количеством занятых на нем. Как правило, по этому признаку предприятия подразделяются на: мелкие - до 50 занятых, средние - от 50 до 500, крупные - свыше 500, особо крупные - свыше 1000 занятых. Автоматизация производства приводит к тому, что в определении размера предприятия важную роль играют и другие признаки - объем продаж, величина активов, полученная прибыль. Таким образом, крупное предприятие - предприятие, производящее значительную, существенную долю общего объема продукции отрасли.

С точки зрения внутренних экономических преимуществ крупные предприятия характеризуются:

1. Наличием концентрированного и централизованного капитала.

2. Низкими удельными капитальными вложениями и издержками.
3. Возможностью получения эффекта масштаба (снижение себестоимости единицы продукции) и синергетического эффекта за счет интеграции активов и возможностей.
4. Созданием предпосылок и условий для масштабного внедрения инноваций.
5. Высокой производительностью труда за счет мощной сферы стимулирования и условно-постоянной части численности персонала.

Данные преимущества раскрывают роль крупных предприятий в национальной экономике. Крупные компании создают дополнительные рабочие места, поставляют товары и услуги большему числу субъектов. Также преимущество крупных предприятий заключается в том, что потребителей привлекают известные названия торговых марок, которые, по их мнению, гарантируют определенный уровень качества. Кроме того, крупные компании могут привлечь значительные финансовые ресурсы при меньшей стоимости. Следовательно, они имеют более высокий инновационный потенциал. Крупные предприятия являются основными налогоплательщиками, главными участниками создания ВВП страны. Благодаря мобилизации своих ресурсов они в меньшей степени зависят от рыночной конъюнктуры, тем самым, создавая предпосылки для предотвращения локальных кризисов. Кроме того, снижению рисков способствует диверсификация их деятельности.

Рассмотрим роль крупных компаний в российской экономике на примере ПАО «Газпром». Компания стремится обеспечить устойчивое развитие своего бизнеса, уделяя повышенное внимание не только экономической, но и социальной составляющей. «Газпром» неуклонно следует принципам социальной ответственности, которыми являются: газификация регионов страны, создание новых рабочих мест, реализация социальных программ для персонала, спонсорство и благотворительность, проведение экологических и образовательных акций, уплата налогов и др. Из года в год «Газпром» наращивает свое участие в проектах, направленных на повышение социальной поддержки населения, создавая новые рабочие места, оказывая помощь малообеспеченным и малоимущим, военнослужащим, ветеранам и инвалидам Великой Отечественной войны, реализуя программы социальной поддержки народов Крайнего Севера, вкладывая средства в строительство объектов производственной и социальной инфраструктуры в регионах Российской Федерации. «Газпром» вкладывает значительные средства в научные исследования и разработки. Так, объем НИОКР, выполненных по заказу ПАО «Газпром», составил 9,9 млрд рублей за 2016 год.

Работа крупных предприятий связана также и с рядом проблем: усложнение процесса управления с возрастанием масштабов предприятия, необходимость масштабных инвестиций, отрицательное воздействие на окружающую среду. Так, нефтедобыча «Газпрома» в Арктике подвергалась неоднократной критике со стороны экологов и активистов Greenpeace. На макроуровне можно выделить такой недостаток крупных организаций, как

возможность монополизации производства, что приводит к неэффективности распределения ресурсов. Это может провоцировать дефицит производимой продукции. Монополизация производства ведет к несправедливому распределению доходов в пользу монополий. Кроме несправедливого распределения доходов, в условиях монополизации рынка наблюдается также снижение экономической эффективности. Поэтому деятельность таких компаний находится под пристальным вниманием и контролем ФАС (Федеральной антимонопольной службы).

Но, несмотря на все недостатки, крупные компании были и остаются основой успешного экономического развития. Для России в силу ее географии и исторических традиций это особенно важно, но не следует забывать и о существенной роли малого бизнеса в экономике страны. Значение малого предпринимательства для жизни общества трудно переоценить. Малый бизнес выполняет важнейшие экономические и социальные функции, такие как противодействие монополизму и поддержание нормальной конкурентной среды, создание новых рабочих мест, способность удовлетворять разнообразные потребности субъектов на рынке, расширение потребительского спроса, повышение профессиональной активности, возвращение предпринимательских навыков и традиций как существенного института гражданского общества, формирование среднего класса как основы социально-экономической и политической стабильности нации.

Доля малого и среднего бизнеса в экономике России составляет 21,9 %. Следовательно, доля крупного бизнеса - 78,1 %. Такие данные приводит Росстат за 2017 год.

Основой успешного развития экономики также является тесное взаимодействие малого и крупного бизнеса, которое может проявляться в разнообразных формах. Сущность процесса взаимодействия заключается во взаимовыгодном сотрудничестве, разделении на сферы влияния, во взаимной безопасности для поддержания стабильности. В современных условиях крупный и малый бизнес не могут существовать изолированно, поскольку нуждаются друг в друге, а объективные причины ведут к интеграции этих секторов экономики. Малые предприятия успешно взаимодействуют с представителями крупного бизнеса, рассматривающими их как стратегических партнеров.

На базе крупных предприятий малая предпринимательская деятельность наиболее часто возникает в виде следующих форм:

1) Интрапренерство (образование небольшого, часто временного коллектива для реализации некоторой цели или под разработку некоторой идеи, необходимой для повышения технического уровня крупного предприятия);

2) Инкубаторство («выращивание» малой формы, оказание различной помощи на этапах ее становления);

3) Сателлитная форма (организация малых фирм-сателлитов - различных дочерних фирм, сохраняющих «родственные связи» с «родителем», образование малых фирм, юридически самостоятельных, но экономически тес-

но связанных от коренной структуры и т.д.).

Заметим, что такие формы взаимодействия малого и крупного предпринимательства как интрапренерства и инкубаторства, в российских условиях пока не получили должного развития, сателлитные формы возникают более часто, особенно в последнее время как результат реструктуризации предприятий.

В заключение следует отметить, что взаимодействие крупных и малых предприятий позволяет и тем, и другим получать значительные конкурентные преимущества на рынке, дополнительную прибыль. Этот процесс является как взаимовыгодным для обеих сторон, так и необходимым для успешного развития экономики страны.

#### Библиографический список

1. Эффективность экономики России: Федеральная служба государственной статистики. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/11186> .
2. Официальный сайт ПАО «Газпром». URL: <https://www.gazprom.ru/> .
3. ФАС России (Федеральная Антимонопольная служба). URL: <https://fas.gov.ru/> .
4. Князева, И. В. Антимонопольная политика в России / И.В. Князева. - М.: Омега-Л, 2017.

УДК:330.567.28

## ПОВЕДЕНИЕ ДОМОХОЗЯЙСТВ: К ВОПРОСУ ИЗМЕНЕНИЯ СТРУКТУРЫ БЮДЖЕТА

**Канифатова И.Ю.**

**Научный руководитель: канд. эконом. наук, доцент Ковалева Е.В.**

*Сибирский государственный индустриальный университет,  
г.Новокузнецк, e-mail: kanifatova0502@yandex.ru*

В данной статье рассматривается проблема поведения домохозяйств в период дестабилизации экономики, стратегии сглаживания негативных последствий в структуре бюджета домохозяйств.

Ключевые слова: домохозяйство, бюджет домохозяйства, финансовое поведение, стратегии домашних хозяйств.

Домохозяйства являются одним из важнейших субъектов экономики, владеющих большим финансовым ресурсом, потоки которого тяжело спрогнозировать и регулировать. Под домохозяйством понимается группа индивидов, совместно проживающих и имеющих общий бюджет.

В условиях сложившейся современной экономической нестабильности финансы домохозяйств стали уязвимым звеном финансовой системы. От финансового выбора и поведения домохозяйств в значительной степени за-

висит способность экономики преодолевать негативные тенденции, в том числе и за счёт роста спроса.

Для правильного финансового выбора необходимо иметь грамотные представления о бюджете домохозяйства. Бюджет домохозяйства – это общие денежные средства, которые были заработаны членами домохозяйства за определенный период времени и предназначены для обеспечения их потребностей. Он составляется в виде баланса доходов и расходов, то есть расчета и сопоставления семейных расходов с получаемыми доходами.

Доходы домохозяйств формируются из средств, полученных в результате осуществления основной хозяйственной деятельности. Также источником доходов могут быть дивиденды от акций, проценты от депозитных вкладов, денежные поступления от сдачи в аренду или продажи земли и помещений, пенсии, стипендии, выигрыши, наследство тоже считается частью доходов домохозяйств.

Расходы домохозяйства - фактические затраты на приобретение материальных и духовных ценностей, необходимые для продолжения жизни человека, которые включают потребительские расходы и расходы, не связанные непосредственно с потреблением. Также расходная часть бюджета домохозяйства включает в себя формирование фонда сбережений и накоплений, цель создания которого заключается в создании некоего запаса денежных средств, как на приобретение дорогостоящих предметов, так и на случай непредвиденных ситуаций. То есть формируется финансовая подушка безопасности, размер которой составляет от 3-6 и более месячных расходов домашнего хозяйства. Она необходима для восстановления уровня дохода в период дестабилизации социально-экономических условий, сопровождающихся не только ухудшением состояния экономики страны, но и непредвиденным снижением доходов домохозяйств. В данных условиях поведение домохозяйств к вопросу изменения структуры бюджета представляет собой особый интерес.

По данным социально-экономического мониторинга, проводимого ВЦИОМ, подавляющее большинство опрошенных отмечали негативное влияние периода экономического кризиса на свою жизнь, а основными проявлениями рецессии называли рост цен (85% респондентов), сокращение доходов (40 %), вынужденный отказ от приобретения желаемых товаров и услуг (25 %). В этих условиях уровень жизни домохозяйств снижается. Домохозяйства вынужденно реагируют на сложившуюся ситуацию, адаптируясь с помощью разных стратегий.

Наиболее распространенной стратегией адаптации к негативным экономическим явлениям является сокращение расходов. Тревожным фактом является то, что наибольшее сокращение расходов на продукты питания произошло у наименее обеспеченных групп населения. Так, в 2018 году по сравнению с 2017 годом домохозяйства с низким доходом вынуждены были сократить свои расходы на продукты питания в реальном выражении на 3,6 %.

Еще одной статьей, расходы на которую население сокращает в период

кризиса, являются услуги ЖКХ. При этом население с низким уровнем дохода сокращает потребление данных услуг в реальном выражении в намного меньшем масштабе, чем более обеспеченные домохозяйства.

Наиболее безболезненно для уровня жизни домохозяйства является стратегия откладывания приобретения и потребления товаров длительного пользования. Однако данная стратегия доступна только для самого обеспеченного слоя общества, у которых соответствующие расходы имеют существенный вес в структуре потребления.

Также важной стратегией домашних хозяйств по сглаживанию последствий рецессии на доходы и потребление является использование финансовой подушки безопасности. Доступные данные свидетельствуют о том, что уровень официальной и умеренной бедности был бы на 2.6% выше, если бы население не имело ранее накопленных средств.

Существует стратегия сохранения уровня доходов домохозяйства, заключающаяся в поисках внешних источников, таких как поиск дополнительного заработка, помощь родственников, друзей, частных и государственных институтов.

Таким образом, негативные изменения в экономике вызывают трансформацию в структуре бюджета домохозяйств, что оказывает влияние не только на уровень экономического благосостояния, но и на эмоциональное и физическое здоровье членов домохозяйств, на интеллектуальное, психическое и физическое развитие детей, а также на социальное поведение подростков. Однако домашними хозяйствами должна быть выработана индивидуальная стратегия, которая поможет преодолеть сильные колебания дохода.

#### Библиографический список

1. Г. Шиманович Бедность и социально уязвимые группы населения. Демографические и экономические факторы бедности //Исследовательский центр ИПМ, 2019.

2. Региональные и муниципальные финансы: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / под ред. Л. Л. Игониной. - М.: Издательство Юрайт, 2017. - 480 с. - Серия: Бакалавр и магистр. Академический курс.

3. Электронный ресурс.- Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/announcements/document/69886> .

4. Электронный ресурс.- Режим доступа: [https://otbetbl.com/Financial\\_issues/Chto\\_takoe\\_byudzhet\\_domohozyaystva\\_.html](https://otbetbl.com/Financial_issues/Chto_takoe_byudzhet_domohozyaystva_.html).

## **ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ОСНОВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НЕФТЕПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

**Митянова М.А.**

**Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Маркова О.В.**

*Московский международный университет,  
г. Москва, e-mail: mityanova.marina@gmail.com*

Цель статьи - определить современные проблемы инновационного развития предприятий промышленности, выделить основные причины препятствующие развитию исследуемого процесса. В работе использовались общенаучные методы: анализа и синтеза, сравнения, обобщения, системного подхода. В результате определены современные особенности инновационного развития нефтепромышленных предприятий в России.

Ключевые слова: инновационные процессы; инвестиции; предприятия промышленности; технологические инновации; проблемы внедрения инноваций; новые технологии; инновационное развитие; укрепление инновационного сектора.

Процесс организации инновационного развития предприятия является важным элементом в деятельности любой современной компании. Инновационный процесс, а также интеллектуализация факторов производства, которые считаются в классической экономической теории основными, являются в экономике знаний основным компонентом, способным обеспечить конкурентоспособность предприятия как на микро-, так и на макроуровне. Иными словами, одним из главных факторов успеха конкурентоспособного предприятия в современных рыночных условиях является внедрение инноваций в производственный процесс.

Рассматривая процесс управления инновационным развитием предприятия, необходимо выделить его принципы, элементы, этапы, задачи.

В современных условиях процесс инновационной деятельности предприятия должна соответствовать основным принципам (рис. 1).

Данные принципы важно учитывать и выполнять в ходе практической реализации проекта или программы по управлению инновационной деятельности предприятия. Нарушение одного из принципов может привести к неэффективной инновационной деятельности всего предприятия. Принципы являются связанными друг с другом, поэтому их выполнение требует комплексного подхода.

Организацию процесса управления инновациями на предприятии можно представить в виде схемы (рисунок 2).

Итак, организация процесса управления инновациями на предприятии включает как минимум 10 шагов, которые необходимо выполнить для эффективной реализации инновационного проекта или программы.



Рисунок 1 – Основные принципы инновационной деятельности предприятия [2]

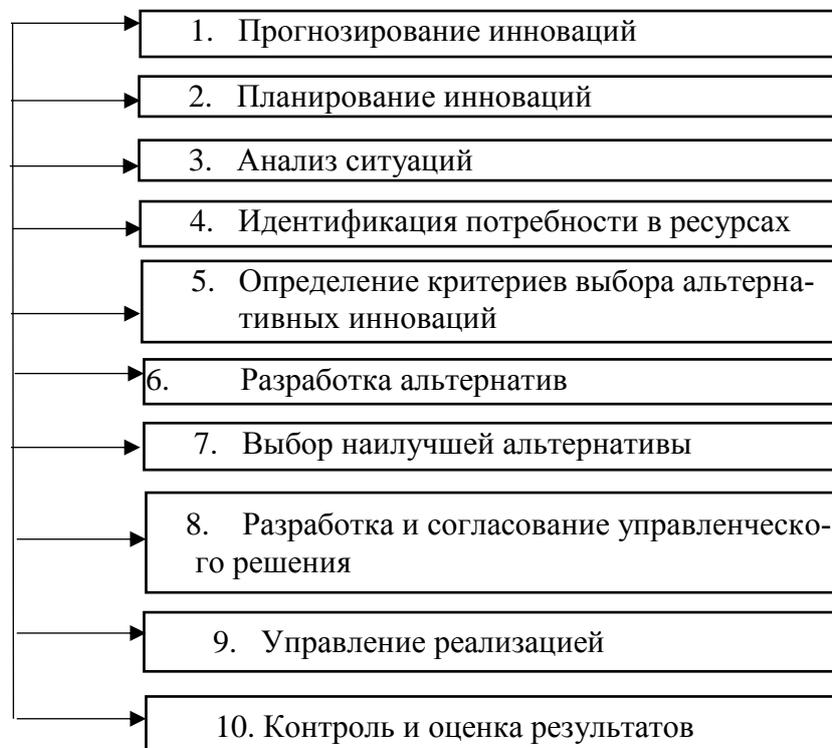


Рисунок 2 – Организация процесса управления инновациями на предприятии [1]

Развитие нефтепромышленной отрасли с помощью инновационного управления происходит в условиях цифровизации, что является обязательным условием для повышения экономической эффективности разведки и добычи углеводородного сырья.

Развитие высоких технологий позволит увеличить объемы извлекаемых запасов на 35 %, подсчитали аналитики British Petroleum [3].

Высокие технологии нефтегазовые инновации являются одним из самых прорывных и масштабных проектов, в которых задействованы большие нефтегазовые данные BigOilData (BOD). Цифровизация способна значительно снизить издержки за счет оптимизации бизнес-процессов.

Без цифровых технологий уже сегодня не представить ни одно современное производство, и тренд на цифровизацию будет одним из ключевых в развитии и нефтегазовой отрасли в ближайшие годы.

Прогнозировать залежи нефти с точностью до нескольких метров, управлять бурением в режиме реального времени – все это под силу новым технологиям.

В России компании стараются использовать цифровые технологии, как правило, для решения двух ключевых задач: во-первых, оптимизации добычи (прежде всего повышения нефтеотдачи), во-вторых, снижения количества отказов оборудования и, как следствие, затрат на эксплуатацию.

Аналитики международной компании PWC, предлагающей услуги в области консалтинга и аудита, выделяют следующие ключевые элементы цифрового нефтегазового месторождения (рисунок 4).

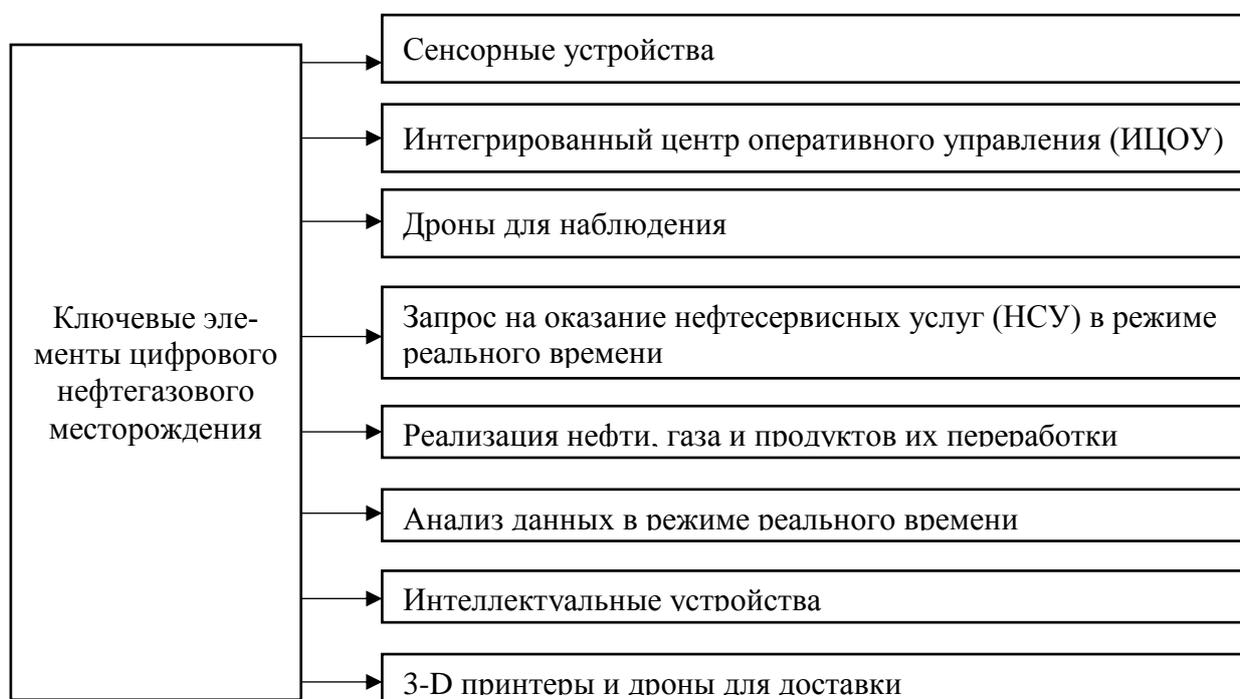


Рисунок 4– Структура цифрового нефтегазового месторождения [3]

Современные инновационные технологии в нефтегазовом деле, которые основываются на исследования в области томографии. Их использова-

ние является перспективным в целях модернизации интегрированных систем проектирования и анализа разработки.

В процессе управления инновационным развитием предприятий важную роль играет умный нефтегазовый комплекс (умное месторождение Smart Field), включающий процесс использования цифровых технологий в управлении инновационным развитием предприятий нефтепромышленной отрасли [4].

Система Smart Field предполагает использование различных интеллектуальных и многопараметрических датчиков в деятельности предприятия нефтегазовой отрасли.

Данный нефтегазовый комплекс должен быть ориентирован на значительный рост производительности труда, сокращение трудовых, материальных ресурсов, снижение капитальных и эксплуатационных расходов, снижение воздействия на экологию.

Характерной чертой современного развития месторождений углеводородов (УВ) является внедрение цифровых нефтегазовых инноваций и информационных технологий по всей цепочке производственного цикла.

Таким образом, из вышесказанного следует, что повышение эффективности работы нефтяных компаний в настоящее время во многом зависит от инноваций в технологиях добычи нефти, т.к. значительное количество месторождений углеводородного сырья в России и мире находятся на завершающей стадии разработки. Инновационная стратегия компаний по использованию новшеств позволяет повысить компетенции персонала, получить выгоду в виде новизны, увеличить технологический потенциал предприятия.

Среди инноваций предприятий нефтегазовой отрасли можно назвать следующие:

- использование инновационных моделей спецтехники и оборудования,
- внедрение новых материалов, компонентов и реагентов, используемых при добыче нефти и газа;
- использование ресурсов энергосбережения при разработке месторождений нефти и газа;
- инновационные методы нефтедобычи - газовые, тепловые, химические, физико-химические и другие, которые позволяют повысить нефтеотдачу вдвое и более;
- цифровые нефтегазовые инновации; инновации по вопросам экологии в нефтегазовой отрасли, инновации в области обеспечения пожарной безопасности складов нефти и нефтепродуктов и другие.

Результативность инновационной деятельности в значительной степени зависит, прежде всего, от совершенства управления процессами реализации инновационно-инвестиционных проектов и их содержательности.

Подводя итог, отметим, что процесс управления инновационным развитием предприятия представляет собой сложный, комплексный процесс, направленный на инновационную деятельность, на создание новых видов продуктов и услуг, на улучшение итоговых финансовых показателей функ-

ционирования конкретной организации или предприятия.

Таким образом, инновационное развитие имеет важное значение на этапах конкуренции и создает ценность для предприятий, которая заключается в применении конкретной инновации на практике с целью достижения определенного экономического эффекта. Такая деятельность, требуют инвестирования в финансовые, временные, материальные и интеллектуальные ресурсы.

#### Библиографический список

1. Аралова Е.А., Алявдин А.А. Инновация как фактор развития предприятия // Молодежь. Общество. Современная наука, техника и инновации, 2018. – № 17. – С. 101.

2. Винникова И.С., Кузнецова Е.А., Шпилевская Е.В., Загорная Т.О. Особенности финансирования инновационных проектов хозяйствующих субъектов в период спада экономики // Вестник Мининского университета. 2018. №1. - URL: <http://vestnik.mininuniver.ru /reader/archive/ ?year= 2016 &issue=1> (дата обращения 24.10.2016).

3. Инновационная деятельность крупнейших корпораций ТЭК (ПАО «Газпром», ПАО «НК Роснефть», ГК «Росатом»): интересы государства, потребности рынка и населения, мировая оценка /3-я Технологическая конференция по разведке и добыче ПАО НК Роснефть [Электронный ресурс]: [http://techneft.ru/images/doc/sekcii/06\\_informatizaciya/01\\_rosneft\\_](http://techneft.ru/images/doc/sekcii/06_informatizaciya/01_rosneft_)

4. Интересные инновации, используемые при добыче нефти [Электронный ресурс]: URL: <https://viafuture.ru/katalog-idej/neftegazovye-innovatsii>  
3.Козлова Д. «Умная» добыча: почему цифровые технологии удержат низкие цены на нефть [Электронный ресурс] / Журнал Forbes– М., 2019. URL: [www.forbes.ru/biznes/351129-umnaya-dobycha-pochemu-cifrovye-tehnologii-uderzhat-nizkie-ceny-na-neft](http://www.forbes.ru/biznes/351129-umnaya-dobycha-pochemu-cifrovye-tehnologii-uderzhat-nizkie-ceny-na-neft)

5. Лутовинов П.П., Осташевский С.М. Управление инновационной деятельностью на промышленном предприятии // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент, 2017. – Т. 7. – № 4. – С. 56-59.

УДК: 330.322.2

## **НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО ЦИКЛА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ**

**Пашкова Д.Д.**

**Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Ковалева Е.В.**

*Сибирский государственный индустриальный университет»*

*г. Новокузнецк, e-mail: [pashkova\\_dianka@mail.ru](mailto:pashkova_dianka@mail.ru)*

В статье рассмотрены некоторые проблемы инвестиционного цикла в современной российской экономике. Показаны задачи и источники инвести-

ций, в частности взаимосвязь между сбережениями и инвестициями.

Ключевые слова: инвестиционный цикл, инвестиции, сбережения, норма накопления, депозит, ипотека, экономическая роль государства.

Экономика любого государства развивается циклично, где ее рост сменяется спадом, экономическим кризисом. Инвестиционный цикл вписывается в данную модель. При этом риски от вложений значительно повышаются в период спада экономики. Инвестиционный цикл - это период времени между началом осуществления инвестиционного проекта и ликвидацией его объекта (результата).

Источником инвестиций являются сбережения. Сбережения - это располагаемые доходы за вычетом расходов на личное потребление.

Замечено, что население тратит меньше, чем получает, а у фирм расходы превышают доходы. Часть доходов домашних хозяйств превращается в кредиты производителям, то есть сбережения превращаются в инвестиции.

Инвестиции - это совокупность издержек, реализуемых в форме целенаправленного вложения капитала на определенный срок в различные отрасли и сферы экономики, в объекты предпринимательской и других видов деятельности для получения прибыли (дохода) и достижения как индивидуальных целей инвесторов, так и положительного социального эффекта.

Инвестиции являются неотъемлемой составной частью современной экономики. От уровня вложений зависит то, насколько увеличивается экономический рост, а значит и качество жизни населения страны. Эффективные инвестиции отвечают следующим требованиям: обеспечение их ликвидности, максимизация доходности от инвестиционной деятельности, установление финансовой устойчивости в ее процессе, минимизации рисков, создание условий безопасности инвестирования для привлечения новых капиталов. Решение данных задач позволяет снизить длительности периода кризиса в экономике страны, а также увеличить темпы экономического развития. Сегодняшние инвестиции - это основа завтрашнего роста производительности труда.

Как известно, инвестиции зависят от ожидаемой нормы прибыли, уровня процентной ставки, уровня налогообложения и налогового климата, а также политической ситуации в стране.

В настоящее время сбережения плохо трансформируются в инвестиции. Исследование, проводившееся в июле 2019 года, показало, что средний размер сбережений россиян в настоящее время составляет 140-219 тыс. рублей. Это, в том числе, говорит об уровне жизни среднестатистического россиянина и в то же время - о дифференциации доходов населения. Как следствие, о состоянии активов банковской системы. При этом 59% россиян не имеют личных сбережений, а 41 % копят, но большинству участников все реже удается откладывать. Только 15 % опрошенных сообщили, что за прошедшие пять лет они увеличили размер регулярной суммы отчислений в копилку. Россияне в основном делают сбережения на краткосрочные цели, при этом 14,1 % опрошенных вкладчиков не знают процент по своему депозиту.

Всего 8,8 % анкетированных не боятся инвестировать средства в такие финансовые инструменты, как валюта, ценные бумаги и инвестиционное страхование жизни.

В 2020 году в связи с падением инфляции (в конце 2020 года она составила 4 %) и снижением ставки рефинансирования до 4,25 % снизились и ставки по депозитам в банках. Значительное число вкладчиков ушли на финансовый рынок (порядка четырёх миллионов человек), обеспечив приток средств на брокерские счета. При этом финансовые организации «впаривают» неквалифицированным инвесторам сложные финансовые продукты с высокой степенью риска. Закон же о защите неквалифицированных инвесторов планируется принять только в 2022 году.

Вторым направлением потока сбережений стала ипотека. Этому способствовали снижение ставки по ипотеке, государственная программа софинансирования многодетных семей по ипотеке, принятая в июле 2019 года. Но спрос на ипотеку вырос не только со стороны многодетных семей. Вечные двигатели - страх и жадность толкают население к попытке сохранить и приумножить свои сбережения, купив недвижимость. На рынке это чревато раздуванием ипотечного пузыря, что угрожает стабильности банковской системы.

Норма накопления в ВВП колеблется в настоящее время на уровне 20-22 %. Это меньше, чем необходимо для стабильного экономического развития. Государство берёт организацию инвестиций на себя или полностью, или имеет место долевое участие государства и частного сектора в развитие тех отраслей, где велики риски, связанные с инвестициями, например, НИОКР, или, в том числе, в отрасли, требующие больших размеров инвестиций, например, космонавтика, авиастроение. Вопрос о долевом участии решается конкретно в зависимости от сложившихся условий.

Тот же принцип действует в отношении производства общественных благ (здравоохранение, образование и др.).

Что касается частного бизнеса, то снижение ставки рефинансирования, как показала практика, не привело к активности частных инвесторов к инвестированию.

Инвестору, в том числе иностранному, трудно указать, куда направлять инвестиции. Поэтому нужны как для внутренних, так и для внешних инвестиций основательные экономические, политические, административные гарантии. Для внутренних инвесторов важно через законодательство, экономические меры стимулирования снизить темп вывода, в том числе, «окэшенных» активов из страны.

Экономика развитых стран проходит так называемую «новую волну» («новая экономика»). В этой экономике инвестиционный цикл связан с компьютеризацией и телекоммуникациями, возобновляемыми источниками энергии. Баррель в такой экономике не может быть основным локомотивом национальной экономики. Поэтому для российской экономики важно не только повышать норму накопления, но и менять структуру инвестиционного цикла. Большую роль в этом процессе играет государство.

В целях стабилизации макроэкономических показателей и, соответственно, создания благоприятного инвестиционного климата экономическая роль государства выражается в создании условий для эффективного функционирования экономики: разработке налоговой политики, развития инфраструктуры общественного хозяйства, принятии соответствующих законов.

Ключевыми направлениями инвестиций должны стать развитие человеческого капитала, современных технологий, инфраструктуры, цифровизации, её различных аспектов. В условиях «ковидного кризиса» меры экономической политики должны быть направлены, в том числе, на восстановление равновесия между сбережениями и инвестициями, структурные реформы. Важна также программа экспортозамещения: постепенное перенаправление трубопроводов и грузовых эшелонов на внутренний рынок в целях сбалансированного развития собственной экономики.

#### Библиографический список

1. Басовский, Л.Е. Экономическая оценка инвестиций: учебное пособие / Л. Е. Басовский, Е. Н. Басовская. – Москва: Инфра-М, 2017. – 240 с.
2. Хазанович, Э.С. Инвестиции: учебное пособие / Э. С. Хазанович. – Москва : КноРус, 2016. – 317 с.
3. Чараева, М.В. Реальные инвестиции: учебное пособие / М. В. Чараева. – Москва: Инфра-М, 2018. – 263 с.
4. Росстат <https://rosstat.gov.ru/folder/210/document/13238>.

УДК 159.99

## **ВИДЫ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ КУЛЬТУР НА СОВРЕМЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ**

**Валькова Н.А.**

**Научный руководитель: канд. пед. наук, доцент Пьянкова Л.А.**

*Сибирский государственный индустриальный университет,  
г. Новокузнецк*

Каждое предприятие вне зависимости от вида собственности и целевого предназначения функционирует и развивается в конкретной сфере, называемой культурой, которая определяет смысл его деятельности, оказывая влияние как снаружи, так и в пределах предприятия. Рассмотрение предприятия в качестве сообщества, обладающего единым целевым назначением, расположением, ценностями и поведением, предопределяет детальное изучение организационной культуры и ее видов.

Ключевые слова: организационная культура, предприятие, виды организационных культур, классификация, деятельность.

Высокий уровень организационной культуры оказывает положитель-

ное влияние на все области жизнедеятельности предприятия: формирует необходимое количество продукции и услуг, требуемый уровень контрактных соглашений с партнерами и определяет его современный имидж. По этой причине каждому современному предприятию необходимо создать высокую организационную культуру. Так как она зависит от воздействия сильного национального фактора, стоит в первую очередь определиться с видом культуры, которые требуются предприятию [2].

Организационная культура предприятия определяется в качестве набора установленных норм, правил, уставов, укладов, принципов, отличающих данное предприятие от остальных, т.е. это устойчивые, сформированные за долгое время, испытанные в различных сложных ситуациях и отражающие специфику деятельности его. Интерпретация этой дефиниции была предложена в 1956 году американским ученым Толкоттом Парсонсом [7]. Он рассматривал также организационную культуру предприятия в качестве инструмента, благодаря которому возможно переформировать все подразделения и работников на единые цели предприятия.

Основное целевое назначение организационной культуры заключается в максимальной продуктивности деятельности работников предприятия, которые не просто делают машинально свою работу, но и получают от нее удовольствие и желание продолжать в том же духе. Сотрудник, который находится в чужой культурной сфере, делает свою работу не так продуктивно – скованно и ограниченно. Но если его ценности совпадают с ценностями предприятия, то работник чувствует, что нужен для выполнения общих целей и работает наиболее эффективно, отдавая все свои силы, что дает возможность достигнуть синергетического эффекта [1].

Главные функции организационной культуры и их характеристика представлены на рисунке 1.

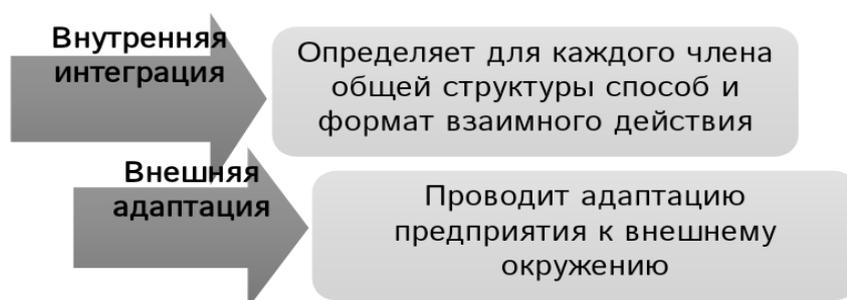


Рисунок 1 – Функции организационной культуры предприятия

Процедура создания и внедрения организационной культуры определяется, как возможность консервативного воздействия на поведение работников. Если уделить особое внимание формированию конкретных устоев, структуры ценностных ориентиров в пределах определенной организационной культуры, то возможно определять, запланировать и прогнозировать нужное поведение, но стоит иметь ввиду уже сложившуюся корпоративную культуру предприятия. Часто руководство при попытке создания культуры

собственного предприятия, пропагандируя растущие нормы и ценности, внедряя дополнительные ресурсы и денежные средства, не получает нужного результата. В некоторой степени это связано с тем, что действующие ценности и нормы в реальности начинают конфликтовать с вводимыми нормами предприятия, по этой причине они просто не воспринимаются большей частью сотрудников [6].

Организационная культура предприятия может быть следующих видов, представленных на рисунке 2 [1].



Рисунок 2 – Виды организационных культур

Классическая классификация организационных культур была предложена американским экспертом в сфере бизнеса Уильямом Оучи, по мнению которого есть 3 разновидности культур:

- рыночная – основой является доход, стоимость и собственные ресурсы;
- бюрократическая – основой представляются правовые нормативы и уставы, источник власти – положение сотрудника;
- клановая – основанием являются ценности внутри предприятия, источник власти – традиционные устои.

Разделение на виды организационных культур предприятия зависит от способа получения прибыли, поэтому американские исследователи Дил и Кеннеди [5] предложили следующую классификацию, представленную в таблице 1 [1].

Таблица 1 – Виды организационных культур предприятия (американская версия)

Наименование организационной культуры	Характеристика	Особенность
Торговли	Применяется предприятиями, действующими в торговой сети с малым риском и быстрым результатом	Быстрый успех, зависящий не от стоимости сделки, а от их числа и умения руководителя понимать тонкости рынка

Продолжение таблицы 1

Наименование организационной культуры	Характеристика	Особенность
Сделок	Характерна для бирж и иных такого рода предприятий, где нужны молодые, успешные и целеустремленные работники; общение работников друг с другом сведено до минимума и только в пределах одного дела	Быстрый результат, но высокий риск
Административная	Характерна для больших предприятий и госучреждений где присутствует бюрократизм, формализм и долгое принятие решений	Риск минимальный, направленность на стабильность и безопасную работу
Инвестиционная	Характерна для банковских организаций и больших предприятий; решение принимается централизованно после оценки ситуации; сотрудники только опытные, умеющие проводить анализ и оценивать ситуацию	Высокий риск, крупные инвестиционные вложения, долгий возврат инвестиций [3]

Таким образом, выбор вида организационной культуры согласно таблице 1 зависит от вида деятельности, от уровня риска и скорости получения конечного результата. Так самыми рисковыми являются организационные культуры предприятий торговли, сделок и инвестиций, но, в тоже время, они остаются и самыми прибыльными. Минимальный риск характерен для административных предприятий, поэтому для них свойственна минимальная заработная плата у сотрудников, малая заинтересованность сотрудников в работе, рутинная деятельность. Согласно данной классификации идет четкое разделение организационных культур предприятия со свойственными только им чертами и характеристиками.

Существует и другая видовая классификация, которая была предложена английским экспертом Чарлзом Хэнди, по мнению которого можно выделить 4 вида культур, соответствующих древнегреческим богам. (таблица 2)

Таблица 2 – Виды организационных культур предприятия (английская версия)

Наименование организационной культуры	Основные черты	Значение и место руководителя
Зевс (власть)	Строгая централизованная структура, нет инициативы со стороны персонала, немного правил	Успешность работы предприятия напрямую зависит от личных качеств и квалификации руководителя; может быть любой человек

Продолжение таблицы 1

Наименование организационной культуры	Основные черты	Значение и место руководителя
Аполлон (роль)	Бюрократизм, точное исполнение и соблюдение норм и правил, четкость в распределении работ, ответственности. Новые идеи в развитии не интересны	Личным качества уходят на второй план, особое значение отдается должности руководителя
Афина (задача)	Создана с целью управления предприятием в экстремальных и кризисных условиях	Компетентный, с профессиональной подготовкой, опытный и с хорошими знаниями данных
Дионис (личность)	Люди кооперируются и принимают решения сообща, чтобы достигнуть общую цель	Руководящее лицо не управляет, а координирует процесс [1]

Классификация, приведенная в таблице 2, предполагает, что вид организационной культуры современного предприятия зависит от значения и места руководителя в организации и от целевого назначения деятельности предприятия.

Таким образом, выбор вида организационной культуры современного предприятия влияет на деятельность, направленную за пределами предприятия и на будущее, вовлеченность и заинтересованность персонала в работе. Привлекательность культуры заключается в том, что она гарантирует удовлетворение потребностей работников в развитии и совершенствовании в большинстве случаев. Управление в данном случае опирается на руководящее лицо, его профессионализм, опыт, знания, подход к делу, понимание информации и др. Поэтому выбор вида организационной культуры предприятия важен для современного общества, так как от этого зависит рациональность и эффективность деятельности предприятия сейчас и в перспективе.

#### Библиографический список

1. Алехин К.Т. Организационная культура организации: цели и задачи // Генеральный директор. Персональный журнал руководителя. – 2020. – №8. – с. 49-58.
2. Вачугов Д.Д. Аполлон, казарма, клуб: виды и функции организационной культуры // НП ЦДО «ЭЛИТАРИУМ». – 2020. – №5. – с. 24-27.
3. Левкин Н.В. Современные тенденции управления культурой в системе предпринимательства // Корпоративный менеджмент. – 2018. – с. 250
4. Олянич Д.Б. Понятие, структура и сущность оргкультуры // Журнал «У». Экономика. Управление. Финансы. – 2018. – с. 408.
5. Стеклова О. Е. Организационная культура: учебное пособие / О. Е. Стеклова. – Ульяновск: УлГТУ, 2017. – 127 с.
6. Организационная культура // Деловой портал «Управление производством». – Режим доступа. - URL: <http://www.up-pro.ru/encyclo>

pedia/organizacionnaya-kultura.html (дата обращения: 07.03.2021).

7. Типы организационной культуры // Кадровый резерв для Вашего бизнеса. – Режим доступа. - URL: <https://hr-agent.ru/kadrovye-voprosy-otvety/slovar-kad-termin/tipy-organizatsionnoy-kultury.php> (дата обращения: 07.03.2021).

УДК 65.01

## **ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ В РОЗНИЧНЫХ СЕТЯХ**

**Панов Е.В.**

**Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Маркова О.В.**

*АНО ВО Московский международный университет,  
Москва, e-mail: egorka21p2@gmail.com*

В статье рассматриваются особенности формирования организационной культуры в компаниях, выделяются ее функции, а также структурные составляющие. Приведено современное понимание организационной культуры и его влияние на трудовой потенциал участников. Проанализированы качества, которые делают организационную культуру компании более эффективной в пути достижения цели.

Ключевые слова: теория организации, розничные сети, организационная культура, менеджмент, функции, корпоративная культура.

Организационная культура напрямую связана с достижением целей компании и оказывает непосредственное влияние на мотивацию персонала. Для оперативного достижения целей предприятия нужно учитывать такой катализатор как корпоративная культура, ведь она может стать как предметом торможения, так и помощником в быстром рывке вперед.

Не стоит забывать о том, что в любой компании успех или неудачи зависят от руководства, потому что все ценностные ориентации зарождаются именно на руководящих уровнях. Поэтому важно иметь в виду позитивный настрой в организационной культуре. Компании, в которых этой теме уделяется достаточное количество времени и сил, находятся всегда на шаг впереди своих конкурентов.

Говоря о функциях организационной культуры, нужно выделить самые главные – это определение цели и задач компании, стратегические факторы и эффективное выполнение задач для достижения цели. Организационная культура является фактором сближения работников и создает благоприятную атмосферу для обобщения всех участников, диктуя модель поведения.

Сегодня крайне важна внимательность к нововведениям и преобразованиям, которые касаются организационной культуры, так как этот момент был упущен во времена становления российской экономики. Впоследствии, мы

получили самостоятельно сформировавшуюся организационную культуру, которая далеко от идеала, и редко помогает достигать целей предприятия. Формирование организационной культуры не должно происходить без понимания национальных ценностей и особенностей российской культуры.

Для высокой производительности и отличного качества в работе персонала, необходимо учитывать организационную культуру, которая может стать важной составляющей в создании позитивного настроения каждого работника. При формировании такой культуры, которая смогла бы поддерживать персонал на должном уровне и способствовать повышению уровня эффективности и конкурентоспособности, важно помнить о значимости в этом процессе руководства компании.

В современном мире понятие «культура» ассоциируется с восприятием культуры определенного исторического периода, как примера поведения. Стоит заметить, что культура возникает только в процессе коммуникации участников между собой, потому что культура, по большей части, является общественным достоянием. Говоря о корпоративной культуре, следует отметить, что она рассматривается как идея управления в организации, которая имеет своей целью повышение уровня трудового потенциала всех участников организации, которая в свою очередь диктует основные ценности.

Структура организационной культуры бывает разной, включающей в себя носителей культуры, способы ее восприятия, типы внешнего проявления, усвоение участниками. Корпоративная культура тоже имеет свои элементы структуры, оказывающие непосредственное влияние на ее формирование в организации (рисунок 1).



Рисунок 1 - Структурные составляющие организационной культуры

Следует помнить, что организационная культура может оказывать непосредственное воздействие на любой элемент системы управления, который функционирует и отражает ценностные ориентации, а также идеологию управления организацией.

Наибольшее влияние получает система управления персоналом, потому что она предполагает управление трудовыми ресурсами, и наиболее близка в организационной деятельности. Поэтому в момент создания эле-

ментов процесса управления и идеологии компании, организационная культура может сыграть значительную роль.

В свою очередь на организационную структуру оказывает воздействие трудовой потенциал. Происходит это потому, что человек – это субъект и объект управления одновременно, потому что управление организацией происходит между людьми. Понимать данный процесс крайне важно для работника, ведь его знания, умения и навыки составляют фундамент управления всеми процессами. Работников компании можно смело назвать носителями и распространителями культуры, которая существует на конкретном предприятии. Стоит также отметить, что культура начинает свое формирование в сознании работника, другими словами, она передается «из уст в уста» для вновь принятых работников.

Культура каждой организации индивидуальна, и важно сохранить то, что делает компанию уникальной. Однако культура высокоэффективных организаций постоянно отражает определенные качества, которые должны стремиться развивать все организации:

- *Согласованность* наступает, когда цели компании и мотивация ее сотрудников движутся в одном направлении. Исключительные организации работают над постоянным согласованием со своим видением, целями и задачами.

- *Признательность* может принимать разные формы: публичная похвала, благодарственная записка или продвижение по службе. Культура компании является, в которой все члены команды часто обеспечивают признание и благодарность за вклад других – обречена на успех.

- *Доверие* жизненно важно для организации. Благодаря культуре доверия члены команды могут выражать себя и полагаться на других, когда они пробуют что-то новое.

- *Эффективность* имеет ключевое значение, поскольку великие компании создают культуру, которая означает бизнес. В этих компаниях талантливые сотрудники мотивируют друг друга на превосходство, а результатом является повышение прибыльности и производительности.

- *Устойчивость* – ключевое качество в высоко динамичной среде, где изменения происходят постоянно. Устойчивая культура научит лидеров с легкостью следить за изменениями и реагировать на них.

- *Работа в команде* подразумевает сотрудничество, общение и уважение между членами команды. Когда все в команде поддерживают друг друга, сотрудники будут делать больше и при этом чувствовать себя счастливее.

- *Честность*, как и доверие, жизненно важно для всех команд, когда они полагаются друг на друга при принятии решений, интерпретации результатов и формировании партнерских отношений. Честность и прозрачность – важнейшие составляющие этого аспекта культуры.

- *Инновации* побуждают организации максимально использовать доступные технологии, ресурсы и рынки. Культура инноваций означает, что руководство применяет творческое мышление ко всем аспектам своего бизнеса, даже к собственным культурным инициативам.

- *Психологическая безопасность* дает сотрудникам поддержку, необходимую для принятия рисков и честной обратной связи. Важно помнить, что психологическая безопасность начинается на уровне команды, а не на индивидуальном уровне, поэтому менеджеры должны играть ведущую роль в создании безопасной среды, в которой каждый чувствует себя комфортно и вносит свой вклад.

Все выше перечисленные качества должны быть присущи организационной культуре любой современной организации. Однако наибольшую значимость данных характеристик имеет корпоративная культура в сфере обслуживания покупателей. Это обусловлено особенностями нематериального характера предоставляемого сервиса и особой значимостью «пятого элемента» комплекса маркетинга (наряду с «4 P») под названием «Personnel». Ведь именно от общения с работниками организации во многом зависит впечатление клиентов о данной торговой компании и желание совершить покупку в настоящем и/или будущем. Кроме того, розничная сеть, несмотря на свою территориальную разбросанность, должна работать максимально скоординировано и согласовано, чему и способствует единая организационная культура.

Учитывая данную значимость, методами анализа и синтеза была изучена деятельность сети магазинов табачной продукции «Табачини» и выявлены отрицательные стороны, сгруппированные по следующим направлениям:

1. Проблемы управления торговым персоналом:
  - нет четкой цели для работников;
  - отсутствует корпоративный кодекс;
  - нет постоянного мониторинга качества работы персонала;
2. Проблемы в системе вознаграждения:
  - многие не видят смысла своим стараниям;
  - персонал считает, что у организации нет традиций;
3. Моральный климат в коллективе:
  - атмосфера зачастую бывает напряженная.

Таким образом, в анализируемой розничной сети преобладает организационная культура, ориентированная на задачу, над культурой, ориентированной на человека. Поэтому, на основании полученных результатов исследования был разработан кодекс организационной культуры для сети магазинов «Табачини», который содержит ценности, нормы, убеждения, необходимые для формирования и развития организационной культуры. Он призван установить принципы, определяющие деловое поведение работников розничной сети [6].

Предлагаемая организационная культура должна способствовать эффективному достижению стратегических целей. Для анализируемой компании актуальной является стратегия концентрической диверсификация за счет расширения спектра клиентских услуг, технологически не связанных друг с другом, но необходимых для более полного удовлетворения обслуживаемого сегмента потребителей. Для реализации выбранной стратегии потребуются повышение клиентской лояльности к розничной сети «Табачини», что и еще раз подтверждает необходимость совершенствования организационной

культуры данной торговой компании.

Таким образом, организационная культура предоставляет компании ряд возможностей для улучшения имиджа компании. Современные компании, при поиске новых возможностей, пришли к единому мнению, что корпоративная культура имеет очень большое влияние на различные показатели: текучесть кадров, прибыль, выполнение планов и т.д.

#### Библиографический список

1. Акперов, И. Г. Особенности формирования организационной культуры в современной России – М. : Эксмо, 2018. – 301 с.
2. Армстронг, М. Практика управления человеческими ресурсами. СПб. : Питер, 2020. – 380 с.
3. Веснин, В. Р. Организационная культура / В. Р. Веснин, Социально-гуманитарные знания. 2020. – №9. – С. 12-14.
4. Воробьев, Л. А. Менеджмент организации. – Минск : Дизайн ПРО, 2019. – 190 с.
5. Кашаева, В. Д. Экономическая теория. – М.: Наука, 2020. – 188 с.
6. Фавро, О. Экономика организаций / Вопросы экономики. 2019. – 115 с.

УДК 331.2

## МОТИВАЦИЯ ТРУДОВОГО КОЛЛЕКТИВА В УСЛОВИЯХ ВРЕМЕННОЙ УДАЛЕННОЙ РАБОТЫ

**Барановский Д.К.**

**Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Черникова О.П.**

*Сибирский государственный индустриальный университет,  
г. Новокузнецк, e-mail: pr\_com@sibsiu.ru*

В работе систематизированы особенности мотивации сотрудников в режиме удаленной работы и предложен комплекс мер по ее повышению.

Ключевые слова: удаленная работа, мотивация, демотивация, онлайн, пандемия.

С 2019 года многие компании в мировой экономике перешли на удаленный режим работы, что связано с пандемией коронавируса. Большинство из них переходили на данный режим спешно, неподготовленно. В связи с этим возникла проблема: сотрудники оказались в домашних условиях без специального оборудования и вдали от офиса. Их действия многом были не отработанными, не слаженными. Большой проблемой стало то, что сотрудники находятся далеко друг от друга, информация доходит искаженно и долго. В данной ситуации руководители пытаются предпринимать меры, чтобы эффективность сотрудников не падала. Вопросы мотивации трудовых коллективов достаточно изучены в трудах российских авторов [1-5]. Но ком-

плекс мер по мотивации работников в нештатной ситуации слабо представлен в современных исследованиях, поэтому вопрос о решении данной проблемы стоит очень остро.

В сегодняшних реалиях актуальность темы можно оценить невооруженным глазом, так как более 30 % сотрудников до сих пор находятся на удаленном режиме работы, а значит инструменты мотивации требуют незамедлительной корректировки и изменения бизнес-процессов.

Существует мнение о том, что эффективность сотрудников на удаленной работе может быть не хуже, чем в обычном режиме, однако, следует воспользоваться инструментами мотивации. Одним из таких инструментов является исключение демотивирующих факторов. Зачастую в России сотрудник не получает нужной информации, например, увольняют какую-то часть подчиненных, но не объясняют с чем это связано. Большая часть менеджеров считает, что именно факт того, что сокращение не коснулось их лично, будет мотивировать сотрудников, которые остались на прежних местах. Однако это не так, ведь в условиях всеобщей паники и тревоги из-за кризиса, человек будет загружен мыслью о том, что увольнение может коснуться и его, а может быть и компания закроется. Чтобы не допустить излишнюю тревожность, которая может снизить эффективность трудоспособности и вызвать подавленное психологическое состояние сотрудников, нужно доносить информацию максимально понятно и четко. Если сократили часть сотрудников, следует объяснить, с чем это связано и кого это коснется, если ввели определенные меры, связанные с эпидемиологической ситуацией, то дать указания о правильной реализации этих мер. Коллектив, который осведомлен будет работать намного эффективнее, чем тот, который находится в панике от непонимания ситуации [6].

Следует ввести в практику ежедневное онлайн-собрание, на котором руководитель будет разъяснять и давать исчерпывающую информацию по ситуации. Даже если не произошло изменений, на связь все равно следует выйти, так как в состоянии паники часть сотрудников может додумать ненужное.

Следующим немаловажным фактором демотивации является недоверие руководителя к подчиненному. Выражается недоверие, например, в таком моменте: без руководителя нельзя решить ни одну из задач. Например, подчиненный отвечает за объект строительства и должен выбрать дизайнера, краску, материал, бытовые вещи. По каждому из вопросов нужно ждать одобрения начальника. Во-первых, это занимает много времени, снижает инициативу подчиненного. Во-вторых, снижает уровень доверия сотрудников, появляется ощущение ненужности. Чтобы не возникало таких неприятных моментов, следует четко ставить цель и давать критерии, делегировать сотруднику определенную часть работы, которая соответствует его компетенциям и навыкам, которую он сможет выполнить без постоянного контроля и по удобному графику.

Таким образом, можно расширить спектр возможностей сотрудника, чтобы определенные задачи решались без вмешательства начальства. Это

поможет сэкономить время и увеличит степень доверия подчиненного к начальнику и наоборот.

В некоторых случаях дистанционный режим работы может вызвать необходимость в психологической поддержке. Многие годы формировалось умение работать в коллективе, в связи с этим сотрудники могут потерять былую трудоспособность. У большинства людей дома находятся также маленькие дети, родственники, которые могут мешать сосредоточиться, нарушать рабочее пространство. Возможно у кого-то из подчиненных неподходящие условия для работы: неудобное рабочее место, некомфортные и непривычные условия.

Для решения психологических проблем следует провести беседу с сотрудниками, дать памятки для родственников, а возможно даже выделить помещение для работы. Нужно учитывать множество факторов, если падает эффективность у сотрудника, который делал месячный план за неделю, то стоит задуматься и, возможно, нанять корпоративного психолога. Ситуация, в которой оказались все люди, давит на психику человека, а это, в свою очередь, приводит к снижению эффективности [7].

Автором систематизированы меры по повышению мотивации у сотрудников в режиме удаленной работы. Первая рекомендация: все документы и подписи должны быть в электронном варианте. Не секрет, что многие процессы в России без подписи нескольких лиц, не сдвинутся с места. Но не у всех сотрудников есть дома принтер, с помощью которого можно отсканировать документ и отправить. Эта процедура может занять длительное время, которое можно было потратить на реализацию иных задач. Конечно, речь идет о возможных к переводу в такой режим документах, подписи, которые обязательны на законодательном уровне следует оставить без изменений.

Для решения этой проблемы следует ввести электронное одобрение, оно упростит процесс для сотрудников и уменьшит количество часов, которое уходит на процессы, не играющие важной роли.

Также одним из факторов мотивации может выступать Трудовой Кодекс Российской Федерации, в котором есть положение, относящиеся к удаленной работе. Например, ТК РФ Статья 312.1. общие положения: «Дистанционной работой является выполнение определенной трудовым договором трудовой функции вне места нахождения работодателя, его филиала, представительства, иного обособленного структурного подразделения (включая расположенные в другой местности), вне стационарного рабочего места, территории или объекта, прямо или косвенно находящихся под контролем работодателя, при условии использования для выполнения данной трудовой функции и для осуществления взаимодействия между работодателем и работником по вопросам, связанным с ее выполнением, информационно-телекоммуникационных сетей общего пользования, в том числе сети «Интернет»». [8] Также в ТК РФ говорится о том, что если в трудовом договоре об удаленной работе не прописан режим, то сотрудник вправе сам распоряжаться своим временем. Чтобы не возникало разногласий и недовольств со стороны начальства и подчиненных, нужно составить отдельный трудовой

договор, ссылаясь на ТК РФ, в котором указать даты удаленной работы и условия для возвращения в офис. Следует прописать график работы, обязанности и формат их выполнения. Например, указать способ официального оповещения сотрудников – это может быть электронная почта, мессенджер или иная корпоративная платформа. Также уточнению подлежит и размер заработной платы. Все эти нюансы в дальнейшем будут способствовать минимизации конфликтов в коллективе, повысят эффективность и дисциплинированность подчиненных [9].

В настоящее время в каждой крупной организации есть свои корпоративные традиции. Конечно, те аспекты, которые связаны с выездом всей компанией, походом в ресторан, не получатся, но не стоит забывать, что провести время интересно можно и онлайн. Есть различные варианты онлайн-игр, где можно устроить соревнование между отделами, чья команда победит – получает приз. Такое развлечение поможет снять стресс, укрепить отношения в коллективе и на некоторое время отвлечет от проблем. Также не стоит забывать и о праздниках, например, если у сотрудника день рождения, нужно заказать доставку подарка, цветов или торта. Каждому человеку будет приятно получить подарок от коллег, даже если вы на расстоянии. Все эти моменты поднимут коллективный дух, укрепят отношения между сотрудниками и дадут толчок к прогрессивной работе [10].

Все меры, упомянутые выше, очень эффективны, дают стимул и повышают работоспособность сотрудников. Следует заметить, что во всех решениях, предлагаемых другими авторами, нет предложения сделать ежемесячный анонимный онлайн-опрос сотрудников. Разработать анкету можно опираясь на свою специфику работы и на проблемные места. Зачастую сотрудников просят оценить по баллам от 1 до 10, насколько они удовлетворены такими моментами, как коммуникации внутри коллектива, постановка задач и оценка их выполнения, доступность непосредственного руководителя, доступом к базе знаний и обучающим программам, решению административных вопросов, возможностью получения поддержки от HR, юристов, IT и других корпоративных функций. Эти стандартные вопросы помогут оценить ситуацию в коллективе. Более того, с помощью данного опроса, руководитель сможет оценить уровень стресса в коллективе или отсутствие такового.

Следующей мерой мотивации является возможность для профессионального роста. Нужно предлагать сотрудникам новые возможности для повышения квалификации. Например, есть онлайн-курсы по удаленному управлению проектами, с помощью данного обучения сотрудник получит уникальные навыки и возможности для профессионального роста. Это повысит уровень развития сотрудников в коллективе.

Таким образом, проанализировав мнения экспертов в области HR, видно, что мотивация коллектива в условиях удаленной работы, это более сложный процесс, который нужно планировать, опираясь на специфику работы и климат внутри коллектива. В общий комплекс мер обязательно нужно включать материальную заинтересованность, личностный рост и состояние здоро-

вья сотрудников. Главной мотивацией для коллектива всегда является одобрение руководителя, нужно чтобы сотрудники видели, что начальник вовлечен в работу и хочет взаимодействовать с каждым работником. Большим плюсом для коллектива будет являться возможность для карьерного роста, а для этого нужно устраивать онлайн-семинары и обучение сотрудников. Используя все меры по мотивации сотрудников в условиях удаленной работы, можно добиться высокой эффективности и большой отдачи от коллектива.

#### Библиографический список

1. Мысливцева К.А. Факторы, мотивирующие работников к производительному труду // Актуальные проблемы экономики и управления в XXI веке. сборник научных статей III Международной научно-практической конференции. 2017. С. 322-329.

2. Нифонтов А.И., Кушнеров Ю.П., Черникова О.П. Мотивация шахтерских коллективов в условиях кризиса // Актуальные проблемы экономики и управления в XXI веке. Сборник научных статей Международной научно-практической конференции, посвященной 85-летию СибГИУ. Сибирский государственный индустриальный университет. 2015. С. 2-11.

3. Черникова О.П., Стрекалов С.В. Резервы роста производительности труда работников угольных предприятий // Мир науки. 2014. № 3. С. 1-12.

4. Маслинникова М.А. Достоинства и недостатки использования кадрового аутсорсинга на российских предприятиях // Актуальные проблемы экономики и управления в XXI веке. сборник научных статей III Международной научно-практической конференции. 2017. С. 288-291.

5. Черникова О.П., Нифонтов А.И., Кушнеров Ю.П. Эффективная система оплаты труда как фактор мотивации шахтерских коллективов // Горный информационно-аналитический бюллетень (научно-технический журнал). 2016. № 6. С. 251-260.

6. Расстояние - не помеха: как мотивировать сотрудников работать эффективно на удаленке 29.05.2020. – URL: <https://realist.media/articles/komanda/rasstoyanie-ne-pomekha-kak-motivirovat-sotrudnikov-rabotat-efektivno-na-udalenske/> (дата обращения 15.12.2020).

7. Переводим сотрудников на удаленную работу: инструкция-2020 – 17.06.2020. – URL: <https://www.akbiz.ru/publications/perevod-sotrudnikov-na-udalennuyu-rabotu-2020> (дата обращения 16.12.2020).

8. Новая редакция Трудового Кодекса РФ с изменениями на 2020 год Источник: <http://tkodeksrf.ru/>. - 08.06.2020. – URL: <http://tkodeksrf.ru/> (дата обращения 16.12.2020).

9. Удаленная работа сейчас и в 2021 году: что говорит трудовой кодекс - 15.09.2020. URL: [https://habr.com/ru/company/habr\\_career/blog/520320/](https://habr.com/ru/company/habr_career/blog/520320/) (дата обращения 18.12.2020).

10. Шесть способов мотивации сотрудников в режиме удаленной работы 02.04.2020 URL: <https://www.business.ru/article/2637-motivatsiya-sotrudnikov-na-udalenske> (дата обращения 19.12.2020).

## **РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПРОДВИЖЕНИЮ НА РЫНОК ДИВЕРСИФИЦИРОВАННОЙ КОМПАНИИ**

**Ведрова А.В.**

**Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Черникова О.П.**

*Сибирский государственный индустриальный университет,  
г. Новокузнецк, e-mail: kafedraeufr@yandex.ru*

В статье разработаны мероприятия, направленные на совершенствование системы продвижения на рынок диверсифицированной компании, работающей в сфере оказания услуг по ремонту, монтажу и модернизации обогатительного, горнодобывающего и автотранспортного оборудования; изготовлению и ремонту металлоконструкций и производству электромонтажных работ; производству и реализации пищевых продуктов; перепродаже запасных деталей обогатительного, горнодобывающего и автотранспортного оборудования.

Ключевые слова: продвижение, маркетинг, рынок, сайт, коммуникации, социальные сети

Политика продвижения зависит от многих факторов и условий функционирования организации. Для разработки коммуникационной политики необходим детальный анализ, а также возможности организации. Производитель, заинтересованный в эффективности сбыта своей продукции, должен знать истинное положение дел на рынке и на основе этого принимать обоснованные решения по разработке коммуникационной политики, строить ее на основе анализа потребностей и предпочтений потребителей продукции [1].

К факторам, определяющим эффективность сбытовой политики организации относятся: скорость осуществления и доставки заказов покупателям; срочность доставки товаров; качество реализуемой продукции; готовность поставщика принять бракованный товар и заменить его доброкачественным; дополнительные услуги по предпродажному и послепродажному обслуживанию потребителей; наличие нескольких партий товаров, подготовленных для отгрузки, разнообразия транспортных средств; денежная сумма, взимаемая за обслуживание; эффективность политики продвижения товаров [2].

Оценка эффективности сбытовой деятельности не всегда выражает количественный эффект, получаемый за счет коммуникационных мероприятий. Тем не менее, существует множество разных подходов относительно решения данной проблемы, что и позволяет выделить следующую классификацию методов оценки эффективности сбыта:

- качественные методы. Предполагается использование маркетингового аудита, в ходе которого будет осуществлен всесторонний SWOT анализ;
- количественные методы. Основан на сравнении затрат на маркетинг

с полученной валовой прибылью, а также на сравнении затрат на рекламу и объемов продаж;

– социологические методы. Используются инструменты прикладной социологии (разработка программы социологического исследования и в соответствии с ней проведение самого исследования);

– балльные методы. Оцениваются эффективность по каждому мероприятию на предмет соблюдения перечня критериев;

– информационные методы. Используются для оценки эффективности маркетинговых программ [3].

Показателями экономической эффективности сбытовой политики фирмы являются:

1. коэффициент реагирования клиента на коммерческие обращения – отношение объема реализации продукции к совокупным затратам, связанным с ее сбытом;

2. коэффициент прибыльности затрачиваемого на сбыт времени – отношение полученной прибыли от сбыта к стоимости затрат времени, потраченного на сбыт;

3. рентабельность сбыта – отношение затрат на сбыт продукции к проценту полученной при этом прибыли, определяемому, в свою очередь, отношением полученной прибыли к выручке от реализации товаров;

4. эффективность системы сбыта – соотношение роста объема продаж в результате стимулирования сбыта на рост сбытовых затрат [4,5].

ООО «КРАФТ-А» работает в сфере оказания услуг по: ремонту, монтажу и модернизации обогатительного, горнодобывающего и автотранспортного оборудования (43,91 % выручки); изготовлению и ремонту металлоконструкций любой степени сложности и производству электромонтажных работ (6,17 % выручки); производству и реализации пищевых продуктов (37,6 % выручки); перепродаже запасных деталей обогатительного, горнодобывающего и автотранспортного оборудования (12,32 % выручки).

На сегодняшний день реализация товаров и услуг производится по двум каналам сбыта: напрямую через фирменные магазины (КРАФТ-А, ТД Эльбрус) – 90,63 % выручки; интернет продажи – 9,37 % выручки.

Через розничные магазины реализуется продажа: пищевых продуктов (КРАФТ-А); запасных частей (Торговый Дом Эльбрус).

После изучения сайта компании ООО «КРАФТ-А», можно сделать вывод, что информация представленная компанией показывает:

– широкий спектр оказываемых услуг;

– реквизиты, адреса и контактные номера телефонов компании;

– сведения о способах заказа, оплаты и доставки.

В современном обществе, большая часть времени проходит в сети-интернет, которая помогает получить пользователю всю необходимую информацию. Плохая информативность сайта компании не позволяет пользователю интернета получить достаточную информацию для выбора компании по оказанию необходимых услуг, следовательно, такая компания менее кон-

курентоспособна.

В качестве предложений по развитию системы управления коммуникационной деятельностью организации в условиях ООО «КРАФТ-А», можно выделить следующие:

1. Модернизация существующего сайта (рисунок 1). Для повышения конкурентоспособности организации и привлечения новых клиентов, можно предложить модернизировать существующий официальный сайт компании с помощью привлечения специалистов сторонних компаний.

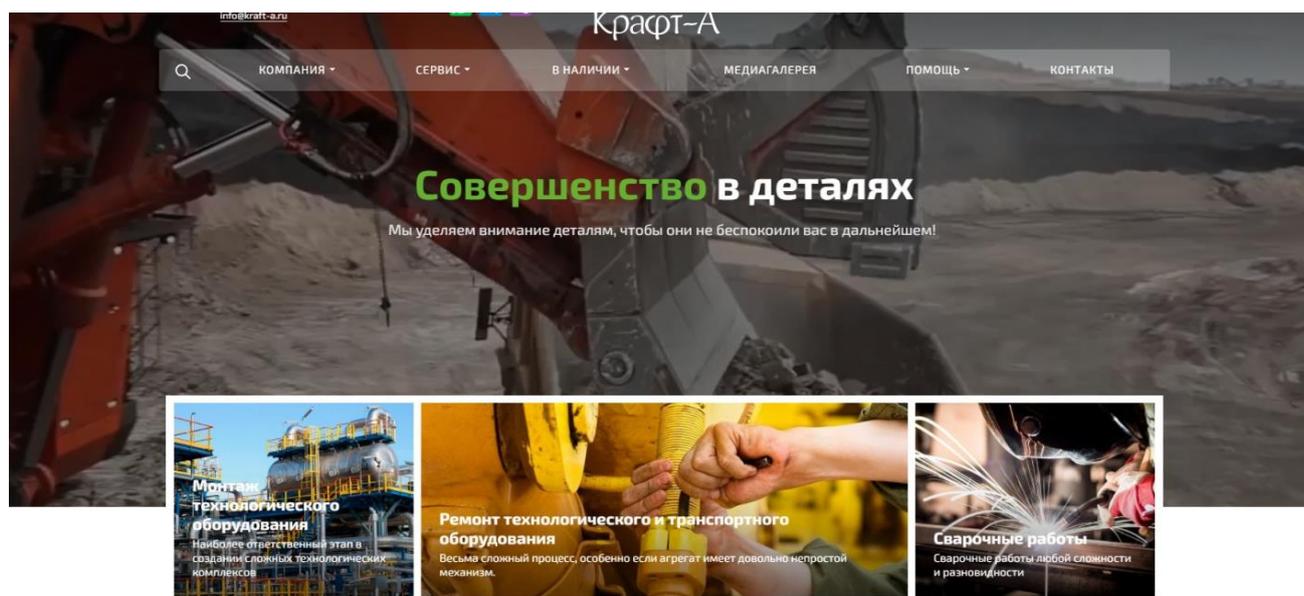


Рисунок 1 – Сайт компании ООО «КРАФТ-А»

В рамках модернизации необходимо:

- обновление дизайна;
- наполнение сайта (текстовой и графической информацией);
- добавление разделов (каталог для физических и юридических лиц, чат для заказа товаров и услуг, раздел для оптовых заказчиков, калькулятор для автоматического расчета стоимости заказа).

Предложенные мероприятия направлены на расширение и совершенствование функционала сайта, на его комплексное улучшение и приведение в соответствие всем современным и актуальным требованиям. Их стоимость составляет 27660 руб.

2. Создание страницы в социальных сетях. Социальные сети открывают большие возможности для продвижения товаров и услуг. И возможности эти находятся в стадии постоянного роста. Аудитория социальных сетей неуклонно растет и составляет десятки миллионов представителей. В социальных сетях можно создавать свое коммерческое представительство, с демонстрацией своих товаров или своих услуг, со сбором отзывов от пользователей и прочими практическими возможностями. Очень важно то, что создание страницы в социальных сетях не требует никаких финансовых затрат. За регистрацию и содержание такой страницы на хостинге социальные сети не

взимают никакой платы.

Стоимость данного предложения зависит от выбранного компанией варианта:

– покупка нового современного телефона и сим-карты с пакетом услуг связи, для обеспечения сотрудника;

– покупка только сим-карты с пакетом услуг связи (сотрудник в работе будет пользоваться собственным телефоном).

Хорошим вариантом будет покупка отдельного телефона и сим-карты, оформленной на собственника. При необходимости можно передать аппарат другому специалисту, а в случае потери телефона — восстановить сим-карту собственнику.

Для внедрения предложенных мероприятий требуется новый сотрудник со знаниями маркетинга. В большинстве компаний социальными сетями занимается маркетолог или контент-менеджер. Заработная плата контент-менеджера колеблется от 10 до 35 тысяч рублей в месяц. На уровне 30-35 тысяч рублей работодатели ищут специалистов с навыками интернет-маркетолога или SEO-специалиста. Средняя зарплата контент-менеджера в г. Новокузнецке – 22 тысячи рублей в месяц. Так же, для экономии затрат, можно найти сотрудника, работающего на дому. Такой сотрудник не требует отдельного рабочего места и будет приезжать в офис для получения новых заданий или обновления информации о товарах/услугах и проводимых акциях.

Предложенные выше мероприятия помогут компании стать более конкурентоспособной, привлечь новых физических и юридических клиентов, а также получить широкую известность у пользователей сети интернет.

Общая стоимость затрат на реализацию предложенных мероприятий:

1. разовая 27660 руб. на модернизацию сайта;

2. ежемесячная 22000 руб. на оплату труда контент-менеджера.

Ожидаемый результат от внедрения предложенных мероприятий: увеличение доли интернет-продаж компании на 30 %; привлечение новых клиентов; широкая огласка и популяризация бренда в сети интернет.

#### Библиографический список

1. Букарева К.А., Кавун Д.А. Проблема формирования имиджа организации // Актуальные проблемы экономики и управления в XXI веке. сборник научных статей III Международной научно-практической конференции. 2017. С. 281-286.

2. Нифонтов А.И., Черникова О.П., Кушнеров Ю.П. Методы оценки экономической эффективности логистической системы и управления уровнем логистических затрат // Вестник Кемеровского государственного университета. Серия: Политические, социологические и экономические науки. 2019. Т. 4. № 2. С. 239-245.

3. Эффективность сбыта. Методы определения и расчет эффективности сбытовой политики предприятия [Электронный ресурс]: Статья – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://studbooks.net/1511747/marketing/>

effektivnost\_sbyta\_metody\_opredeleniya\_raschet\_effektivnosti\_sbytovoy\_politiki\_predpriyatiya.

4. Хусаинова Я.Р., Тюфякова О.П. Организация работы отдела маркетинга на предприятиях угольной промышленности // Научные технологии разработки и использования минеральных ресурсов. материалы Международной научно-практической конференции. 2005. с. 197-199.

5. Методы оценки эффективности маркетинговой деятельности – Режим доступа: <http://helpiks.org/5-23385.html>.

УДК 331.2

## **СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ОПЛАТЫ ТРУДА РАБОТНИКОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ КОМПАНИИ ЕВРАЗ**

**Лиховецкий Р.Э.**

**Научный руководитель: д-р экон. наук Кушнеров Ю.П.**

*Сибирский государственный индустриальный университет,  
г. Новокузнецк, e-mail: pr\_com@sibsiu.ru*

В работе проведен анализ современных тенденций в сфере формирования системы оплаты труда на предприятиях ЕВРАЗ.

Ключевые слова: заработная плата, ЕВРАЗ, система грейдов, система оплаты труда.

Для эффективной работы современного производства, основанного на применении сложной техники и технологий, характеризуемого большим количеством внутрипроизводственных связей и информационных потоков в сфере управления, в первую очередь необходимы четкая организация трудового процесса, прогрессивные нормы и нормативы, эффективные системы материального стимулирования высокопроизводительного труда работников [1].

Соответствие форм организации труда, качества его нормирования и наличие эффективных материальных стимулов, соответствующих уровню развития техники и технологии, а также уровню общественных экономических отношений, являются главными условиями достижения высокой эффективности производства [2].

Будучи важной частью организации производственного процесса, организация оплаты труда как самостоятельная область экономической работы на предприятии имеет особое содержание, сферу исследования и методы изучения производственной деятельности человека.

Хотелось бы отметить тот факт, что именно в условиях рыночной экономики возникает острая необходимость в повышении роли организации и нормирования труда, более тесной увязке производительности труда с его материальным поощрением [3]. Конечно же, в рыночной экономике нет, и не может быть эффективной системы труда без высокого уровня нормирования.

Оплата труда для людей является вознаграждением за труд. В некоторой степени оплата характеризуется качеством и количеством затраченного труда, и влияют на нее также и рыночные факторы. Предложение и спрос труда являются сложившейся конкретной конъюнктурой, законодательными нормами, территориальными аспектами.

Основным мотивом труда является оплата. Деньги мотивируют человека работать, а их количество дает стимул для трудовой активности. Таков экономический смысл оплаты труда.

Исследуя вопросы совершенствования, многие экономисты, в коллективных формах оплаты труда, не до конца оценивают важность выплачиваемого аванса, не учитывают ее регулирующую роль. В работе [4] «под коллективно-сдельной системой оплаты труда надо понимать систему, где заработок каждого члена коллектива стал в непосредственную зависимость от качества и количества продукции, произведенной коллективом». В статье [5], заработная плата плохо, а иногда вообще не связана с конечным результатом труда, является главным недостатком, который не раз отмечался отечественными специалистами и учеными. Отсюда вывод: результаты труда коллективный, а оплата индивидуальна. Следовательно, надо выбрать либо коллективизированную систему оплаты труда, либо индивидуализировать результаты. Как считает автор статьи [6], гибкая система ставит определенную часть заработка в «зависимость от общей эффективности работы компании, которая дает возможность разовых сокращений базовой зарплаты и избежать увольнений».

Рассмотрим и проанализируем систему оплаты труда в компании ЕВРАЗ ЗСМК. ЕВРАЗ ЗСМК является крупнейшим в Сибири и самым восточным в Российской Федерации предприятием по производству стали. Комбинат занимает территорию общей площадью более 3 тыс. га в Новокузнецке (Кемеровская область).

На предприятии на сегодняшний момент применяются следующие системы оплаты труда: повременно-премиальная, сдельно-премиальная, сдельная. Фонд заработной платы всего персонала ЕВРАЗ ЗСМК в отчетном году составил 33662,0 тыс. руб. Система оплаты труда построена таким образом, что 45,99 % всего фонда заработной платы составляет тарифная заработная плата, а 54,01 % – премии, доплаты, надбавки и прочие выплаты [7]. ЕВРАЗ стремится к тому, чтобы система оплаты труда на всех предприятиях Группы была прозрачной и понятной для работников, соответствовала принципам внутренней справедливости и внешней конкурентоспособности.

Построение единой системы оплаты труда на базе системы грейдов было начато ЕВРАЗОм в 2017 году с управляющей компании ООО «Евраз-Холдинг» в Москве. Система охватывает административно-управленческий персонал и предполагает единые принципы управления постоянным и переменным доходом работников. Уровень заработной платы определяется на основе рыночного диапазона, установленного для каждого грейда, и заработная плата ежегодно пересматривается, исходя из оценки результативно-

сти работников. Размер годового бонуса работника также определяется в соответствии с его грейдом.

В 2018 году система была внедрена для персонала управляющей компании, торговой компании, «ЕВРАЗ Металл Инпром», в регионе Урал Стального сегмента и «ЕВРАЗ Ванадий» Тула. В 2019 году она была расширена за счет региона «Сибирь» Стального сегмента. В случае появления новых или изменения функционала существующих должностей оперативно проводится их оценка на оценочных комитетах в управляющей компании в Москве и в дивизионах [8].

В 2019 году ЕВРАЗ начал внедрение системы на производственных предприятиях. Были оценены должности и определено вознаграждение начальников цехов металлургических предприятий и директоров рудных шахт. Началось внедрение системы для работников инженерно-технических подразделений.

В то же время в 2019 году ЕВРАЗ начал проект по разработке «Целевой системы оплаты труда» на базе единой структуры грейдов для работников производственных активов ниже уровня начальников цехов и директоров шахт.

Основной целью проекта является разработка и внедрение единых справедливых и прозрачных правил и принципов формирования дохода во всех предприятиях ЕВРАЗа. Проект также призван гармонизировать постоянный и переменный доход таким образом, чтобы размер и динамика роста вознаграждения зависели от результатов деятельности работника, команды, подразделения – это позволит сконцентрировать внимание на постоянном улучшении процессов и достижении амбициозных целей, стоящих перед предприятиями и Группой в целом.

В 2019 году проект был реализован в пилотных подразделениях Стального сегмента ЕВРАЗа: в четырех подразделениях ЕВРАЗ НТМК, двух подразделениях ЕВРАЗ КГОК, шести подразделениях ЕВРАЗ ЗСМК и всех подразделениях ЕВРАЗ Ванадий Тула. Всего пилотные подразделения охватывают более 20 % от общей численности работников Стального сегмента.

Также в 2019 году была разработана и внедрена система гибких льгот «Кафетерий льгот» для работников в регионах Сибирь и Урал Стального сегмента.

На основе оценок менеджеров за предыдущие периоды работы определяются размеры «кошелек», который работники могут потратить на образование, занятия спортом или на отдых для себя или своих несовершеннолетних детей [9].

В 2020 году ЕВРАЗ ЗСМК продолжил работу по совершенствованию системы оплаты труда с целью отражения более амбициозных производственных целей работников на их вознаграждении. Новая система позволяет установить и ежегодно пересматривать уровень заработной платы и бонусную часть в зависимости от показателей эффективности и рыночного диапазона.

В 2021 году ЕВРАЗ продолжит внедрение новой системы финансовой мотивации на производственных активах Группы. Планируется процесс

внедрения грейдинга в Угольном сегменте, охватить целевой системой оплаты основные подразделения предприятий региона Урал Стального сегмента, а также завершить переход на систему предприятий региона Сибирь Стального сегмента.

Как социально ответственная компания ЕВРАЗ ЗСМК предлагает своим работникам широкий нефинансовый компенсационный пакет, превышающий минимальные требования законодательства и являющийся частью совокупного вознаграждения. В компенсационные пакеты входят программа добровольного медицинского страхования, дополнительное добровольное страхование от несчастных случаев на работе, корпоративная пенсионная программа, бесплатные путевки в оздоровительные учреждения для работников и членов их семей, а также программа сокращения выплат по ипотечным кредитам. Данные льготы распространяются как на постоянных, так и на временных работников, независимо от того, работают они неполный или полный рабочий день. Исключение составляют стажеры и работники, которые работают менее трех месяцев по договору, заключенному на определенный срок. Этим группам работников не предоставляется медицинское страхование, пособие на питание и льготы по ипотеке, а также они не участвуют в программе «Кафетерий льгот».

Подводя итог вышесказанному, следует отметить, что заработная плата представляет собой цену рабочей силы, формируемую на основе объективной оценки вклада работника в результаты деятельности предприятия. Ее размер зависит от установленного минимума заработной платы, сложности труда и квалификации рабочей силы, спроса и предложения на рабочую силу, условий выполнения работы, результатов деятельности предприятия и т.д. Для поддержки металлургических предприятий, помимо материально-технического комплекса, необходимо продолжать модернизировать и совершенствовать систему организации и оплаты труда. Важнейшими направлениями такой оптимизации могут стать: эффективная организация рабочего места; снижение затрат труда на некоторые производственные этапы; рациональное распределение затрат на отдых и т.д. Реализация мероприятий по совершенствованию организации системы оплаты труда позволит повысить эффективность работы предприятий.

#### Библиографический список

1. Бородуля Д.С., Черкашин Д.И. Виды рисков производственной хозяйственной деятельности предприятий и методы их снижения // Актуальные проблемы экономики и управления в XXI веке. сборник научных статей III Международной научно-практической конференции. 2017. С. 313-318.

2. Черникова О.П., Нифонтов А.И., Кушнеров Ю.П. Эффективная система оплаты труда как фактор мотивации шахтерских коллективов // Горный информационно-аналитический бюллетень (научно-технический журнал). 2016. № 6. С. 251-260.

3. Черникова О.П. Методический подход к управлению производи-

тельностью труда работников угольных предприятий // Вестник НГУЭУ. 2015. № 1. С. 355-362.

4. Антоненц В. А., Бедный Б. И. Инновационный менеджмент. Учебник и практикум для СПО. - М.: Юрайт. 2018. - 304 с.

5. Винокур М. Е. Организация производства и менеджмент. Учебно-методический комплекс. - М.: Проспект. 2020. - 168 с.

6. Варламова, Т. П. Финансовый менеджмент / Т.П. Варламова, М.А. Варламова. - М.: Дашков и Ко, 2020. - 304 с.

7. Финансовая отчетность ЕВРАЗ 2019, 2020, электронный ресурс: <https://www.evraz.com/ru/investors/reports-and-results/financial-results/#2020>.

8. Положение «Об оплате труда и премировании работников электросталеплавильного цеха дирекции по рельсовому производству» электронный ресурс: <http://www.profkomntmk.ru/ourwork/document/754--3-.html>

9. Отчеты и результаты ЕВРАЗ 2020, электронный ресурс: <https://www.evraz.com/ru/investors/reports-and-results/#2020>.

УДК 331.2

## **РАЗРАБОТКА ПРЕДЛОЖЕНИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА В ООО «ОК «СИБШАХТОСТРОЙ»**

**Пенькова Е.Ю.**

**Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Черникова О.П.**

*Сибирский государственный индустриальный университет,  
г. Новокузнецк, e-mail: lelya.penkova.90@mail.ru*

В статье рассматривается заработная плата как элемент стимулирования труда, приводится состав заработной платы и система оплаты труда в ООО «ОК «Сибшахтострой» и предлагаются мероприятия, направленные на ее совершенствование.

Ключевые слова: предприятие, мотивация, заработная плата, фонд оплаты труда, производительность труда

Актуальность темы исследования состоит в том, что совершенствование системы оплаты труда является важной ключевой проблемой экономики России, поскольку заработная плата является важной мотивирующей составляющей производственного процесса. От правильной организации системы оплаты труда зависит уровень эффективности производства, поэтому в настоящее время организации стремятся повысить уровень мотивации сотрудников [1].

Согласно мнению зарубежных ученых, термин «оплата труда» определяется как стоимость единицы услуг, в которую оценивается деятельность работника [2].

Согласно ТК РФ «заработная плата (оплата труда работника) – это

вознаграждение за труд в соответствии с его квалификацией, сложностью, количеством, качеством, условиями выполняемой работы. В заработную плату входят компенсационные и стимулирующие выплаты». Компенсационные выплаты представляют собой выплаты, компенсирующие неблагоприятные условия труда, работу в особых климатических условиях, на территории, подвергшейся радиоактивному заражению [3]. К стимулирующим относятся выплаты за определенные количественные и качественные достижения работе. Мотивация персонала компании напрямую зависит от выплачиваемой заработной платы. Грамотные руководители постоянно находятся в поиске эффективной системы оплаты труда.

Методики начисления заработной платы весьма разнообразны, важно выбирать те, которые будут вызывать интерес рабочих и служащих фирмы к росту итогов собственного труда. Крупные ведущие компании дорабатывают существующие системы оплаты труда, привлекая научных специалистов и опытных менеджеров в области оплаты труда. [4-9] Заработная плата устанавливается трудовым договором с учетом действующей системы оплаты труда.

ООО «ОК «Сибшахтострой» – активный участник рынка современного строительства с более чем полувековым опытом. Компания входит в пятерку ведущих строительных организаций Сибири, успешно выполняет все виды проектных, строительного-монтажных и пусконаладочных работ со сдачей объектов под ключ. Кроме того, в спектр ее деятельности входят инженерные изыскания, позволяющие проводить высокоточные геодезические работы с применением программного обеспечения CREDO и квадрокоптеров. За все время работы ОК «Сибшахтострой» участвовала в строительстве и реконструкции 35 шахт (надземных комплексов), 13 угольных разрезов, 30 обогатительных фабрик, 21 завода, 45 объектов социального назначения, построены сотни километров линий электропередачи и десятки электроподстанций.

С 2010 года компания активно развивается, постепенно реализуя курс на диверсификацию в металлургической, нефтехимической, перерабатывающей, деревообрабатывающей отраслях промышленности, выполняя объекты по заказу холдингов АО «ЕВРАЗ ЗСМК», ПАО «СИБУР Холдинг», АО ХК «Сибирский деловой союз», ПАО «НОВАТЭК», ОАО «Полюс Золото», ПАО «Газпром нефть», АО «Ренейссанс Констракшн» и других.

Участие в сложных проектах позволило команде ООО «ОК «Сибшахтострой» не только нарастить производственные мощности, но и набраться достаточного опыта, благодаря которому компания способна выполнять полный комплекс работ.

Как известно, успех любой компании определяет ее коллектив. ООО «ОК «Сибшахтострой» – это мощнейшая синергия компетентных специалистов и рабочих высочайшей квалификации, каждый из которых непрерывно совершенствуется в своем деле. Компания тесно взаимодействует с профессиональными училищами, техникумами, отраслевыми вузами, оказывая поддержку лучшим студентам.

ООО «ОК «Сибшахтострой» обладает мощной производственной ба-

зой, которая включает высокотехнологичное оборудование, благодаря которому производственный процесс максимально автоматизирован, имеет парк современной спецтехники, средства малой механизации. Ежегодно приобретаются образцы современной строительной техники.

Заработная плата в ООО «ОК «Сибшахтострой» состоит из основной (постоянной), компенсационной и стимулирующей частей. Основная часть зарплаты является неизменной, устанавливается работодателем согласно действующей системе оплаты на данном предприятии, не ниже минимального размера оплаты труда. Основная часть зарплаты в ООО «ОК «Сибшахтострой» начисляется за фактически отработанное время или выполненную работу по тарифным ставкам, должностным окладам. Согласно ст. 129 ТК РФ «заработная плата зависит от уровня квалификации, сложности, качества и количества затраченного труда». Компенсационные и стимулирующие выплаты являются переменной частью заработной платы и зависят от гарантий и условий компенсации, установленных государством.

В основе системы оплаты труда ООО «ОК «Сибшахтострой» лежит тарификация всех работ по сложности их выполнения. Уровень операций определяется требуемым профессионализмом персонала для их выполнения. Более сложные операции имеют более высокие тарифные ставки. Но в условиях рыночной экономики дополнительным критерием, определяющим базовую зарплату конкретного человека, является его востребованность на рынке труда, роль в функционировании компании и другие конкурентные преимущества сотрудника.

Заработная плата в ООО «ОК «Сибшахтострой» рассчитывается двумя способами – по отработанному времени или количеству сделанной работы.

В случае повременной формы заработная плата в ООО «ОК «Сибшахтострой» рассчитывается по установленной тарифной ставке (окладу) отработанных на практике часов с учетом квалификации и выполненной работы. Эта форма идеально подходит для руководителей, специалистов, служащих и работы рабочих в производственных помещениях, где результаты личного труда не зависят от работника, а также для установления определенных производственных стандартов.

При сдельной форме оплаты труда заработная плата в ООО «ОК «Сибшахтострой» рассчитывается за количество и качество произведенной продукции, выполненной работы и оказанных услуг. Она применяется в тех видах работ, где возможно обеспечить точный учет количественных и качественных систем показателей для производства продукции (работ, услуг). Кроме того, применяется премиальная форма вознаграждения за определенные достижения.

Внедрение системы поощрений, с учетом результата труда каждого работника способствует повышению производительности труда, улучшению психологического климата в трудовом коллективе [10].

Для повышения эффективности организации труда персонала в ООО «ОК «Сибшахтострой» важно совершенствовать стимулирование труда. Следует отметить, что стимулирование трудовой деятельности ООО «ОК

«Сибшахтострой» приборостроения осуществляется, не только в форме денежной оплаты труда. Руководители предприятия могут использовать и другие материальные стимулы. Предлагается к ежегодному оплачиваемому отпуску выплачивать единовременные выплаты по оплате первой части отпуска, если его продолжительность более 14 дней. Это должно осуществляться один раз в календарном году, но при условии, что сотрудник в течении полугодия не совершал трудовых нарушений (опозданий, прогулов, нарушений техники безопасности).

На предприятии всем сотрудникам, входящим в списочный состав, можно предложить использовать выплаты на такие праздники как: «8 марта», «23 февраля», также выплаты юбилярам 50, 60 лет.

Сотрудники, победившие в конкурсах профессионального мастерства, также должны получить денежные выплаты в виде премий. Одним из важных стимулов для работников ООО «ОК «Сибшахтострой» может быть компенсация расходов на оплату проезда к местам отдыха в период отпуска. Данные выплаты производятся один раз в год. Эти выплаты могут распространяться и на семью сотрудника при условии, если члены семьи не трудоустроены, а несовершеннолетние дети обучаются по дневной программе в высшем учебном заведении. Эта выплата может производиться при оплате ежегодного отпуска.

Для некоторых категорий сотрудников может оплачиваться часть отдыха, при этом работник должен предоставить, необходимые документы. Данное стимулирование применимо как на отдыхе в России, так и за рубежом.

По направлению нормирования труда рекомендуется совершенствование методики нормирования труда на предприятии с использованием компьютерных технологий. Предлагается методика нормирования труда, позволяющая оптимизировать процессы нормирования труда с учетом готовности технологической документации, снижающая временные затраты, повышающая экономическую эффективность всех процессов.

В процессе анализа организации труда в ООО «ОК «Сибшахтострой» определены основные направления для повышения эффективности выполняемых работ, к которым относятся: стимулирование труда, условия и охрана труда, обучение персонала и нормирование труда. Разработанные предложения по совершенствованию организации труда, имеют прикладной характер и могут применяться с целью повышения производительности труда на приборостроительном предприятии. Внедрение полученных результатов исследования может существенно повысить эффективность деятельности ООО «ОК «Сибшахтострой» и создать дополнительные эффекты социально-экономического характера.

Подводя итог, можно сделать следующий вывод: система организации труда ООО «ОК «Сибшахтострой» направлена на то, чтобы поощрять производительность, творчество, исполнительность и инициативу работников, все те качества, которые приводят к эффективному труду и достижению стратегических целей предприятия.

## Библиографический список

- 1 Ольхина А.А. Проблема адаптации персонала к изменениям в организации // Актуальные проблемы экономики и управления в XXI веке. сборник научных статей III Международной научно-практической конференции. 2017. С. 332-335.
- 2 Балтачеева Н.А., Николаева В.А. Совершенствование системы оплаты и стимулирования труда персонала // Донецкие чтения 2020: образование, наука, инновации, культура и вызовы современности. Материалы V Международной научной конференции. Под общей редакцией С.В. Беспаловой. – 2020. - С. 164-165.
- 3 Черникова О.П., Гостинцев З.А. Система социальных гарантий и морально-психологического стимулирования работников угольной отрасли // Промышленное развитие России: проблемы, перспективы. Труды XII Международной научно-практической конференции преподавателей, ученых, специалистов, аспирантов, студентов : В 3 томах. Кафедра экономики предприятия. 2014. С. 135-142.
- 4 Нифонтов А.И., Тюфякова О.П. Модель формирования бюджета затрат на оплату труда филиала-шахты // Социально-экономические и организационные проблемы стабилизации и развития угольной промышленности. Сборник научных трудов. 2006. С. 90-96.
- 5 Углова И.А., Маничкина М.В. Совершенствование оплаты труда на основе системы грейдов // Социальная модернизация: российская специфика и некоторые уроки. Тамбов, 2020. С. 174-198.
- 6 Ферафонтова М.В., Белова Н.М. Направления совершенствования системы мотивации персонала как фактор повышения эффективности системы оплаты труда персонала предприятия // Научный взгляд в будущее. - 2020. - Т. 2. - № 17. - С. 27-31.
- 7 Тюфякова О.П., Нифонтов А.И. Актуальность совершенствования оплаты труда на процессе "Подготовительные работы" шахт ОАО "ОУК "Южкузбассуголь" // Наука и молодежь: проблемы, поиски, решения. Материалы Всероссийской научной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых. Под общей редакцией С.М. Кулакова. 2003. С. 427-429.
- 8 Черемисина Е.В. Совершенствование системы оплаты труда на современных предприятиях // Экономика, бизнес, инновации. сборник статей XIII Международной научно-практической конференции. - Пенза, 2020. - С. 120-124.
- 9 Астафьева Н.В., Дудкина М.А. Современные системы оплаты труда и направления их совершенствования // Человеческий, производственный и сервисный потенциал экономики: глобальные тренды и локальные практики. Материалы Международной научно-практической конференции. - 2020. - С. 50-57.
10. Нифонтов А.И., Кушнеров Ю.П., Черникова О.П. Разработка системы премирования работников горноподготовительных участков угольных шахт // Горный информационно-аналитический бюллетень (научно-технический журнал). 2016. № 2. С. 70-81.

## **МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС: НЕКОТОРЫЕ «РЕЦЕПТЫ» В ПЕРИОД КОВИДНОГО КРИЗИСА**

**Малышева М.А., Тулянкина А.Е.**

**Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Ковалева Е.В.**

*Сибирский государственный индустриальный университет,  
г.Новокузнецк, e-mail: angelina.tul@mail.ru*

В статье рассматриваются проблемы выживания и развития малого и среднего бизнеса в период экономического кризиса, вызванного коронавирусной инфекцией; причины неустойчивости этих предприятий; наиболее пострадавшие отрасли, а также пути и возможности повышения конкурентоспособности, связанные с онлайн-бизнесом, цифровизацией.

Ключевые слова. малый и средний бизнес, ковидный кризис, спрос, цифровизация, маркетинговые и бизнес-стратегии.

О малом и среднем бизнесе, его роли в экономике говорится с начала рыночных реформ. Роль малого и среднего бизнеса состоит в том, что он вызывает здоровую конкуренцию, обеспечивает занятость населения; поставляет на рынок товары и услуги необходимые для удовлетворения потребностей, особенно региональных; обеспечивает нужды крупных предприятий, путем коллаборации.

Малый и средний бизнес – предпринимательство, опирающееся на деятельность небольших фирм, малых предприятий, формально не входящих в объединения.

К субъектам малого предпринимательства относят внесенные в единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации, а также физические лица, состоящие в едином государственном реестре индивидуальных предпринимателей, осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица.

Критериями отнесения предприятий к малому и среднему бизнесу (МСП) являются ограничения по численности работников и их выручке: микропредприятия- до 15 работников, где выручка до 120 млн рублей; малые предприятия- до 100 работников, где выручка до 800 млн рублей; средние предприятия-от 101 до 230 работников, где выручка до 2 млрд рублей

Доля малого бизнеса в объеме ВВП в нашей стране занимает около 20 %, тогда как за рубежом 50 %. В развитых странах поддержка некрупных предприятий является крайне важной для развития экономики. По статистике лишь 3,4 % малых предприятий в России живет более трех лет, остальные закрываются раньше. Темпы роста числа зарегистрированных индивидуальных предпринимателей в нашей стране остаются низкими- ежегодно их число увеличивается на 4 %, в то время как количество ИП, прекративших свою дея-

тельность, увеличивается на 11 %. Федеральная налоговая служба (ФНС) ежегодно в августе выпускает отчет о количестве действующих МСП. По данным ФНС, с августа 2019г. с рынка ушли более 1млн МСП, созданы 870 тыс. МСП. Эта статистика говорит о неустойчивом положении МСП в экономике.

К причинам такой неустойчивости можно отнести: недостаточность начального капитала и собственных оборотных средств; трудности с получением банковских кредитов; нехватка квалифицированных кадров бухгалтеров, менеджеров, консультантов; сложности с получением помещений и крайне высокая арендная плата; ограниченные возможности получения лизинговых услуг; отсутствие должной специальной защищенности и личной безопасности владельцев и работников малых предприятий; высокие ставки налогообложения.

В условиях «ковидного кризиса» МСБ первым принял на себя удар, связанный с ограничительными мерами и падением спроса. В наибольшей мере пострадал сектор малого и среднего бизнеса, ориентированный на предоставление онлайн-услуг. Фактический спрос на услуги индустрий общественного питания, развлечений, туризма, гостеприимства, а также индустрии по уходу за собой (beauty-индустрии) и непродовольственного ретейла в условиях карантина упал в разы. При этом необходимость заработную плату, налоги, социальные взносы, арендные платежи, кредиты банкам и контрагентам за поставки и иные услуги сохранились. Потери в 2020 году превысили 1трлн рублей. В этих условиях фирмы начали искать возможности для сокращения затрат, снижения оттока денежных средств.

Главная статья затрат, которую огромное количество бизнесов начало пересматривать- аренда офисных помещений. Хотя этот «уход» из офиса был в значительной степени вызван правительственными приказами о принудительном закрытии, многие владельцы бизнеса признают, что этот опыт показал им, что удаленная работа - это не просто возможность, а во многих отношениях более эффективный и экономически выгодный подход. Оптимистическая точка зрения состоит в том, что эта негативная ситуация помогла научиться принимать и использовать в ускоренном режиме телеконференции, облачные сервисы и виртуальные глобальные рабочие пространства.

Фокус внимания многих МСБ был также перенесен на онлайн продажи и онлайн присутствие. Для того, чтобы обеспечить развлечения в домашних условиях, многие организации из этого сектора создают онлайн-контент: театры, музеи, бары и даже зоопарки придумывают новые инновационные способы обеспечивать комфорт в домах людей. Тренажерные залы также сталкиваются с необходимостью продолжать поддерживать своих клиентов, размещая бесплатные онлайн фитнес-занятия и предлагая тренировки в режиме реального времени. Такая тенденция способствует ускорению цифровизации нашей экономики.

Предприятия МСБ также изменяли маркетинговые и бизнес-стратегии: отмена оффлайн-рекламных мероприятий и переход в цифровой маркетинг стали наиболее эффективным решением особенно учитывая всплеск исполь-

зования социальных сетей, где показатели вовлеченности потребителей во время пандемии с средним увеличивались на 150 %.

Многие компании начали предоставлять для клиентов дополнительные услуги и преимущества с целью развития лояльности пользователей.

Хотя кризис в той или иной степени затронул все сектора бизнеса, на микроуровне спрос вырос во многих конкретных областях. К ним относятся электронная коммерция, услуги удаленной связи, социальные медиа, средства гигиены, медицинское страхование и другие группы продуктов первой необходимости. Это говорит о том, что любой кризис несет не только потери, но и открывает новые возможности, в том числе и для предприятий малого и среднего бизнеса.

#### Библиографический список

1. Махмутов, «Как коронавирус меняет работу малого и среднего бизнеса» Москва-2020.

2. Поддержка бизнеса в условиях пандемии: предложения бизнес-сообщества. Режим доступа [электронный Интернет-ресурс Garant.ru (URL)]: <http://www.garant.ru/news/1345144/#ixzz6JbID03Gw> (дата обращения 12.05.2020г.)

3. В. Мау Двойной шок: экономический кризис из-за пандемии может пойти не по тому сценарию, к которому готовятся страны. Режим доступа [электронный Интернет-ресурс Forbes.ru (URL)]: <https://www.forbes.ru/biznes/399381-dvoynoy-shok-ekonomicheskij-krizis-iz-za-pandemii-mozhet-poyti-ne-po-tomu-scenariyu-k> (дата обращения 12.05.2020г.)

УДК 331.5(470)

## **РЫНОК ТРУДА: НЕКОТОРЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ**

**Федотова Е.А.**

**Научный руководитель: канд. эконом. наук, доцент Ковалева Е.В.**

*Сибирский государственный индустриальный университет.*

*г. Новокузнецк, e-mail: fecat@mail.ru*

В данной статье приведён анализ рынка труда, выявлены некоторые проблемы его формирования, решение которых обеспечивают возможность стабильного функционирования в современных условиях. Рассматриваются общие тенденции, характерные для современного рынка труда, а также те коррективы, которые внесла пандемия на этот рынок.

Ключевые слова: рынок труда, рабочая сила, современные тенденции рынка труда, демографическая ситуация.

Рынок труда – это система социально экономических отношений,

складывающихся по поводу формирования, потребления, распределения и перераспределения рабочей силы, её найма и оплаты. Отличие этого рынка от других состоит в том, что он регулируется правовыми нормами и законами, в силу того что на нём продаётся специфичный товар – рабочая сила.

Важной характеристикой рынка труда является занятость. Спрос на рынке труда является производным от спроса на товары и услуги производственного и личного назначения. Именно локдаун, связанный с ковидным кризисом, сильно повлиял на рынок труда. По словам главы Минтруда Котякова А.О., в начале пандемии уровень безработицы составлял 4,7 %, в конце 2020 года - 6,4 %. Пик роста числа зарегистрированных безработных пришелся на сентябрь. В России число зарегистрированных безработных с начала пандемии COVID-19 выросло на 1,3 млн. человек. Причина тому - многие компании во время карантина сократили сотрудников или вовсе ушли с рынка[1]. Изменилась структура занятости: не востребованными оказались преимущественно работники сферы услуг (фитнес-центров, ресторанов, туризма и др.) И если даже человек работает дистанционно, это значит, что ему не нужны услуги транспорта (в прежнем объеме), смены одежды, обуви, внешнего вида – всего того, что отражает ментальность мобильного человека. Что также влияет на структуру занятости.

Для российского рынка труда характерным является высокая доля теневой экономической деятельности. Теневой экономикой является неучтенная экономическая деятельность, которая включает в себя: легальную экономическую деятельность, которая не учитывается официальной статистикой и не подвергается налогообложению; противозаконную, преднамеренно скрываемую экономическую деятельность. Такая ситуация на рынке труда, с одной стороны, снижает размеры валового внутреннего продукта, не дает возможности государству проведения эффективной социальной политики. С другой стороны, соглашаясь на получение теневых доходов, человек лишается социальной защиты.

К современным тенденциям рынка труда, действующим в мировом масштабе, следует отнести изменение инфраструктуры бизнеса в рамках третьей промышленной революции и структуры требуемой в национальной экономике рабочей силы; глобализация рынков, происходящая в мировом хозяйстве (в том числе и на рынке труда); снижение покупательной способности населения по всему миру.

Особое место занимают дисбалансы на рынке рабочей силы, к которым относятся: старение трудоспособного населения на фоне снижающейся рождаемости и увеличивающейся продолжительности жизни; повышение демографической нагрузки на занятых в экономике, что затрудняет рост благосостояния; широкомасштабная иммиграция.

Рост экономики подавляется из-за стремительного старения населения. По международным критериям население считается старым, если доля людей в возрастах 65 лет и старше превышает 7 % населения. На начало 2020 года эта доля в структуре населения России составляла 15,5 %, увеличив-

шись за год на 0,5 процентного пункта (15,0 % на начало 2019 года). В женском населении она составила 19,2 %, в мужском населении – 11,1 %.

Повышение пенсионного возраста в России привело к снижению численности населения старше трудоспособного возраста. За 2019 год она снизилась на 3,6 %, составив к началу 2020 года 36,6 миллиона человек (женщины 56 лет и старше, мужчины 61 года и старше) против 38,0 миллиона человек (женщины 55 лет и старше, мужчины 60 лет и старше) на начало 2019 года. Доля населения старше трудоспособного возраста снизилась с 25,9 % до 25,0 % [2].

В российской экономике одновременно перестаёт работать компенсация естественной убыли населения за счёт мигрантов. Уже в 2018 году приток мигрантов, остающихся в стране надолго, достиг минимума. В результате, они смогли перекрыть естественную убыль только на 57 %. Миграция в России за последнее десятилетие в основном обусловлена политическими и экономическими проблемами нашей страны. По последним данным, в 2020 году после введения ограничительных мер, в связи с пандемией коронавирусной инфекции COVID-19, объёмы миграционных перемещений заметно сократились. По данным за январь-июнь 2020 года, в Россию прибыло из других стран на постоянное жительство или длительное пребывание 272,6 тысячи человек, что на 16 % меньше по сравнению с тем же периодом прошлого года (323,6) [3].

На рынке труда сложная ситуация складывается и в сегменте высококвалифицированных специалистов: экономика испытывает серьёзный дефицит работников высокой квалификации. Нехватку связывают с демографией – отложенным влиянием ситуации начала 1990-х годов, когда упала рождаемость. Ещё одну причину объясняют оттоком человеческого капитала за рубеж.

Развитию рынка труда мешает также несоответствие компетенций работников требованиям работодателей. Рынок развивается достаточно быстро, особенно в сферах Digital, Telecom, где постоянно появляются новые профессии. Например, SMM-менеджер, Email-маркетолог, PR-менеджер и др.

Положительной тенденцией российского рынка труда стало за последние годы улучшение гибкости образования. Образовательные технологии показали свою возможность быстро и эффективно адаптироваться под нужды бизнеса. В стране получило развитие онлайн-образование, благодаря которому происходит переподготовка кадров. С гибкостью системы образования связывают возможность в перспективе обеспечить рынок труда квалифицированными специалистами.

Важными факторами развития рынка стало также использование гибких и удалённых графиков работы: высококвалифицированные работники могут получить работу и управлять проектами вне зависимости от места проживания.

Таким образом, указанные тенденции в современной экономике значительно меняют и помогают рынку труда. В наше время это очень важно, потому что рынок является не только источником дохода, но и дает возможно-

сти для самоутверждения человека. Рынок труда как составная часть рыночной экономики представляет собой систему общественных отношений с согласованными интересами работодателей и наемной рабочей силы.

#### Библиографический список

1. Глава Минтруда «Число безработных в России на 2020 год» <https://www.rbc.ru/economics/12/10/2020/5f842fec9a79477029a4c10d>.
2. Демографические итоги 1 полугодия 2020г. <http://www.demoscope.ru/weekly/2020/0867/barom03.php>.
3. Миграция в России, итоги первого полугодия 2020г. <http://www.demoscope.ru/weekly/2020/0871/barom01.php>.
4. Росстат <https://rosstat.gov.ru>.

УДК 65.01

## **АНАЛИЗ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛЕНИЯ В ОРГАНИЗАЦИИ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДАННОГО ПРОЦЕССА**

**Фрыкина Е.С.**

**Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Маркова О.В.**

*АНО ВО «Московский международный университет»,  
г. Москва, e-mail:alena.fr.2018@gmail.com*

В статье рассмотрено проектное управление в организации, проведён анализ на основе которого предложены варианты совершенствования данного процесса на примере свадебного ивент агентства. Рассмотрены актуальные проблемы и особенности проектного менеджмента в современных условиях.

Ключевые слова: проектное управление, анализ, ивент агентство, проект, модель управления, продвижение.

В условиях современного рынка среди компаний с каждым годом ожесточается конкурентная борьба. Лидирующие места занимают те организации, у которых сформирован положительный имидж, причем не только в сознании потребителей и клиентов, но также в сознании партнеров и средств массовой информации.

Для достижения своей цели компании используют различные PR-инструменты, среди которых есть СМИ, глобальная сеть Internet и социальные проекты, куда входит спонсорство, благотворительность и корпоративно-социальная ответственность, и event-мероприятие. Главная новизна event-мероприятий заключается в способе воздействия на аудиторию и достижения поставленных целей.

Благодаря event-мероприятиям компания может заявить о своих ценностях, более точно очертить круг целевой аудитории, привлечь внимание не только к производимым товарам-услугам, но и к себе как к социально актив-

ной организации. Воздействие на целевую аудиторию за счет распространения информации о мероприятии в СМИ колоссально, что, безусловно, экономит бюджеты компании.

Встречаясь на event-мероприятиях, обсуждая его достоинства и уникальность, люди тем самым вместе говорят о бренде (торговой марке), организовавшим это мероприятие, вместе обсуждают его и вместе начинают иметь не только к бренду лояльное отношение, но и к самой компании-организатору. А это значит, формируется определенный имидж компании. В области бизнеса, в социальной и государственной сферах event мероприятия, обладающие ярким содержанием, четкой связью с организацией-инициатором стали известны позднее, а именно с развитием рыночного общества.

В первую очередь необходимо дать определение понятию «проект». Общепринятого понятия категории «проект» на данное время не разработано, существует несколько определений, принятых за рубежом и в России, приведём одно из них.

Проект - это совокупность действий, целью которых является достижение определенного неповторимого по своим характеристикам и особенностям результата, осуществляемых в заранее определенный срок, в 4 пределах лимита необходимых ресурсов (финансовых, кадровых, материальных, тому подобное), а организация его осуществления". Жизнеспособность проекта в максимальной мере зависит от того, насколько точно представлено описание окружения проекта с позиции его взаимодействия с проектом [1].

Для всех проектов характерно наличие нескольких общих признаков, по которым их можно отличить от иных видов деятельности. Рассмотрим эти характеристики.

1. Временность – любой проект ограничен, то есть имеет свое начало и логическое заключение, когда запланированные цели воплощаются в жизнь. В случае если ограничение по времени в проекте отсутствует, то работа над его развитием и реализацией может осуществляться длительное время.

2. Уникальность – проект должен быть неповторимым, не похожим на другие предыдущие продукты и идеи, и порождать новые результаты.

3. Последовательность – любой проект представляет собой последовательные этапы реализации проекта, которые ограничены строгими временными границами и обладают особыми целями и задачами. Лишь осуществление каждого из мероприятий может привести к успешной реализации проекта [2].

Само понятие «управление проектами» подразумевает, что личность при создании и реализации проекта, должна применять свой опыт, знания и умения с целью удовлетворения потребностей и желаний, которые подразумевает проект. Однако удовлетворить эти показатели возможным станет только тогда, когда будет найдено оптимальное сочетание между целями, сроками, затратами, качеством и другими характеристиками проекта.

К основным характеристикам проекта относятся следующие показатели:

- Наличие цели;
- Стратегия решения существующей проблемы;

- Реалистичность задуманной идеи;
- Определенное время;
- Уникальность;
- Инновационность;
- Последовательность реализации;
- Учет возможных рисков;
- Постоянная рефлексия и контроль выполняемых действий.

Управление проектами – сложный интегрированный процесс. При управлении проектом необходимо придерживаться строгой логической последовательности, объединяющей различные области знаний и процессы управления проектами. Если действия не выполняются в какой-то одной сфере, то это влияет и на другую. Поэтому все процессы должны подвергаться тщательной проверке.

Структура системной модели управления проектами выглядит следующим образом:

1. Субъекты управления;
2. Объекты управления;
3. Процессы управления проектами.

Проектная организационная структура управления имеет свои особенности.

Комплексный подход. Привлекаются все необходимые специалисты, находятся нужные ресурсы, прорабатываются цели, ожидаемые результаты.

Концентрация усилий на одном проекте. В таких условиях сотрудники помнят все нюансы, требования и выполняют задачу качественно. Риск совершения ошибок минимален.

Гибкость, возможность оперативно вносить изменения по проекту за счёт того, что внутри проектной структуры хорошо налажена коммуникация, есть проектный менеджер, через которого можно быстро решать важные вопросы.

Повышение личной ответственности сотрудников, которые привлекаются к работе над проектом. Даже у исполнителей — свои задачи, качество выполнения которых влияет на общий результат.

Говоря о современном состоянии российской экономики, главной особенностью, оказывающей влияние на развитие свадебной индустрии, является уровень доходов населения. В кризисное время наблюдается снижение количества заключенных браков, следовательно, и уменьшение спроса на услуги свадебных специалистов. По мере роста доходов спрос на услуги профессиональной организации свадьбы увеличивается.

Основными социокультурными факторами, влияющими на деятельность свадебного агентства, являются:

- 1) динамика численности населения;
- 2) увеличение числа регистрируемых браков;
- 3) нежелание отказа от проведения важных праздников.

Большое влияние на свадебную сферу оказывает активное развитие сети Интернет и социальных сетей, где сконцентрирована большая часть целе-

вой аудитории и представителей свадебной индустрии.

Таким образом, внешняя среда активно влияет на состояние и развитие свадебной индустрии. Особое внимание при разработке программы продвижения свадебного агентства следует уделить социально-культурным особенностям внешней среды и состоянию экономики.

PEST-анализ показал, что основными возможностями внешней среды для свадебного агентства является:

- рост числа регистрируемых браков;
- стремительное развитие SMM;
- использование современных технологий при организации мероприятий;
- рост спроса на услуги свадебного агентства.

Основные угрозы, способные повлиять на деятельность свадебного агентства:

- снижение уровня доходов населения;
- изменения налогообложения в РФ;
- высокая конкуренция на рынке праздничных услуг;
- выбор клиента в пользу самостоятельной организации свадьбы.

Креативная стратегия определяет ключевые особенности построения коммуникации, описывается что и как необходимо рассказать потенциальному клиенту, чтобы привлечь его внимание к товару или услуге, убедить в целесообразности и выгоды совершения покупки.

Креативная стратегия и идея программы продвижения будут проследиваться во всей программе продвижения и помогут сформировать положительное мнение о компании.

Программы продвижения будет включать в себя следующие инструменты.

1. Брендинг – средство маркетинговых коммуникаций, предполагающее деятельность по формированию предпочтения продукции на основе создания бренда товара, включающего в себя товарный знак, логотип, дизайн упаковки, фирменный стиль.

2. Event-маркетинг – комплексная организация мероприятий, направленная на продвижение марки, продукта компании, товара или услуги, с помощью ярких и запоминающихся событий. Будет организовано мероприятие для невест «Weddingparty».

3. Стимулирование сбыта – мероприятия, направленные на побуждение клиентов, посредников и продавцов к совершению покупки или продаже товаров, или услуг.

4. Прямой маркетинг – это комплекс мероприятий, с помощью которых компания успешно выстраивает прямые маркетинговые коммуникации персонально с каждым потребителем своих товаров и услуг и устанавливает с ними длительные взаимовыгодные отношения.

5. Интернет-продвижение. Поскольку предприятие не обладает ресурсами для проведения масштабной рекламной кампании, следует сосредоточить усилия на менее затратных способах продвижения.

С целью оценить текущее состояние системы управления проектами необходимо определить степень зрелости компании, это позволит найти проблемные места, решение которых увеличит эффективность.

Главная отличительная черта между зрелыми и незрелыми организациями – это степень постоянного мониторинга возможностей и состояния проекта, что дает преимущество во времени, т.к. зрелая система управления проектами способна относительно рано обнаружить несоответствия и скорректировать их.

Таким образом, все компании должны стремиться к пятому, самому высшему уровню, который позволит системе управления проектами функционировать максимально эффективно.

Можно выделить следующие мероприятия для совершенствования управления проектами.

1. Инвестиции в подготовку специалистов по управлению проектами как ответ на будущие изменения (образование, тренинги и сертификация).

2. Умение принятия лучших решений в изменяющихся условиях.

3. Вызовы, связанные с коммуникациями в глобальных виртуальных командах.

4. Искусственный интеллект Искусственный интеллект оказывает все больше влияния в любой сфере. Сегодня отчетливо видны результаты его реализации: чат-боты, смарт-устройства, автопилоты, программы анализа вариантов решений, суперкомпьютеры и многое другое.

5. Важность информации. Сегодня мы имеем возможность собирать огромные объемы данных. Все они требуют применения в проекте.

Для того чтобы управление ресурсами было максимально эффективным, необходимо организовать постоянную поэтапную логическую работу, которая поможет обеспечить продуктивную деятельность каждого участника команды. Также необходимо сформулировать задачи, которые будут способствовать достижению желаемой цели. Еще одним важным моментом является постановка количественных и качественных показателей, отражающих желаемые результаты.

#### Библиографический список

1. Афонин, А. М. Управление проектами: учебное пособие / А.М. Афонин, Ю.Н. Царегородцев, С.А. Петрова. - Москва: Форум, 2020. - 184 с.

2. Управление проектами: учебник и практикум для среднего профессионального образования / А. И. Балашов, Е. М. Рогова, М. В. Тихонова, Е. А. Ткаченко; под общей редакцией Е. М. Роговой. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 383 с. [Электронный ресурс]: <https://urait.ru/viewer/uvpravlennie-proektami-433304> - page/1.

3. Верзух, Э. Управление проектами: ускоренный курс по программе MBA / Э. Верзух. - М.: Диалектика, 2019. - 480 с.

4. Вольфсон Б.Л. Гибкое управление проектами и продуктами. СПб.: Питер, 2019. – 141 с.

5. Гонтарева, И.В. Управление проектами / И.В. Гонтарева, Р.М. Нижегородцев, Д.А. Новиков. - М.: КД Либроком, 2018. - 384 с.

УДК 331.528(470)

## **ПРОБЛЕМЫ ЗАНЯТОСТИ В РОССИИ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ**

**Чубова Д.О.**

**Научный руководитель: Бобко Т.В.**

*Сибирский государственный индустриальный университет,  
г. Новокузнецк, e-mail: diana.chubova@mail.ru*

В статье рассматриваются проблемы занятости в российской экономике, связанные с коронавирусом кризисом: изменение структуры безработицы; направления миграционного потока; меры экономической политики государства, направленные на сокращение издержек на поиск («Теория поиска»).

Ключевые слова: занятость, безработица, рынок труда, уровень безработицы, центр занятости, миграция, затраты на поиск, коронавирусный кризис.

Исследование занятости в России позволяет выявить проблемы, влияющие на рынок труда, создающие диспропорции в народном хозяйстве. Занятость – ключевая позиция в экономике. От нее зависит покупательная способность населения, а значит, и рост производства. Важной характеристикой занятости является безработица.

Безработица – это социально-экономическое явление, при котором часть экономически активного населения не может найти работу.

В апреле 2020 года, когда люди теряли работу массово, правительству пришлось экстренно реагировать. Во-первых, весь процесс регистрации перевели в дистанционный режим. Во-вторых, увеличили размер максимального пособия до 12.130 рублей, а минимального подняли до 4.500 рублей. В-третьих, повышенные выплаты безработным продлили до октября. Встать в центр занятости можно через сайт «Работа в России» ([www.trudvsem.ru](http://www.trudvsem.ru)), предоставив заполненное заявление. Сайт «Работа в России» — это государственная информационная система, созданная Федеральной службой по труду и занятости. На ней заявлялось 1,3 миллиона актуальных вакансий на момент пандемией. Важнейшей задачей сайта в период начала возникновения коронавирусного кризиса было оперативное оформление статуса и пособия по безработице.

В связи с пандемией доля безработных значительно выросла. В 2017 году доля безработных составляла 5,1 %, в 2018 году показатель стал равен 4,8 %, в 2019 году коэффициент снизился до 4,6 %. Рассмотрим более детально динамику безработицы в 2020 году в связи с влиянием пандемии на рынок труда (таблица 1).

Таблица 1 – Динамика безработицы на период с февраля по октябрь 2020 года

Месяц	Безработные, тыс. человек	Уровень без- работицы, %	Сравнение показателей 2020 года с 2019 годом (+, -)	
			Безработные, тыс. человек	Уровень без- работицы, %
Февраль	3425	4,6	-230	-0,3
Март	3485	4,7	-33	0,0
Апрель	4286	5,8	732	1,1
Май	4513	6,1	1111	1,6
Июнь	4606	6,2	1272	1,8
Июль	4731	6,3	1367	1,8
Август	4808	6,4	1550	2,1
Сентябрь	4777	6,3	1406	1,8
Октябрь	4694	6,3	1218	1,7

Из приведенной таблицы видно, что показатели начали резко повышаться с марта по август в связи с введением жестких мер для подавления роста заболевших. Из-за этих мер многим компаниям пришлось сократить сотрудников ввиду отсутствия прибыли, а также уйти с рынка.

Изменилась также структура безработицы. Так, например, в 2018 году больше всего в Кузбассе нужно было водителей, машинистов, врачей. Много заявок было в сфере образования, строительства и горнодобывающих отраслей.

В 2020 году лидируют по предложениям работы в сфере IT, медицины, экономики и менеджмента, управления строительством, юриспруденции. Почти не требуются специалисты: рекламные агенты, повара и официанты, продавцы и кассиры, парикмахеры и визажисты, секретари и администраторы. В период пандемии резко вырос спрос на низкоквалифицированных специалистов. Самой востребованной профессией в мае-апреле стала профессия врача. Второй наиболее популярной профессией оказался грузчик, третьей – программист, а следующими – разработчик программного обеспечения и водитель.

Исторически важную роль на рынке труда в России играет миграция. Миграционное движение – это перемещение граждан внутри государства или через международную границу, покинув свое место жительства, в целях заработка или других личных потребностей. Мигрантский труд является дополнением к национальному рынку труда и его интегративной частью, поэтому невозможно убрать мигрантов. Специфика труда мигрантов в российской экономике состоит в том, что они занимают малоквалифицированные рабочие места, работать на которых россияне не хотят. Пандемия и закрытые границы привели к трансформации рынка труда в России. В 2020 году в стране убыло 2-2,5 миллионов мигрантов в связи с коронавирусом, из-за которого иностранным и иногородним пришлось вернуться на родину.

Экономике нужен не просто работник, а работник высокопроизводи-

тельный и мотивированный. Идеальной является ситуация, когда человек работает на максимуме своих способностей за максимальную зарплату. В реальности так не получается, потому что человек боится потерять даже «плохую» работу. Он продолжает трудиться с низкой производительностью на неподходящем для себя рабочем месте вместо того, чтобы искать другую работу. Для экономики в целом такое поведение – проигрыш, потому что качество работы и производительность такого сотрудника будут низки.

В свою очередь, поиск работы с препятствиями, связанный с временем и ресурсами, затраченными на взаимный поиск покупателей и продавцов, можно рассматривать как помехи для рыночного механизма, которые не позволяют рыночному механизму немедленно уравнивать спрос и предложение даже в условиях совершенной конкуренции. «Теория поиска» (search theory) была разработана Питером Даймондом, Дейлом Мортенсенем и Кристофером Писсаридесом. За этот труд ученые в 2010 году получили премию памяти А. Нобеля. Она может быть применена, в том числе, и к рынку труда, где наемный работник ищет соответствующее его квалификации предложение о найме, а работодатель ищет работника требуемой квалификации.

Из-за наличия затрат на поиск (search costs) на рынке труда, например, спрос будет иметь место со стороны только некоторых работодателей, в то время как многие наемные работники не смогут найти свободные вакансии, хотя они и существуют, но по другой специальности или в другом городе. Таким образом, на рынке труда могут одновременно наблюдаться безработица и свободные вакансии. Используя меры экономической политики, проводимой государством, можно по возможности сократить издержки на поиск на тех рынках, где они высоки.

Важнейшей задачей государства является поддержание минимального уровня безработицы и достижение наиболее полной и эффективной занятости населения как социальной гарантии для человека. В каждом конкретном случае эти методы будут разными. Например, в случае с фрикционной безработицей – усовершенствование системы информационного обеспечения рынка труда; создание специальных служб для этого; со структурной безработицей – создание возможностей для переподготовки и переквалификации безработных; поддержка частных и государственных служб, которые этим занимаются; с циклической безработицей – проведение стабилизационной политики; создание дополнительных рабочих мест государством. Безработицу невозможно ликвидировать, но она может быть сведена к естественному уровню. Решение проблемы безработицы носит сложный характер, и государство не может разрешить эти проблемы, не затрагивая других их частей и не учитывая специфику России.

#### Библиографический список

1. Федеральная служба государственной статистики: официальный сайт [Электронный ресурс] // Статистическая характеристика безработицы. – Электрон. дан. – 2020. – Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/> (дата обращения

ния: 4.12.2020).

2. Экономическая теория: учебник для вузов / В. Ф. Максимова [и др.]; под общей редакцией В. Ф. Максимовой. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва: Издательство Юрайт, 2020. - 592 с. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-534-12547-4. - Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/447913> (дата обращения: 16.12.2020).

3. Российская общественно-политическая и деловая ежедневная газета: официальный сайт [Электронный ресурс] // Экономические статьи. – Электрон. дан. – 2020. – Режим доступа: <https://iz.ru/> (дата обращения: 10.12.2020)

УДК 504.75.05

## **ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

**Зайцева Е.А., Шарапова Ю.С.**

**Научный руководитель: канд. хим. наук Вторушина А.Н.**

*Национальный исследовательский Томский политехнический университет,  
г. Томск, e-mail: [yss24@tpu.ru](mailto:yss24@tpu.ru)*

Современная ситуация, связанная с эксплуатацией большого количества предприятий металлургии, химии, увеличение количества автотранспорта, приводит к ухудшению здоровья населения. Статья посвящена анализу качества воздушной среды, источников выбросов загрязняющих веществ в сопоставлении с динамикой численности населения.

Ключевые слова: экологическая безопасность, здоровье населения, выбросы вредных веществ, предельно допустимая концентрация, окружающая среда.

Высокий техногенный уровень Кузбасса, ежегодное увеличение объемов добычи полезных ископаемых, наличие крупных электростанций, интенсивная работа предприятий металлургии, химии, машиностроения, увеличение автотранспорта – все это не лучшим образом сказывается на общем экологическом состоянии края. В свою очередь, экологическая обстановка оказывает большое влияние на здоровье и благополучие населения, например, по данным ВОЗ продолжительность жизни на 30-40 % определяется качеством окружающей среды.

Динамика изменения численности населения региона говорит о существовании комплексных проблем. По данным Росстата [1] и ЕМИСС [2], несмотря на увеличение ожидаемой продолжительности жизни населения Кузбасса и снижения уровня смертности в регионе (таблица 1), численность населения Кемеровской области постепенно сокращается. Это связано и с социальными условиями развития общества, однако нельзя не учитывать влияние состояния окружающей среды региона на динамику численности населения.

Таблица 1 - Изменение численности населения по Кемеровской области

Годы	Количество жителей	Число умерших за год	Ожидаемая продолжительность жизни населения	
			Женщины	Мужчины
2014	2 734 075	39 763	74.06	61.64
2015	2 724 990	39 355	74.32	62.32
2016	2 717 627	38 872	74.73	62.72
2017	2 708 844	38 151	74.9	63.68
2018	2 694 877	38 748	74.88	63.66
2019	2 674 256	37 882	75.11	64.32

При анализе статистических данных по смертности населения можно видеть, что основными заболеваниями, приводящими к гибели, являются заболевания системы кровообращения и злокачественные новообразования (рисунок 1). Факторами провоцирующими данные виды заболеваний могут быть: употребление алкоголя, курение, неправильное питание, неактивный образ жизни, генетические и различные инфекционные заболевания, в том числе и влияние некачественной среды, в первую очередь загрязненного воздуха.

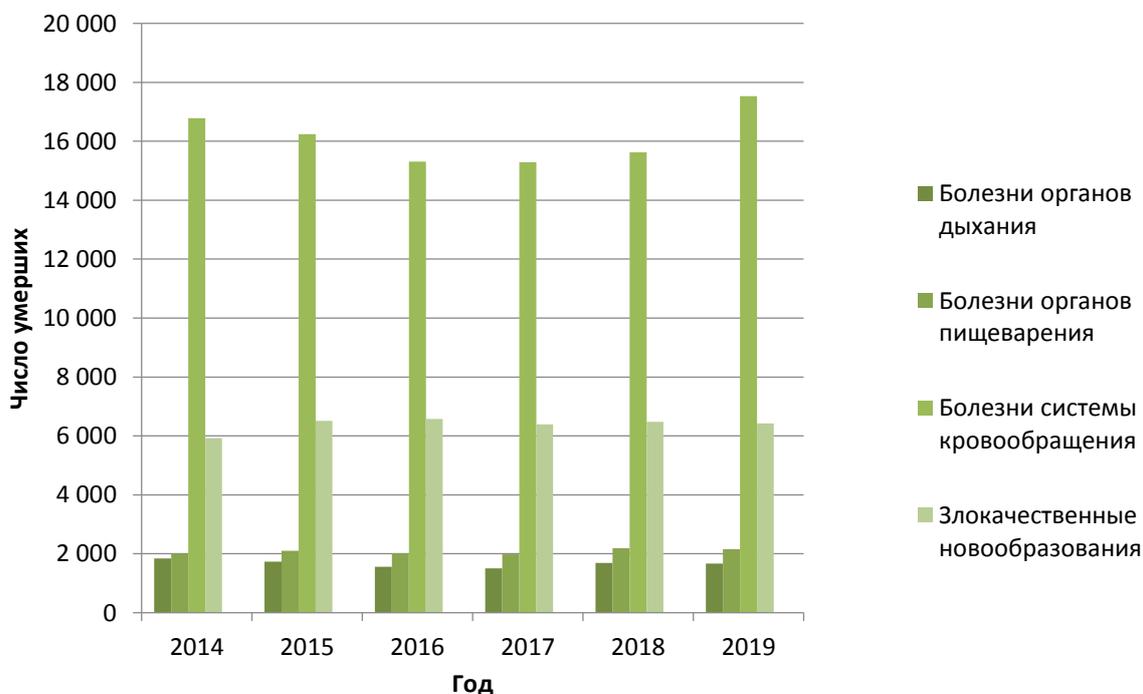


Рисунок 1 - Число умерших по видам заболеваний в Кемеровской области за период 2014-2019г.

По оценкам Росприроднадзора [3] основной вклад в загрязнение воздушной среды в Кемеровской области вносят предприятия по добыче полезных ископаемых (рисунок 2).

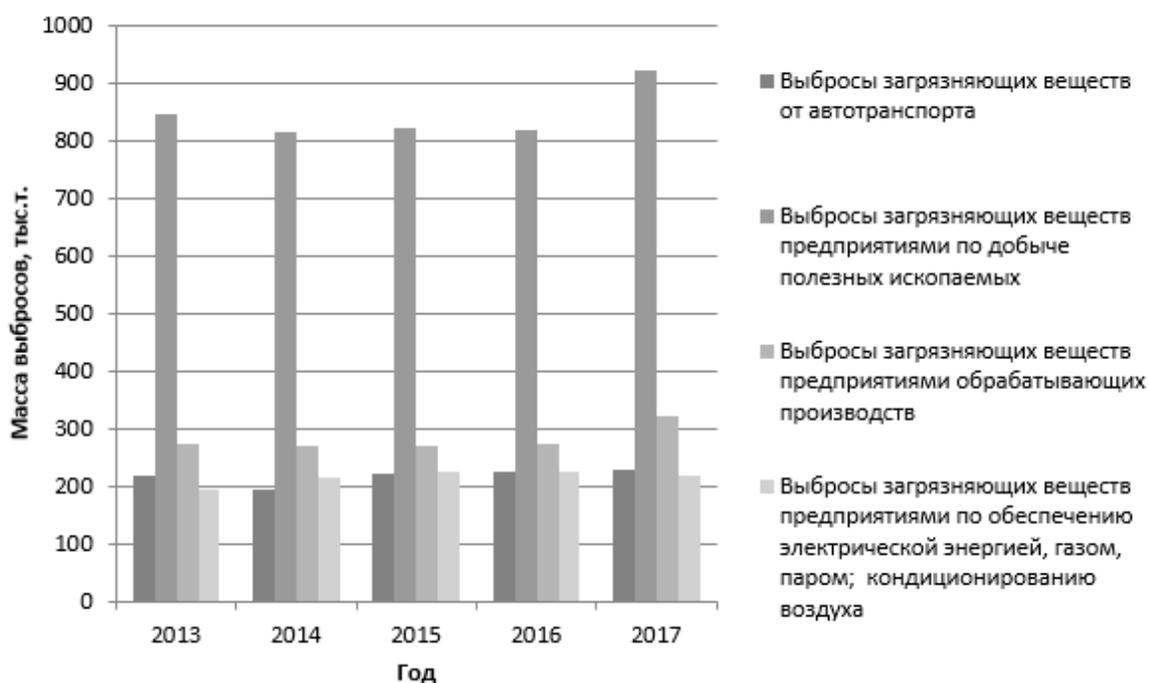


Рисунок 2 - Динамика выбросов загрязняющих веществ от основных источников в регионе за период 2013-2017г.

Большая часть добывающих и перерабатывающих предприятий сосредоточена в центральной части области – город Кемерово, а также на юге, вблизи крупных городских поселений, таких как: Новокузнецк, Белово, Прокопьевск, где сосредоточена основная часть населения региона. Также качество воздушной среды в городских условиях зачастую зависит от численности и правильной организации движения транспорта. Кемеровская область занимает 43 место по числу собственных легковых автомобилей на 1000 человек населения по субъектам РФ в 2019 г.

В общем объеме выбросов доля от передвижных источников (автомобильного и железнодорожного транспорта) составляет около 13,5 %. Численность легковых автомобилей по Кемеровской области (на 1000 человек населения) за последние 20 лет увеличилась более чем в 3 раза.

Согласно статистическим данным ЕМИСС [2] суммарный выброс загрязняющих веществ в атмосферный воздух от автотранспорта за 2012-2018 годы увеличился с 205,4 тыс. т. до 234,5 тыс. т. Основными загрязняющими веществами, поступающими от автотранспорта в атмосферу являются оксид углерода (более 170 тыс.т/год), диоксид азота, а также летучие органические соединения (рисунок 3).

Анализ данных показывает, что наибольшие объемы выбросов загрязняющих веществ автотранспортом пришлось на 2018 год.



Рисунок 3 - Объем выбросов вредных веществ в атмосферный воздух от автомобильного транспорта по Кемеровской области

В целом по ежегодным отчетам Департамента природных ресурсов и экологии Кемеровской области [4] по г. Кемерово среднегодовые концентрации по всем загрязняющим веществам, кроме бенз(а)пирена и диоксида азота, не превышают установленных норм (таблица 2).

Таблица 2 - Среднегодовые концентрации загрязняющих веществ в г. Кемерово в долях ПДК

Наименование загрязняющего вещества	Год				
	2015	2016	2017	2018	2019
бенз(а)пирен	2,1	2,1	3,1	3,4	2,7
диоксид азота	1,5	1,0	1,0	0,8	1,1
аммиак	0,6	0,6	0,8	0,6	0,7
формальдегид	0,7	0,6	0,6	0,6	0,6
оксид углерода	0,3	0,3	0,3	0,5	0,4
взвешенные вещества	0,4	0,3	0,3	0,2	0,3
оксид азота	0,6	0,4	0,4	0,3	0,2
водород хлористый	0,3	0,3	0,2	0,2	0,1
сажа (углерод)	0,8	1,0	0,1	0,1	0,1

По представленным данным можно видеть, что за пятилетний период (2015-2019 годы) среднегодовая концентрация бенз(а)пирена увеличилась в 1,3 раза; диоксида азота – снизилась в 1,4 раза; оксида углерода – существенно не изменилась, варьировалась в пределах 0,3-0,5 ПДК. Атмосферные осадки за этот период имели в 78 % случаев нейтральную, в 19 % случаев – слабощелочную, в 3 % случаев – равновесную реакции.

Основными ЗВ в воздушной среде города являются бенз(а)пирен, ди-

оксид азота, аммиак и формальдегид.

Бенз(а)пирен может стать причиной онкологических заболеваний. Данное соединение опасно своей способностью накапливаться в тканях тела, так, преимущественно он концентрируется в жировой ткани и костях, плохо подвержен выведению из организма.

Диоксид азота, воздействуя на слизистые оболочки, вызывает нарушение работы органов дыхания, а при длительном влиянии бронхит и эмфизему.

При ингаляционном поступлении формальдегида появляется раздражение верхних дыхательных путей, слизистой оболочки глаз, спазм и отёк гортани, кашель, одышка, бронхит, пневмония. При попадании на кожу наблюдается дерматит, коагуляционный некроз кожи.

Большую угрозу аммиак несет при вдыхании. Аммиак вызывает сильный кашель, удушье. Поражаются глаза и дыхательные пути, при высоких концентрациях возможен смертельный исход. При длительном воздействии наблюдаются катар верхних дыхательных путей, расстройство пищеварения, ослабление слуха.

Источниками данных компонентов могут быть автомобильные выхлопы, предприятия обрабатывающих производств, отходы металлургических производств.

Мероприятия для снижения поступления данных веществ в атмосферу:

1. В целях снижения влияния выбросов автотранспорта осуществляется озеленение придорожных газонов улично-дорожной сети и выполняются работы по омолаживанию старовозрастных деревьев и кустарников;
2. Модернизация использования и обслуживания производственных систем металлургических производств и обрабатывающих предприятий;
3. Создание и выпуск новых видов продукции с учетом требований повторного ее использования для металлургических предприятий;
4. Использование более эффективных методов очистки и усиление констоля за работой очистных устройств;
5. Усовершенствование горелочных устройств, рециркуляция продуктов сгорания, сжигание топлив с малыми избытками воздуха для металлургических предприятий.

Таким образом, в работе было показано, что проблема загрязнения атмосферного воздуха остается в числе приоритетных проблем, оказывающих непосредственное влияние на здоровье населения Кемеровской области. Выбросы загрязняющих веществ от предприятий по добыче полезных ископаемых, обрабатывающих производств, предприятий по обеспечению электрической энергией, газом и паром; кондиционированию воздуха с каждым годом растут. В Кузбассе ежегодно принимается региональная целевая программа «Экология и природные ресурсы Кемеровской области». Она является составной частью закона о бюджете области. На ее финансирование выделяются сотни миллионов рублей. Областные природоохранные мероприятия включают в себя развитие системы мониторинга окружающей среды, проведение научных исследований, развитие особо охраняемых территорий, вос-

питания и образования в поддержку общественного экологического движения, выделение средств из бюджета на более современные методы очистки.

#### Библиографический список

1. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Кемеровской области – Кузбассу [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://kemerovostat.gks.ru/folder/38669>.
2. ЕМИСС Государственная статистика [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.fedstat.ru/indicator/42723>.
3. Росприроднадзор Федеральная служба по надзору в сфере природопользования [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://rpn.gov.ru/regions/42/intro/>.
4. Департамент природных ресурсов и экологии Кемеровской области. Доклад о состоянии и охране окружающей среды Кемеровской области – Кузбасса в 2019 году [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://ecokem.ru/wp-content/uploads/2020/02/doclad\\_2019.pdf](http://ecokem.ru/wp-content/uploads/2020/02/doclad_2019.pdf).

УДК 338.242

## ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВИРТУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИИ

**Бареева И.А., Пустобаева Н.П.**

**Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Бареева И.А.**

*Пензенский государственный университет,  
г. Пенза, e-mail: [pustobaeval1303@mail.ru](mailto:pustobaeval1303@mail.ru)*

В условиях современной экономики роль виртуальных предприятий существенно возрастает. Реагируя на изменения, предприятия ищут новые формы сотрудничества, и новые формы управления. На основе современных информационных технологий, создаются системы реорганизации существующих предприятий и принципиально новые типы организаций – виртуальные.

Ключевые слова: виртуальные предприятия, перспективы, экономика, предприятия в России, развитие бизнеса в России.

Сущность новой экономики, возникающей в информационном обществе, выражается следующими пунктами: эффективность, конкурентоспособность и процветание компаний зависят не только от чисто экстенсивных ресурсов, но и от эффективности их организации и управления, наличия развитых средств коммуникации и кооперации с клиентами и партнерами, объема и качества, накопленных сотрудниками профессиональных знаний и умений и возможностей их интенсивного использования.

Постепенно предприятия понимают, что они будут развиваться только тогда, когда их деятельность будет тесно связана с помощью современных

технологий, в том числе и интернетом. Так появляется понятие «виртуальное предприятие».

Это определяет актуальность данной темы, посвященной попытке охарактеризовать деятельность виртуальных предприятий и выявить их особенности.

Целью исследования является анализ современных виртуальных организаций.

Для достижения поставленной цели требуется решить следующие основные задачи:

- исследовать понятие виртуального предприятия и его достоинства;
- изучить перспективы виртуальных предприятий;
- проанализировать виртуальные предприятия в России

«Виртуальное предприятие – это добровольная временная форма кооперации нескольких, как правило, независимых партнеров (предприятий, институтов, отдельных лиц), обеспечивающая благодаря оптимизации системы производства благ большую выгоду клиентам»[1].

Целью виртуальной организации считается получение прибыли путем максимального удовлетворения нужд и потребностей покупателей в товарах быстрее и лучше конкурентов. Данная цель присуща всем ориентированным на рынок предприятиям, но виртуальные предприятия достигают этого за счет объединения ресурсов партнеров и ориентируются на выполнение определенных рыночных заказов вплоть до удовлетворения определенных запросов конкретных заказчиков.

Главным достоинством виртуальных организаций является возможность выбирать и использовать наилучшие ресурсы, знания и способности с наименьшими временными затратами. Из этого достоинства и самой виртуальной организации вытекают основные конкурентные преимущества и возможности виртуальных предприятий (рисунок 1).

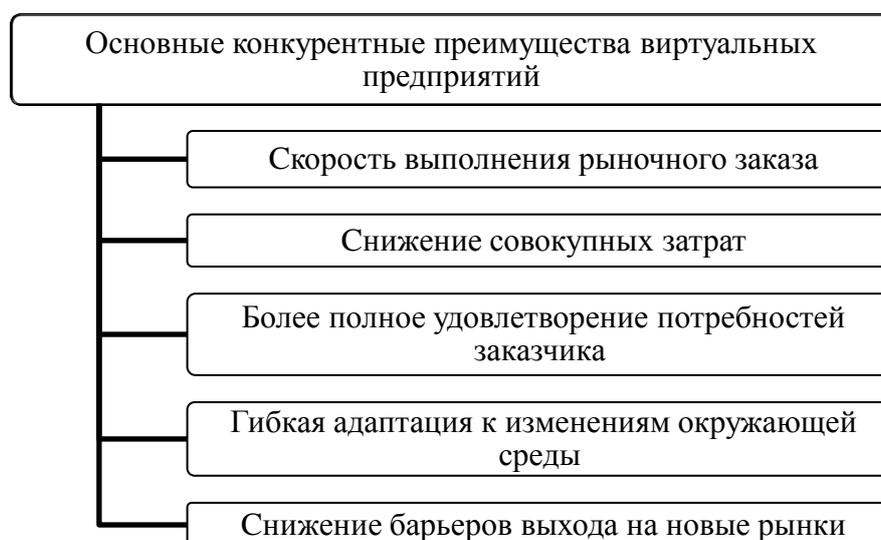


Рисунок 1 – Основные конкурентные преимущества виртуальных предприятий

При этом основными характеристиками виртуальных предприятий можно считать: автономность, гибкость, открытую распределенную структуру и узкую специализацию членов сети, приоритет горизонтальных связей, высокий статус информационных и кадровых средств интеграции.

Создание виртуального предприятия означает интеграцию производственных возможностей, уникального опыта и передовых технологий ряда предприятий [4]. Виртуальное предприятие может рассматриваться как своего рода предприятие над предприятиями, объединяющее цели, традиции, ресурсы, и опыт нескольких предприятий при разработке инновационных проектов или при производстве продукции международного уровня.

Одним из российских примеров формирования виртуального предприятия является Межрегиональный центр промышленной субконтракции и партнерства.

Система содержит базу данных производственных возможностей промышленных предприятий, структурированную с использованием принятых в ЕС классификаторов и детализированных до уровня отдельного производственного процесса, а также базу данных поступающих заказов и информацию о предприятиях-заказчиках и их требованиях к потенциальным партнерам.

Такие базы объединены автоматизированной системой поиска, благодаря которой можно свободно найти поставщика, производственный заказ, разместить информацию о своем предприятии на основе имеющегося классификатора. Сайт является своего рода «доской объявлений», на которой предприятия размещают соответствующую информацию. В этом случае он не является центром планирования и управления, так как такие функции лежат непосредственно на участниках, которые установили партнерские отношения в рамках промышленной кооперации.

В Санкт-Петербурге по заказу Комитета экономического развития, промышленной политики и торговли Администрации Санкт-Петербурга в 2004 году была разработана электронная информационная система субконтрактинга (ЭИСС) и информационная система субконтрактинга (ИСС).

Функциями ЭИСС являются предоставление единой платформы для получения, обработки, хранения и обновления информации; организация инструмента обмена информацией; механизм поиска поставщиков и заказчиков продукции промышленного назначения.

ИСС содержит сведения о производственных возможностях промышленных предприятий в базе данных, электронную базу данных мониторинга (ЭБДМ), которая обновляется в соответствии с изменениями производственных возможностей и текущей загрузки предприятий (рисунок 2).

Актуальность информации обеспечивается сотрудниками служб кооперированных поставок на предприятиях, которые формируют потребности предприятий в субконтрактинговых услугах при помощи передачи формализованных данных.

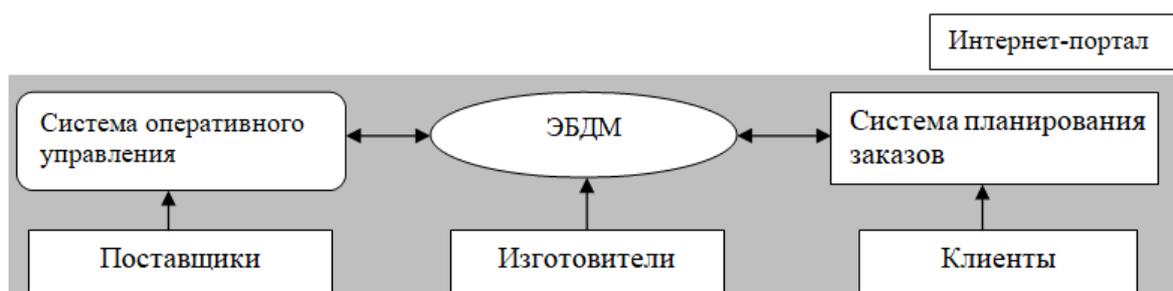


Рисунок 2 - Ядро информационной системы субконтрактинга

Таким образом формирование единой информационной среды в рамках развития субконтрактинга помогает усилить связи научно-технической и производственной сфер экономики; внедрить эффективные механизмы ресурсного обеспечения и управления разделением рисков для малых и средних производственных предприятий, цепочек кооперированных поставок и инновационных процессов; углубить специализацию и расширение кооперации промышленных предприятий, усиление связи предприятий малого и крупного научно-производственного бизнеса.

#### Библиографический список

1 Бареева, И. А. Динамика развития малого предпринимательства в Пензенской области / И. А. Бареева, Д. А. Неволин // Управление экономикой, системами, процессами: сборник статей IV Международной научно-практической конференции. – Пенза: РИО ПГАУ, 2020. – С. 30-32.

2 Катаев А.В. Виртуальные бизнес-организации / А.В. Катаев // СПб.: Изд-во Политехнического университета. – 2015. – С. 120.

3 Коса, С. С. Развитие методов и форм коммерциализации вузовских инноваций в малых инновационных предприятиях / С. С. Коса, И. А. Бареева // Инициативы молодых – науке и производству. сборник статей Всероссийской научно-практической конференции для молодых ученых и студентов. Пенза, 2020. С. 106-110.

4 Морозова, И.А. и др. Экономика в сетях виртуальности / И.А. Морозова, Е.Ю. Леонтьева, А.И. Сметанина // ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика. – 2014. – №6. – С. 117-126.

5 Фоменко, Н. М. Виртуальные предприятия и анализ факторов эффективности их использования / Н. М. Фоменко, Е. Н. Ефимов // Молодой ученый. – 2015. – № 10 (10). – С. 134-137.

## РАСЧЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВОЗДЕЛЫВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ КУЛЬТУР

Данилова В.И., Стефаненко А.Н.

Научный руководитель: канд. пед. наук, доцент Комарова Е.А.

*Волгоградский государственный аграрный университет,  
г. Волгоград*

В статье рассматривается анализ показателя экономической эффективности сельскохозяйственного производства, отражающего результативность производства. В качестве примера взяты результаты опыта с сортами ярового ячменя, взятых при возделывании двух разных предшественников.

Ключевые слова: себестоимость продукции, стоимость валовой продукции, расчетная прибыль и рентабельность.

Судить об экономической эффективности становится возможным благодаря расчёту таких показателей, как. Анализ этих показателей позволяет сделать вывод о целесообразности затрат и об экономичности выполненной работы.

Рассмотрим в качестве примера данные таблицы 1. В ней приведены результаты опыта с сортами ярового ячменя Ергенинский 2, Волгоградский 08, Волгоградский 12, которые возделывались по двум предшественникам: озимой пшенице и нуту. Расчёт проводился по формулам:

$$С_{вп} = Ц_{р} * У,$$

где  $С_{вп}$  - стоимость валовой продукции с 1га, руб;

$Ц_{р}$  - цена реализации;

$У$  – урожайность.

$$С = \frac{\Pi_{и}}{У},$$

где  $С$  – себестоимость;

$\Pi_{и}$  - производственные издержки;

$У$  – урожайность.

$$Р_{п} \text{ (руб. на 1т)} = Ц_{р} - С,$$

где  $Р_{п}$  (руб. на 1т) - расчётная прибыль, руб. на 1т;

$Ц_{р}$  - цена реализации;

$С$  – себестоимость.

$$Р_{п} \text{ (руб. на 1га)} = С_{вп} - \Pi_{и},$$

где  $Р_{п}$  (руб. на 1га) - расчётная прибыль (руб. на 1га),

$С_{вп}$  - стоимость валовой продукции;

$\Pi_{и}$  - производственные издержки.

$$Р = \frac{Р_{п} \text{ (руб.на 1га)}}{\Pi_{и}} * 100,$$

где Р - рентабельность, %;

Рп (руб. на 1га) - расчётная прибыль, руб. на 1га;

Пи - производственные издержки.

Благодаря произведенным вычислениям мы можем сделать выводы об экономической эффективности.

Таблица 1 - Экономическая эффективность возделывания ярового ячменя в зависимости от изучаемых агроприёмов (предшественника)

Показатели	Варианты опыта		
	Ергенинский 2	Волгоградский 08	Волгоградский 12
	Озимая пшеница		
Урожайность, т /га	1,28	1,19	1,43
Прибавка урожая на 1 га, т	0	-0,09	0,15
Производственные издержки на 1га, руб.	5350	5420	5440
Себестоимость 1т, руб.	4180	4555	3804
Цена реализации, руб.	9400	9400	9400
Стоимость валовой продукции с 1га, руб.	12032	11186	13442
Расчётная прибыль, руб. на:			
1т	5220	4845	5596
1га	6682	5766	8002
Рентабельность, %	125	106	147
	Нут		
Урожайность, т /га	1,40	1,28	1,50
Прибавка урожая на 1 га, т	0	-0,12	0,10
Производственные издержки на 1 га, руб.	5350	5420	5440
Себестоимость 1т, руб.	3821	4234	3626
Цена реализации, руб.	9400	9400	9400
Стоимость валовой продукции с 1га, руб.	13160	12032	14100
Расчётная прибыль, руб. на:			
1т	5579	5166	5774
1га	7810	6612	8660
Рентабельность, %	145	121	159

Из данных таблицы 1 видим, что наибольшая урожайность получена по сорту ячменя Волгоградский 12, что на 0,15 т/га(озимая пшеница) и 0,10 т\га (нут), больше по сравнению с контрольным вариантом. Наибольшая стоимость валовой продукции наблюдается в варианте Волгоградский 12, что 1410руб./га (озимая пшеница) и 940 руб./га (нут) больше, чем на контроле.

Наибольший уровень рентабельности зафиксирован по сорту Волгоградский 12, что в 22(озимая пшеница) и 14 (нут) больше по сравнению с контролем.

Таким образом, наиболее экономически эффективным в Волгоградской области является возделывание сорта ярового ячменя Волгоградский 12.

#### Библиографический список

1. Васильченко, А.П. Эколого-экономическая оценка возделывания сельскохозяйственных культур на эрозионно опасных склонах Ростовской области на примере ярового ячменя [Текст]/А.П. Васильченко, Э.А. Гаевая // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. - 2017. - № 5 (67). - С. 198-201.

2. Галиуллин А.А. Значения предшественников в повышении продуктивности ярового ячменя [Текст] / А.А. Галиуллин // Ресурсосберегающие технологии и технические средства для производства продукции растениеводства и животноводства – 2014г. - № статья в сборнике трудов конференции – ст. 45 – 47.

3. Дридигер В.К., Урожайность и экономическая эффективность сельскохозяйственных культур в севообороте в зависимости от технологии возделывания и удобрений [Текст] / В. К. Дридигер, Е. А. Кацаев, Р.С. Стукалов, Ю. И. Паньков // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. - 2016. - № 3(59). - С. 32-36.

4. Жидков, В.М. Возделывание ярового ячменя на светло-каштановых почвах Волгоградской области [Текст]/В.М. Жидков, О.Г. Чамурлиев, Л.А. Феофилова// Известия Нижневолжского агроуниверситетского комплекса: Наука и высшее профессиональное образование. - 2018. - №1(49). - С. 66-72.

5. Чекалин С.Г., Продуктивность зерновых культур и экономическая эффективность различных технологий их возделывания по пласту многолетних трав [Текст] /С.Г. Чекалин, В.Б.Лиманская//Известия Нижневолжского агроуниверситетского комплекса: Наука и высшее профессиональное образование. - 2011.- №4(24). - С. 81-86

УДК 338.43

### РАСЧЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ СОРТОВ ЯРОВОЙ ПШЕНИЦЫ

**Лапин В.В.**

**Научный руководитель: канд. пед. наук, доцент Комарова Е.А.**

*Волгоградский государственный аграрный университет,  
г.Волгоград*

В статье рассматривается анализ показателя экономической эффективности сортов яровой пшеницы. В качестве примера взяты результаты опыта с разными сортами проса, в результате которого получен вывод об экономической целесообразности и эффективности возделывания определенного сорта яровой пшеницы.

Ключевые слова: себестоимость продукции, стоимость продукции, расчетная прибыль и рентабельность.

Цена посевного материала:

Саратовская желтое-35руб\кг;

Альбатрос – 31 руб\кг;

Волгоградское 4 – 37 руб\кг; Золотистое – 37,5руб\кг;

Камышинское 98 – 25 руб\кг.,

Цена реализации-2300руб.

Прибыль - (посевного материала \* Цена реализация)

Затраты

На ГСМ-3107,2руб

На гербициды-945руб

На протравливание семян-10руб

На инсектициды-250руб

Амортизация -115руб

– Себестоимость 1т, руб = Затраты \ посевного материала

– Стоимость продукции, руб\1га. Затрат = Цена реализация \* посевно-го материала

– Стоимость продукции, руб\1руб.Затрат= Стоимость продукции, руб\1га. Затрат\затраты

– Расчетная прибыль, руб\1т.Продукции=Цена реализация - Себесто-имость 1т, руб

– Расчетная прибыль, руб\1га. Продукции = Стоимость продукции,

– руб\1руб. Затрат - затрат

– Уровень рентабельности, % = Прибыль\затрат \*100

Таблица 1 - Экономическая эффективность возделывания сортов проса 2017-2018

Показатели	Саратовское желтое	Альба-трос	Волгоград-ское 4	Золоти-стое	Камышин-ское 98
Урожайность, т\га,	0.5	0.445	0.48	0.45	0.475
Затраты средств на 1 га, руб.	5225,2	4975,3	5215,3	5470,6	5004,7
Цена реализации 1 т, руб.	23000	23000	23000	23000	23000
Себестоимость 1т, руб.	10450,4	11180,4	10865,2	12156,8	10536,2
Стоимость про-дукции, руб. на: -1га -1руб. Затрат	11500 2,2	10331,1 2,07	11028,5 2,11	10352,4 1,8	11048 2,2

Продолжение таблицы 1

Показатели	Саратовское желтое	Альбатрос	Волгоградское 4	Золотистое	Камышинское 98
Расчетная прибыль, руб. на: -1т. Продукции	12549,6	11180,4	12134,8	10844	8236,2
-1га	6274,8	5355,8	5813,2	4881,8	6043,3
Уровень рентабельности, %	240%	232%	232%	198%	164%

*Вывод:*

Наибольшая урожайность была получена по сорту Саратовское желтое - 5 т/га – это на 0,055 т/га превышает урожайность по сорту Альбатрос.

При цене реализации 23000 руб. максимальную прибыль с 1 га получили по сорту Саратовское желтое 12549,6руб.

Прибыль с посевов сорта Камышинское 98 на 1т. продукции составила 8236,2 руб.

Наименьшая прибыльна 1 га у сорта Золотистое - 4881,8руб.

Максимальный уровень рентабельности у сорта Саратовское желтое (240 %), минимальный – у сорта Камышинское 98 (164 %)

Таким образом, для получения высоких результатов наибольшие площади рекомендуем занимать максимально рентабельным сортом Саратовское желтое.

Библиографический список

1. Агафонов Е.В. Применение минеральных удобрений и бактериальных препаратов под просо на черноземе южном [Текст] / Е. В. Агафонов, В. В. В. Клыков // *Зерновое хозяйство России* - 2013 - №4(28) - С. 53-55.

2. Агафонов Е.В. Применение минеральных удобрений и биопрепаратов под PANICUM MILIACEUM L. на черноземе южном\ Агафонов Е.В., Клыков В.В., Громаков А.А., Турчин В.В. \ \ Проблемы агрохимии и экологии. 2014. № 2. С. 3-7.

3. Алимаа Д. Сортоизучение проса посевного в разных почвенно-климатических условиях России и Монголии [Текст] / Д. Алимаа, Л. Батмунх, В. Л. Бопп, В. П. Данилов, С. В. Курков // *Достижения науки и техники АПК* - 2017 - Т. 31. №8 - С. 42-45.

4. Андрианова Л. Продуктивность сортов проса в зависимости от способов уборки [Текст] / Л. Андрианова, С. Коконов // *Главный агроном* - 2013 - №6 - С. 24-26.

5. Бакай В.П. Оценка коллекции проса по основным элементам продуктивности растений \ Бакай В.П., Куделко В.Н., Лужинская Н.А. \ \ *Земледелие и селекция в Беларуси*. 2017. № 53. С. 304-309.

6. Безвершинка Т.И. ГОУ ВПО «Оренбургский государственный педагогический университет» Федеральное государственное бюджетное научное учреждение «Оренбургский научно-исследовательский институт сельского хозяйства» \ Т.И. Безвершинка, Н.И. Гирина \ ВЕСТНИК ОРЕНБУРГСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА -2008г-№ 1- ст. 12-15.

7. Бугаева. С.К. Агротехнический и химический методы защиты проса. \ С.К. Бугаева, А.Е. Лупанов \ Журнал «ФЕРМЕР. Черноземье» - 2018- №10 –ст 30-33.

УДК 332.135

## **SMM-ТЕХНОЛОГИИ КАК ПЕРСПЕКТИВА РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА**

**Родионова А.А.**

**Научный руководитель: канд. пед. наук, доцент Пищулин В.Н.**

*Елецкий государственный университет им. И.А. Бунина,  
г.Елец, e-mail: nastyarodionova060603@gmail.com, vn\_pishchulin@mail.ru*

В статье раскрывается актуальная для современной экономики тема, поскольку переход социально-экономической системы на цифровой уровень в значительной степени оказал влияние на все направления развития хозяйствующих субъектов, в том числе и на развитие малого бизнеса. Автор отмечает необходимость применения и расширенного развития SMM-технологий для организаций малого бизнеса на региональном уровне, что, в свою очередь, открывает новые возможности для его функционирования и повышения конкурентоспособности.

Ключевые слова: SMM-технологии, цифровизация, цифровые технологии, малый бизнес, цифровая экономика

Каждая сфера повседневной жизни человека постоянно совершенствуется, цифровые технологии проникают везде и уже давно стали неотъемлемой частью нашей жизни. В настоящее время цифровизация экономики и общества выступает основанием для формирования и развития цифровой экономики. Цифровая экономика – это система экономических, социальных и культурных отношений, основанных на использовании цифровых информационно-коммуникационных технологий, определяет Всемирный банк. В «Стратегии развития информационного общества до 2035 г.» цифровая экономика определяется как улучшение эффективности современной экономики в основном за счет технологий обработки данных и автоматизации всех процессов [1].

Привлечение и внедрение цифровых технологий первоначально было под силу только крупным корпорациям или средним предприятиям. Однако стремительное развитие информационных технологий и процесс цифровиза-

ции постепенно охватывает различные сферы хозяйственной деятельности и влечет за собой появление современных технологий в условиях малого бизнеса. Применение цифровых технологий обеспечивает субъектам малого бизнеса экономический рост, доступность новых рынков, в свою очередь позволяя снижать совокупные издержки.

Необходимо отметить, что данный процесс особенно актуален для региональных субъектов малого бизнеса. Так, согласно данным Единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства малый бизнес в Липецкой области насчитывает 39,9 тыс. субъектов малого и среднего предпринимательства (94 средних предприятия, 1299 малых предприятий, 38488 микропредприятий), из них около 27 тыс. индивидуальных предпринимателей. Малое и среднее предпринимательство создает рабочие места для 122 тыс. граждан Липецкой области. Число субъектов малого бизнеса на 1 тыс. жителей по области составляет около 35 единиц [3].

Руководством Липецкой области в рамках реализации федерального проекта «Цифровые технологии» национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации» осуществляется государственная поддержка проектов по разработке и внедрению отечественных цифровых решений, включающая в себя поддержку в форме грантов с упрощенным порядком подачи заявок и отбора проектов, а также льготное кредитование по ставке 1-5% на приобретение российских технологических решений (программное обеспечение и программно-аппаратные комплексы) [4].

Субъекты малого бизнеса Липецкой области традиционно занимают ведущие позиции в сфере услуг, поэтому очевидным является использование цифровых технологий в том числе использование SMM-технологий в продвижение малого бизнеса. SMM-технологии (Social Media Marketing), социальный маркетинг, продвижение в социальных сетях – все это используется для обозначения формы продвижения товаров, услуг и других видов малого бизнеса, через социальные сети, форумы и блоги. Самое главное, что нужно любому бизнесу это клиенты. SMM-технологии позволяет легко и достаточно быстро выйти на целевую аудиторию и установить с ней прочную связь. То есть это позволяет грамотно выстроить бренд и получить доверие клиентов. Кроме того, SMM-технологии дают малому бизнесу возможность на быструю окупаемость инвестиций и обладают множеством преимуществ, отличающих данные технологии от традиционных способов ведения бизнеса:

- наиболее широкие возможности маркетинга;
- компактность и скорость продвижения;
- бесконтактность при общении покупателя и продавца товаров, что особенно актуально в условиях пандемии.

Учитывая вышеперечисленные преимущества важно знать и уметь грамотно применять инструменты SMM по отношению к конкретному случаю. Основными инструментами продвижения являются, во-первых, контент-маркетинг предполагающий создание уникальных текстов и оформле-

ние блогов. Во-вторых, продвижение блогов (контент, план, рассылки, работа с целевой аудиторией и т.д.). В-третьих, прямая реклама. Реклама собственного продукта на страницах со схожим контентом или же настройка своей таргетированной рекламы. В-четвертых, анализ эффективности работы рекламных баннеров и периодичности прихода на сайт клиентов из социальных сетей.

В след за Г.Б. Новосельцевой и Н.В. Рассказовой назовем основные направления развития цифровых технологий, согласно которым малый бизнес может активно участвовать:

- технологии беспроводной связи: разработка устройств и приложений «Интернета вещей», разработка различных приложений для смартфонов и других устройств;

- технологии виртуальной и дополненной реальности: разработка программного обеспечения для виртуальной и дополненной реальности, разработка и производство устройств для взаимодействия с виртуальной и дополненной реальностью (очки, шлемы и др.);

- разработка и производство чипов, датчиков, процессоров, необходимых для развития цифровых технологий;

- разработка новых робототехнических и сенсорных систем для промышленного применения;

- дизайн и проектирование изделий для цифрового пространства;

- разработка новых направлений для применения искусственного интеллекта;

- разработка программного обеспечения для квантовых систем;

- цифровой дизайн и конструирование и др. [2].

В заключении хотелось бы сказать, что цифровые технологии в значительной мере изменяют окружающий мир. Малому бизнесу приходится подстраиваться и вливаться в процесс цифровизации, чтобы оставаться конкурентоспособным.

#### Библиографический список

1. Гарнов А.П., Быкова О.Н. Цифровая экономика как метод интеграции в мировое пространство // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. – 2020. – № 4(112). – с. 5-12.

2. Новосельцева Г.Б., Рассказова Н.В. Перспективы малого бизнеса в цифровой экономике // Вопросы инновационной экономики. – 2020. – Том 10. – № 1. – С. 521-532

3. Официальный Интернет-сервер «Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Липецкой области» – Режим доступа: <https://lipstat.gks.ru> (дата обращения: 30.03.2021)

4. Официальный Интернет-сервер «Официальный портал администрации Липецкой области» – Режим доступа: <http://липецкаяобласть.рф> (дата обращения: 18.03.2021)

## СОВРЕМЕННЫЕ ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ И УСЛУГ

Ядыкина М.И.

Научный руководитель: канд. пед. наук, доцент Воробьев С.В.

*Елецкий государственный университет им. И.А. Бунина,  
г. Елец, e-mail: yadykinamari@yandex.ru*

В статье рассмотрены основные современные направления в области развития цифровых технологий, связанных с продвижением товаров и услуг, проанализированы инструменты, с помощью которых осуществляется продвижение. Показано, что с помощью искусственного интеллекта можно значительно увеличить спрос на продукцию и повысить объем продаж, а также облегчить работу маркетологов.

Ключевые слова: продвижение товаров и услуг, интернет-реклама, социальные сети, дополненная и виртуальная реальность, искусственный интеллект, цифровые технологии.

Современная экономика характеризуется высокой конкурентной средой, поэтому процесс продвижения на рынок товаров и услуг является для многих компаний достаточно сложным, затратным и продолжительным. На помощь приходят цифровые технологии, применение которых службами маркетинга обеспечат повышение конкурентоспособности производимых товаров и оказываемых услуг, и тем самым, приведут к увеличению объем выручки.

Одной из основных цифровых технологий является продвижение в сети Интернет, представляющее собой комплекс действий, с помощью которых осуществляется поиск и привлечение новых клиентов, рекомендация бренда и формирование положительной репутации. Наиболее распространенными способами продвижения в сети Интернет являются: продвижение в социальных сетях, интернет-реклама, интернет выставки.

Интернет-реклама занимает одну из главных позиций в системе онлайн продвижения товаров и услуг, так как количество пользователей всемирной сети безостановочно растет с каждым днем.

Довольно новым и эффективным видом рекламы в интернете является таргетированная реклама [1]. Самой крупной поисковой системой и площадкой для таргетинга является Google. Она включает огромное количество сайтов, в том числе одни из самых популярных – YouTube, Gmail, Google Play. Таким образом, шанс охватить максимальное количество пользователей безусловно велик.

Также эффективным видом цифровой рекламы является контекстная реклама. В качестве примера можно взять гипермаркет мебели «Hoff», рекламная компания которого специализируется на контекстной рекламе Яндекс.Директ.

Видеореклама используется 47% всех участников опрошенных компаний по данным «IAB Russia Digital Advertiser Barometer 2020», что является довольно высоким показателем [3]. При этом делают прогноз на увеличение этой цифры в следующем году.

Что касается нативной рекламы, то одной из ее особенностей является привлечение блогеров таких сервисов, как Instagram, YouTube.

Рисунок 1 отражает статистику используемых рекламными компаниями видов интерактивной рекламы. В качестве исходных данных послужили результаты исследования «IAB Russia Digital Advertisers Barometer 2020» за 2020 год [3].

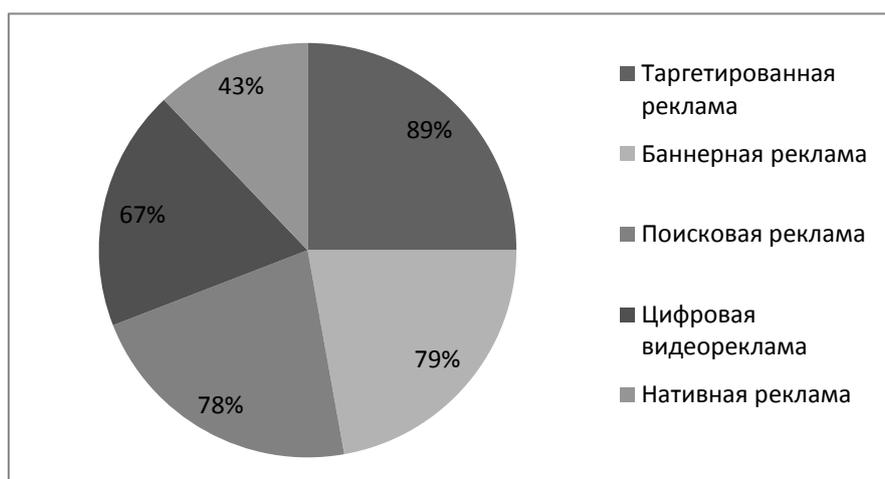


Рисунок 1 - Рейтинг основных видов интерактивной рекламы за 2020 год

Согласно исследованиям «IAB Russia Digital Advertisers Barometer 2020» можно сделать вывод о том, что лидирующим форматом интерактивной рекламы является таргетированная реклама, на втором месте после нее – баннерная реклама и третье место занимает поисковая реклама.

Инновацией в рекламной среде является применение технологий дополненной и виртуальной реальности. Дополненная реальность (AR) отличается от виртуальной (VR) тем, что сочетает в себе реальный и виртуальный мир. AR позволяет дополнять воспринимаемый человеком мир виртуальными цифровыми объектами в реальном времени.

Технология дополненной реальности активно применяется интернет-магазинами мебели, которые позволяют их посетителям увидеть необходимый предмет в трехмерном пространстве, рассмотреть его поближе со всех сторон. А популярный магазин ИКЕА даже создал специальное приложение, позволяющее посмотреть, как будет выглядеть та или иная мебель в вашей комнате. Для этого пользователю необходимо лишь отсканировать свою комнату, а затем выбрать необходимые предметы из виртуального магазина. Такой маркетинговый ход является мощным инструментом по привлечению покупателей и стимулированию покупок.

Еще одним методом дополненной реальности являются QR-коды. Пользователь сканирует их своим смартфоном, после чего появляется ин-

формация о товаре, продавце, а также видеореклама. Такие QR-коды могут содержать в себе скидки и промокоды на покупку, тем самым подталкивая человека на приобретение товара.

Благодаря виртуальной реальности у пользователя появится возможность увидеть не просто рекламу, а прочувствовать реалистичность предлагаемого товара или услуги, созданную агентами определенного бренда. Так, туристическая компания Thomas Cook предлагает совершить виртуальное путешествие перед поездкой. Очки VR доставят пользователя в любую часть мира, чтобы он мог выбрать и оценить целесообразность такого путешествия.

Виртуальная реальность успешно применяется рекламными агентами и в продвижении продуктов медиарынка. С целью стимулирования пользователя к просмотру и получению большей прибыли компания Netflix выпустила шоу «Ты против природы», позволяющее зрителю за платную подписку самостоятельно определять ход событий и, таким образом, доводить картину до абсолютно разных концовок.

Виртуальная реальность позволяет примерить одежду, макияж, которые предоставляются системами интернет-магазинов, благодаря чему покупатель становится более заинтересованным в товаре и более уверенным в необходимости своей покупки.

Благодаря ярким эмоциям и личному опыту, который переживает пользователь виртуальной реальности, у компаний появляется «мощное оружие» по вовлечению людей в сферу приобретения своих товаров.

Следующим эффективным инструментом продвижения товаров и услуг является использование социальных сетей. В среднем пользователь проводит в Интернете 6 часов 43 минуты каждый день. Это на 3 минуты меньше, чем год назад, но все также более 100 дней на пользователя в год. Если предположить, что человек оставляет около 8 часов в день на сон, то можно сделать вывод о его проведении в Интернете более 40% своего времени без сна. Такая статистика дает возможность различным компаниям использовать этот Интернет-ресурс для увеличения клиентов и повышения объемов продаж. Следует отметить, что в период пандемии коронавируса число пользователей социальных сетей значительно увеличилось. Люди, которые раньше практически не пользовались соцсетями наконец их освоили, что связано с появлением большего количества свободного времени и вынужденной необходимостью совершать покупки и оплачивать услуги через Интернет, а социальные сети становятся своеобразным мотиватором к интернет-покупкам. Наиболее популярными площадками в России являются Instagram, ВКонтакте, YouTube, Одноклассники и Facebook.

Лидирующую позицию занимает YouTube. YouTube – это видеохостинг, который дает возможность пользователям бесплатно просматривать, показывать и хранить видеоролики [2]. Очень многие люди перед покупкой предпочитают посмотреть видеообзоры, которые служат своеобразной рекламой товару. YouTube отлично подходит для интернет-магазинов, продажи недвижимости, консалтинга и других подобных предприятий.

На втором месте по популярности использования находится социальная сеть Вконтакте. С помощью создания сообществ в этой соцсети происходит ориентировка на конкретную аудиторию, что позволяет продвигать товар. К плюсам можно отнести развитую систему коммуникации с клиентами, быстрое и эффективное уведомление о каких-либо интересных предложениях, предоставление обратной связи в виде наглядных отзывов от покупателей.

И наконец, Instagram, который набирает среди пользователей соцсетей все большую популярность. Instagram основан на зрительных образах – фото и короткие видео, благодаря чему пользователи лучше запоминают и воспринимают информацию. В этой соцсети находится огромное количество страниц интернет-магазинов, блогеры в своих профилях рекламируют товары и услуги, проводятся различные трансляции, гивы, конкурсы. Все это привлекает еще большее количество покупателей, заинтересовывает их, способствует покупкам. Из-за коронавируса в апреле 2020 года больше всего количество постов выросло именно в Instagram – на 57,3%. Социальные сети являются отдельным звеном при планировании интернет-маркетинговой работы, которые позволяют не только значительно увеличивать узнаваемость компании, но и создавать дополнительный канал продаж.

В последнее время все большую популярность обретают интернет-выставки. Этот инновационный маркетинговый инструмент позволяет презентовать товар или услугу большому количеству людей, при этом не требуя затрат на аренду помещения, завоза оборудования, монтажа и демонтажа стендов. С помощью виртуального пространства также как и на обычной выставке, создаются стенды, выкладывается товар, продумывается композиция. Во время такой выставки происходит непрерывная связь с заказчиками и партнерами.

Продвижение товаров, услуг на интернет-выставках имеет большую эффективность. Главным плюсом является то, что каждое заинтересованное лицо, независимо от места нахождения, может присоединиться к участию в интернет-выставке, не выходя из дома или офиса, в котором есть интернет.

Облегчить задачу маркетологов и ускорить процесс продвижения поможет применение искусственного интеллекта. Одной из его возможностей является способность отбирать и классифицировать необходимые данные в конкретный момент времени для решения определенной маркетинговой задачи и прогнозировать ее результат. К примеру, искусственный интеллект может подобрать такие товары для покупателя, которые ему будут интересны, вычислить время совершения покупок, предпочтения и привычный для него стиль общения, а затем, передать эту информацию маркетологу.

Поддержка пользователей и обратная связь также важна для увеличения спроса на товары и услуги, и обеспечить ее сможет также искусственный интеллект. Благодаря системным компьютерным программам – чат-ботам покупатель может в любое время незамедлительно получить ответы на интересующие его вопросы по поводу предстоящей или уже совершенной покупки.

Подводя итог, можно сказать, что в условиях сильной рыночной кон-

куренции компании, успешно внедряющие цифровые технологии, как правило, имеют больше шансов выйти на рынок в благоприятных сегментах, чем те, которые этого не делают. Большое разнообразие инструментов интернет-маркетинга позволит сформировать стратегию продвижения товаров и услуг для каждой категории бизнеса, а также помогут развиваться начинающим компаниям.

#### Библиографический список

1. Акулич, М.В. Интернет-маркетинг: учебник / М.В. Акулич. – Москва: Дашков и К°, 2020. – 352 с. : ил.
2. Карпова, С. В. Инновационный маркетинг : учебник для вузов / С. В. Карпова [и др.] ; под общей редакцией С. В. Карповой. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 474 с.
3. Перспективы интерактивной рекламы в России: взгляд рекламодателей [IAB RUSSIA DIGITAL ADVERTISERS BAROMETER 2020] – Декабрь 2020. – 61 с. Электронный ресурс, Режим доступа: URL: [www.datainsight.ru](http://www.datainsight.ru)

УДК 338.467.5

## ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ В СТРАНАХ МИРА

**Бареева И.А., Тюнин С.А.**

**Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Бареева И.А.**

*Пензенский государственный университет,  
г. Пенза, e-mail: [serej-tiunin@ya.ru](mailto:serej-tiunin@ya.ru)*

В статье рассмотрено состояние электронной коммерции на 2020 г. и перспективы развития данной сферы в ближайшем будущем. Современное население мира в данный момент тяжело представляет свое существование без интернета, а в частности, без электронной торговли. Актуальность темы электронной коммерции находится на очень высоком уровне. При этом онлайн-рынок постоянно улучшается, а так же подвергается изменениям. В статье рассматривается торговля посредством интернета, а так же положение дел в сфере e-commerce в мире.

Ключевые слова: электронная коммерция, развитие рынка e-commerce, лидеры по объему онлайн-продаж, перспективы развития электронной коммерции.

Электронная коммерция, являясь инновационным средством современной международной торговли, формирует принципиально новый уровень отношений между поставщиком и потребителем на глобальном мировом уровне, нивелируя географические и социально-политические границы. Развитие международной электронной коммерции на современном этапе функ-

ционирования мировой экономики тесно связано с количеством пользователей интернета.

Во всем мире около 1,92 млрд цифровых покупателей. Если брать во внимание, что население всего мира оценивается в 7,7 млрд чел., то эта статистика электронной коммерции означает, что почти четверть всех людей в мире совершают покупки в Интернете. По оценкам, их число также вырастет, к примеру, с 1,66 млрд в 2016 г. до 2,14 млрд в 2021 г. Новые интернет-магазины появляются ежедневно, и на то есть веская причина – статистика покупок в Интернете по годам показывает, что люди все чаще начинают отдавать предпочтение покупкам, не выходя из своего персонального компьютера или смартфона.

По итогам 2019 г. лидером рейтинга являются Китай, США, далее следуют такие страны как: Япония, Великобритания и Германия, Россия, в свою очередь, по привлекательности онлайн рынка занимает достаточно высокое 9 место.

Электронная коммерция влияет на 56 % всех покупок в магазинах в Соединенных Штатах, а треть всех розничных продаж в Китае в 2019 г. можно отнести к электронной коммерции. Рассматривая современное состояние международного рынка электронной торговли, стоит обратить внимание на то, что рекламодатели увеличили свои расходы на рекламу в социальных сетях на 87 % в начале 2020 г., что сделало его самым быстрорастущим инструментом онлайн-рекламы за этот период.

Мировой рынок *e-commerce* развивается за счет двух факторов:

1. Через сами интернет-магазины, то есть, используя Веб-сайты, через которые можно посмотреть информацию об интересующем товаре или услуге и сделать заказ. Количество предлагаемого ассортимента варьируется в широких пределах. Это самый многочисленный класс площадок онлайн-торговли.

2. Маркетплейсы – это сайты-агрегаторы или специализированные посредники, которые автоматически выполняют сбор и обработку информации от различных поставщиков (офлайн и онлайн) по разным товарным группам, на многих из них сейчас можно заказать и купить товар, минуя заход на сайт поставщика.

Динамику развития мирового рынка *e-commerce* можно увидеть на рисунке 1.

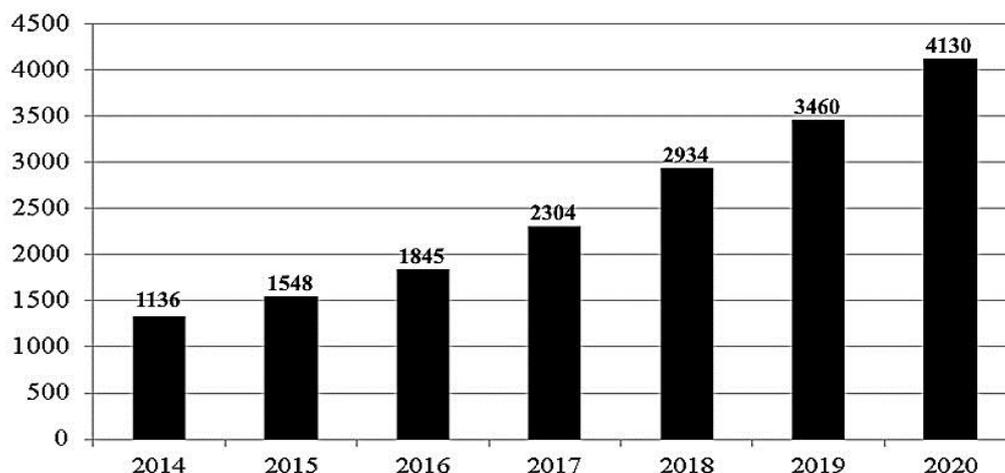


Рисунок 1 – Динамика развития мирового рынка *e-commerce*, млн долл.

Рассмотрев рисунок 1, можно сделать вывод о том, что международный рынок электронной торговли с каждым годом развивается. Об этом свидетельствует то, что оборот мирового рынка *e-commerce* в 2019 г. вырос на 17,9 % и составил 3,46 трлн долл. На конец 2020 г. его оборот составляет 4,13 трлн долл., что на 670 млрд больше (+ 19,4 %), по сравнению с 2019 г.

Доминирующим на рынке Китая, является *Alibaba* – китайская публичная компания, работающая в сфере интернет-коммерции. *Alibaba*, крупнейшая в мире онлайн *B2B* торговая платформа, она предлагает качественных производителей, поставщиков, экспортеров, импортеров, покупателей, оптовиков и товары. К тому же владеет одной из крупнейших в мире инфраструктур для облачных вычислений и активы в сфере СМИ и индустрии развлечений. В 2019 г. объем продаж на порталах группы *Alibaba* составил около \$900 млрд. Компания действует, прежде всего, в Китайской Народной Республике (КНР).

Доля онлайн-покупок в Китае гораздо выше, чем в России. По приблизительным подсчетам, в 2019 г. объем российского рынка *e-commerce* составил 27 млрд долл. В Китае эта цифра приближается к двум триллионам. Разница почти в сто раз колоссальна. И рынок продолжает расти. Объем продаж крупнейшего китайского маркетплейса *Alibaba Group* с 2016 г. увеличился более чем на треть.

С 2012 г. *Alibaba Group* вышла на рынок России. В 2019 г., совместно с *Mail.ru Group*, «Мегафон» и РФПИ (российский фонд прямых инвестиций), была закрыта сделка по созданию *AliExpress Russia*. Совместное предприятие будет включать в себя текущие локальные и трансграничные маркетплейсы *Alibaba Group* в России, в том числе бизнес международной платформы электронной коммерции *AliExpress* и российской *B2C* площадки *Tmall*. *Mail.ru Group* также передаст в совместное предприятие свой бизнес в сфере *e-commerce* – *Pandao*. Ко всему прочему, *AliExpress Russia* и *Mail.ru Group* заключат соглашение о стратегическом сотрудничестве, которое подразумевает, помимо всего, обмен трафиком и продуктовыми инициативами. В рамках совместного предприятия планируется расширить экосистему сервисов.

Интернет-торговля является одним из наиболее динамичных секторов в экономике России. Сотрудничество с Китаем и развитие онлайн-магазинов привело к существенным изменениям на Российском рынке интернет-торговли. Изменения можно увидеть на рисунке 2.

По данным, представленным на рисунке 2, можно сделать вывод о том, что в России увеличиваются онлайн-продажи, хотя при этом средний чек покупок, третий год подряд, снижается. Объем продаж к концу 2019 г. увеличился на 320 млн руб., несмотря на то, что сумма среднего чека снижается, рост количества онлайн-покупателей продолжается, количество онлайн-заказов растет в первую очередь за счет увеличения частоты покупок.

В России крупнейшими игроками в 2019 г. были такие компании как: *Ozon* (годовой оборот равен 80,7 млрд руб., при количестве заказов в 32,3 млн), а также *Wildberries* (годовой оборот равен 223,5 млрд руб., а количество заказов составило 164 млн).

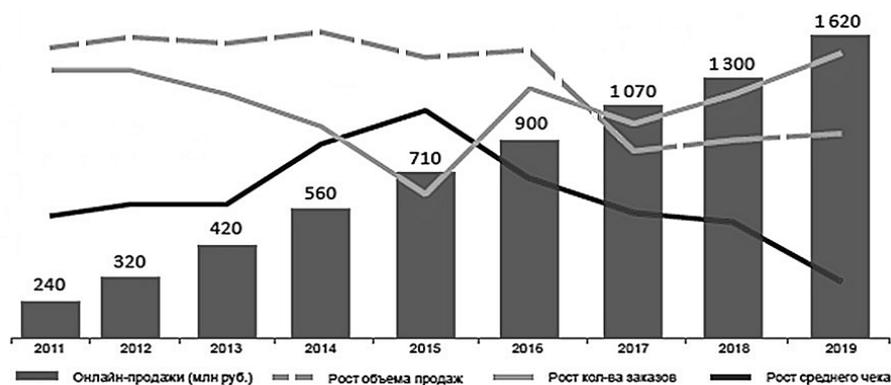


Рисунок 2 – Структура российского рынка интернет-торговли

Так как США является лидером, по онлайн-продажам, то можно рассмотреть самые популярные магазины по объему продаж, изменения можно увидеть на рисунке 3.

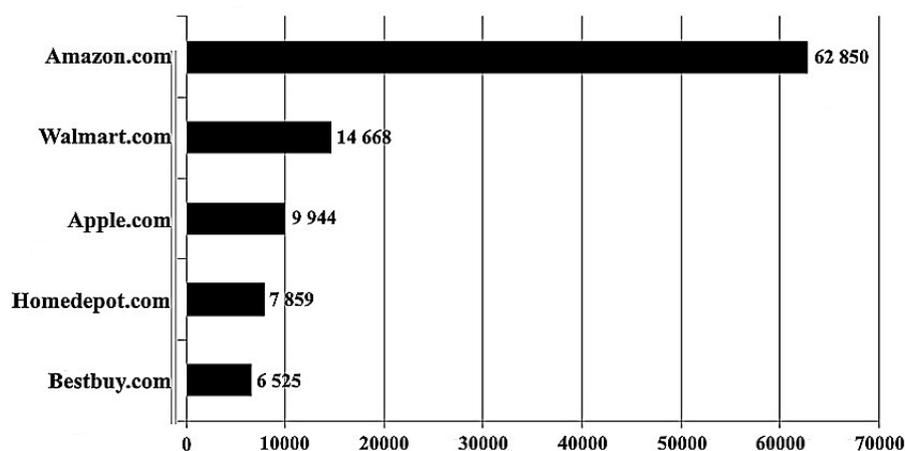


Рисунок 2 – Лидеры по объему онлайн-продаж в США, млн долл.

Таким образом, исходя из данных, представленных на рисунке 3, можно сделать вывод о том, что в США самым большим спросом по онлайн-торговле пользуются такие магазины *Amazon* и *Walmart*. При этом *Amazon* имеет огромный отрыв от своих конкурентов с годовым объемом продаж в 62 800 млн долл. Ближайший преследователь в лице *Walmart* реализовал товара всего на 14 700 млн долл.

Рынок электронной коммерции превратился из простого аналога обычной розничной торговли в экосистему покупок, которая включает в себя несколько устройств и концепции магазинов. Теперь, глядя на ландшафт электронной коммерции, можно увидеть относительно зрелый рынок с устойчивыми игроками и четким набором правил.

Сравнивая три основных рынка электронной коммерции – США, Китай и Европу, то Китай был крупнейшим рынком в 2019 г. и останется лидером до 2025 г. В 2019 г. китайский рынок оценивается в 862,6 млрд долл., причем самым большим сегментом является мода. Ожидается, что до 2025 г. выручка будет расти в среднем на 7,9 % в год, в результате чего она составит 1 635,8 млрд долл. Другими словами, ожидается, что китайский рынок пока-

жет самые высокие темпы роста из трех основных регионов. На рынке США в 2019 г. была получена выручка в размере 360,0 млрд долл. Судя по высокому среднегодовым темпам роста в 5,5 %, ожидается, что к 2025 г. выручка рынка превысит 563,3 млрд долл. Третьим по величине рынком электронной коммерции в 2019 г. являлась Европа, с выручкой в размере 351,9 млрд долл. Ежегодное увеличение на 6 % приведет к выручке в размере 565,9 млрд долл. к 2025 г.

По прогнозам аналитиков, мировые розничные продажи электронной коммерции достигнут нового максимума к 2021 г. Компании, занимающиеся электронной торговлей, могут вырасти на 265 % – с 1,3 трлн долл. в 2014 г. до 4,9 трлн долл. в 2021 г.

Таким образом, сфера *e-commerce* имеет огромный потенциал к развитию. Уже сейчас доля продаж в онлайн-магазинах составляет 17,5 % от общего объема продаж традиционных магазинов.

Онлайн-магазины пользуются огромным спросом, среди всего населения мира. Об этом свидетельствую, как объемы продаж, так и рост онлайн-покупателей. При этом их число с каждым годом значительно увеличивается. Ведущими компаниями в мире являются *Amazon* и *Alibaba Group* (включает в себя *AliExpress*).

Ретейлеры создают многоканальные пути распространения своих товаров, тем самым привлекая покупателей со всего земного шара. Более молодое поколение может находить, интересующий для себя товар, и в социальных сетях, так как это стало доступно благодаря их развитию. Сами же продавцы тоже следят за трендом, стараясь не упускать возможность в привлечении новых клиентов, и продвигают свои магазины с помощью них.

#### Библиографический список

1. Бареева, И. А. Влияние глобализации на функционирование российских международных компаний / И. А. Бареева, Н. В. Светкин, Е. В. Михневич // Россия и мировое сообщество: проблемы демографии, экологии и здоровья населения: сборник статей II Международной научнопрактической конференции. – Пенза: РИО ПГАУ, 2019. – С. 21 – 24
2. Будущее электронной коммерции – URL: <https://bit.ly/3nUGB3c> (дата обращения 02.02.2021).
3. Глобальное развитие *e-Commerce* – URL: <https://bit.ly/2W7e8et> (дата обращения: 02.02.2021)
4. Ядова, Н. Е. Современное состояние мирового рынка электронной коммерции и перспективы его развития / Н. Е. Ядова. // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика. – 2019. – № 2. – С. 116-125

## ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ СЕТИ INSTAGRAM ДЛЯ РЕКЛАМЫ ТОВАРОВ И УСЛУГ

**Перминова Д.И.**

**Научный руководитель: д-р техн. наук, профессор Лагереv И.А.**

*Брянский государственный университет имени академика  
И.Г. Петровского, г. Брянск, di.perm01@mail.ru*

В работе рассматриваются вопросы применения социальной сети Instagram для проведения рекламных кампаний товаров и услуг. На основе практического опыта сформулированы эффективные рекомендации по их продвижению, позволяющие повысить эффективность проведения рекламной кампании.

Ключевые слова: социальная сеть, Instagram, реклама.

Федеральными государственными образовательными стандартами и учебными планами подготовки обучающихся по направлению «Реклама и связи с общественностью» предусмотрено изучение дисциплин в области использования сквозных цифровых технологий для проведения рекламных и коммуникативных кампаний [1-5]. Одними из важнейших вопросов, рассматриваемых в рамках изучения данных дисциплин, являются современные подходы к продвижению товаров и услуг с использованием сервисов информационно-телекоммуникационной сети Интернет (Интернет-маркетинг).

Широкое распространение получил маркетинг в социальных сетях (SMM), под которым подразумевается совокупность мероприятий, направленных на использование социальных медиа (социальные сети, форумы, блоги, хостинги), в качестве каналов продвижения. Социальные медиа (социальные средства коммуникации, службы сетевого общения) – это вид массовой коммуникации посредством Интернета, где автор содержания сообщения вступает в отношение с потребителем, который в свою очередь сам участвует в дальнейшем производстве информации. Так, каждый подписчик сервиса может выполнять функции комментатора, репортера, фотокорреспондента или редактора данного сервиса [6].

Социальная сеть Instagram предназначена для обмена фотографиями и видеозаписями, под которыми можно размещать текстовые сообщения. Данная социальная сеть используется для рекламы различных товаров и услуг, продвижения идей и ценностей [7-8]. Наибольшее распространение получила реклама организаций сферы обслуживания (косметические салоны, парикмахерские, гостиницы, заведения общественного питания), нишевые товары (эксклюзивные товары, товары собственного производства), доставка товаров, аккаунты в социальных сетях (в том числе в самой сети Instagram).

Рекламные публикации (посты) в социальной сети Instagram показаны на рисунке 1. В ней присутствуют не только обычные элементы публикации,

но и активные ссылки с надписью «Подробнее». При нажатии на эти ссылки открывается основной веб-сайт, на котором происходит взаимодействие с клиентами (второй уровень интернет-маркетинга).

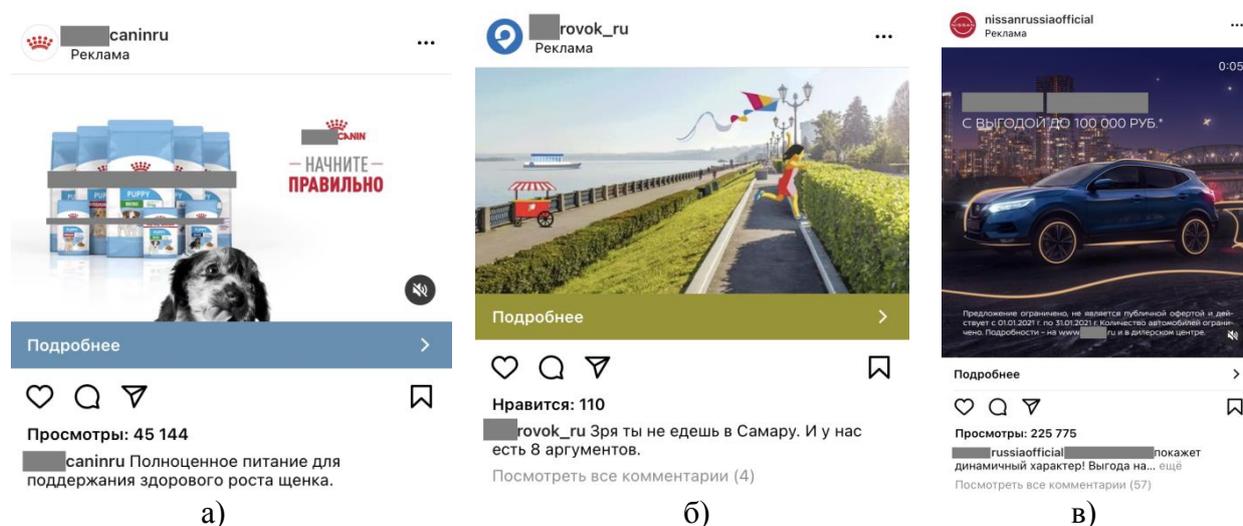


Рисунок 1 – Рекламные публикации в социальной сети Instagram:  
 а – реклама товаров для домашних животных; б – реклама сайта для туристов; в – реклама городских автомобилей

Настройка таргетированной рекламы выполняется из аккаунта социальной сети Instagram или из рекламного кабинета Facebook. При этом важно настроить лимит рекламного бюджета, так как реклама демонстрируется в долг, что может привести к потере средств без получения необходимого результата. Также важно правильно выбрать целевую аудиторию рекламной кампании.

Для проведения рекламной кампании необходимо создать новый рекламный аккаунт, так как не рекомендуется использовать личные аккаунты для осуществления экономической деятельности. При этом важно правильно заполнить основные поля профиля. Следует указывать следующую информацию:

- краткие сведения о себе (профессия, взгляды) или организации (профиль деятельности, особенности);
- публикации, подтверждающими экспертный уровень (публикации по теме, связанные с продвигаемыми товарами или услугами);
- фразы-триггеры, призывающие пользователей к активным покупкам.
- актуальные контакты и ссылки;
- на самом видном месте размещается основное коммерческое предложение, сообщающее потенциальным клиентам, почему необходимо немедленно купить товар или получить услугу.

Также важно дать рекламному аккаунту уникальное имя, которое можно будет легко найти с помощью инструментов поиска как самой социальной сети, так и внешних поисковых систем.

Красочные обложки для оформления рекламных аккаунтов можно заказать у профессиональных веб-дизайнеров. Однако существуют программы, позволяющие генерировать подобные обложки. Программное обеспечение

«Canva» подойдёт тем, кто хочет создать обложку с тематической иконкой, при этом не требуется заранее делать цветовой фон. Иконки выбираются из библиотеки иконок с помощью удобного инструмента поиска. Приложение «AppForType» предназначено для создания обложек с надписями (заголовками), выполненными каллиграфическим шрифтом.

Для создания статусов рекламного аккаунта рекомендуется использовать программное обеспечение «Threads». Статусы представляют из себя иконки рядом с аватаркой. Возможно автоматически менять статус в соответствии с местоположением.

В тексте рекламной публикации должны быть размещены аргументы, ссылки и иная информация, говорящая об объективности даваемых оценок. При этом только 5-10% публикаций на аккаунте должны непосредственно продвигать товары или услуги. Рекламный текст должен быть простым, без клише, сложных оборотов, повторов. Большой текст рекомендуется разбивать на части. Текст должен содержать заголовок. В рекламном тексте не должно быть грамматических или пунктуационных ошибок. При подготовке публикаций следует учитывать действующие ограничения, нарушение которых может привести к блокировке аккаунта.

Важным элементом текста поста сети Instagram являются хеш-теги. Хеш-тег – это текстовый фильтр, представляющий собой слово или словосочетание. С помощью хеш-тегов можно быстро найти нужные публикации, найти объединенные одной тематикой материалы, привлечь пользователей к конкретным постам или аккаунтам, привязать контент к конкретным товарам или услугам. Хеш-теги должны быть оригинальными и отражать смысл проводимой рекламной или коммуникативной кампании. В то же время они должны легко запоминаться, не содержать большое количество специальных символов, чтобы пользователи могли легко вставлять в свои публикации. Отчасти сложные хеш-теги можно найти с помощью встроенного алгоритма автозаполнения, но такой подход представляется неоптимальным. Также можно оценить популярность или оригинальность хеш-тегов с помощью специальных сервисов, например. [stapico.ru](http://stapico.ru) или [hashtags.org](http://hashtags.org). Существуют общепринятые хеш-теги, призывающие пользователей подписываться на аккаунты, комментировать публикации и т.д. Ряд хеш-тегов запрещен к использованию и приводит к блокировке аккаунта [9].

Успешное проведение рекламных кампаний возможно при наличии ряда профессиональных позиций. Копирайтер – специалист, создающий уникальные рекламные тексты для публикаций. Специалист по монтажу – сотрудник, обрабатывающий аудио- и видеофайлы. SMM-менеджер – специалист, планирующий и осуществляющий системное продвижение товара или услуги в социальных сетях (в данном случае, в социальной сети Instagram). Таргетолог – специалист, который занимается непосредственным размещением и настройкой рекламы. Часто один человек совмещает в себе все эти профессии.

## Библиографический список

1. Киютина И.И. Формирование компетенций в области современных сквозных цифровых технологий у обучающихся по направлению «Реклама и связи с общественностью» [Текст] / И.И. Киютина, И.А. Лагерев // Ученые записки Брянского государственного университета. 2020. № 2. С. 11-15.
2. Лагерев И.А. Разработка и поддержка рекламных веб-сайтов в сети Интернет с учетом проблемы обновления кэша браузера [Текст] / И.А. Лагерев И.И. Киютина // Ученые записки Брянского государственного университета. 2020. № 2. С. 16-20.
3. Киютина И.И. Изучение основ разработки веб-сайтов обучающимися по направлению «Реклама и связи с общественностью» [Текст] / И.И. Киютина, И.А. Лагерев, А.В. Химич // Ученые записки Брянского государственного университета. 2020. № 3. С. 11-18.
4. Лагерев И.А. Изучение основ использования микроконтроллеров для создания выставочных объектов и рекламных конструкций [Текст] / И.А. Лагерев И.И. Киютина А.В. Химич // Ученые записки Брянского государственного университета. 2020. № 4. С. 7-12.
5. Химич А.В. Использование сервиса "Виртуальный кабинет сотрудника" для предприятия Индустрии 4.0 [Текст] / А.В. Химич // Современная наука: Идеи, которые изменяют мир. Брянск: БГУ, 2018. С. 91-95.
6. Ольшевский Д. SMM-продвижение как эффективный инструмент интернет-маркетинга [Текст] / Д. Ольшевский // Наука и инновации. 2017. № 9. С. 59-63.
7. Козлова Н.С. Социальная сеть «Инстаграм» как социально-психологическое явление [Текст] / Н.С. Козлова // Молодой ученый. 2014. № 16. С. 387-390.
8. Грахова И.А. Анализ социальной сети Instagram как инструмента формирования общественного сознания [Текст] / И.А. Грахова, Я.А. Дрынть // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. 2017. Т. 3. С. 175-177.
9. Перминова Д.И. Использование социальной сети Instagram для проведения рекламных и коммуникативных кампаний [Текст] / Д.И. Перминова // Ученые записки Брянского государственного университета. 2021. № 1.

## **II ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРИКЛАДНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ, КОМПЛЕКСНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ**

УДК 330.3

### **ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ: НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ И УГРОЗЫ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА**

**Демина А.Ю.**

**Научный руководитель: канд. пед. наук, доцент Воробьев С.В.**

*Елецкий государственный университет им. И.А. Бунина,  
г. Елец, e-mail: nbobor@mail.ru*

В представленной статье проанализирована тенденция внедрения цифровизации, новые возможности и угрозы ее развития и функционирования. Подробно рассматриваются факторы формирования цифровой экономики в разных странах, в том числе в Российской Федерации. Отмечено, что для достижения высоких показателей государства должны выработать свой комплекс действий, обеспечивающий цифровое преобразование и совершенствование всей экономической системы.

Ключевые слова: цифровая экономика; диджитализация; инновационное развитие; трансформация экономики; кибератака.

В последние десятилетия происходит стремительная цифровая трансформация, ведущая к важным, а иногда решающим изменениям в бизнесе, обществе и мировой экономике. Для достижения конкурентоспособных позиций в формирующемся глобальном пространстве правительствами стран мира, в том числе Российской Федерации, осознана необходимость ускорения процессов диджитализации.

Цифровизация меняет структуру взаимодействия участников рынка. Новые технологии позволяют оптимизировать производственные процессы, повысить качество принятия управленческих решений. Они способствуют экономии главной составной части всех стадий создания и движения продукта труда – времени, что приводит к повышению продуктивности производства.

Кроме того, цифровая экономика имеет огромный потенциал для трансформации традиционных видов деятельности, уже сейчас она составляет около 22,5 % мирового рынка. Трафик глобального интернет-протокола вырос со 100 гигабайт в день, которых он достигал в 1992 году, до более чем 50000 ГБ в секунду в 2019 году [2].

При этом, мир находится только на заре экономики, основанной на данных. Согласно отчету Cisco к 2022 году объем переданной информации

под влиянием большого количества людей, впервые выходящих в сеть, расширением Интернета вещей достигнет 150 700 ГБ в секунду [3].

IT-компании выходят на первый план и становятся точками роста, обгоняя крупнейшие нефтяные, металлургические, машиностроительные предприятия по показателю рыночной капитализации. Данное положение более подробно можно проследить на рисунке 1 [7].

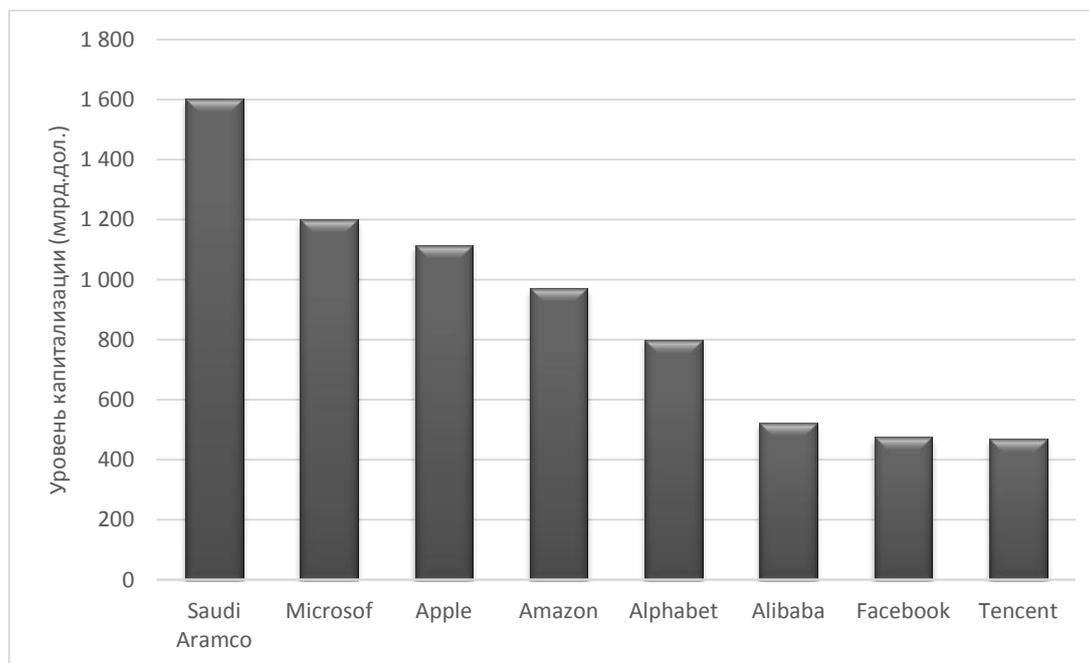


Рисунок 1 – Рейтинг крупнейших компаний мира

Так, в исследованиях специалистов Глобального центра цифровых преобразований бизнеса отмечается, что в ближайшие годы цифровая революция, подвергнув перепрофилированию рынки, вытеснит 40 % компаний, если они не подвергнутся всесторонней трансформации [4].

Информационные технологии вносят значительный вклад в достижение целей устойчивого развития государств, снижают транзакционные издержки, устраняют асимметрию данных, используя эффект масштаба, а также позволяют участвовать в глобальных цепочках создания стоимости. Использование преимуществ цифровой экосистемы, расширяющих доступ к значительному числу рынков и услуг, важно, как для развитых, так и для развивающихся экономических регионов. При этом, географическое преобразование цифровой экономики крайне неравномерно, оно не демонстрирует традиционного разделения Севера и Юга.

В политике большинства стран мира происходит переход к комплексной цифровой повестке. Ее основными целями становятся трансформация государственного управления, развитие навыков и компетенций, построение инфраструктуры широкополосных сетей, регулирование рынков. Для их достижения в государствах действуют национальные стратегии и программы, которые характеризуются четкой преемственностью.

Правительства используют как традиционные финансовые и нефинансовые меры поддержки, так и более современные, учитывающие специфику новых сквозных технологий. К ним относятся Дания (2000 год), Южная Корея (2013 год), Индия и Казахстан (2015 год), Евросоюз (2009 год) и т.д.

Одним из наиболее прогрессивных государств в данной области является Сингапур – четвертый по величине финансовый центр, имеющий кредитный рейтинг AAA, что и делает его одной из самых привлекательных точек притяжения международных корпораций. Информационные технологии в стране активно внедряются во всех отраслях, а цифровой грамотности обучают с детского сада. Для обеспечения будущего конкурентного преимущества и дальнейшей трансформации экономики правительство выделило более 1,68 млрд. дол.

Основное количество всех патентов, связанных с блокчейн-технологиями, 50 % мировых расходов на Интернет вещей и более 75% рынка публичных облачных вычислений приходятся на два государства: Соединенные Штаты Америки и Китай. Кроме того, процент их капитализации цифровых платформ составляет 90 %, доля Европы составляет 4%, а стран Африки и Латинской Америки всего 1 %. Благодаря данным показателям заметно значительное отставание развивающихся государств от гиперцифровых.

При отсутствии внимания на эту проблему, существующее неравенство в доходах будет усугубляться. Поэтому крайне важно рассмотреть вопрос о создании базового уровня цифровой инфраструктуры, на которой строится основная часть диджитал экономики. Большое значение при этом имеет не только правильный объем государственного и частного финансирования, но и технические и институциональные изменения.

В Российской Федерации общее состояние инновационных процессов нельзя признать удовлетворительным, они не соответствуют мировым тенденциям хозяйствования. В среднем по промышленности за 2018 год интенсивность затрат на инновации в соотношении с объемом продаж оказалась равной 1,4 %, сократившись по сравнению с 2017 годом на 0,3 процента. Вместе с тем, у нас недостаточная разработанность основополагающих методологических и методических вопросов, а также не в полной мере используется научно-технический потенциал [1].

Основной проблемой при переходе от традиционной к цифровой экономике в Российской Федерации остается недостаточная согласованность между хозяйствующими субъектами и государством, т.к. у большинства компаний отсутствует потребность во внедрении инноваций. Это происходит из-за ряда как внутренних, так и внешних барьеров, к которым относятся сложная экономическая ситуация, значительно ограничивающая диапазон действий, неразвитость информационных систем, рассчитанных на меньшие объемы данных, неготовность потребителей и производителей к изменению конъюнктуры рынка.

Государство пытается стимулировать предпринимателей с помощью

различных нефинансовых мер, субсидирования, налоговых льгот, но данные виды поощрений не всегда приводят к запланированным результатам.

Для решения вышеперечисленных задач и наращивания темпов цифровизации 28 июля 2017 года Распоряжением Правительства была утверждена программа «Цифровая экономика Российской Федерации». Она направлена на формирование цифровой экосистемы государства, обеспечивающей цифровое взаимодействие всех сфер его деятельности, создание устойчивой и безопасной информационно-телекоммуникационной инфраструктуры, способствующей развитию высокотехнологических отраслей, а также поддержание их конкурентоспособности на глобальных рынках [6].

Однако, цифровая экономика несет с собой соответствующие риски. Возникает реальная угроза для национальной безопасности, что связано с увеличением пользователей сети, совершенствованием технологий, повышением профессионализма преступников. Уже сегодня государство не успевает контролировать и защищать персональные данные граждан, т.к. существующее достаточно жесткое регулирование сложно применить на практике. Согласно отчету CSIS потери от кибератак превысили 1 трлн долларов, что составляет 1% от мирового ВВП [5].

Актуальной становится проблема социально-экономического неравенства, проявляющаяся под воздействием трансформации сферы занятости. ИТ-технологии не только формируют спрос на более квалифицированные трудовые ресурсы, но и увеличивают количество людей, теряющих работу из-за роботизации компаний и фирм. Рост безработицы уменьшает совокупные доходы общества, подрывает стимулы к инвестированию и трудоустройству, а следовательно замедляет производительность.

Изменения в материальном и социальном контексте жизни приводят к обострению этических проблем. Это выражается в принятии машинами самостоятельных решений, а также в появлении новых возможностей незаконной финансовой деятельности. Данная ситуация связана с распространением блокчейна, который может повлечь потерю государством монополии на эмиссию национальной валюты.

Для минимизации существующих проблем и достижения высоких показателей государства должны выработать свой комплекс действий, обеспечивающий цифровое преобразование и совершенствование всей экономической системы, при этом опираясь на опыт развития наиболее прогрессивных стран.

Очевидно, что переход к цифровой экономике является ключевым для достижения высоких показателей деятельности всей системы мирового хозяйства, ведь именно уровень диджитализации определяет конкурентоспособность в новом технологическом укладе. Ее становление достаточно сложно. Оно зависит от зрелости рынков, уровня науки и образования. Конечно, существует большое количество инициатив на государственном уровне, однако они могут быть реализованы лишь силами конкретных людей, проживающих на различных территориях.

## Библиографический список

1. Динамика затрат и результатов инноваций в России// Институт статистических исследований и экономики знаний НИУ ВШЭ// [Электронный ресурс]//<https://issek.hse.ru/news/310649880.html>/(дата обращения 2.04.2021 г.).
2. Динамика мирового Интернет-трафика, отдельные годы// Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД)// [Электронный ресурс] // <https://unctad.org/> (дата обращения 6.03.2021 г.).
3. Отчет Cisco о глобальных тенденциях развития сетевых технологий в 2021 г. // [Электронный ресурс] // [https://www.cisco.com/c/ru\\_ru/](https://www.cisco.com/c/ru_ru/) (дата обращения 6.03.2021 г.).
4. Отчет Глобального центра по цифровой трансформации бизнеса: Digital Vortex// [Электронный ресурс] //[https://www.cisco.com/c/dam/m/ru\\_ru/](https://www.cisco.com/c/dam/m/ru_ru/)(дата обращения 2.04.2021 г.).
5. Отчет центра стратегических и международных исследований// [Электронный ресурс] // <https://www.csis.org/analysis/> (дата обращения 6.04.2021 г.).
6. Паспорт национального проекта Национальная программа «Цифровая экономика Российской Федерации» // [Электронный ресурс] // [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_328854/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_328854/) (дата обращения 20.03.2021 г.).
7. Статистические данные об уровне капитализации компаний// [Электронный ресурс] // <https://marketer.ua/top-20-largest-companies-in-the-world/> (дата обращения 11.03.2021 г.).

УДК 338.432

## ПРОБЛЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННЫМ РЫНКОМ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

**Кадина Е.Н.**

**Научный руководитель: канд. пед. наук, доцент Нестеренко Д.Н.**

*Волгоградский государственный аграрный университет,  
г. Волгоград, e-mail: dina.nesterenko@yandex.ru*

Стратегический анализ играет особую роль для предприятий агропромышленного комплекса в системе стратегического управления. Современная экономика имеет ряд особенностей. Они обусловлены технологической спецификой развития рынка сельскохозяйственной продукции. Эти проблемы необходимо учитывать при исследовании конкурентных стратегий в АПК, при разработке рекомендаций по их практическому использованию.

Ключевые слова: стратегический анализ, стратегическое управление агропромышленный комплекс, сельскохозяйственная продукция,

Агропромышленный комплекс представляет собой важнейшую отрасль российской экономики. В условиях экономической нестабильности АПК России требует к себе особого внимания.

Степень уязвимости предприятий аграрной сферы продемонстрирована последним глобальным финансово-экономическим кризисом. В таких неблагоприятных экономических условиях на первое место выходит проблема поиска предприятиями АПК современных подходов к исследованию собственных конкурентных стратегий.

В настоящее время рынок сельскохозяйственной продукции в нашей стране характеризуется интенсивными темпами развития. Более того, он сильно отличается в различных регионах нашей страны. То есть, состав и соотношение факторов, влияющих на развитие данного рынка, существенно меняются на различных территориях.

Задача стратегического анализа рыночной среды для предприятий АПК заключается в содержательном и формальном описании основных рыночных элементов, выявлении их особенностей, закономерностей и тенденций развития, степени влияния на деятельность производителя. На наш взгляд, при стратегическом анализе рыночной среды предприятий АПК необходимо, в первую очередь, определить основные факторы, влияющие на развитие территориального рынка продовольственных товаров в целом [3].

Важным направлением стратегического анализа рыночной среды предприятий АПК является оценка стратегических ориентиров развития сельскохозяйственного рынка. Теория сравнительных издержек Д. Риккардо предполагает, что на конкретной территории необходимо производить те товары, которые обходятся им относительно дешево, а импортировать те, производство которых за пределами данной территории требует меньших издержек, чем внутри.

Современные ученые считают, что наиболее аргументированным направлением определения стратегий развития территориальных рынков сельскохозяйственной продукции, является построение портфельных матриц по ассортиментной структуре товарного предложения. Это модель управления ресурсами базируется на выборе направлений деятельности. Одним из принципов данного подхода является обеспечение максимальной эффективности при распределении ограниченных ресурсов между различными видами деятельности или видами товаров.

В качестве определяющих факторов целесообразно рассматривать темпы роста спроса на исследуемые товары, уровень рентабельности их производства и реализации на конкретной территории.

Эти показатели позволяют оценить одновременно и внешние, и внутренние факторы, влияющие на производство и реализацию производимой предприятиями АПК продукции.

Особенность аграрного сектора состоит в том, что он отличается сложной и неординарной структурой. В состав аграрного сектора входят не только крупные и средние сельскохозяйственные предприятия и агропро-

мышленные компании и холдинги различных организационно – правовых форм, но и фермерские хозяйства, а также личные подсобные хозяйства населения [3].

По мнению ряда авторов, стратегическое планирование на предприятиях, входящих в структуру АПК имеет свои особенности, основными из которых являются следующие [1,3,5]:

- стратегическое планирование на предприятиях АПК требует участия руководителей всех структурных единиц, входящих в их состав;

- в процессе стратегического планирования необходимо осуществлять разграничение между стратегическим и оперативным планированием. Этими видами планирования на предприятиях АПК занимаются не только разные люди, но и разные структурные единицы, поэтому стратегическим планированием должно заниматься руководство предприятий АПК, а оперативным – производственные единицы.

- на предприятиях АПК очень часто отсутствует необходимая связь между стратегическим, текущим и оперативным планированием.

- в рамках стратегического планирования постановка целей на многих предприятиях крайне формализована, так как сотрудники плановых отделов зачастую работают на формальных данных, а для составления грамотного стратегического плана необходимо чёткое видение развития предприятия.

Система стратегического планирования может помочь предприятию предвидеть тенденции развития бизнеса, а понимание его особенностей на предприятиях АПК позволит обеспечить устойчивое развитие в долгосрочной перспективе.

В современных условиях рыночной экономики для стратегического планирования на предприятиях АПК целесообразным является разработка программы деятельности предприятия на перспективу, которая должна включать следующие ключевые моменты:

- как можно быстрее адаптировать хозяйственную деятельность и систему управления предприятия к изменяющимся внешним и внутренним экономическим условиям;

- максимально сохранить коллектив специалистов и руководящих работников, имеющих на предприятии;

- обеспечить стабильное финансовое и материальное положение предприятия в отрасли и на её целевых рынках.

При разработке программы развития предприятия АПК должны быть чётко определены направленность и сферы деятельности предприятия. Границами сфер деятельности могут быть производимая продукция, существующие рынки или сегменты рынков, технологические возможности предприятия. При разработке программы руководство предприятия должно стремиться, чтобы она не получилась слишком “узкой”, однако нельзя делать её и слишком “широкой”.

Границы программы должны соответствовать возможностям предприятия. При этом стратегия предприятия должна формироваться из следующих

элементов:

- максимальное участие предприятия в государственных программах развития отечественного аграрного производства;
- анализ спроса, определение перечня и организация выпуска новых товаров и предоставление новых услуг, которые отвечают возможностям предприятия и могут распространяться среди населения непосредственно или через торговую сеть;
- организация эффективной рекламы;
- активизация коммерческой деятельности на агропромышленном предприятии;
- уменьшение производственных затрат по производимой на предприятии продукции.

Адаптация современных методов стратегического планирования к экономическому развитию сфер деятельности в АПК региона призвана обеспечить продуктивное использование имеющегося экономического потенциала территорий и способствовать реализации возможностей.

Национальные и инвестиционные проекты заметно улучшили ситуацию в агропромышленном комплексе в целом. Однако в плане организации стратегического планирования на уровне отдельных отраслей и предприятий имеются следующие недоработки:

- в процессе стратегического планирования наблюдается несоблюдение его принципов;
- эффективность стратегического планирования на отдельных предприятиях находится на достаточно низком уровне и охватывает не все аспекты деятельности предприятий;
- отсутствует полноценная, эффективная маркетинговая деятельность, что является недопустимым при функционировании в условиях рыночной экономики;
- стратегическое финансовое положение отдельных предприятий характеризуется как неустойчивое;
- на предприятиях наблюдается низкий уровень организации производственной и сбытовой деятельности, что приводит к недоиспользованию производственных мощностей и снижению экономического эффекта от реализации продукции.

Изучение современных аспектов организации стратегического планирования в АПК позволяет сделать следующие выводы:

1. В современных условиях хозяйствования предприятий АПК стратегическое планирование является одной из важнейших функций управления, основой функциональной структуры управления.

2. Стратегическое планирование в АПК определяется особенностями агропромышленного производства, а также спецификой отраслей, входящих в его состав.

3. Процесс стратегического планирования на предприятиях АПК можно представить в виде последовательности входящих в него элементов: про-

гнозирование – планирование – реализация стратегии – учёт и анализ результатов – корректировка прогнозов и планов.

4. В современных условиях рыночной экономики стратегическое планирование в АПК должно быть основано на разработке программ развития отдельных отраслей и предприятий. При этом стратегии развития должны формироваться на инновационной основе, обеспечивая высокотехнологичное и эффективное производство в АПК.

#### Библиографический список

1. Акимов, А.А. Целевые рейтинги развития сельского хозяйства / А.А. Акимов // Региональная экономика: теория и практика. - 2008. - № 13(70). – С. 33 – 37.

2. Вахнина, О.В. Изучение статистических закономерностей как ступень становления современного экономиста / О.В. Вахнина, Ю.В. Клочков // Материалы международной научно-практической конференции «Развитие научного и художественного мышления как фактор воспитания личности». Волгоградский государственный аграрный университет. – Волгоград, 2017. – С. 360-366.

3. Жданкин, А.В. Приоритетные направления совершенствования системы стратегического планирования на предприятиях АПК / А.В. Жданкин // Инновационно – инвестиционные преобразования в АПК: сборник научных трудов. – Елец: Изд-во ЕГУ им. И.А.Бунина, 2011. – С.114-119.

4. Зинчук, Г.М. Стратегический анализ рынка сельскохозяйственной продукции в системе стратегического управления предприятий АПК // Г.М. Зинчук, Е.В. Меркулова // Российское предпринимательство. – 2006. – Том 7. – № 10. – С. 47-48.

5. Савкина, Р.В. Планирование на предприятии: Учебник / Р. В. Савкина. - М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2013. - 324 с.

УДК 311.3

### **РОЛЬ СТАТИСТИКИ В ОЦЕНКЕ СОЦИАЛЬНО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ ЛИПЕЦКОЙ ОБЛАСТИ)**

**Плотникова Н.И.**

**Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Есина Ю.Л.**

*Елецкий государственный университет им. И.А. Бунина,  
г. Елец, e-mail: natulya.plotnikova@gmail.com*

Данная статья посвящена исследованию роли статистики в анализе статистических показателей социально-экономического развития регионов. В работе на примере Липецкой области приведён анализ социально-экономическим показателей, отражена структура ВРП, дана сравнительная оценка динамики валового регионального продукта близлежащих областей.

Ключевые слова: статистика, статистический показатель, валовой региональный продукт, социально-экономическое развитие.

На современном этапе развития общества значительно повысился интерес к статистике как науке и её применению на практике. Статистика является сложной и многогранной наукой, а сам термин имеет несколько значений. С одной стороны, статистику можно рассматривать как отрасль практической деятельности по сбору, обработке, анализу и публикации различного рода информации. С другой стороны, статистикой называют сам результат деятельности, т.е. массив полученной информации, обобщающие показатели, характеризующие состояние или динамику за определённый период времени [4].

Развитие технологий, приход цифровизации в нашу жизнь значительно облегчили процесс сбора, обработки и анализа статистических данных. Это позволило превратить статистику в мощный инструмент управления. Без статистической информации становится невозможным познание и прогноз массовых социальных явлений, что ограничивает процесс регулирования как на общенациональном уровне, так и на уровне отдельной области, муниципального образования или предприятия.

Данные статистики способны отразить достоверную и понятную информацию о состоянии и эффективности, как всей страны, так и отдельных её субъектов на определённый момент времени. Вместе с тем статистическая информация в совокупности, объединяющая различные временные периоды, отражает динамику и тренд развития того или иного события или явления. Это обеспечивает возможность достоверной оценки, своевременного устранения каких-либо отклонений или недочётов, а также выявления приоритетных направлений в различных областях деятельности страны и регионов.

Так, например, динамика отдельных статистических показателей позволяет дать оценку социально-экономического развития Липецкой области.

Таблица 1 - Основные социально-экономические показатели Липецкой области в 2015-2019 гг.

Показатели	2015г.	2016г.	2017г.	2018г.	2019г.	Прирост за период	
						абсолютный (+,-), руб.	относительный, %
Численность населения, тыс. чел.	1157,9	1156,2	1150,2	1144,1	1139,4	18,5	-1,6
Среднедушевой доход в месяц, руб.	27087	27934	28956	30010	32479	5392	19,9
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата, руб.	24524	26214	28455	31622	34312	9788	39,9

Продолжение таблицы 1

Оборот розничной торговли, руб.	215896	226045	236980	256645	275796	59900	27,7
Инвестиции в основной капитал, руб.	116134	127891	142407	128533	155038	38904	33,5

Исходя из представленной статистической сводки данных видно, что все социально-экономические показатели Липецкой области, за исключением численности населения, отражают положительную динамику. Показатель численности населения за 5 лет изменился с 1157,9 тыс. чел., до 1139,4 тыс. чел., то есть уменьшился на 18,5 тыс. чел. или 1,6%. Данная динамика является следствием превышения смертности над рождаемостью, миграции населения, либо других объективных факторов. В рассматриваемом периоде можем наблюдать рост среднедушевого дохода на 5392 тыс. руб. или 19,9 %, а заработных плат на 9788 тыс. руб. или 39,9 %, что является весьма успешным фактором привлечения трудовых мигрантов. Отметим изменение оборота розничной торговли с 215896 млн. руб. до 275796 млн. руб., что свидетельствует о его росте на 59900 млн. руб. или на 27,7 %. Такая динамика является следствием как увеличения доходов населения, так и расширения торгово-розничной сети. Также прослеживается положительная динамика объема инвестиций в основной капитал, который увеличился с 116134 млн. руб. до 155038 млн. руб., то есть на 38904 млн. руб. или на 33,5 %.

Основным статистическим показателем, который способен охарактеризовать экономическое состояние страны на макроуровне является валовой внутренний продукт (ВВП). Он обобщает в себе результаты деятельности всех отраслей экономики страны за определенный период времени. При сравнении и анализе данных по различным субъектам используют близкий к ВВП показатель валового регионального продукта (ВРП). ВРП – экономический показатель, характеризующий конечный результат производственной деятельности экономических единиц - резидентов субъекта Российской Федерации, который измеряется стоимостью товаров и услуг, произведенных этими единицами для конечного использования в течение отчетного периода в ценах конечного покупателя [6]. Чем больше будет значение данного показателя, тем выше уровень социально-экономического развития того или иного региона, в результате положительной динамики различных сфер экономической деятельности.

При этом статистические показатели структуры позволяют оценить вклад каждой отрасли и выявить наиболее значимые и приоритетные для региона. Так в соответствии с данными Территориальным органом Федеральной службы государственной статистики по Липецкой области структура валового регионального продукта выглядит следующим образом.

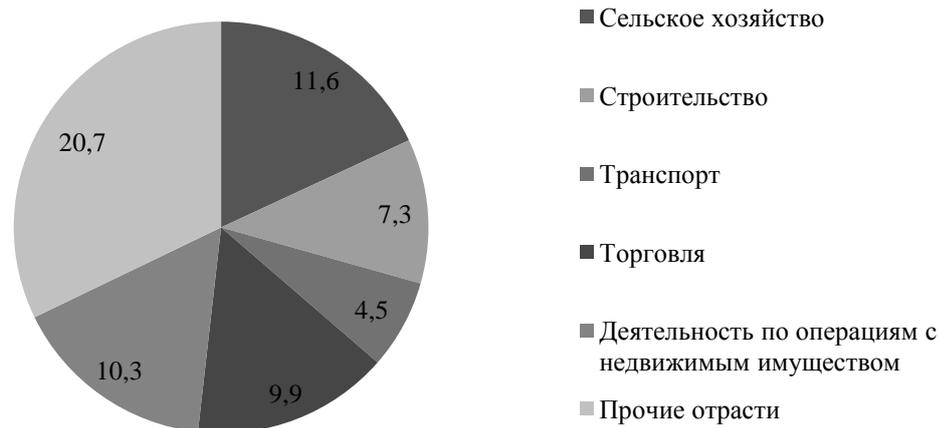


Рисунок 1. Структура Валового Регионального Продукта по Липецкой области за 2019 г., %

Таким образом, основным сектором экономики, способствующим росту регионального ВРП является промышленность, которая в его структуре занимает наибольший удельный вес - 20,7 %. Кроме того, весом вклад таких отраслей как сельское хозяйство - 11,6 %, деятельность по операциям с недвижимым имуществом - 10,3 %, торговля - 9,9 %, строительство - 7,3 %, транспорт- 4,5 % [7].

С помощью статистических электронных таблиц, отражающих обобщённые данные субъектов Российской Федерации, можно провести сравнительный анализ социально-экономического развития регионов, а также проследить динамику по годам.

С целью выявления и анализа тенденций изменения ВРП, на основе данных Федеральной службы государственной статистики [8] рассмотрим и сравним динамику показателей Липецкой области и окружающих её территорий по годам.

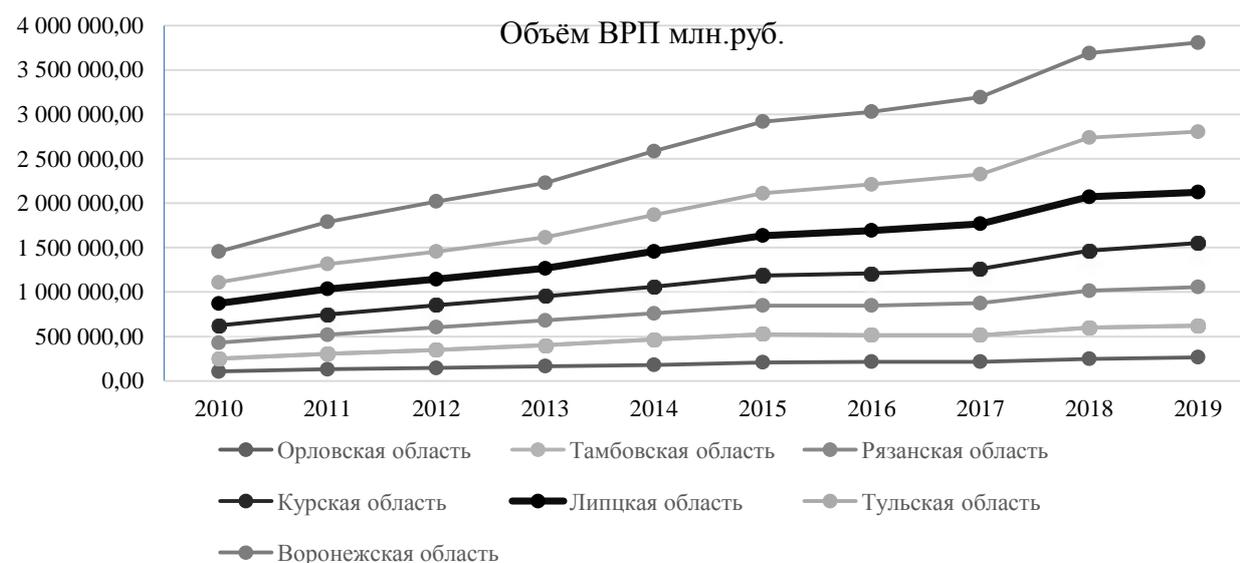


Рисунок 1 - Динамика объёмов валового регионального продукта в регионах ЦФО, млн. руб., 2010-2019 гг.

Анализируя результаты, приведённые на рисунке можно сделать вывод о наличии тренда роста ВРП, как в самой Липецкой области, так и в соседних территориях, входящих в ЦФО. При этом Липецкая область по динамике роста ВРП занимает третье место. За рассматриваемый период её показатели изменились с 248544,90 млн. руб. до 570 380,00 млн. руб., то есть произошло увеличение объёмов ВРП по области на 321835,1 млн. руб. или на 129,5 %. Следует отметить наибольшие показатели прироста ВРП, присущие Воронежской и Тульской областям. Динамика показателей Воронежской области за 9 лет колеблется от 346568,20 млн. руб. до 1002597,70 млн. руб., то есть произошло увеличение на 189,3 %. Тульская область чуть отстаёт, для неё ВРП увеличился на 443983,1 млн. руб. или 186,8%. Наименьшее значение объёма ВРП характерно для Орловской области, показатели которой за представленный период изменился с 106196,70 млн. руб. до 265672,70 млн. руб. Вместе с тем увеличение лишь на 159476 млн. руб. составляет 150 %, что выше темпов роста у Липецкой области.

Таким образом, статистика плотно вошла в нашу жизнь и играет в ней одну из важнейших ролей, обеспечивая благополучие социальной и экономической деятельности страны, и её отдельных субъектов. Именно благодаря статистике обеспечивается возможность принятия эффективных управленческих решений на региональном и государственном уровнях, прогноза социально-экономического развития, а также анализа экономических и социальных явлений для улучшения качества жизни населения.

#### Библиографический список

1. Гореева, Н. М. Статистика в схемах и таблицах /. – Москва: Эксмо, 2017. – 414 с.
2. Денисенко Р. М. Статистика: место и роль в развитии общества. // Сибирский торгово – экономический журнал. - 2014. - №1 (19).
3. Едроновва Общая теория статистики / Едроновва, В.Н; Едронина, М.В.. - М.: ЮРИСТЪ, 2017. – 511 с.
4. Елисеева И.И., Юзбашев М.М. Общая теория статистики: Учебник / Под ред. И.И. Елисеевой. – 5-е изд., перераб. И доп. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 656 с.
5. Липецкая область в цифрах. 2020: Крат. стат. сб. / Липецкстат-Л., Л61 2020. – 206 с.
6. СПС Консультант Плюс. Приложение № 2 к приказу Минэкономразвития России от 13.03.2019 № 124. Методические рекомендации по разработке, корректировке, мониторингу среднесрочных прогнозов социально-экономического развития субъектов Российской Федерации. Официальный сайт. - Режим доступа: [www/ URL:https://demo.consultant.ru/cgi/online.cgi?req=doc&ts=1724651578009687494206440084&cacheid=A99E664EDE00231260BFA93BC3706008&mode=splus&base=RZB&n=351125&dst=100521&rnd=A7BB16309BA79D618591F9CDC3841893#2e65cgkrqb7](http://www.consultant.ru/cgi/online.cgi?req=doc&ts=1724651578009687494206440084&cacheid=A99E664EDE00231260BFA93BC3706008&mode=splus&base=RZB&n=351125&dst=100521&rnd=A7BB16309BA79D618591F9CDC3841893#2e65cgkrqb7) (дата обращения: 01.04.2021).

7. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Липецкой области. Структура валового регионального продукта по видам экономической деятельности. Официальный сайт. – Режим доступа: [www/ URL: https://lipstat.gks.ru/storage/mediabank/lk9ZCmU6/ Структура%20валового%20регионального%20продукта%20по%20видам%20экономической%20деятельности.pdf/](http://www.lipstat.gks.ru/storage/mediabank/lk9ZCmU6/Структура%20валового%20регионального%20продукта%20по%20видам%20экономической%20деятельности.pdf) (дата обращения: 01.04.2021).

8. Федеральная служба государственной статистики. Валовый региональный продукт в текущих ценах – всего (1998 – 2019гг.). Официальный сайт. – Режим доступа: [www/ URL:https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/SAwM9xbp/VRP98-19.xlsx](http://www.rosstat.gov.ru/storage/mediabank/SAwM9xbp/VRP98-19.xlsx). (дата обращения: 28.03.2021).

УДК 338.2

## **«ЗЕЛЕНАЯ ЭКОНОМИКА» КАК ГЛОБАЛЬНЫЙ ВЫЗОВ И ПЕРСПЕКТИВА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ»**

**Прибытков А.Д.**

**Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Маркова О.В.**

*АНОВО Московский международный университет,  
г. Москва, e-mail: psasha\_5@mail.ru*

Сегодня Россия и Мир столкнулись с общей проблемой – загрязнение окружающей среды от социально-экономической деятельности человечества. Плохая экологическая ситуация не только влияет на качество жизни людей, она также нарушает функционирование государств в целом. Поэтому принцип «зелёной» экономики актуален как никогда ранее.

Ключевые слова: «зелёная» экономика, устойчивое развитие, экологизация, сущность «зелёной экономики», социально-экономический рост.

Говоря о «зелёной экономике» в начале стоит сказать о таком понятии как «устойчивое развитие» государства. Данный термин имеет следующую трактовку: устойчивое развитие – это такой тип развития, при котором нынешнее поколение людей получит возможность удовлетворять максимум своих потребностей без какого бы то ни было ущерба для будущих поколений. Это означает, что социально-экономический рост не просто нацелен на повышение показателей, он также (рост) должен учитывать будущую ситуацию (количество ресурсов, экологическая ситуация и т.д.

Важно сказать, что концепция устойчивого развития была представлена ещё в конце 20 века. Она была впервые декларирована в методически приемлемой форме в 1987 г. в предназначенном для ООН докладе «Наше общее будущее» [1,2].

Зеленая экономика является трактовкой концепции устойчивого развития, которая сводит воедино вопросы экономического, социального и экологического развития. Речь идёт о создании экономической системы, постро-

енной так, чтобы включать экологические и социальные факторы. Это должно снизить нагрузку на окружающую среду, помочь сохранить и восстановить природные экосистемы, и увеличить природный капитал. Также меры зелёной экономики подразумевает снижение неравенства, улучшение качества жизни, условий труда, доступности социальных услуг.

Со временем из-за увеличения потребности в данном типе экономики, для нее сформировалось устойчивое определение, которое гласит, что «зеленой» экономикой является особая модель, которая способствует процессу повышения уровня здоровья, а также уровня социальной жизни населения. К тому же «зеленая» экономика борется за устранение вредных и губительных факторов воздействия на окружающую среду.

Как и любая экономическая сфера, «зеленая» экономика подразумевает продолжительные вложения в капитал, которые принято называть зелеными инвестициями. «Зеленые» инвестиции в первую очередь – это традиционные, долговременные инвестиционные методы, направленные на:

- Разработку и ввод в действие возобновляемых источников энергии.
- Ввод в действие «зеленых» технологий.
- Ввод в действие природоохранных фондов предприятий и организаций и стимулирование их инвестиционной деятельности [3].

«Зеленые» технологии являются продуктом решений в сфере ИТ-технологий, которые имеют ярко выраженную цель: сохранение окружающей среды. Ведь для того, чтобы инновационный продукт безукоризненно вписался в приоритеты будущего человечества, необходима его экологическая направленность. По статистике, экологически значимые технологии будут играть колоссальную роль в стимулировании развития мирового хозяйства XXI века. По своей сущности они охватывают абсолютно все сферы жизни и деятельности человека и имеют четко обозначенную нацеленность на:

- стабильное совершенствование ныне существующего социума для благополучия будущих поколений в сфере решения глобальных задач: оптимизация адекватного использования природных ресурсов и предотвращение их истощения, устранение опасных и токсичных производств;

- полное устранение отходов;

существенное видоизменение всевозможных негативно влияющих производств на те, которые, по своей сути, будут являться безвредными, основывающимися на технологиях, созданных окружающей средой;

- замещение не возобновляемых ресурсов природы на возобновляемые структуры энергии и сырья [4].

В настоящее время Возобновляемые Источники Энергии (ВИЭ) являются доминирующими источниками энергии по всему миру. Этому событию поспособствовали следующие факторы: увеличение инвестирования в источники возобновляемой энергии, высокая конкурентоспособность технологий с использованием ВИЭ, необходимость решения энергетических и экологических проблем, а также увеличение потребности развивающихся стран в новых источниках энергии. Как следствие, в мире появляются новые рын-

ки генерации ВИЭ.

На данный же момент, масштаб мировой «зеленой» экономики пока сравнительно невелик, всего 2,7 %– 3 % от мирового ВВП, прибыль от таких вложений — около 1,5 млрд долл., занятость — около 10 млн чел. Эти показатели заметно выше в Великобритании, США, Германии и Японии. Большая часть инвестиций идет на развитие экологизации. Развитие такого сектора происходит благодаря двум субсекторам: институциональному и инвестиционному, при этом основные вложения наблюдаются в странах группы G20, а основной миссией подобной политики является обеспечение устойчивого и сбалансированного роста. Речь идет не только о доступе к каким-то материальным благам, качественном образовании и здравоохранении, это еще и чистый воздух, чистая вода, доступная энергетика — с этим во многих странах имеются большие проблемы [5].

На сегодняшний день в различных государствах существуют значительные программы, особые центры исследований и проекты, которые служат стимулом для развития «зеленых» технологий. Так, 7-я по счету рамочная программа мероприятий в научно-технологической сфере ЕС4 предполагает выделение 10 млрд. евро на совершенствование и развитие технологий, которые имеют экологическую направленность [6].

Решающим событием этого года стало принятие Рамочной конвенции ООН по изменению климата в ходе проведения Парижской Конференции COP 213. На данной Конференции 195 стран пришли к соглашению ограничить глобальное потепление таким образом, чтобы отметка не превышала 20°C. Большинство стран подтвердили свои намерения по распространению политики внедрения ВИЭ, что во многом определило их собственный национальный вклад. В добавление, некоторые страны обязались уменьшить использование углеводородного топлива. Так, к 2018 году произошли следующие изменения в области использования ВИЭ:

- было введено около 52 ГВт генерации ветроэнергетики, вследствие чего общая мощность составила 539 ГВт, что на 11 % больше, чем в 2016 году;

- к концу 2017 года наблюдалось увеличение геотермальной электрической генерации до 12,8 ГВт, в то время как в 2016 году этот показатель не превышал 12,1 ГВт;

- рынок солнечной фотоэлектрической энергии вырос на 33 % по сравнению с 2016 годом с новыми вводами мощностей более 98 ГВт, тем самым увеличив глобальную общую установленную мощность до 402 ГВт;

- был зафиксирован высокий спрос на биотопливо, который не снижался даже при постоянных колебаниях цен на ископаемое топливо;

- по сравнению с 2016 годом мощность гидроэнергетики к концу 2017 года увеличилась примерно на 19 ГВт и ее общая мощность достигла 1114 ГВт [7].

Например, в Японии, где государство при помощи внедрения инновационных программ установило и структурировало работу одновременно по ряду отраслей: выработка энергии, которая имеет сосредоточение в сфере

низко углеродного производства этой энергии, а также ее рациональное потребление, замкнутые ресурсно-отходные этапы потребления и производства, направление в сторону перестановки сил от менее экологичных товаров к более экологичным и многое другое. Благодаря этому, Япония сообщила о глобальном прорыве: уменьшение использования нефти как энергетического фактора на 40 %.[8].

Россия сегодня в глобальном процессе «озеленения» экономики не занимает значимого положения, это следует из анализа объема и динамики как внешних, так и внутренних источников финансирования «зеленого» экономического роста. Природа наделила нашу страну уникальным природным ресурсами: примерно на 60% на территории страны сохранилась первозданная природа, практически не затронутая экономической деятельностью человека. При этом многие имеющиеся экосистемы весьма чувствительны к развитию хозяйственной деятельности человека, которая способна воздействовать на них разрушающе.

Страна обеспечивает собственный экономический рост во многом за счет использования природных ресурсов, что наносит непоправимый ущерб экологии и ограничивает возможность сохранить первозданную природу для будущих поколений, подвергает риску ее устойчивость в долгосрочной перспективе.

Россия находится только в начале своего пути к переходу к сбалансированному «зеленому» экономическому росту. Не построена система инспекционного контроля за учреждениями, проверяющими инвестиции на соответствие «зеленым» стандартам. Система, как таковая, еще не сформировалась. Впрочем, предпосылки для развития ответственного инвестирования в нашей стране сейчас активно создаются. На сегодняшний день в рассматриваемой сфере существует довольно развитая нормативно-правовая база [9] – это «Основы государственной политики в области экологического развития Российской Федерации на период до 2030 года». Вопросы устойчивого развития также учтены в национальном проекте. В этом документе направление перехода к инновационному социально ориентированному типу экономического развития, связанное с «зеленым финансированием», формулируется следующим образом: «завоевание лидирующих позиций в развитии возобновляемых источников энергии и внедрение в промышленных масштабах экологически чистых технологий производства энергии». Для реализации этого потребуются привлечение значительных средств частных инвесторов, а значит, станет необходимостью создание полноценной регуляторной и рыночной инфраструктуры для ответственных инвестиций.

Хочется сказать, что помимо структурных изменений для «озеленения» экономики, следует так же изменять мировоззрение граждан в экологическую сторону. Следует выстраивать образовательные институты так, чтобы они затрагивали тему экологии. Чтобы каждый, перед тем как заставлять кого-то не мусорить, начинал, в первую очередь с себя.

## Библиографический список

1. Вертакова Ю.В., Крыжановская О.А., Евченко А.В. Совершенствование системы государственного управления лесами с учетом зарубежного опыта и российской практики цифровизации лесоустройства и лесопользования // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2020. Т. 10, № 2. С. 46–62. 2.
2. Мальцева И. Ф., Крыжановская О. А., Ларионов Г. В. Обоснование механизма реализации государственной экономической политики // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2016. № 4 .С. 24–31.
3. Теличенко В.И. От принципов устойчивого развития к «зеленым» технологиям // Вестник МГСУ. 2016. № 11. С. 5-6.
4. Теличенко В.И. От принципов устойчивого развития к «зеленым» технологиям // Вестник МГСУ. 2016. № 11. С. 5-6.
5. Отчет о научно-исследовательской работе. Практический опыт поддержки «зеленого» финансирования (на примере стран «Группы двадцати») (заключительный). 2017 г. [Электронный ресурс]. URL: [https://www.minfin.ru/common/upload/library/2018/06/main/2017\\_practical\\_20.pdf](https://www.minfin.ru/common/upload/library/2018/06/main/2017_practical_20.pdf).
6. Навасардова Э.С. Экологические фонды как источники финансирования экологически значимых мероприятий: историко – правовой анализ. КиберЛенинка. [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru>.
7. Боркова Е.А., Изусова М.Р., Гематдинова К.А. «Зеленые» инвестиции как фактор устойчивого развития экономики стран мира» // Креативная экономика. 2019. №12. С.2315-2326.
8. Отчет о корпоративной социальной ответственности. Норникель. [Электронный ресурс] URL: <http://media.rspp.ru/document/1/4/a/4acf7e0b860dbd94a2e71d539aad0d2.pdf>.
9. Утверждены основы государственной политики в области экологического развития России на период до 2030 года. 2012. [Электронный ресурс] URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/15177>.

УДК 005.583

## ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОГО ДЕЛЕГИРОВАНИЯ ПОЛНОМОЧИЙ

**Драйцева Л.П.**

**Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Иванова Е.В.**

*Сибирский государственный индустриальный университет,  
г. Новокузнецк*

Проведен анализ проблем, с которыми связан процесс делегирования руководителем своих полномочий. Доказано, что делегирование полномочий является эффективным способом регулирования объема выполняемой рабо-

ты в организации. Эффективность делегирования полномочий руководителем определяет эффективность работы его отделения и, следовательно, качество работы самого руководителя.

Ключевые слова: делегирование полномочий, руководитель, организация, эффективность работы, управление.

По мнению Давыдова Е.Ю. и Чернышовой Н.К. [4], делегирование полномочий – это расширение прав и обязанностей работников, которое происходит по инициативе руководителя, но с их согласия для оптимального выполнения заданий. Делегирование представляет собой поручение ряда рабочих вопросов подчиненным, *передачу* полномочий, *ответственности за выполнение порученных заданий*, а также обеспечение выполнения порученной работы необходимыми ресурсами — материальными, техническими, финансовыми, человеческими, временными, информационными и др.

Согласно Мыльниковой Е. М. и Якуповой О. В. [6], суть делегирования заключается в следующем: руководитель предоставляет подчиненным определенную свободу действий в решении вопросов, специальных заданий. Это означает, что он передает им часть своих полномочий, при этом всю *ответственность продолжает нести начальник*. Этим позиция Е.М. Мыльниковой и О.В. Якуповой отличается от позиции Е.Ю. Давыдова и Н.К. Чернышовой. Делегирование является тем средством, при помощи которого руководство распределяет между сотрудниками задачи, которые должны быть выполнены, чтобы организация достигла поставленных целей. Если задача не делегирована работнику, руководитель будет выполнять ее сам – это часто приводит к проблемам, ведь время и способности руководителя ограничены. Как известно, сущность управления заключается в умении «добиться выполнения работы другими», поэтому делегирование является актом, превращающим человека в руководителя.

Схема делегирования внешне достаточно проста (рисунок 1).

Преимущества процедуры делегирования очевидны. При этом для делегирования характерен и ряд проблем.

На пути к эффективному делегированию существует множество препятствий, которые руководитель должен преодолеть, принципов и критериев, которые руководитель должен выполнить, прежде чем сможет делегировать задачи подчиненным. Эффективное делегирование полномочий сопряжено с большими трудностями общеорганизационного и психологического плана. Как показывает теория и практика, многие руководители часто воздерживаются от делегирования.

Рассмотрим основные препятствия к делегированию у руководителей, а также способы преодоления типичных препятствий (таблица 1).

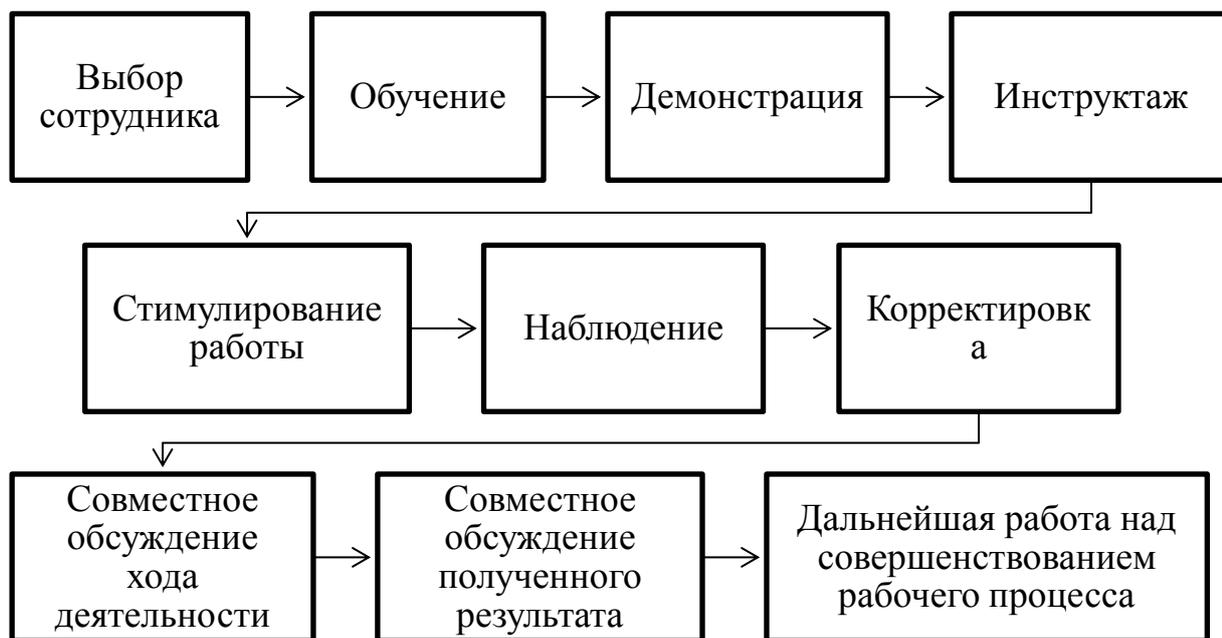


Рисунок 1 – Процесс делегирования

Таблица 1 – Препятствия делегированию

Препятствие	Содержание проблемы	Способы преодоления
На делегирование нет времени	Руководитель неправильно и неграмотно осуществляет постановку задач подчиненному в силу своей занятости	Временные затраты на консультирование и объяснение компенсируются приростом времени в долгосрочной перспективе
Сомнение в компетентности подчиненного	Руководитель недооценивает способности своих подчиненных	С целью обучения необходимо поручить подчиненным задачи, превосходящие ранее выполняемые
Выполнение повседневных задач	Руководитель уверен, что выполнит задачу быстрее	Цена времени руководителя выше цены времени сотрудника
Страх потери авторитета	Руководитель всегда должен контролировать ситуацию	Подчиненные должны быстро ввести руководителя в курс дела
Руководитель не хочет отдавать подчиненным интересную работу	Руководитель занимается решением задач, в области которых является специалистом	Правильным поведение в данной ситуации является стремление руководителя поделиться своим мастерством с подчиненными и двигаться к новым вершинам

Продолжение таблицы 1

Препятствие	Содержание проблемы	Способы преодоления
Руководитель боится, что сотрудник решит задачу лучше него	Если сотрудник сделает задачу, то может подняться выше руководителя по карьерной лестнице	Стоит учесть тот факт, что скорость развития руководителя, выше скорости сотрудника
Руководитель испытывает чувство дискомфорта, загружая работой подчиненных	Руководитель испытывает чувство морального дискомфорта, так как компенсировать рабочую перегрузку денежным вознаграждением получается далеко не всегда	Важно в данной ситуации именно понимать, а не переживать и испытывать чувство вины. Испытывая постоянно чувство вины, невозможно научиться эффективному делегированию

Делегирование некоторых задач порой наталкивается на серьезное сопротивление со стороны сотрудников. Сопротивление сотрудников чаще всего происходит в ситуации, когда руководитель не нашел правильного способа постановки задачи, и может быть вызвано следующими причинами:

- пассивная позиция, привычка рассчитывать на руководство;
- боязнь критики, замечаний, взысканий;
- перегруженность работой, избыток обязанностей и поручений;
- отсутствие мотивации;

В таблице 2 представлено несколько способов преодоления сопротивления подчиненных делегированию, основанные на рекомендациях С.И. Калинина [5].

Таблица 2 – Способы преодоления сопротивления делегированию

Причина	Тактика и способы преодоления
Пассивная позиция, привычка рассчитывать на руководство	Демонстрировать доверие и уверенность в том, что сотрудник самостоятельно справится с заданием; делегировать в консультативном стиле
Боязнь критики, замечаний, взысканий	Даже в случае неудовлетворительного результата, руководитель должен подходить к ситуации конструктивно, стараться понять причины неудачи вместе с сотрудником
Перегруженность работой	Совместно с сотрудником распределить обязанности сотрудника по важности и срочности, ввести новые приоритеты, включающие новые делегированные задачи
Отсутствие мотивации	Возможно, в организации требуется ревизия системы мотивации труда. Отсутствие мотивации объясняется нехваткой полномочий для решения делегированных задач

Проведенный анализ литературы, раскрывающей особенности эффективного делегирования полномочий [2, 3] показал, что помимо отказа со стороны руководителя или препятствия со стороны подчиненного, существуют проблемные ситуации, которые блокируют процесс делегирования.

Обратное делегирование существует в мягкой и жесткой формах. В жесткой форме задача возвращается руководителю. В мягкой форме задача открыто не возвращается, но ее решает руководитель. Например, сотрудник вместо самостоятельного решения задачи, часто консультируется у руководителя, отвлекает его от выполнения управленческих функций.

Переделегирование - это самостоятельное перераспределение подчиненным задач внутри отдела, которое часто преподносится руководителю как командная работа. Поступая подобным образом, подчиненный уменьшает авторитет руководителя. Распределение работы - это функция управленца, и только руководитель знает о степени реальной загрузки каждого подчиненного.

Самоделегирование - это процесс самостоятельного расширения сотрудником диапазона своих полномочий. Внешне ситуация выглядит как проявление инициативы способного и энергичного подчиненного. Некоторые сотрудники, которые задерживаются после работы и берутся за дополнительные проекты и работы, потом используют эту ситуацию исключительно в своих интересах.

Решение большинства проблем процедуры делегирования полномочий возможно при условии хорошо налаженной обратной связи, свободного обмена информацией между персоналом. Ключевая задача руководителя — обеспечить организацию трудового процесса, взять на себя ответственность и использовать имеющийся человеческий капитал организации на достижение организационных целей [1]. Для достижения высокой организационной эффективности и конкурентоспособности компании необходима команда профессионалов, способных выполнять делегированные задачи.

Для достижения максимального эффекта от делегирования следует помнить и об индивидуальных особенностях сотрудников, выбранных для делегирования, их профессиональном уровне и личностных качествах, а также стиле управления самого руководителя.

Таким образом, если делегирование полномочий происходит продуманно, для него созданы все необходимые условия, соблюдаются разработанные теоретиками и подтвержденные практикой основополагающие правила его реализации, то оно даст ожидаемые положительные результаты.

Активное применение в работе руководителя делегирования обеспечивает не только повышение эффективности управленческого труда, но, также профессиональный и личностный рост сотрудников, развивая в них ответственность, исполнительность, самостоятельность и инициативу.

#### Библиографический список

1. Бусева Т. А. Анализ проблем, препятствующих эффективному делегированию // Экономические науки. – 2020. – №1 (21). – С. 14-16.

2. Гайнутдинова Ю.А. Рациональное делегирование полномочий и ответственности как способ повышения производительности // Экономика и управление на предприятии. – 2015. – С. 677-690.

3. Гульятеева Р.Н., Серочудинов Е.С. Эффективное делегирование полномочий: пути достижения // Менеджмент. – 2012. – №4 (22). – С. 157-162.

4. Давыдова Е.Ю., Чернышова Н.К. Плюсы и минусы делегирования полномочий // Территория науки – 2014. – №5. – С. 95-100.

5. Калинин С.И. Практикум по управлению временем // Тайм-менеджмент – 2006. – С. 269-271.

6. Мыльникова Е. М., Якупова О. В. Повышение профессионализма персонала через развитие механизма внутрифирменного делегирования полномочий // Лидерство и менеджмент. – 2015. – №2. – С. 111-120.

УДК 336.713:005.5

## **РАЗРАБОТКА МЕТОДОВ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ ПАО «ФК ОТКРЫТИЕ»**

**Безматерных А.А.**

**Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Иванова Е.В.**

*Сибирский государственный индустриальный университет,  
г. Новокузнецк*

В работе проанализированы, систематизированы, сгруппированы и уточнены факторы, влияющие на процесс управления эффективностью коммерческом банке. Выявлены и конкретизированы внешние и внутренние факторы, влияющие на эффективность работы банка, предложены методы совершенствования управления эффективностью на примере конкретного банка.

Ключевые слова: эффективность, деятельность коммерческого банка, банковские операции, оценка эффективности деятельности, денежные средства, прибыль, финансовый результат, рентабельность.

Коммерческие банки - активный элемент рыночной экономики. Банки привлекают средства клиентов (физических лиц и организаций) и инвестируют их от своего имени на условиях срочности, возвратности и платности, а также выполняют операции с ценными бумагами, операции по доверительному управлению, кредитованию с использованием пластиковых карт, по расчетно-кассовому обслуживанию клиентов, комиссионные, посреднические, операции с иностранной валютой, лизинговые, факторинговые, оказывают услуги по брокерскому обслуживанию клиентов, страхованию и другие.

Результаты деятельности банка являются важным показателем для клиентов и владельцев банков. Для собственников и акционеров эффективность деятельности банка отражается в размере получаемой ими доходности

и стоимости организации на рынке. Для непосредственно самого банка эффективность заключается в активном расширении влияния и границ деятельности. Для клиентов банка эффективность выражается в уровне ставок по вкладам и кредитам, а также доступности различных услуг. Для государства – это сумма налогов, поступающих в бюджет от банковской отрасли и т. д. Для региональной экономики эффективность банковского сектора характеризуется функциями, выполняемыми по перераспределению финансовых потоков, снижению величины издержек обращения, оборота услуг и др. Данный показатель оказывает существенное влияние на экономику страны в целом. Профессиональная деятельность и, как следствие, эффективность банков прямо пропорциональны национальному благосостоянию. Этот момент повышает эффективность макроэкономической политики государства [9].

В современной практике эффективность банковской деятельности оценивается на основе количественных показателей роста активов, пассивов, собственного капитала банков, их ликвидности и прибыльности. Благодаря своей тесной связи с производством, банки могут, как ускорять общественное развитие, так и способствовать формированию дисбалансов, вызывающих противоречия в движении капитала.

Данная тема в экономической науке и банковской практике не получила должного развития.

Проблематика эффективности деятельности банка в условиях конкуренции описывается в научно-прикладных исследованиях, раскрывающих теоретические особенности организации и функционирования банковской системы в Российской Федерации.

Сегодня существует множество определений понятия «эффективность», но все трактовки сходятся на том, что эффективность – это соотношение результатов, которые получаются от использования затрат, и самих затрат ресурсов. В научной литературе делается акцент на том, что эффективность деятельности банка строится не только на результатах его деятельности, но и на системой управления, которая основывается на формировании стратегии деятельности банка и контроле ее реализации.

В научном сообществе однозначного определения понятия «эффективность деятельности коммерческого банка» нет, есть пространство для обсуждения о вариативности и разносторонности различных элементов этого понятия. Суть термина «эффективность» для банковского сектора можно выразить как эффективность банковской операции, либо эффективность использования ресурсов (труд, капитал), либо эффективность банковской деятельности в целом [6].

В своем исследовании И.В. Клюев отмечает, что понятие «эффективность» является многозначным. Оно отражает разные стороны деятельности, например, на входе могут рассматриваться затраты, цель, потребности или ценности, а на выходе – результат [6].

Аналогичной точки зрения о многозначности и многоаспектности по-

нения «эффективность» также придерживается К.В. Толчин. В этой работе автор утверждает, что всё разнообразие определений понятия «эффективность» в итоге ограничивается двумя общими понятиями:

– эффективность – отношение затрат ресурсов к результатам, полученным от их использования;

– эффективность – социально-экономическая категория, показывающая влияние организации труда участников, задействованных в процессе на уровень полученных ими результатов [10].

О.И. Лаврушин дает следующее определение: «Эффективность банковской деятельности – это способность кредитной организации достигать своей цели в соответствии с экономическими и социально-культурными нормами общества» [7].

Однако Т.Ю. Вострухина определяет эффективность как «способность к достижению поставленных целей при оптимальном соотношении израсходованных ресурсов и достигнутых результатов (effectuality – гибридное понятие effectiveness и efficiency)» [3].

Многие деятели экономики придерживаются позиции обширности понятия «эффективность». Р. Баширов в своей работе приводит классификацию видов эффективности банковской деятельности [2] (рисунок 1).

Эффективность деятельности коммерческого банка – это конкурентоспособные результаты деятельности, предполагающие создание и увеличение стоимости банка, учитывая понесенные затраты на поддержание его деятельности, рост благосостояния собственников бизнеса в режиме соблюдения банковского законодательства.

Функции, выполняемые коммерческими банками различны, например взаимодействуют друг с другом и другими хозяйствующими субъектами, выполняя различные операций. Множество рисков влияют на работу банков, которые могут довести их до состояния банкротства и нанести весомый ущерб клиентам, и акционерам банка. Чтобы избежать подобных ситуаций, отечественные банки сейчас все более тщательно стали оценивать всевозможные риски. Так же не мало важным фактором является то, что клиенты более ответственно и грамотно, с точки зрения финансов, подходят к выбору банка, в котором они готовы расположить свои сбережения. Все вышесказанное свидетельствует об актуальности применения и совершенствования методов анализа эффективности банковской деятельности.

Рассмотрим основные факторы, влияющие на эффективность коммерческого банка. Так, Н.И. Валенцева выделяет одним из основных факторов экономическую ситуацию в стране, которая оказывает сильное воздействие на возможности конкретного банка и поведение клиентов (потребителей банковских услуг) [4]. Санкции, введенные в отношении к банковскому сектору и в целом к экономике России, повлекли за собой сокращение рабочих

мест, уменьшение доходов населения, и, следовательно, увеличение количества безработных. Все это отразилось на уровне потребления всех услуг, в том числе и банковских.



Рисунок 1 – Классификация эффективности деятельности коммерческого банка

Еще одним немаловажным фактором является конкуренция. Рынок банковских услуг в России характеризуется диверсифицированными условиями конкуренции. Связанно это с тем, что некоторые банки работают исключительно с бюджетными счетами государственного сектора экономики, имея доступ к их внушительному объему денежных средств.

Так же весомым фактором, оказывающим влияние на осуществление банковских услуг, является доверие к банкам и банковской системе в целом. В том случае, если население страны готово вносить свои денежные средства в банк – это способствует благополучной и эффективной деятельности банка, а также повышает его финансовый результат. Доверие – это ключевой аспект не только для банковского сектора, но и для экономики в целом. Доверие непросто формализовать и количественно расценивать. Доверие клиентов находится в зависимости от таких моментов, как:

- уровень прозрачности и доступности необходимой банковской информации для клиентов;
- степень государственного регулирования деятельности банка;
- дееспособность продуктивно решать улаживать конфликты, возникающие при работе клиента с банком.

Главным фактором доверия клиентов является открытость и достоверность всей информации об деятельности банка. Уровень информации также отражает степень прозрачности банка [1].

По мнению И.А. Подрядчикова, в современном обществе на эффективность деятельности коммерческого банка влияет развитие информационных технологий и предоставление банковских услуг через Интернет, т.к. обращение к базам данных как внутри банка, так и к внешним источникам, осуществляется через всемирную сеть. В сфере цифровых банковских предложений действует принцип удаленного доступа, когда клиенты применяют для взаимодействия с банком телефонили компьютер. Развитие информационных технологий существенно ускоряет сбор информации и взаимодействие как с клиентами, так и с подразделениями непосредственно в самом банке [9].

Банковская инфраструктура также является важной составляющей рынка банковских услуг. Слабо развитая банковская инфраструктура оказывает негативное влияние на весь сектор и препятствует развитию банковских услуг. На процесс управления банковскими операциями и услугами влияют как внешние, так и внутренние факторы [5].

Эти факторы, можно отнести к внешним. Предоставленная группа элементов отражает в себе совокупность взаимосвязанных и взаимозависимых качеств, которые можно поделить на группы: финансовые, политические, общественные, правовые и форс-мажорные обстоятельства.

Наибольшее воздействие на экономический итог деятельности банка оказывают такие факторы, как характер и обширность работы банка, структура банковской системы и др. Как демонстрирует разбор деятельности отдельных банков, чем весомее капитал банка, тем лучше распределен портфель активов и тем лучше их качество. Следовательно, можно сделать вывод, что качество активов банка, состав, структура, эффективность функционирования и получаемая выгода находятся в зависимости от специфики банковской деятельности и преобладающих в ней банковских операций.

Эффективность банковской деятельности определяются исполнением кредитными организациями функций по накоплению свободных денежных средств в экономике, в том числе средств населения. Отдельными показателями, определяющими выполнение кредитными организациями функции регулирования оборота денежных средств, могут быть:

- уровень развития расчетной системы, дающей возможность осуществлять оборот капитала, выпуск платежных инструментов, кредитование хозяйствующих субъектов;

- массовое обслуживание хозяйствующих субъектов и населения.

На основании выше изложенных фактов, становится ясно, что подход финансовой и социально-экономической эффективности очень интересен и отвечает на вопрос: в какой мере определенный банк выполняет собственные задачи и отвечает базовой роли, которая определяется его природой.

О трудности оценки эффективности деятельности О. И. Лаврушин дает следующее мнение: «При выборе показателей, которые должны исполь-

зоваться для комплексной оценки эффективности, целесообразно избегать их чрезмерного обобщения, излишней детализации, недостаточной информативности, запаздывающего характера. Всесторонняя оценка не должна быть чрезмерно детализированной или чрезмерно минималистичной» [7].

Эффективность коммерческого банка находится в зависимости от его стабильности на финансовом рынке. Непоколебимость кредитной организации подразумевает наличие необходимого количества высококачественных активов и ликвидности. Первое подразумевает принципиальную способность выполнять обязательства своим имуществом, второе – делать это своевременно. Присутствие высококачественных активов недостаточно для того, чтобы банк был стабильным и надежным.

В данный момент времени банковский сектор, пройдя упадки, достиг определенного уровня стабильности и развития, но ситуацию в банковской сфере невозможно подвергнуть конкретике.

Создание конкурентоспособных коммерческих банков требует надежного инструментария управления, содержащего комплекс мер, способствующих сохранению и поддержанию конкурентных позиций в течение длительного времени. Такой движущей силой является оценка конкурентоспособности, которая позволяет выявить факторы с положительной динамикой.

ПАО Банк «ФК Открытие» — это один из крупнейших банков в стране, входит в десятку лучших финансовых учреждений. На рынке России ПАО Банк «ФК Открытие» присутствует с 1993 года. Как и любая другая банковская организация, ПАО Банк «ФК Открытие» подвержен влиянию вышеперечисленных факторов, влияющих на показатели эффективности.

В данный момент времени подготовлены все органы управления, благодаря чему ПАО Банк «ФК Открытие» имеет возможность развиваться в качестве автономного финансово-кредитного института. Надежность данной кредитной организации доказана рейтингами международных агентств Standard&Poor's (BB -) и также Moody's (Ba3).

Тем не менее, в деятельности этой кредитной организации нами был выявлен ряд проблем, которые существенно снижают эффективность ее деятельности.

Основными проблемами кредитной организации являются:

- низкое качество управления в кредитной организации, высокие планы необходимые для выполнения отдельными точками продаж и регионами в целом, отсутствие варьирования планов в зависимости от сезона и общей обстановки в стране. Завышенные показатели КРІ для сотрудников и тенденция к понижению премирования за достижение поставленных целей;

- отсутствие грамотной депозитной политики в кредитной организации, что отражается в низкой процентной ставке по классическим банковским вкладам, следовательно, это отражается на заинтересованности населе-

ния во вложении денежных средств;

– очень слабое развитие современных банковских технологий, нагромождение программного обеспечения у сотрудников, отсутствие единого программного решения для работы и обслуживания клиентов, обширный документооборот;

– недостаточная капитализация, 90 % акций ПАО Банк «ФК Открытие» принадлежит центральному банку российской федерации, что не позволяет банку действовать на своих условиях.

С целью повышения показателей эффективности предложим несколько методов совершенствования управления эффективностью в коммерческом банке ПАО «ФК Открытие»:

1. Осуществление мер по закреплению определения «эффективность деятельности коммерческих банков», а также критериев и процедур, предложенных в данном исследовании для комплексной оценки на нормативном уровне, с последующим установлением надлежащих плановых характеристик, обеспечивающих объективные условия, необходимые для ее достижения и задающих единый вектор целенаправленности банковской деятельности;

2. Реализация мер по направлению ресурсов на развитие внутрибанковского программного обеспечения, для ускорения работы, и приведения к единому стандарту всех операций, осуществляемых непосредственно при работе с клиентами.

3. Предпринять меры по наращиванию рентабельности активов банка, для осуществления продажи контрольного пакета акций частным инвесторам, чтобы иметь меньшую зависимость от политики, осуществляемой ЦБ РФ.

4. Пересмотр мотивационной политики для персонала с целью повышения заинтересованности и сокращения текучести кадров. А также пересмотр политики плановых показателей головного офиса в отношении операционных офисов, находящихся в регионах.

5. Стандартизация социальных итогов и соответствующих характеристик для их применения на уровне отдельных кредитных организаций, а также составление совокупных, унифицированных систем измерения и оценки социальных эффектов на уровне деятельности непосредственно ПАО Банк «ФК Открытие». В данном случае целесообразным представляется использование мировых практик ведения социально ответственного бизнеса с условием их адаптации в соответствии с приведенными рекомендациями:

– внедрение новых высокотехнологичных инструментов сбора и обработки информации о качестве обслуживания, удовлетворённости персонала, конкурентных преимуществ и их одновременное использование совместно с традиционными методами оценки эффективности (опрос, анализ отчетов и т.д.);

– внимание к интересам целевых аудиторий, вовлечение в оценку широкого круга участников внешних и внутренних групп пользователей результатов оценки;

– картирование недостающих знаний и сведений в сфере социальных эффектов банковской деятельности;

– повышение гибкости и адаптивности оценки эффективности, ее динамичности и эффективности за счет устранения доминирования логики формирующего и итогового оценивания в пользу широкого использования методики развивающего оценивания.

Улучшение системы корпоративного управления и организационной структурой коммерческих банков за счет:

– обеспечения высокого уровня автоматизации процессов;

– внедрения гибкой классификации и систематизации всех имеющихся в банке процессов;

– построения управленческой системы, основанной на учете корпоративных ценностей, а также на понимании потребностей общества и задач государства;

– применение модифицированной модели удовлетворенности участников, расширенной на группу внешних пользователей;

– разработки реально работающей системы оценки итогов деятельности, в рамках которой реализован принцип поощрения бизнес-поведения;

– обеспечения условий сотрудничества и внутреннего предпринимательства на уровне кредитной организации.

Подводя итог вышесказанному, еще раз отметим, что основная задача деятельности ПАО Банк «ФК Открытие» состоит в организации деятельности банка и его структурных подразделений.

Главная цель – оптимизация высокой рентабельности, достаточной ликвидности и безопасности банка.

Эффективность деятельности банка ПАО «ФК Открытие» является основным и приоритетным показателем для клиентов и собственников банка.

Подводя итог исследованию различных подходов к пониманию эффективности деятельности коммерческого банка, стоит отметить, что эффективность банковской деятельности – это сложное комплексное понятие, понимание которого не должно ограничиваться только коммерческой эффективностью или прибыльностью.

Таким образом, учитывая результаты проведенного анализа можно сделать вывод, что в современной экономической среде коммерческие банки должны на постоянной основе совершенствоваться для того, чтобы поддерживать свою эффективность для сохранения конкурных позиций и повышения привлекательности для населения. Банк должен демонстрировать свою надежность и стабильность.

#### Библиографический список

1. Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка: моногр. . – Москва: Юрайт, 2018. – 608 с.

2. Баширов Р. Оценка эффективности деятельности коммерческих банков в регионах // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. - 2011.– № 4 – с. 65.
3. Вострухина Т.Ю. Факторы и условия, влияющие на развитие банковских услуг в регионах // Финансы, кредит и финансовое право.: 2019 – с. 307–310.
4. Вяленцева Н.И. Модель оценки эффективности деятельности коммерческих банков // Банковское дело. – 2020. – №2. – С.64.
5. Казимагомедов, А.А. Банковское дело: организация деятельности центрального банка и коммерческого банка, небанковских организаций: Учебник / А.А. Казимагомедов. – М.: Инфра-М, 2016. – 176 с.
6. Клюев И.В. Эффективность деятельности коммерческого банка и экономические интересы пользователей информации // Инновационное развитие экономики – 2012 –№ 6. – С 87.
7. Лаврушин О.И. Эффективность банковской деятельности: методология, критерии, показатели, процедуры / Лаврушин О.И., Ветрова Т.Н. // Банковское дело. 2015. – № 5.- С.38-42.
8. Маренков, Н. Л. Антикризисное управление. Контроль и риски коммерческих банков и фирм в России / Н.Л. Маренков. – М.: Едиториал УРСС, 2019. - 360 с
9. Подрядчиков И.А. Эффективность: признаки, принципы, понятия и показатели / И.А. Подрядчиков // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2019. – № 1-1. – С. 75-82. Почему тире все разные?
10. Толчин К.В. Об оценке эффективности деятельности банков // Деньги и кредит. – 2017.– № 9 – с. 42. .

УДК 332.142

## **РЕГИОНАЛЬНАЯ ДИАГНОСТИКА В СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

**Шварчук В.А.**

**Научный руководитель: канд. пед. наук, доцент Шабалина Т.А.**

*Елецкий государственный университет им. И.А. Бунина,  
г.Елец, e-mail: main@elsu.ru*

Основы региональной диагностики создавались постепенно в результате эволюции теории регионального развития. Основными задачами региональной политики в области функционирования экономической составляющей всего регионального комплекса остаются сглаживание структурных дисбалансов в секторах экономического сектора, повышение инвестицион-

ной активности, развитие малого и среднего бизнеса.

Ключевые слова: региональная диагностика, социально-экономические проблемы, развитие муниципального образования, анализ показателей региона.

Рассматривая социально-экономическую систему как целое, необходимо выделить две ее основные тенденции. Первая тенденция это - функционирование, характеризующееся поддержанием жизнедеятельности, сохранением функций, которые помогают определить целостность системы и ее качественную определенность. Следующая тенденция это - развитие. Развитие - это получение нового качества, который способствует адаптации к современным и прогрессивным переменам в условиях среды, изменениям в предметах, средствах труда и в человеке.

Развитие и формирование основ региональной диагностики шло постепенно и связано это с эволюцией теорий регионального развития, совершенствованием разработки инструментария региональных исследований и концепций государственного регулирования региональных процессов. Российский политик и экономист Лукошкин Геннадий Петрович отмечает, что диагностика регионов является малоисследованным процессом, хотя сейчас идет острая потребность в разработке методик, направленных на оптимальную установку диагноза регионального развития. Наука диагностика впервые была известна и сформирована в медицине, как способ выявления и изучения патологических ситуаций[2, С.467]. В связи с развитием кибернетики и техники идеи диагностики стали использовать для выявления отклонений в технических системах. В философии диагностика определялась, как «область познания, которая находится на пересечении гносеологии и праксиологии». Необходимо понимать, что потребность в диагностировании - это важный атрибут целенаправленной поисковой деятельности, ведь именно адекватный диагноз является хорошей предпосылкой для успешного прогнозирования[2, С.172].

Задачи региональной диагностики делятся на несколько направлений.

1. Диагностика экономики и социальной сферы регионов для формирования стратегий развития субъектов Российской Федерации.

2. Детализация и определение главных целей, задач и инструментов социально-экономической политики на федеральном уровне для ее реализации и на региональном уровне.

3. Диагностика социально-экономического состояния на муниципальном уровне, разработка стратегии внутрирегиональной политики.

4. Анализ состояния различных региональных систем (экономическая, пространственная, экологическая) для оптимального и адекватного определения размещения предприятий и организаций.

5. Проведение региональной экспертизы для формирования территориальных зон промышленного и инновационного развития, проведения социально-экономической политики территорий.

Формирование сопоставимой системы показателей и индикаторов ре-

гионального развития в региональной диагностике является важнейшей задачей. Проводя качественную аналитическую диагностику, необходимо иметь полные статистические данные. Статистическая база региональной диагностики включает данные Росстата, статистические регистры, базы данных министерств, серверы региональных органов государственной власти РФ [1, С.34].

Социально-экономическое развитие региона - это центральная функция органов власти региона, которая становится особенно актуальной во время кризиса и постоянных структурных изменений. Каждый регион обладает определенным природно-ресурсным потенциалом, представляющим собой совокупность материально-сырьевых, земельных, водных, растительных, животных ресурсов и природных условий. Природные факторы не участвуют непосредственно в производственной деятельности людей, но имеют определяющее значение для жизнедеятельности общества. На примере Ефремовского муниципального района Тульской области рассмотрим основные показатели его социально-экономического развития [4].

Таблица 1 - Основные показатели социально-экономического развития Ефремовского муниципального района за 2017-2019 гг.

Показатели	2017	2018	2019
Объем отгруженной продукции (по полному кругу предприятий) промышленного производства (млн.руб.)	47,4	51,5	62,3
индекс промышленного производства (в % к пред. году в сопоставимых ценах)	101,4	102,9	104,4
индекс-дефлятор (%)	104,4	103,4	103,3
Объем отгруженной продукции (по кругу крупных и средних) промышленного производства ( млн.руб.)	53,1	53,6	55,7
индекс промышленного производства (в % к пред. году в сопоставимых ценах)	100,6	100,7	100,9
индекс-дефлятор (%)	103,4	103,4	103,3
Продукция сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий (млн.рублей)	5,6	5,9	6,5
Индекс производства продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий (в % к предш. году в сопоставимых ценах)	102,5	102,0	102,3
Индекс-дефлятор (%)	103,7	105,3	103,5
Оборот розничной торговли (млн.рублей)	7,7	8,1	8,7
Индекс физического объема (в % к пред. году в сопоставимых ценах)	101,5	102,0	102,5

Продолжение таблицы 1

Показатели	2017	2018	2019
Индекс-дефлятор (%)	104,1	104,0	103,8
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата на одного работника (тыс. руб.)	25,4	25,9	26,3
Выплаты социального характера (тыс.руб.)	896,5	752,9	523,5
Объем инвестиций (в основной капитал) за счет всех источников финансирования (тыс.руб.)	1730,8	1808,4	1897,6
Индекс физического объема (в % к предш. году в сопоставимых ценах)	97,1	100,0	100,6
Индекс-дефлятор (%)	105,3	104,5	104,3

По данным таблицы 1 можно сделать вывод о том, что в Ефремовском районе за анализируемый период времени прослеживается довольно стабильное социально-экономическое положение, о чем свидетельствует рост основных макроэкономических показателей. Индекс промышленного производства в 2019 году выше уровня 2017 года на 2,9 %, объем отгруженных товаров, работ и услуг увеличился на 2,48 миллионов руб., объем инвестиций (в основной капитал) за счет всех источников финансирования 0,167 млн.руб. Анализируемый регион за этот период времени можно охарактеризовать как территорию устойчивого экономического роста.

На территории муниципального образования на протяжении 6 лет успешно реализуется программа "Народный бюджет". Данная программа позволяет выполнять работы по ремонту многоквартирных домов, дорог и тротуаров, учебных заведений, учреждений культуры, благоустройству территорий населенных пунктов, ремонту объектов жилищно-коммунальной инфраструктуры и многое другое. За период с 2014 года по 2019 годы в рамках "Народного бюджета" были выполнены работы на 278 различных объектах. В 2014 г - работы велись на 15 объектах, в 2015 г - на 22, в 2016 г - на 66, в 2017 -на 40, в 2018 - на 31. Рекордным по количеству реализованных проектов стал прошедший 2019 год. Всего в 2019 г в программе "Народный бюджет" участвовали 104 проекта, из них: городские проекты - 44, сельские проекты – 60. Общая сумма выполненных работ составила 119,6 млн. руб.

Таким образом, можно сделать обоснованное предположение о том, что в настоящее время региональное развитие в Ефремовском муниципальном районе находится на стадии устойчивого развития. Для совершенствования региональной конъюнктуры необходима оптимизация всей существующей системы управления регионом. Важными задачами региональной политики в области функционирования экономической составляющей всего регионального комплекса остаются сглаживание структурных перекосов в отраслях экономического сектора, повышение инвестиционной активности, развитие малого и среднего бизнеса.

### Библиографический список

1. Вакуленко Н. А. Методологические аспекты оценки экономического потенциала региона / Н. А. Вакуленко // Российский экономический журнал. – 2016. – № 8. – С. 33-38.
2. Лукошкин Г. П. Основы региональной экономики / Г. П. Лукошкин.– Москва : Дашков и К, 2017. – 541 с.
3. Роганова А. И. Региональная экономика / А. И. Роганова. – Москва : Финансы и статистика, 2018, – 345 с.
4. Электронный ресурс.- Режим доступа: <https://efremov.tularegion.ru/documents/?SECTION=22126>.

### III ЭКОНОМИКА ТРУДА, УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

УДК 331.54

#### ПРОБЛЕМА ДЕФИЦИТА КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ КАДРОВ В СФЕРЕ УСЛУГ

**Бондаренко С.В.**

**Научный руководитель: канд. пед. наук, доцент Пищулин В.Н.**

*Елецкий государственный университет им. И.А. Бунина,  
г. Елец, e-mail: semion.bondarenko2016@yandex.ru,  
vn\_pishchilin@mail.ru*

В статье раскрывается одна из острых региональных проблем, стоящих перед предприятиями сферы услуг – проблема нехватки квалифицированного персонала. Автор определяет роль сферы услуг в социально-экономическом развитии региона и выявляет основные проблемы кадрового дефицита конкретно в ресторанном бизнесе. Отмечено, что одним из ключевых направлений в решении данного вопроса является разработка программ по переподготовке и повышению квалификации работников сферы услуг на базе региональных образовательных учреждений.

Ключевые слова: кадры, сфера услуг, ресторанный бизнес, подготовка и переподготовка кадров, квалифицированный персонал.

Современный динамично развивающийся мир открывает новые перспективы для роста некоторых сфер экономической деятельности. Одной из таких сфер является сфера услуг. Развитие данной отрасли обусловлено множеством различных факторов – это улучшение общего уровня жизни населения и, как следствие, появления средств на оплату различных услуг, увеличение темпов жизни населения, нехватка времени на самообслуживание и, конечно же, рост потребности в квалифицированных профессиональных услугах.

Характерной особенностью развития современной цивилизации является превращение сферы услуг в доминирующий сектор экономики. По данным Всемирного банка, в 2019 г. доля сектора в валовом внутреннем продукте развитых стран составляет 74 %, в общей численности занятых 70–75% и в общем количестве предприятий 90–95 % [1]. Начиная с 90-х гг. XX в. до настоящего времени отечественный рынок услуг находится в процессе непрерывного развития. В последние годы наибольшая активность наблюдается в сфере торговли и питания.

В сфере услуг, как и в других секторах национальной экономики, функционируют крупные, средние и малые предприятия, в том числе без привлечения наемного труда. Особенностью данной сферы выступает явное

количественное доминирование предприятий малого бизнеса.

Развитие малых предприятий в Липецкой области является стратегическим фактором, определяющим устойчивое развитие экономики региона. Согласно данным Единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства за период с 2015 по 2020 гг. число малых предприятий в области увеличилось в 1,5 раза. Малый бизнес в регионе насчитывает 39,9 тыс. субъектов малого и среднего предпринимательства (94 средних предприятия, 1,3 тыс. малых предприятий, 38,5 тыс. микропредприятий), из них около 27 тыс. индивидуальных предпринимателей [3].

Малый бизнес охватил многие виды экономической деятельности. В процентном отношении распределение малых предприятий (без микропредприятий) таково:

- оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов бытовых изделий и предметов личного пользования – 26,1 %,
- строительство – 19,5 %, обрабатывающие производства – 13,7 %,
- операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг – 15,2 % и т.д. [2].

Несмотря на расширение в Липецкой области малого бизнеса сфера услуг в его структуре достаточно слабо развита и занимает незначительное место на региональном рынке. Структура сферы услуг региона представлена в основном платными и бытовыми услугами населению, в том числе наиболее развитой сетью общественного питания. Отметим, что ресторанный бизнес включенный в комплекс культурно-досугового типа, был популярен в области с 2015 по 2018 гг. Это обусловлено большим количеством открытий новых предприятий общественного питания, хорошей конкуренцией, уровнем доходов населения, повышением качества предоставленных услуг за данный период. Согласно статистическим данным в структуре потребительских расходов населения Липецкой области расходы на питание вне дома в 2018 г. составили 3,1%, а уже в 2020 г. уровень расходов сократился в 2 раза и составил 2,1% [3].

Однако несмотря на положительную динамику развития сферы общественного питания в регионе остро стала проблема нехватки квалифицированного персонала особенно в ресторанном бизнесе. В этой связи представляется актуальным изучение вопросов, связанных с дефицитом квалифицированных кадров и путей их решения.

В настоящее время мы можем наблюдать ситуацию, когда большинство ресторанов области в следствие эпидемии Covid-19 либо временно прекратили работу в обычном режиме, либо перестали работать вообще. Больше половины ушли на дистанционное обслуживание населения (доставка еды). Приблизительно лишь 1/3 часть ресторанов смогла переждать эпидемию и вернуться к работе. Как раз в этот момент первоочередной и ключевой проблемой для рестораторов стал дефицит квалифицированного персонала, поскольку прежние работники за время пандемии либо уволились, либо нашли

другое место работы. У прибывших на их место «новых» сотрудников в 75% случаев отсутствует опыт и нет навыков работы в данной сфере.

Очевидно, что для многих рестораторов актуальным становится вопрос обучения, повышения квалификации и переквалификации работников. Наиболее востребованными работниками в сфере ресторанного бизнеса являются: официант, бариста, бармен и др.

По нашему мнению решение данной проблемы представляется в создании в регионе сети курсов дополнительного образования на базе ведущих высших и среднеспециальных учебных образовательных учреждений. Так, в Липецке данные программы обучения может предоставить «Липецкий техникум общественного питания», в Ельце – «Лицей сферы бытовых услуг». Используя данные учебные заведения представляется разумным проведение курсов:

- профессиональной подготовки (бармен, кондитер, кухонный работник, повар);
- повышения квалификации (повар);
- дополнительного образования по общеразвивающим программам (карамелье, шоколотье, бариста, карвинг, магия дрожжевого теста, японская кухня).

Курсы осуществляются на платной основе. По возможности учебные заведения должны предоставлять базу практики на производстве, а также помогать с дальнейшим трудоустройством. Важно отметить, что помимо повышения квалификации, данные курсы дают возможность работникам усовершенствовать свои навыки.

Таким образом, применение предложенных путей решения сложившейся проблемы на практике позволяет устранить дефицит кадров в данной сфере, повысить квалификацию, увеличить объемы производства, улучшить качество обслуживания.

#### Библиографический список

1. Исхакова С.А. Влияние развития сферы услуг на уровень доходов ее работников // Экономика труда. – 2021. – Том 8. – № 2. – С. 159-174.
2. Официальный Интернет-сервер «Официальный портал администрации Липецкой области» – Режим доступа: <http://липецкаяобласть.рф> (дата обращения: 18.03.2021)
3. Официальный Интернет-сервер «Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Липецкой области» – Режим доступа: <https://lipstat.gks.ru> (дата обращения: 30.03.2021)

## СТАТИСТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**Бондарь У.Г.**

**Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Есина Ю.Л.**

*Елецкий государственный университет им. И.А. Бунина,  
г. Елец, e-mail: ulyana0601@yandex.ru*

В статье рассмотрена сущность и роль трудовых ресурсов. Определены возможности статистики в оценке их современного состояния и динамики за период. При помощи статистических показателей отражены основные факторы, влияющие на эффективность использования трудовых ресурсов в Российской Федерации.

Ключевые слова: статистика, трудовые ресурсы, численность населения, уровень заработной платы, занятость, безработица.

Статистика – это наука, которая изучает массовые общественные явления с их количественной и качественной стороны. Целью данной науки является наблюдение, сбор, обработка и группировка полученной информации а также и последующий её анализ. Она исследует также воздействие различных факторов окружающей среды на общественные отношения и также влияние производственных организаций на экологическую обстановку.

Сведения статистики являются важнейшим показателем социально-экономического положения государства, с помощью них можно проследить динамику развития, спада, роста общественных явлений, сделать прогноз на дальнейшее развитие. Благодаря этой науке можно проанализировать ситуацию в стране и принять меры по её улучшению или по совершенствованию существующего положения. Причём данные статистики необходимы как государству, на разных уровнях системы управления, так и обычным гражданам для того, чтобы реально оценивать происходящие в обществе события.

Объектом изучения являются массовые явления и процессы в различных сферах жизни общества, в том числе и трудовые ресурсы.

Трудовые ресурсы – это часть населения, обладающая необходимыми навыками, физическими способностями, профессиональными знаниями для осуществления той или иной трудовой деятельности.

Трудовые ресурсы определяют потенциал экономики и являются связующим элементов всех факторов производства. Без трудовых ресурсов невозможно функционирование любой экономической системы, так как именно они приводят в движение материальные ресурсы и создают товары и услуги, которыми пользуется население. Эффективность их использования определяет дальнейшее развитие производственных отношений. От правильного использования трудовых ресурсов зависит конкурентоспособность хозяйствующего субъекта.

К трудовым ресурса относят население в трудоспособном возрасте (в нашей стране мужчин в возрасте 16-65 лет включительно и женщин соответственно (16-60)). Потенциальным источником трудовых ресурсов являются молодёжь и переселенцы из разных стран. При этом следует отметить, что в настоящее время возрастает потребность, прежде всего, в высококвалифицированных специалистах. С развитием научно-технического прогресса и внедрением новых технологий некоторые знания могут устаревать, поэтому каждому специалисту необходимо постоянно совершенствовать свои умения и навыки.

Объём трудовых ресурсов в текущем периоде и на перспективу в первую очередь определяется общей численностью населения. Именно изменение численности населения и ее структуры влияет на динамику и структуру трудовых ресурсов.

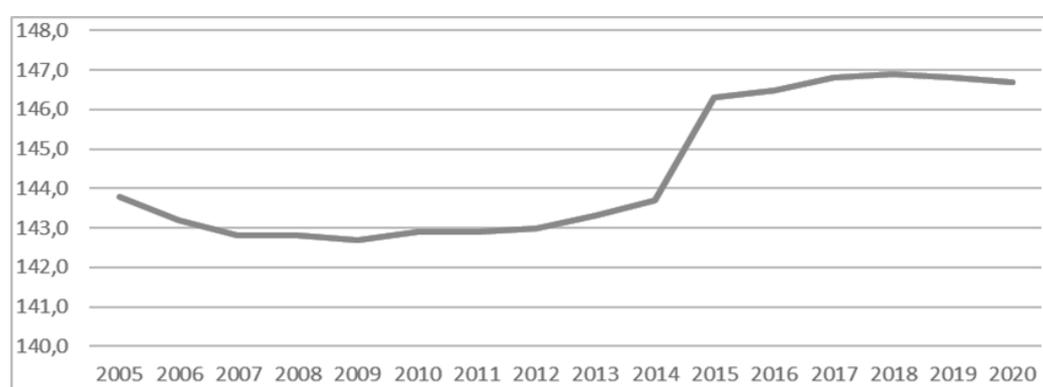


Рисунок 1 - Динамика численности населения в Российской Федерации за 2005-2020 гг., млн. чел.

Из данного графика видно, что с 2005 года численность населения имела отрицательную динамику и постоянно сокращается. Наименьшее значение приходится на 2009 год и составило 142,7 млн. чел. Затем с 2012 по 2014 год происходит небольшой прирост населения, а с 2014 по 2015 наблюдается большой скачок численности населения на 2,6 млн. чел. При дальнейшем увеличении численности, в 2018 году она достигла самого высокого показателя за рассматриваемый период: 146,9 млн. чел.

Для оценки трудовых ресурсов часто используется такая категория как экономически активное население. Это лица, которые имеют возможность участвовать в процессе производства материальных благ и в предоставлении необходимых услуг. Согласно методологии Международной организации труда, это число включает граждан в возрасте от 10 до 72 лет. При этом по официальным данным Федеральной службы государственной статистики, этот показатель в Российской Федерации в последние годы постоянно сокращается.

Так если в 2016 году он составлял 76,6 млн. чел., то в 2020 году лишь 74,7 млн. чел. Таким образом, численность экономически активного населения сократилась на 1,9 млн. чел. или 2,48 %. Уровень экономической активности населения также снижается: с 52,3 % в 2016 году до 51 % в 2020 году.

Таблица 1 - Динамика показателей трудовых ресурсов Российской Федерации за 2016-2019 гг.

	2016г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.
Численность экономически активного населения, млн. чел	76,6	76,1	76,0	75,9	74,7
Уровень экономической активности населения, %	52,3	51,84	51,75	59,8	51,0

Каждый месяц потери трудоспособного населения составляют в среднем 80-90 тыс. человек. Обвал сопровождается и уменьшением общей численности населения, зарегистрированным впервые за 10 лет: на 86 700 человек.

Трудовые ресурсы оказывают большое влияние на экономическое развитие общества и являются показателем его благосостояния. Основным фактором, определяющим уровень благосостояния населения, является заработная плата. В этой связи государство должно контролировать хозяйствующих субъектов и стимулировать их создавать благоприятные условия труда, обеспечивать работников достойной заработной платой и социальными гарантиями.

Таблица 2 - Уровень средней заработной платы по различным отраслям российской экономики за 2015-2019 гг., руб.

	2015	2017	2019	Прирост за период	
				Абсолютный (руб.)	Относительный (%)
Всего	32911	38609	44729	11818	35,9
Руководители	60719	74539	84410	23691	39,02
Специалисты высшего уровня квалификации	37023	43361	48848	11825	31,93
Специалисты среднего уровня квалификации	29492	36451	44862	15370	52,11
Служащие, занятые подготовкой и оформлением документации, учетом и обслуживанием	22330	25252	28821	6491	29,07
Работники сферы обслуживания и торговли, охраны граждан и собственности	20235	23465	27878	7643	37,77
Квалифицированные работники сельского и лесного хозяйства, рыбоводства и рыболовства	20051	23446	29374	9323	46,5
Квалифицированные рабочие промышленности, строительства, транспорта	32062	36299	42944	10882	33,94
Операторы производственных установок и машин, сборщики и водители	32083	37427	43887	11804	36,8
Неквалифицированные рабочие	15529	18846	23567	8038	51,76

Средняя заработная плата увеличивалась примерно на 6 тысяч рублей каждые 2 года. При этом также наблюдается дифференциация оплаты труда

по различным сферам деятельности. Например, на долю руководителей приходится самая высокая заработная плата из представленных категорий. Также здесь следует отметить наибольший показатель абсолютного прироста доходов за период. Значительный уровень оплаты труда у специалистов высшей и средней квалификации, а его прирост составил 15370 рублей. На низшей ступени находятся неквалифицированные рабочие. Это еще раз подтверждает, что в настоящее время ценится труд людей, обладающих большим количеством умений и навыков, в частности, владеющих знаниями в области информационных технологий.

Заработная плата, как стоимость трудовых ресурсов определяет взаимодействие спроса на трудовые ресурсы и их предложение со стороны населения, что отражается в сравнении темпов роста уровня занятых и безработных.



Рисунок 2 - Динамика численности занятых и безработных в Российской Федерации за 2017-2020 гг.

Как видно, число занятых на протяжении 4 лет значительно превышало число безработных. Показатели остаются практически неизменными: число занятых колеблется около 72 тыс. человек условных единиц, число безработных составляем всего около 4 тыс. человек условных единиц. Хотя наблюдается незначительное снижение числа работающих в 2020 году по сравнению с 2017 годом.

Таким образом, на сегодняшний день статистика играет огромную роль при оценке обеспеченности трудовыми ресурсами. Статистические показатели позволяют проанализировать движение рабочей силы, уровень заработной платы по различным сферам производства, выявить определяющие факторы. Статистические показатели помогают определить наиболее востребованные отрасли хозяйствующих субъектов и приспособиться под современные потребности рынка.

#### Библиографический список

1. Теория статистики. Учебник. Под ред. Громыко Г.Л. М.: ИНФРА-М, 2019. - 465 с.
2. Федеральная служба государственной статистики. Занятость и без-

работица. Официальный сайт. - Режим доступа: [www/ URL: https://rosstat.gov.ru/labour\\_force](http://www.rosstat.gov.ru/labour_force) (дата обращения 05.04.2021).

УДК 331.5

## **АНАЛИЗ РЫНКА ТРУДА В УСЛОВИЯХ СТАНОВЛЕНИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ НА ПРИМЕРЕ ЛИПЕЦКОЙ ОБЛАСТИ**

**Королёва И.Г.**

**Научный руководитель: канд. пед. наук, доцент Воробьев С.В.**

*Елецкий государственный университет им. И.А. Бунина,  
г. Елец, e-mail: irina.korolyova.99@mail.ru*

Рынок труда является важнейшим элементом, характеризующим состояние как всей экономики страны, так и отдельных её регионов. В данной работе рассмотрена основная характеристика рынка труда, общая численность населения и численность трудовых ресурсов Липецкой области, изучена проблема безработицы и основные ее причины. В ходе исследования проанализирован рынок труда Липецкой области в сфере информационных технологий, выявлены наиболее востребованные профессии, компетенции и вакансии, имеющие место в условиях развития цифровой трансформации экономики.

Ключевые слова: рынок труда, занятость, безработица, трудовые ресурсы, востребованные профессии, цифровизация.

Рынок труда, который характеризуется многочисленными трудовыми ресурсами, является одним из самых важных составляющих системы хозяйствования. От его состояния во многом зависит уровень благополучия населения, стабильность основных экономических показателей развития экономики, в том числе, в современных условиях ее цифровой трансформации.

Для того, чтобы в целом оценивать состояние развития экономики страны, областей и регионов, очень важно знать положение рынка труда и показатели, которые характеризуют использование одного из важнейших экономических показателей – трудовых ресурсов.

Являясь частью общественного рынка труда, региональный рынок труда рассматривается как самостоятельная и достаточно сложная социально-экономическая система. Она включает в себя множество элементов, которые оказывают большое влияние на изменение показателей, характеризующих состояние рынка труда в целом.

В силу того, что рынок труда является важной системой экономических отношений, он испытывает некоторые проблемы, связанные с его функционированием. Причем для каждого региона проблемы занятости населения и развития рынка труда будут разными в силу демографических особенностей, трудовых, отраслевых, производственных и прочих условий.

Но всё же можно выделить некоторые общие проблемы и тенденции, которые присущи всем региональным рынкам труда в России.

В первую очередь следует отметить такую проблему как уменьшение общей численности населения. В Липецкой области наблюдается стабильное снижение численности городского и сельского населения [1]. Так за последние 20 лет, начиная с 2000 года, динамику численности населения можно наблюдать на графике (Рис. 1). В 2000 году численность составила 1233679 человек, в 2005 году – 1198580 человек, в 2010 году – 1177052 человек, в 2015 году – 1157865 человек, а в 2020 году – 1139400 человек. Лишь в 2017 году наблюдался незначительный рост населения на 128 человек по сравнению с 2016 годом (1156093 чел.). В дальнейшем тенденция к уменьшению численности продолжилась.

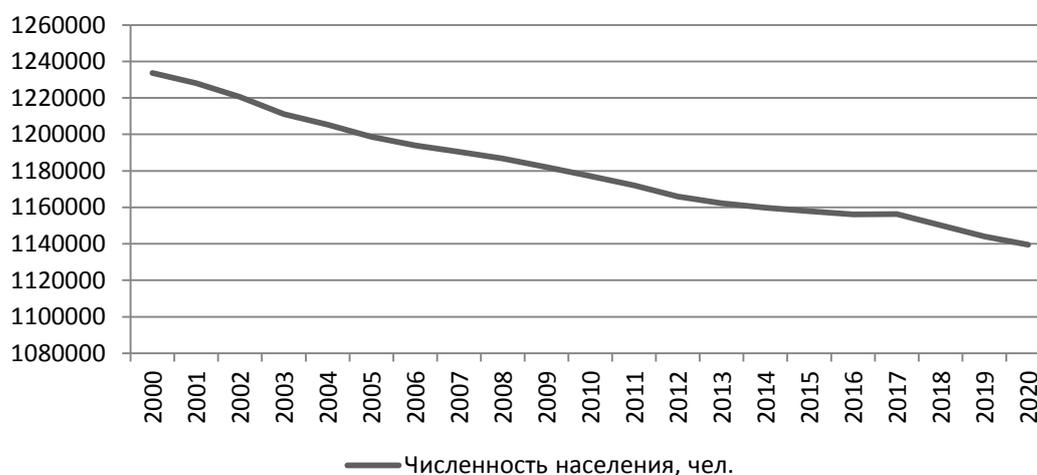


Рисунок 1 - Динамика численности населения Липецкой области за период с 2000 по 2020 годы

Снижение общей численности населения в регионе способствует снижению уровня трудоспособного населения. В первую очередь основной проблемой рынка труда является старение трудоспособного населения и уменьшение его численности. Динамика численности трудоспособного населения Липецкой области в период с 2000 по 2020 года представлена на диаграмме (рисунок 2).

Согласно данным диаграммы, численность трудоспособного населения Липецкой области постоянно менялась. До 2009 года характерно увеличение численности трудовых ресурсов региона. В дальнейшем наблюдается тенденция к снижению. Наибольший уровень трудовых ресурсов региона за последние 20 лет был достигнут в 2009 году и составил 723448 человек. Наименьший показатель характерен для 2020 года – 673602 человек [4].

За последние 5 лет наблюдается значительное сокращение численности трудоспособного населения на 22206 человек. Причем в 2016 году данный показатель был равен 695808 человек, а в 2018 году численность трудовых ресурсов составила 685230 человек, что выше численности в 2017 и 2019 году на 3656 и 10353 человек соответственно [4].



Рисунок 2 - Динамика численности трудоспособного населения Липецкой области за период с 2000 по 2020 годы

Основной причиной сокращения численности трудоспособного населения, как в целом по России, так и по регионам, является снижение количества населения. Решить проблему сокращения числа занятых может рост производительности труда, а также снижение безработицы. Безработица является важнейшей проблемой развития рынка труда регионов и страны в целом. Её причинами могут выступать, например, сложная демографическая ситуация, повышенный или пониженный спрос на ту или иную профессию, низкая заработная плата, а также отсутствие опыта и необходимой квалификации кадров.

Кроме того, как показывает современная практика, на повышение уровня безработицы могут повлиять такие непрогнозируемые факторы, как чрезвычайные ситуации или пандемии. Так, в связи с распространением вируса COVID-19, уровень безработицы в странах в апреле 2020 года составил 5,8 % [2]. В первую очередь это связано с сокращением числа рабочих мест в связи с закрытием и банкротством некоторых предприятий. Кроме того, работодателям не хватало денежных средств для выплаты заработной платы работникам организации в условиях карантина, поэтому очень часто приходилось сокращать рабочие места и, как следствие, рабочие теряли свой источник дохода.

Согласно исследованиям, проводимым в ноябре 2020 года – январе 2021 года, уровень безработицы в Липецкой области составил 5,9%, в то время как в аналогичном периоде прошлого года он был на 1,3% меньше и составил 4,6% [5]. В целом, в 2021 году можно спрогнозировать улучшение положения на рынке труда по мере восстановления экономики. Это подтверждается следующими факторами. Во-первых, из бюджета Липецкой области на меры по снижению напряженности на рынке труда дополнительно будут выделены денежные средства. Во-вторых, в рамках реализации дополнительных мер предусмотрена компенсация затрат работодателей, создающих временные рабочие места, на заработную плату гражданам, принимаю-

щим участие во временных или общественных работах. В-третьих, предполагается открытие новых рабочих мест в связи с созданием предприятий малого и среднего бизнеса, а также возросшей потребностью в квалифицированных ИТ-специалистах с возможностью удаленной работы.

Проблему безработицы можно решить за счет предоставления расширенного числа вакансий на рынке труда. На территории Липецкой области имеется достаточное количество востребованных свободных мест для трудоустройства. Если рассматривать сферу информационных технологий, то Липецкая область испытывает дефицит в кадрах для цифровой экономики, например, в Липецке на начало апреля 2021 года требуется 315 специалистов в сфере ИТ со средней зарплатой 40419 рублей, а в Ельце –14 человек со средней зарплатой 34216 рублей [3].

Следует отметить, что в связи с набирающей обороты цифровой трансформацией экономики в ближайшем будущем на рынке труда будут гораздо больше востребованы специалисты в области ИТ-профессий, причем многим из них будет доступна форма удаленной работы. Наиболее востребованными компетенциями специалистов на рынке труда в сфере информационных технологий в Липецкой области, по данным на начало апреля 2021 года, являются те, которые связаны с разработкой программного обеспечения (172 вакансии), знанием языков программирования (166 вакансий), работой в программном продукте MSOffice (149 вакансий). При этом средняя заработная плата таких специалистов колеблется от 35000 до 40000 рублей.

В структуре требуемых компетенций специалистов на рынке труда в сфере информационных технологий в Липецкой области особое место занимают компетенции, связанные с проектной документацией Kanban и анализом потребностей бизнеса. На начало апреля 2021 года таких специалистов имеется всего по 4 вакансии, но уровень заработной платы гораздо выше остальных и составляет в среднем 110625 рублей и 130000 рублей соответственно. Скорее всего, с дальнейшим развитием информационных технологий и глобальной цифровизацией экономики число данных компетенций возрастет на рынке труда.

Если говорить о востребованных профессиях на рынке труда в сфере информационных технологий в Липецкой области, то здесь на начало апреля 2021 года лидируют специалисты (311 вакансий) со средней зарплатой 39000 рублей. Далее в рейтинге идут специалисты по сопровождению ИТ-решений (115 вакансий со средней зарплатой 33800 рублей), системные администраторы (111 вакансий со средней зарплатой 34000 рублей), программисты (79 вакансий со средней зарплатой 49300 рублей). Не так много вакансий аналитика (9 вакансий) и QA-инженера (1 вакансия), однако их средняя заработная плата составляет в среднем 72000 и 95000 рублей соответственно. Дальнейшая цифровая трансформация экономики увеличит потребность в данных специалистах.

Что касается наиболее популярных сфер деятельности на рынке труда в сфере информационных технологий в Липецкой области, то на начало ап-

реля 2021 года наиболее популярны разработчики программных продуктов (169 вакансий) со средней заработной платой 40500 рублей. Немного менее популярны системные администраторы (129 вакансий) со средней заработной платой 41900 рублей, а также администраторы серверов (70 вакансий) со средней заработной платой 42800 рублей [3]. Это связано с тем, что в современных условиях развития информационных технологий очень важно поддерживать ИТ-инфраструктуру компаний в рабочем состоянии и в целом правильно обеспечивать её настройку и работоспособность.

Таким образом, рынок труда является очень важным элементом в экономике как страны, так и региона. Конечно, есть проблемы, которые требуют незамедлительного решения. Так, для улучшения ситуации на рынке труда в Липецкой области с целью создания условий для эффективного развития рынка труда и кадрового потенциала, обеспечения занятости населения реализуется государственная программа «Развитие рынка труда и содействие занятости населения в Липецкой области». Основной целью данной программы является уменьшение проблем на рынке труда и повышение эффективности его действия. Кроме того, важное внимание следует уделять профессиям и специальностям в сфере информационных технологий, так как со временем их значение всё больше будет возрастать в рамках развития цифровой экономики.

#### Библиографический список

1. Липецкая область в цифрах. 2020: Крат. стат. сб./Липецкстат-Л., Л61 2020 – 206 с. Электронный ресурс, Режим доступа: URL: <https://lipstat.gks.ru>.
2. Королёва И.Г. Проблема безработицы и её анализ на примере Липецкой области- Текст : непосредственный //За нами будущее: взгляд молодых ученых на инновационное развитие общества – 2020 с. 136-139 - URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=43051380>.
3. «БМКарта» - сервис аналитики рынка труда в сфере IT [Электронный ресурс] - Режим доступа <https://bmk-map.2035.university/mapMode/country/dataMode/demand>.
4. «Численность населения РФ» - информационно-справочный портал [Электронный ресурс] - Режим доступа <https://численность-населения.рф/липцкая-область>.
5. «Город48» – Липецкий информационно-справочный портал [Электронный ресурс] - Режим доступа <https://gorod48.ru/news/1895073>.

## **УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ ВО ВРЕМЯ ПАНДЕМИИ: НОВЫЕ УСЛОВИЯ, ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ**

**Марков С.А., Трубникова А.А.**

**Научный руководитель: канд. экон. наук., доцент Карасев А.П.**

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
г. Ярославль, e-mail: yaroslavl@fa.ru*

В статье рассматриваются преимущества и недостатки удаленной работы в период пандемии в 2020 г., приведены примеры успешных компаний, которые решили перейти на удаленную работу полностью или частично. Также обозначено отношение самих работников к данной форме организации рабочего процесса, отражены согласно их мнению достоинства и недостатки.

Ключевые слова: удаленная работа, экономия, преимущества, недостатки, эффективность, удобство.

В связи с пандемией «COVID-19» буквально за год произошли большие изменения в социально-трудовых отношениях в обществе и экономике. Многие крупные работодатели в течение всего 2020 года активно вкладывали средства и время в развитие и организацию удаленных бизнес-процессов, они смогли настроить работу сотрудников в удаленном режиме и не хотят отказываться от этих достижений. Только в Америке, согласно исследованию Gallup, 45 % сотрудников весной и летом 2020 года работали удаленно, хотя до пандемии таких было только 3,4 % от рабочей силы, а в начале 2021 года количество «удаленных» сотрудников составило 33 % [2]. Разумеется, в первую очередь, речь идет об ИТ-секторе, digital-агентствах, консалтинговых и юридических фирмах, такие компании и до пандемии пробовали работать вне стен офисов, а теперь им стало проще развить и наладить этот процесс, почти полностью перейдя на такой тип работы. Из крупных компаний можно отметить Microsoft, которая перевела большую часть программистов на «удаленку». Uber решили стать полностью удаленной компанией, и, основываясь на своем опыте, рассказывают о преимуществах «удаленки». Twitter стала первой компанией в США, которая решила на постоянную работу сотрудников из домашних офисов. А Facebook решила работать в удаленном формате до июля 2021 года. Исключением не стали и наши отечественные компании, которые пытаются адаптироваться под ситуацию. Согласно исследованию HeadHunter, от 20 % до 25% российских компаний планируют оставить и развивать режим удаленной работы даже при смягчении ограничений [7]. Можно также выделить Aviasales, которые решили дать сотрудникам выбор более комфортного варианта работы, Webinar Group перевела за год практически всех сотрудников на «удаленку», а «ВКонтакте», Ростелеком, Rambler Group, Mail.Group пытаются внедрить гибридную занятость,

когда «удаленка» и периодическое посещение рабочего места в здании организации совмещаются. Вообще такая позиция поддерживается многими работниками, так согласно опросу Cisco в конце 2020 года, 79 % работников хотели бы перейти на гибридную занятость.

Отсюда возникает вопрос, является ли «удаленка» настоящим открытием, которое позволит людям больше времени проводить с семьями, не тратить лишнее время на дорогу. Также нужно проанализировать, как сказывается дистанционная работа сотрудников на эффективности компании в целом. Американский сервис по поиску работы Upwork исследовал эту тему и опубликовал отчет *The Future of remote Work*, где представлены данные, которые подтверждают типичные плюсы дистанционной работы [4]. Данный опрос интересен тем, что опрашивались не только рядовые работники, но и HR-менеджеры и менеджеры высшего звена. Итоги следующие: 61% опрошенных считают, что производительность выросла, и на «удаленке» работать легче и лучше. Благодаря «удаленке» 23 млн. человек планируют переезд и больше не привязаны к офису, 52,5 % респондентов хотят переехать в новый город. Большая часть опрошенных (40 %) выделяет такое преимущество, как экономию времени и денег, ведь теперь не нужно ездить на работу и тратить время, ведь получается, что в течение года, в среднем, работники экономят девять дней только за счет того, что не нужно ездить в офис. А подавляющее большинство HR-менеджеров (61,9 %) считают, что количество дистанционных работников будет только расти, они предполагают, что доля таких сотрудников вырастет с 30 до 65 %. А по данным OWL LAB почти 80 % опрошенных хотели бы работать дома и дальше и категорически отказываются ездить в офис [3]. Бизнес от этого тоже выигрывает, ведь снижаются расходы на содержание офиса, можно снизить зарплаты путем привлечения работников из регионов.

Может показаться, что «удаленка» содержит одни сплошные плюсы, но это не так: некоторые мифы хотелось бы развеять, а проблемы разобрать более детально. Первый вопрос связан с экономией для бизнеса, и с тем, ради какой выгоды компания пойдет на реорганизацию? Можно рассчитать насколько экономически выгодно работать с удаленным штатом. Сотрудникам из регионов можно платить меньше, но, чтобы удаленная схема работала, нужно координировать удаленных сотрудников, следовательно, нужно будет нанять администратора или менеджера по удаленной работе. Причем такой менеджер сможет контролировать ограниченное количество работников. Согласно исследованию Траст Инжиниринга, при переводе трети проектировщиков на «удаленку», экономия составит около 9% расходов [1]. Поэтому большой компании придется закупить серверное оборудование, содержать сервера, то есть внедрение всех механизмов удаленной работы тоже стоит больших средств.

Самим сотрудникам приходится тоже не так легко, как может показаться. Согласно исследованию Tiburon Research, для многих сотрудников переход на «удаленку» стал причиной прокрастинации и продуктивность

снизилась. Перерывы на работе тоже изменились, теперь многие просто забывают отвлечься от экрана компьютера, нет какой-то необходимости покидать рабочее место для обеда. Выстроить рабочую среду стало сложнее, ведь наш дом – это место спокойствия, семейного уюта и надежности. Переключаться на работу стало куда сложнее. Можно выделить такую проблему, как конфликт ролей, ведь теперь родственник выступает не в привычной роли, как, например, муж, жена, мама или папа, а в роли работника, и принять эту роль бывает непросто. Попробуйте объяснить ребенку, что мама дома, но она занята и уделить время ему не может. Почему-то крупные отечественные компании не говорят о том, как правильно настроить и оборудовать домашний офис. Facebook, например, выделил 1000\$ на обустройство рабочего места дома. Нужно понимать, что при плохом свете, неудобном столе и стуле, при отсутствии необходимого оборудования работать куда сложнее, это вызывает физический дискомфорт у сотрудника и его производительность снизится, как и прибыль компании. Большой проблемой является и нехватка общения с клиентами и коллегами, многие сотрудники отмечают, что некоторые вопросы проще решить только в личной беседе. Работодатели стали гораздо сильнее контролировать работу сотрудников, работникам приходится постоянно находиться «онлайн», и иногда это доходит до абсурда, ведется даже подсчет количества кликов и нажатий клавишей.

Все это приводит к усталости и излишнему стрессу для работников. Fastuna. Ru провела опрос, где выделила главные трудности и неудобства во время удаленной работы, с которыми сталкиваются сотрудники каждый день [6]. Полученную информацию представим в наглядной форме (рисунок 1).

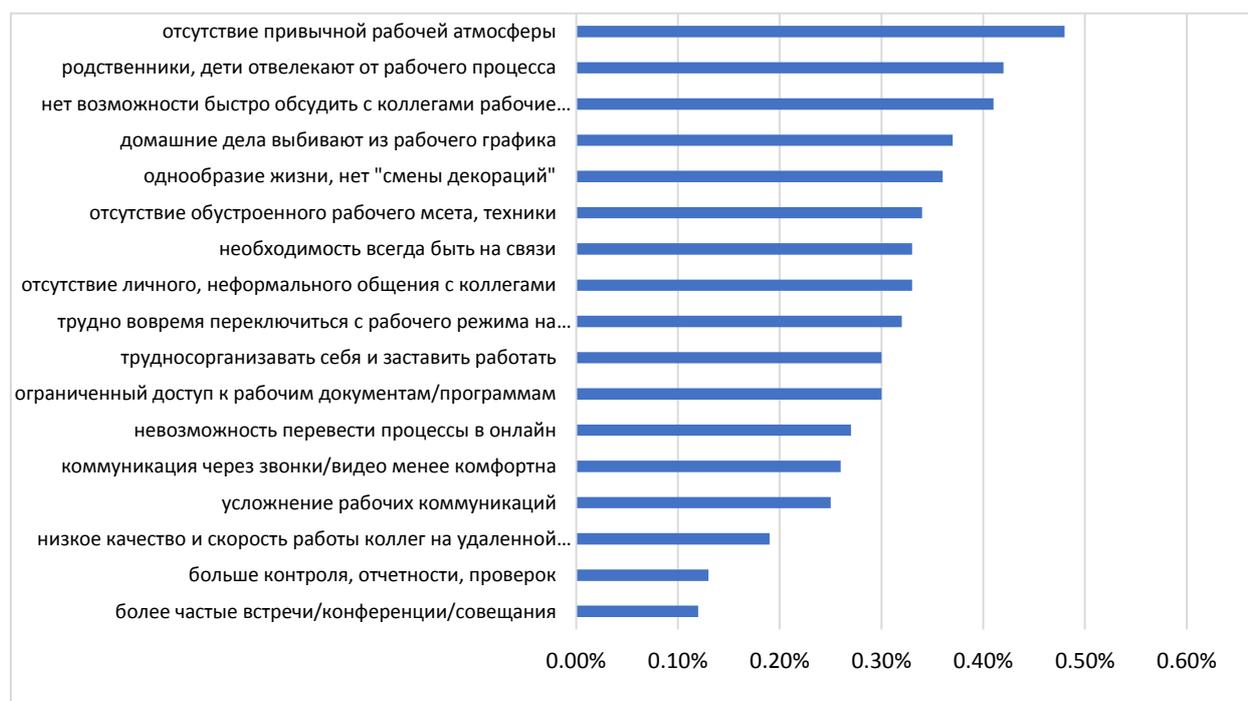


Рисунок 1 - Какие трудности или неудобства вы испытывали во время удаленной работы? [6]

Отсюда возникает главный вопрос, как решить эти неудобства и организовать правильно удаленную работу. Большинство рекомендаций сводится обычно к описанию программ, которые облегчат работу удаленной команды – поддерживать связь в чатах, видеоконференциях. Самое же главное, это изначально правильно создать целостную организационную систему, которая будет отличаться от офисной. Важно нанимать сотрудников, которые могут работать на «удаленке», у кого есть такие личные качества, как самоорганизация и дисциплинированность. Сотрудник на «удаленке» должен уметь выполнять четкий план и быть готов работать на сдельной оплате труда, только тогда он будет заинтересован в работе. Компания же, в свою очередь, должна обеспечить все условия для этой заинтересованности, т.е. конкурентную зарплату, обеспечить сотрудника необходимым оборудованием или же напрямую средствами, которые пойдут на создание комфортного рабочего места. Как показывает время и практика, организовать удаленную работу без четкого регламента просто невозможно, необходимо создать отдел, который будет обучать новых сотрудников. Любой сотрудник на испытательном сроке должен будет успешно пройти обучение, где он досконально изучит методику и порядок удаленной работы. Обучить работе недостаточно, необходимо объяснить сотруднику, как будет оцениваться эффективность его деятельности, кто и как будет контролировать его работу и помогать ему, рассказать о правилах работы с удаленным сервером, научить его пользоваться вспомогательными программами, например, чатами, сервисами видеоконференций и т.д. Вопрос оценки эффективности сотрудника очень важный, многие считают, что такой процесс сложно контролировать, но это не так, его можно контролировать по результатам. Во-первых, оплата труда должна зависеть от объема выполненных задач. Во вторых, работнику нужно поручать ту работу, срок и качество которой можно сравнить с любым другим работником, который занимается подобной работой. Для контроля этого процесса можно создавать функциональную структуру управления, где будет руководитель отдела, руководители сектора, а у руководителей сектора будут уже свои подчиненные. Надо понимать, что сотрудники не смогут самоорганизоваться, поэтому и нужны руководители секторов, которые будут следить и контролировать работу. Должна создаваться рабочая атмосфера и правильная рабочая корпоративная культура (семейная модель будет более предпочтительна). Потратить время на создание бренда талантов, дать возможность сотрудникам проявить себя, проводить разные личные тренинги или просто создать ролевую модель, где будет строгая модель с четкой иерархией, все это уже зависит от организации и вида ее деятельности.

Исходя из анализа ситуации 2020 года становится логичным, что слово «удаленка» не зря вошла в топ-10 слов года согласно исследованию Государственного института русского языка имени А.С. Пушкина [5]. «Удаленка» — это большой вызов организаторским способностям руководства, а реализация этой работы чаще всего не проста и дорога. Сказать, что это позво-

лит сильно сэкономить и изменить финансовое положение компании тоже нельзя, но поможет выжить на рынке. Люди больше не имеют стереотипного представления о таком типе занятости и активно пытаются такую работу найти. Как показывают исследования, опыт работы на «удаленке» имеет большое количество плюсов и может прижиться. Разумеется, не каждой компании подойдет такой формат, и панацеей от всех бед «удаленка» не является, но нельзя отрицать, что людям открылась совершенно новая реальность, появилась возможность выйти из автоматического режима и прислушаться к себе и своим желаниям, обратить внимание на то, что было потеряно в потоке рутины. Учитывая то, что люди отмечают повышение качества и эффективности жизни, появляется новый взгляд на работу. Некоторые сотрудники смогли лучше осознать ценность своей деятельности и получается, что в целом, большинство людей довольны таким опытом.

Таким образом, переход на удаленную работу дает предприятиям хотя и противоречивый, но очень ценный опыт. При правильном использовании данного опыта и хорошем уровне организации «удаленки», выигрывают, как и отдельные сотрудники, так и бизнес в целом, первые из-за сокращения трудозатрат, а второе из-за уменьшения затрат.

#### Библиографический список

1. «Удаленка» для бизнеса: потеря денег или выход из кризиса? // vc.ru. URL: <https://vc.ru/offline/121974-udalenka-dlya-biznesa-poterya-deneg-ili-vyход-iz-krizisa>.
2. 7 benefits remote workers need now more than ever // Uber Blog. URL: <https://www.uber.com/en-CA/blog/7-benefits-for-remote-workers/>.
3. State of Remote Work 2019 // OWL LABS. URL: [https://resources.owllabs.com/state-of-remote-work/2019?hs\\_preview=jWDXIXgj-13385250578](https://resources.owllabs.com/state-of-remote-work/2019?hs_preview=jWDXIXgj-13385250578).
4. The Future of Remote Work // upwork. URL: <https://www.upwork.com/press/releases/the-future-of-remote-work>.
5. Институт Пушкина назвал "самоизоляцию" и "обнуление" словами года // ТАСС. URL: <https://tass.ru/obschestvo/9969207?amp&amp>.
6. Исследование. Удаленная работа как новая реальность // vc.ru. URL: <https://vc.ru/office/131448-issledovanie-udalennaya-rabota-kak-novaya-realnost>.
7. Краткий обзор ситуации на рынке труда // hh. URL: <https://hhcdn.ru/icms/10222740.pdf>.

## **ПРОБЛЕМЫ КАДРОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ**

**Прокофьева А.С.**

**Научный руководитель: канд. пед. наук, доцент Шабалина Т.А.,**

*Елецкий государственный университет им. И.А. Бунина,  
г. Елец, e-mail: anastasua012@gmail.com*

В современном мире все более актуальным становится вопрос, касающийся процесса развития муниципального управления и его кадрового обеспечения. Кадровый состав муниципального управления зависит от множества факторов, в том числе возложенных на служащих обязанностей и полномочий, объему выполняемых ими функций, сложности поставленных задач. В данной статье будут рассмотрены некоторые вопросы, касающиеся кадрового состава муниципального управления, организации работы муниципальных служащих.

Ключевые слова: кадровый состав, муниципальное управление, подготовка муниципальных служащих, местное самоуправление, деятельность муниципального служащего.

Государственные и муниципальные служащие в силу возложенных на них полномочий по принятию управленческих решений, касающихся жизнедеятельности целых территорий, оказывают огромное влияние на функционирование муниципальных образований и условия жизни населения. Именно поэтому на современном этапе уделяется большое внимание качественному составу муниципальных служащих, их профессиональной компетенции и личностным качествам.

Муниципальный служащий - это гражданин, исполняющий обязанности по должности муниципальной службы за денежное вознаграждение, которое выплачивается из средств местного бюджета. Это тот человек, который выполняет множество задач, позволяющие обществу благополучно жить и развиваться. Для муниципального служащего очень важно иметь желание общаться с людьми, слушать их, проявлять инициативу, быть заинтересованным в чужих проблемах и просьбах.

В Российской Федерации на данный момент действует Федеральный закон от 02.03.2007 №25-ФЗ «О муниципальной службе в РФ», который регламентирует порядок поступления граждан на муниципальную службу. В частности, в нем отмечено, что на муниципальную службу могут поступать граждане, достигшие возраста 18 лет, а также владеющие государственным языком РФ. При поступлении на муниципальную службу не допускается какие-либо ограничения связанные с полом, расой, национальностью, происхождением, имущественного положения, места жительства, и иные обстоятельства, не относящиеся к профессиональным качествам служащего.

При поступлении на муниципальную службу гражданин представляет:

- заявление о поступлении на муниципальную службу, а также замещении должности муниципальной службы;
- лично заполненную и подписанную анкету по форме, установленной уполномоченным Правительством Российской Федерации федеральным органом исполнительной власти;
- паспорт;
- трудовую книжку или сведения о трудовой деятельности, оформленные в установленном законодательством порядке;
- документ об образовании;
- документ, свидетельствующий регистрацию в системе индивидуального учета, исключением считается, если трудовой договор заключается впервые;
- свидетельство о постановке лица на учет в налоговом органе по месту жительства, на территории Российской Федерации;
- документы воинского учета;
- заключение медицинской организации об отсутствии заболеваний, препятствующих поступлению на муниципальную службу;
- иные документы, которые предусмотрены федеральными законами, а также указами Президента Российской Федерации и постановлениями Правительства Российской Федерации [1].

Муниципальные служащие, как и многие специалисты, должны обладать знаниями практически во всех областях жизни, в частности, в политической, экономической, социальной и иных сферах, поскольку отсутствие каких-либо знаний скажется в дальнейшей работе. Это острая проблема недостатка образования и недостаточного внимания к некоторым вопросам, от знания которых во многом зависит эффективность реализации служащим возложенных на него обязанностей и функций.

Как показали результаты исследований, проведенные специалистами, профессиональные знания, опыт приобретаются муниципальными служащими в большинстве случаев через самообразование, а не через систему профессионального образования. В системе высшего и среднего специального образования в основном даются лишь теоретические аспекты и некоторые практические навыки, связанные со сферой деятельности специалиста.

Главной проблемой является формальная подготовка служащих по программам дополнительного образования. Некоторые из служащих проявляют низкую степень заинтересованности в получении необходимых знаний и навыков. В большинстве случаев это связано с отсутствием необходимых условий для реализации полученных знаний в органах местного самоуправления, с несоответствием содержания программ профессиональной подготовки и развития муниципальных служащих реальным потребностям муниципалитета.

Данные исследований показывают необходимость увеличения эффек-

тивности мероприятий, осуществляемых в рамках кадровой политики в сфере муниципальной службы, нацеленных на формирование и развитие кадрового корпуса. Важной задачей на данный момент является конкретизация и доработка ведущих вопросов кадровой политики. Именно необходимо усовершенствование законодательной базы по вопросам формирования кадрового состава органов местного самоуправления, организационной структуры органов местного самоуправления в муниципальных образованиях. Ещё одной необходимостью является развитие системы непрерывного профессионального образования муниципальных служащих. Для этого стоит устранить все возникающие пробелы в законодательной базе на федеральном уровне, а также на уровне субъектов федерации.

Проблема недостаточного финансового обеспечения является не менее острой и также требует незамедлительного разрешения путем грамотного и чёткого распределения финансовых средств между субъектами и объектами управления системы непрерывного профессионального образования муниципальных служащих. Необходимо отметить, что население муниципальных образований, а также муниципальные служащие не скрывают существование данной проблемы, и утверждают о проблеме низкого уровня профессионализма кадрового состава в органах местного самоуправления как об одной из важных. Таким образом, улучшение качества профессионального состава муниципальной службы осуществимы лишь при совместных усилиях и действиях со стороны органов местного самоуправления, образовательных учреждений и населения [2].

#### Библиографический список.

1. Федеральный Закон Российской Федерации: по состоянию на 02.03.2007 г.: с учетом изменений, внесенных Федеральными законами от 27 октября 2020 г. № 25-ФЗ: (ред. от 27.10.2020)// Гарант.РУ: информационно правовой портал. – URL: <http://ivo.garant.ru/#/document/12152272/paragraph/230596:0> (дата обращения: 07.04.2021).

2. Ротатая А.Г. Проблемы кадрового обеспечения в сфере муниципальной службы. – 2018. – С.216.

## СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРИМЕРЕ ООО ТК «ЕЛЕЦКИЕ ОВОЩИ»

Щукина Д.С.

**Научный руководитель: канд. пед. наук, доцент Пищулин В.Н.**

*Елецкий государственный университет им. И.А. Бунина»,  
г. Елец, e-mail: dasha15may@gmail.com, vn\_pishchulin@mail.ru*

В статье раскрывается важная для современного сельскохозяйственно-го предприятия проблема снижения текучести кадров. Автор на примере конкретного предприятия аграрного сектора, расположенного на территории Липецкой области выявляет основные проблемы управления персоналом и предлагает пути регулирования текучести персонала организации.

Ключевые слова: управление персоналом, текучесть кадров, кадровые проблемы, эффективность труда, производительность труда.

На современном этапе развития экономики большинство предприятий сталкивается с проблемой управления персоналом. Управление персоналом – комплексное понятие, охватывающее широкий спектр вопросов: от разработки концепции кадрового менеджмента и мотивации работников до организационно-практических подходов к формированию механизма ее реализации в конкретной организации. Современные концепции управления персоналом основываются на признании возрастающей роли личности работника, на знании его мотивационных установок, умении их формировать и направлять в соответствии с задачами, стоящими перед организацией. Особенно остро в настоящей сложной ситуации обстоит вопрос, связанный с текучестью кадров. Как показывает практика мнения исследователей по поводу позитивного и негативного влияния данного процесса разделились. Одна научная школа считает, что текучесть кадров – это положительный экономический процесс, представители других школ склонны к негативному влиянию процесса на эффективность производства. В след за Кожуховой Н.В. Назовем основные социально-экономические потери, вызванные отрицательным влиянием превышения коэффициента текучести кадров:

- у новых работников организации производительность труда на 50–70 % ниже, по нашему мнению, это связано с процессом социализации;
- может снизиться производительность труда работника перед увольнением;
- затраты на подбор персонала, на обучение нового сотрудника при необходимости, на социализацию;
- затраты на обучение персонала, который впоследствии не реализует полученные за счет компании знания;
- отрываются от производственного процесса высококвалифицированные специалисты, вынужденные помогать новичкам;

- ухудшение психологического климата в коллективе [1].

Этот процесс вызывает беспокойство для большинства руководителей организаций, в том числе и в аграрной сфере, поскольку является одним из ключевых, связанных с дефицитом квалифицированного персонала в области сельского хозяйства. В настоящее время Липецкая область – регион с динамично развивающимся производственным потенциалом и развитым сельским хозяйством. На сельскохозяйственные угодья региона приходится около 1,9 млн. га земли, что составляет более 80% от территории области [2]. Одним из перспективных направлений развития аграрного сектора региона является выращивание овощей в закрытом грунте. Таким образом, процесс текучести кадров можно рассмотреть на примере ООО ТК «Елецкие овощи», которое с 2016 г. занимается производством овощей закрытого грунта. По итогам 2020 г. предприятием было собрано более 75 тыс. тонн овощей, а площадь используемых теплиц увеличилась с 11,2 га до 225 га [3]. Наиболее распространенной причиной увольнений за период с 2018 по 2020 гг. является увольнение по собственному желанию, что составляет в среднем около 82 % из числа уволенных. Необходимо отметить, что удельный вес данной причины за три года изменялся. Основной причиной увольнения являлось неудовлетворенность работой, а также «тяжелые» условия работы, связанные с технологическим процессом выращивания овощей. Проведя оценку уволенных за анализируемый период можно сделать вывод о том, что самые частые увольнения приходятся на работников со стажем работы до одного года. Данный факт говорит о существующих пробелах в системе подбора и адаптации кадров, несформированная система мотивации сотрудников, а также отсутствие четкого механизма работы кадрового резерва.

Проведя оценку коэффициентов текучести кадров ООО ТК «Елецкие овощи» за анализируемый период были получены следующие результаты: во-первых, уровень текучести кадров оказался выше верхнего значения нормативного показателя, во-вторых, данные оценки выявили проблемы в системе подбора кадров и, в-третьих, на этом фоне ярко выраженными являются следующие проблемы:

- острая нехватка рабочего персонала, поскольку предприятие ежегодно увеличивает производственную мощность, расширяя площади;
- падение интереса молодежи к сельскохозяйственной отрасли;
- использование неквалифицированного или низкоквалифицированного персонала.

Перечисленные проблемы влекут за собой необходимость повышения эффективности труда и его производительности. Таким образом, основной и первоочередной задачей, стоящей перед предприятием, является управление процессом текучести кадров, а также регулирование и повышение эффективности работы по подбору, мотивации и адаптации работников ООО ТК «Елецкие овощи». Предполагается разработка определенного механизма по управлению текучестью кадров, который необходимо трансформировать по мере развития исследуемого предприятия. Данный механизм должен вклю-

чать в себя:

- постоянный анализ и мониторинг кадровой ситуации на ООО ТК «Елецкие овощи»;
- формирование перечня кадровых рисков, включая их качественную и количественную оценку, а также минимизацию;
- разработку плана проведения корректирующих мероприятий по управлению текучестью кадров;
- диагностику кадровой ситуации в динамике;
- разработку и осуществление мер по мотивации работников предприятия;
- открытие курсов по повышению квалификации персонала.

По нашему мнению разработка и реализация данного механизма по управлению текучестью кадрами позволит ООО ТК «Елецкие овощи» преобразовать трудовые отношения между работниками и работодателями, вывести показатель текучести кадров на нормативный уровень, тем самым повысив производительность и эффективность использования трудового потенциала.

#### Библиографический список

1. Кожухова Н.В. Регулирование процесса текучести кадров на предприятии как инструмент управления персоналом // Экономика труда. – 2020. – Том 7. – № 7. – С. 631-642
2. Официальный Интернет-сервер «Официальный сайт администрации Елецкого муниципального района Липецкой области» – Режим доступа: <https://www.elradm.ru> (дата обращения: 20.03.2021)
3. Официальный Интернет-сервер «Официальный портал администрации Липецкой области» – Режим доступа: <http://липецкаяобласть.рф> (дата обращения: 18.03.2021)
4. Официальный Интернет-сервер «Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Липецкой области» – Режим доступа: <https://lipstat.gks.ru> (дата обращения: 22.03.2021)

#### IV БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И ФИНАНСЫ

УДК 336.713

### ПРОБЛЕМЫ ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

**Антипова А.И.**

**Научный руководитель: Сабанова Л.Н.**

*Сибирский государственный индустриальный университет,  
г. Новокузнецк, e-mail:sabanova1n80@mail.ru*

В данной статье рассматриваются понятия ликвидности и платежеспособности коммерческого банка, их значение и основные проблемы. Также предложены рекомендации по их решению.

Ключевые слова: ликвидность, платежеспособность, коммерческий банк.

*Ликвидность и платежеспособность банка* – это показатели, подтверждающие стабильность и надежность банка. Ликвидность банка – это возможность обеспечить долговые обязательства перед контрагентами своевременно и в полном объеме, а также предоставить им денежные средства в рамках своих обязательств. Платежеспособность банка — это способность банка выполнять обязательства перед клиентами и производить расчеты в полном объеме в определенный момент времени.

Ликвидность банка может быть как недостаточной, так и избыточной. Рассмотрим подробнее проблему дефицита ликвидности коммерческого банка.

*Дефицит ликвидности* испытывают банки, клиентская база которых имеет высокую концентрацию. Если один или несколько крупных клиентов такого банка уйдут, его финансовая устойчивость может заметно пошатнуться [1].

Мероприятия, направленные на управление уровнем ликвидности банком, при условии образования кризисных ситуаций ликвидности, должны быть направлены на источники образования такого рода кризиса.

Рассмотрим основные источники дефицита ликвидности на рисунке 1.



Рисунок 1 – Источники дефицита ликвидности

Ухудшение финансового состояния коммерческого банка, по сути, является наиболее опасным для банка. Это получается за счет того, что внутрибанковские проблемы банка по отношению к ликвидности являются глав-

ной причиной ликвидации и банкротства коммерческих банков.

Рассмотрим основные мероприятия по восстановлению ликвидности, сроки их проведения и их ответственные подразделения в таблице 1.

Таблица 1 – Мероприятия по восстановлению ликвидности

Проводимые мероприятия	Срок проведения	Ответственное подразделение
Сдача наличных денег из оборотной кассы банка сверх лимита в сумме, превышающей заявки клиентов на получение наличных денежных средств	До 12 часов текущего дня	Отдел кассовых операций (ГО и филиала)
Привлечение межбанковского кредита	До 16 часов текущего дня	Казначейство
Прекращение активных операций	На период восстановления ликвидности	Совет директоров, председатель правления
Погашение учтённых до востребования векселей	В течение пяти рабочих дней	Казначейство (ГО и филиала)
Реструктуризация обязательств из краткосрочных в долгосрочные	В течение месяца	Казначейство (ГО и филиала)
Сокращение части расходов банка	На период восстановления ликвидности	Казначейство (ГО и филиала)
Сокращение численности	На период восстановления ликвидности	Председатель правления, аппарат председателя правления
Увеличение уставного капитала	Предложение на совет директоров выносится при исчерпании	Совет директоров банка

Также, рассмотрим проблему избыточной ликвидности. Проблема *избыточной ликвидности* банка означает, что он имеет достаточное количество денег, но не желает их размещать на рынке. Из-за избытка ликвидности банки начинают понижать процентные ставки, и следствием этого станет заниженный процентный доход.

Нет единого мнения о причинах образования так называемого «переликvida», но эксперты придерживаются следующей точки зрения. Избыточная ликвидность образуется за счет высокого кредитного риска, нехватки возможностей применения ликвидности и снижения объемов кредитования.

Рассмотрим способы борьбы с избытком ликвидности (рисунок 2).



Рисунок 2 – Способы борьбы с избытком ликвидности

Выкуп собственных долговых обязательств, выпущенных под высокую ставку, улучшит структуру балансовых задолженностей банка.

Благодаря повышению активности банков на валютном и фондовом рынках деньги не будут «залеживаться», тогда и объем операций вырастет. Однако, чтобы не допустить рисков биржевых игр, важно помнить, что инвестировать нужно только в активы, соответствующие политике банка по соотношению «риск – доходность» [2].

Поиск новых перспективных сегментов рынка заключается в том, чтобы найти такой сегмент рынка, который будет отвечать трем требованиям: быть перспективным (а следовательно - потенциально прибыльным), нуждаться в финансировании и имеет уровень риска, допустимый для банка.

Не менее значимой проблемой для функционирования коммерческого банка является *проблема неплатежеспособности*. Неплатежеспособность банка означает, что его обязательства по депозитам плюс обязательства по заемным средствам больше суммы активов.

Безусловно, неплатежеспособность банка считается сложной ситуацией, поэтому ее нужно не допускать для того, чтобы сохранить стабильность банковской системы.

Чтобы ликвидировать угрозу неплатежеспособности, применяются следующие меры по предупреждению банкротства кредитных организаций:

- получение денежной помощи от учредителей;
- увеличение уставного капитала и количества собственных средств;
- изменение структуры активов и пассивов компании. Обычно идея состоит в том, чтобы заменить неликвидные активы ликвидными, а также уменьшить число краткосрочных обязательств;
- смена административной структуры, проводится сокращение штата банка, закрытие некоторых отделов и филиалов;
- иные пути, не запрещенные законодательством [3].

Подводя итоги, хотелось бы отметить, что необходимость обеспечения оптимального уровня ликвидности и платежеспособности обусловлена проблемами в управлении банком и, как правило, нацелена на увеличение прибыльности банка. Самым эффективным путем поддержания необходимого уровня ликвидности является скоординированное управление активами и пассивами банка [4].

Своевременное обнаружение проблемного банка – вопрос достаточно актуальный, кроме того имеющий не только экономическое, но и социальное значение.

#### Библиографический список

- 1 Корнейчук В.И. Организация системы управления риском ликвидности в коммерческом банке // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2011. №6. [Электронный ресурс].
- 2 URL <https://cyberleninka.ru/article/n/organizatsiya-sistemy-upravleniya->

riskom-likvidnosti-v-kommercheskom-banke.

3 Тавасиев АхсарМухаевич, Мазурина Татьяна Юрьевна Постоянные проблемы российских банков и пути их решения (продолжение) // Вестник ГУУ. 2016. №3. [Электронный ресурс]. URL[https:// cyberleninka.ru/article /n/ postoyannye-problemy-rossiyskih-bankov-i-puti-ih-resheniya-prodolzhenie](https://cyberleninka.ru/article/n/postoyannye-problemy-rossiyskih-bankov-i-puti-ih-resheniya-prodolzhenie).

4 Микульская М.П. О критериях несостоятельности (банкротства) кредитных организаций // Финансы и кредит. 2010. №16 (400). [Электронный ресурс]. URL<https://cyberleninka.ru/article/n/o-kriteriyah-nesostoyatelnosti-bankrotstva-kreditnyh-organizatsiy>.

5 Сабанова Л.Н. Анализ ликвидности коммерческих банков в России // Наука и молодежь: проблемы, поиски, решения: труды Всероссийской научной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых / Сиб. гос. индустр. ун-т ; под общ. ред. М.В. Темлянцева. – 4 Новокузнецк: Изд. центр СибГИУ, 2019. - Вып. 23. - Ч. V. Экономические и гуманитарные науки. – С. 154- 157.

УДК 336.713:005.52

## **АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА И ПУТИ ЕГО УЛУЧШЕНИЯ**

**Антонова А.А.**

**Научный руководитель: Сабанова Л.Н.**

*Сибирский государственный индустриальный университет,  
г. Новокузнецк, e-mail:sabanova1n80@mail.ru*

**В** данной статье рассматривается значение и способы анализа финансового состояния коммерческого банка, факторы, влияющие на него и предлагаются рекомендации для его улучшения.

Ключевые слова: анализ финансового состояния, коммерческий банк, аналитический пакет, активы и пассивы банка.

Для коммерческого банка *анализ финансового состояния* является не просто элементом управления, а скорее составляет его основу, так как финансовая деятельность преобладает в банке.

Для анализа финансового состояния банка используется система показателей, отражающих эффективность деятельности банка и виды выявленных рисков с помощью выделения взаимосвязи между показателями. Также для анализа необходимо изучить причины изменения этих показателей и появления различных видов рисков. Важным действием является сопоставление результатов показателей со средними по группе однородных банков [1].

Банковские аналитики используют для оценки финансового состояния как готовые формулы показателей, так и задают расчет по собственным пользовательским формулам. Полученные показатели приводятся в виде

таблиц или графиков доступный период. Показатели рассчитываются на основе официальной отчетности банков.

Важная особенность банковской отчетности в том, что она выходит чаще, чем у обычных предприятий. Банки ежемесячно обязаны отчитываться перед ЦБ. К сожалению, данная форма отчетности носит непривычный вид: вместо баланса и отчета о прибылях банки сдают в ЦБ оборотную бухгалтерскую ведомость, в которой без знаний особенностей банковского бухучета разобраться будет достаточно проблематично.

В аналитических таблицах активы группируются по видам вложений и характеру дохода, а пассивы - по видам и срокам [2]. Структурный анализ отчета о прибылях и убытках, анализ коммерческой эффективности деятельности банка и его отдельных операций позволяет:

- определить основные источники доходов и виды расходов кредитной организации;
- определить коммерческую эффективность деятельности банка и тенденции ее изменения;
- определить коммерческую эффективность отдельных операций банка и соответствующие тенденции;
- провести факторный анализ результатов работы банка (определение операций, оказывающих наибольшее влияние на изменение финансового результата, зависимость рентабельности банка от отдельных доходов по их видам);
- предварительно оценить (с учетом данных о результатах анализа балансового отчета и отчета о прибылях и убытках) эффективность структуры активов и пассивов;
- определить эффективность работы банка во временном периоде (используется при оценке качества управления, в том числе в ходе оценки способности управленческого персонала банка планировать динамику развития и существовать в конкурентной среде, обеспечивая должный контроль над издержками).

Факторы, имеющие наибольшее влияние на финансовое состояние банка – это *характер и масштаб деятельности, структура, степень независимости и тип деятельности*. Так, чем больше масштаб деятельности (капитал) банка, тем более диверсифицирован портфель активов и выше их качество [3]. Состав и структура активов, их качество, а соответственно, и прибыль зависят от специализации банка, преобладания той или иной операции [4].

Вышеперечисленные факторы влияют на финансовое положение по-разному, однако все они, как правило, вызваны одними причинами. Например, низкой прибыльностью и неоптимальным расходованием имеющихся в наличии ресурсов.

Приведем ключевые показатели, на которые стоит обращать внимание при оценке финансового состояния банка.

- рейтинг банка по уровню активов
- норматив достаточности собственного капитала банка (Н1): должен

быть более 10%, согласно требованиям центрального банка. Такая величина показателя говорит о том, что банк способен покрыть убытки от невозврата кредитов за свой счет.

- показатель просроченной задолженности в кредитном портфеле
- прибыль банка: по ее динамике аналитик может оценить рентабельность собственного капитала банка и понять, насколько банк эффективен и способен удовлетворять интересы акционеров в долгосрочной перспективе. [5].

Рассмотрим основные пути улучшения финансового состояния банка.

Банку с неустойчивым положением можно посоветовать улучшить организационную структуру банка, то есть уделить внимание развитию менеджмента, в частности, создать, например, службу внутреннего аудита, что позволило бы снизить злоупотребления внутри банка.

Необходимо регулярно оценивать ликвидность баланса [6]. С помощью постоянного мониторинга ликвидности, может быть выявлены отклонения различного характера. Отклонения могут быть как в сторону ситуации низкой ликвидности, так и избыточной ликвидности.

Необходимо обозначить потребность в ликвидных средствах (как минимум - в краткосрочной перспективе).

Кроме того, улучшить анализ и объективную оценку финансового состояния банка могут:

- рейтинговая оценка надежности Банка (сравнение с другими банками), модель рейтинговой оценки риск-менеджмента банка;
- прогнозирование размера рыночного риск;
- оценка стрессоустойчивости банка к рискам ликвидности и операционному риску;
- использование факторного анализа прибыли до налогообложения и расчёт на основе его результатов необходимого процентного дохода для обеспечения нужной рентабельности капитала банка.

Также целесообразно: проводить постоянный мониторинг оценки влияния изменения курсов иностранных валют, котировок ценных бумаг, процентных ставок и разрабатывать меры своевременного реагирования, более эффективное использование внутренних резервов банка и изыскивать дополнительные резервы снижения затрат банка разрабатывать эффективную стратегию дальнейшего развития банка с учётом влияния рисков.[7]

#### Библиографический список

1 Решетникова О.Е. Финансовое состояние промышленного предприятия как объект финансового анализа // Экономический анализ: теория и практика. 2010. №39.[Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/finansovoe-sostoyanie-promyshlennogo-predpriyatiya-kak-obekt-finansovogo-analiza>.

2 Филиппова Ю.А. Оценка финансового состояния банка // Вестник Уральского института экономики, управления и права. 2016. №2 (35). [Элек-

тронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-finansovogo-sostoyaniya-banka>.

3 Сабанова Л.Н. Особенности функционирования коммерческого банка в интегрированной структуре // Финансовые рынки и банковская система в условиях цифровой экономики: проблемы и перспективы: материалы международной научно-практической конференции, 2 декабря 2018 г. – Воронеж-Ульяновск, 2018. – С. 106-110.

4 Бурова Ольга Николаевна Факторы, оказывающие влияние на финансовое состояние российских организаций // Вестник ГУУ. 2014. №17. [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/factory-okazyvayushie-vliyanie-na-finansovoe-sostoyanie-rossiyskih-organizatsiy>

5 fin-plan.org / Финансовый анализ банка [Электронный ресурс]. URL: <https://fin-plan.org/blog/investitsii/finansovyy-analiz-banka/>.

6 Сабанова Л.Н. Анализ ликвидности коммерческих банков в России // Наука и молодежь: проблемы, поиски, решения: труды Всероссийской научной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых / Сиб. гос. индустр. ун-т ; под общ. ред. М.В. Темлянцева. – 4 Новокузнецк: Изд. центр СибГИУ, 2019. - Вып. 23. - Ч. V. Экономические и гуманитарные науки. – С. 154- 157.

7 Ильина Светлана Игоревна Пути совершенствования анализа финансового состояния банка в нестабильных экономических условиях // Проблемы Науки. 2016. №31 (73). [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/puti-sovershenstvovaniya-analiza-finansovogo-sostoyaniya-banka-v-nestabilnyh-ekonomicheskikh-usloviyah>.

УДК 622.6

## **МЕТОДИКИ СБЛИЖЕНИЯ РОССИЙСКОЙ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЁТНОСТИ С МСФО**

**Баюкина Д.А.**

**Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Климашина Ю.С.**

*Сибирский государственный индустриальный университет,  
г. Новокузнецк, e-mail: Daf415@yandex.ru*

В представленной публикации рассмотрены и критически оценены существующие методы трансформации отчётности, подготовленной по российским стандартам в отчётность по МСФО, а также выявлены положительные и негативные стороны каждой из методик трансформации на практике.

Ключевые слова: финансовая отчётность, международные стандарты финансовой отчётности, трансформация отчётности, положения по ведению бухгалтерского учёта.

В настоящее время активно происходит процесс трансформации финансовой отчётности по МСФО большинства российских компаний. Это

обусловлено рядом факторов:

1. Зарубежный рынок доступен компаниям чья финансовая отчётность соответствует МСФО, эта возможность привлекательна, так как данный рынок предоставляет возможность получить относительно недорогие кредитные ресурсы.

2. Не стоит забывать, что одним из преимуществ финансовой отчётности, соответствующей МСФО, является прозрачность, что обуславливает увеличение гудвилла, благодаря чему у потенциальных инвесторов возрастает интерес к сотрудничеству [2].

3. Финансовая отчётность по МСФО сравнима с отчётностями различных зарубежных компаний, так как показатели отчётностей аналогичны. Данное преимущество особенно важно для системы менеджмента качества. Потому что проведя финансовый анализ, компания может подобрать более подходящую стратегию ведения управленческого учёта.

Сближение российского и международного учёта в нашей стране начало происходить уже давно, однако, в силу больших различий сделать это быстро и безболезненно не представляется возможным [4]. Ежегодно Минфин вносит поправки в национальный учёт с целью трансформации финансовой отчётности в соответствии с международными стандартами. В настоящее время существует перечень организаций, обязанных составлять две отчётности: отчётность, соответствующую РСБУ и отчётность, соответствующую МСФО. Основная масса компаний должны составлять отчётность по РСБУ и они имеют возможность выбирать, составлять ли отчётность по МСФО. Обычно организации, которые выбирают делать две отчётности, работают с зарубежными фирмами. Это облегчает сотрудничество, а также позволяет организациям влиться в мировое информационное и экономическое пространство, поскольку международные стандарты играют роль управляющей информации в системе генерации информационных потоков финансовой отчётности каждого объекта.

До сих пор не существует какой-то определённой, единой и общепризнанной методики трансформации отчётности, но в тоже время благодаря актуальности темы многие профессионалы в данной области предлагают свои методики.

На сегодняшний день существуют два ключевых метода составления отчётности в соответствии с МСФО: трансформации финансовой отчётности и конверсии [1].

Первый метод предполагает ретроспективный поход, т.е. корректировку предшествующих отчётных периодов. Процесс трансформации состоит из сбора и анализа информации, сформированной в бухгалтерском учёте по российским стандартам. После чего изученные данные преобразовывают, корректируют и видоизменяют с той целью, чтобы трансформированные данные в отчётности соответствовали стандартами МСФО.

Компании в любом случае изначально будет необходимо подготовить отчётность по РСБУ и лишь затем преобразовать информацию в ней под

международные стандарты.

Трансформировать бухгалтерскую отчётность можно несколькими способами.

При полной трансформации отчётности, по мере необходимости, вносятся различные корректировочные проводки, которые позволяют устранить выявленные различия между МСФО и действующей системой бухгалтерского учёта в России. Для корректировки определенных счетов используется информация из первичных документов. Представляется информация в соответствии с принципами, стандартами и интерпретациями МСФО без корректировок финансовой отчётности в условиях гиперинфляции. Финансовая информация представлена в функциональной валюте.

Если же использовать метод, учитывающий гиперинфляцию, то все изменения, осуществляемые при полной трансформации, и предоставляет финансовые отчёты в соответствии с МСФО в местной валюте с необходимыми корректировками, которые отражают изменение покупательной способности денег.

Второй вариант трансформации основан на подходе с точки зрения валюты. МСФО 29 «Финансовая отчётность в гиперинфляционной экономике» регламентирует его использование, который предполагает при отсутствии надёжного общего индекса цен делать оценки на основании движения курса обмена валюты отчётности и какой-либо стабильной иностранной валюты. Это положение предполагает использование при трансформации отчётности международного стандарта № 21 «Влияние изменения валютных курсов».

Таким образом, при трансформации финансовой отчётности российских предприятий рублёвые данные пересчитываются в валюту по различным курсам. Полученная разница носит название «трансформационная разница» и классифицируется как статья собственного капитала. Затем проводится перегруппировка полученных статей, выраженных в валюте, в соответствии с правилами международных стандартов. Кроме того, производятся корректировки отдельных статей, учёт которых не соответствует международным стандартам.

Различия данных методов предполагают разные технические приёмы, однако, и в том, и в другом случае основной целью трансформации является получение отчётности, скорректированной на инфляцию, и, таким образом, достоверно и объективно отражающей экономическую реальность.

Существуют единые этапы трансформации бухгалтерской (финансовой) отчётности: подготовительный (предварительные корректировки, перегруппировка остатков по счетам); аналитический (детализация статей); информационный (сбор информации); рабочий (внесение корректирующих проводок в отчётность) и контрольный (составление финансовой отчётности по МСФО). На каждом из этапов проводится определённый ряд работ. После проведения всех пяти этапов предприятие будет обеспечено достоверной финансовой отчётностью по международным стандартам. Важной частью трансформации является корректировка на инфляционную поправку.

Процесс конверсии (метод параллельного, двойного ведения учёта) – этот метод требует либо формирования бухгалтерских данных в двух системах финансовой отчётности, либо конфигурации программного обеспечения с тем, чтобы оно выдавало два типа отчётности в формате МСФО и в формате, предусмотренным российской системой бухгалтерского учёта.

Существуют несколько вариантов ведения параллельного ведения учёта: полная конверсия и поэтапная конверсия.

Полная конверсия – это метод параллельного ведения учёта. Данный метод выбирают компании, чьи финансово-хозяйственные операции учитываются с помощью бухгалтерского программного обеспечения. Такой учёт позволяет фирмам предоставлять полный пакет финансовой отчётности и по РСБУ, и по МСФО.

Поэтапную конверсию выбирают фирмы, в которых учёт ведётся вручную. Данный метод позволяет предоставлять информации по международным стандартам поэтапно и вместе с этим постепенно внедрять компьютеризацию в каждую из учётных областей, таких как ТМЦ, основные средства, дебиторская и кредиторская задолженность и пр. Важным аспектом ведения компьютерной системы бухгалтерского учёта является последовательность внедрения зон учёта. Новые зоны учёта добавляются только после того, как текущие зоны введены и начали функционировать должным образом. В итоге будет необходимо предоставить всю информацию по всем учётным зонам и если где-то не применялся метод двойного учёта, то такие зоны корректируются с учётом требований МСФО.

Использование любой из методик должно рассматриваться и перерабатываться по необходимости каждым предприятием индивидуально, в зависимости от специфики деятельности организации, уровня знаний и опыта бухгалтерского персонала компании и тех, кто проводит трансформацию. Стоит отметить, что в любой отрасли, включая банки и страховые компании существуют свои особенности составления финансовой отчётности в соответствии с МСФО. И система менеджмента качества при этом играет не последнюю роль.

При переходе с РСБУ на МСФО компаниям приходится решать множество проблем, однако, с каждым годом всё больше российских предприятий составляет отчётность по МСФО, увеличивая практический национальный опыт.

В целом использование МСФО в мировом сообществе можно отметить как положительное явление. Отмечается приток иностранных инвестиций, повышается прозрачность и открытость деятельности организаций, расширяется доступ к международным финансовым рынкам, повышается качество информационной базы для составления финансовой отчётности, что несомненно помогает в принятии экономических решений и т.д.

#### Библиографический список

1. О введении в действие Международных стандартов финансовой отчётности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчётности на

территории Российской Федерации : приказ Министерства финансов Российской Федерации от 25 ноября 2011 года № 160н. URL: <http://www.minfin.ru/common/img/uploaded/>

2.Климашина Ю.С.Развитие методических основ бухгалтерского учёта деловой репутации организации/ автореферат дис. ... кандидата экономических наук / Новосиб. гос. ун-т экономики и упр.. Новосибирск, 2016

3.Каячек Г.Ф., Аземаша Е.А. Переход на международные стандарты финансовой отчетности в Российской практике // Вестн. Том. гос. ун-та. Экономика. 2016. №2 (34). URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/perehod-na-mezhdunarodnye-standarty-finansovoy-otchetnosti-v-rossiyskoj-praktike-1>

4.Климашина Ю.С. Развитие методических основ трансформации финансовой отчётности / Сборник научных статей по материалам Всероссийского научного конвента с международным участием «Бухгалтерский учет, анализ и аудит: прошлое, настоящее, будущее» (Новосибирск, 21–22 ноября) 2018 год.

УДК: 336.6

## **ПРОБЛЕМА ФИНАНСОВОЙ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ И МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА**

**Белькова В.В., Карнакова П.А.**

**Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Шипунова В.В.**

*Сибирский государственный индустриальный университет,  
г. Новокузнецк, e-mail: [polina.karnakova@mail.ru](mailto:polina.karnakova@mail.ru)*

В данной статье будет рассмотрена проблема финансовой несостоятельности компаний и мер их государственной поддержки в сложной экономической ситуации.

Ключевые термины: банкротство, финансовая несостоятельность, государственная поддержка, пандемия коронавируса, мораторий на банкротства, малый и средний бизнес.

Финансовая несостоятельность — это такое состояние, при котором предприятие не может рассчитаться по своим обязательствам, и чаще всего оно предполагает прекращение коммерческой деятельности.

Условия для динамичного развития бизнеса часто обостряют негативные тенденции на уровне отдельных хозяйствующих субъектов, не имеющих потенциальных возможностей для обеспечения своей экономической эффективности. Для предотвращения проблемы несостоятельности фирмы прибегают к финансовому оздоровлению. Оно предусматривает как добанкротные меры, так и процедуры, применяемые в деле о банкротстве.

Кроме того, под финансовым оздоровлением можно понимать прекращение процедуры банкротства по другим основаниям, например

в связи с удовлетворением требований кредиторов, признанием требований необоснованными, отказом кредиторов от своих требований [1].

Количество решений о признании компаний банкротами стало меньше на 26 % при сравнении первых полугодий 2020 и 2019 годов. Показатель сократился с 6083 единиц до 4502.

Во втором квартале прошлого года произошло значительное снижение показателя на 39,8 % (до 1895), в первом – на 11,2 % (до 2607).

В июне рост ускорился, суды приняли на 30,5 % больше определений о признании банкротств компаний (963 компании).

По данным главы «Федресурса», основная причина изменившейся статистики за прошлый год – мораторий на банкротства, из-за чего часть процедур была отложена. Мораторий действует в отношении 2 млн. компаний и ИП [2].

Таблица 1 – Количество судебных решений в отношении юридических лиц

	2015	2016	2017	2018	2019
О признании должника банкротом и открытии конкурсного производства	13044	12549	13541	13117	12401
О введении и наблюдении	10198	10487	11495	10547	10134
О введении внешнего управления	434	372	363	278	209
О введении финансового оздоровления	38	52	32	19	19
Доля реабилитационных процедур – внешнее управление и финансовое оздоровление	2%	1,8%	1,6%	1,2%	1%

Анализируя данную таблицу, можно сказать о том, что показатели банкротства юридических лиц в России достаточно стабильные год от года за исключением судебных решений о введении внешнего управления, которые ежегодно снижаются.

Благодаря мораторию, упомянутому выше, в 2020-2021гг. удалось избежать резкого роста числа банкротств по причине коронакризиса. Он продолжал свое действие до седьмого января 2021 года для тех компаний и индивидуальных предпринимателей, которые сильнее всего пострадали от пандемии, а уже с октября 2021г. мораторий не распространялся на системообразующие и стратегические организации.

Мораторий не допускает введение процедур банкротства [3] по инициативе внешних кредиторов, обращение взыскания на заложенное имущество. Также мораторий приостанавливает исполнительное производство по взысканиям, возникшим до его введения.

Больше всего пострадали такие отрасли как авиаперевозки и автоперевозки, спорт и физкультурно-оздоровительную деятельность, гостиничный бизнес, общественное питание, деятельность по предоставлению бытовых услуг населению таких как ремонт, стирка, химчистка, услуги парикмахер-

ских, а также ряд других отраслей.

Эти компании и ИП воспользовались судебной рассрочкой своих долгов, которая давалась на год, при этом они должны были платить долги равными частями каждый месяц. Если выручка должника сокращалась более чем на 50%, то эту рассрочку можно продлить до двух лет.

Выручку можно получить по решению суда в рамках дела о банкротстве, которые компании вправе инициировать сами. Для этого она должна понизиться на 20% по сравнению с прошлым периодом за год до дела о банкротстве.

Первый мораторий на внешние банкротства вступил в действие шестого апреля 2020 года. Изначально правительство РФ 6 апреля 2020 года ввело полугодовой мораторий на внешние банкротства. Он оказывал воздействие на более широкий круг предприятий, включавший в себя системообразующие и стратегические предприятия. Большая часть публичных компаний, которые попадали под мораторий, от него отказались для того, чтобы избежать связанных с ним ограничений. Благодаря этому предприятия сохраняли за собой право выплачивать дивиденды и проводить выкупать обратно собственные акции.

В сентябре под действие моратория подпали 517 тысяч юридических лиц и 1,61 миллиона индивидуальных предприятий. Это седьмая часть зарегистрированных в России компаний и около 40% индивидуальных предпринимателей. Помимо моратория на банкротства государство может предоставлять бизнесу и другие меры поддержки, такие как:

– введение гибких условий по банковским займам. Это могут быть льготные кредиты, которые очень пригодятся малому и среднему бизнесу и помогут им снизить нагрузку. Также было бы оптимально увеличить сроки действующих кредитов и обнулить по ним ставки. Такие условия подойдут предприятиям общественного питания, туристическим компаниям, салонам красоты;

– введение «финансовых каникул» на некоторые виды платежей, например, услуги ЖКХ, аренды помещения и прочие.

На данный момент в РФ реализуются следующие меры поддержки малого и среднего бизнеса [4]:

1. Перенос сроков сдачи отчетности по налогам и взносам. Срок сдачи большинства отчетов, которые нужно было представлять весной, продлен на три месяца.

2. Экономия на авансовых платежах по налогу на прибыль. Можно перейти на ежемесячные авансы по фактической прибыли. При доходах, которые составляют не более 25 миллионов рублей в квартал можно платить только квартальные авансы.

3. Сокращение проверок. До конца года практически не будет плановых и внеплановых проверок по Закону о защите прав юридических лиц и ИП. Выездные налоговые проверки не проводятся до конца мая, меры взыскания не применяются до конца июня.

4. Освобождение и отсрочки по штрафам. Если контракт срывается из-за коронавируса, то неустойки по госконтрактам должны полностью списать. По исполненным контрактам, цена и срок которых не менялись, неустойку спишут полностью, если она не превышает 5% от цены контракта, или наполовину, если неустойка не больше 20% от цены контракта и оставшаяся часть неустойки будет уплачена до конца года. Ограничения иностранных государств из-за коронавируса могут служить основанием для освобождения от штрафов за нарушение требований о репатриации валюты.

5. Увеличение авансов по госконтрактам. Увеличен максимальный размер аванса по контрактам для федеральных нужд с 30% до 50% (если больший размер аванса не установлен нормативным актом). Если в заключенном контракте аванс предусмотрен в меньшем размере, то его можно увеличить по соглашению сторон.

6. Бесплатное получение сертификата о форс-мажоре по внешнеторговым контрактам. При необходимости можно уточнить условия получения данного сертификата по внутрироссийским сделкам необходимо в Торгово-промышленной палате региона.

Подводя итог данной статьи, можно сделать вывод, что ситуация с банкротствами в России была стабильна до начала пандемии коронавируса в 2020 году. Чтобы предотвратить закрытие предприятий малого и среднего бизнеса правительство РФ в настоящий момент реализует ряд поддерживающих мер, благодаря чему количество банкротств не превышает нормальный уровень за предыдущие годы по стране.

#### Библиографический список

1. Байкина, С. Г. Учет и анализ банкротств: учеб. пособие / С.Г. Байкина - Энгельс: Поволжский кооперативный институт. – 108 с. - Режим доступа: <http://lib.maupfib.kg/wp-content/uploads/UCHET-I-ANALIZ-BANKROTSTV- Baykina. pdf> (Дата обращения 26.03.2021).

2. В РФ число банкротств граждан выросло в 1,5 раза, компаний - снизилось на четверть // информационное агентство «Интерфакс» - Режим доступа: <https://m.interfax.ru/716172> (Дата обращения 29.03.2021).

3. Шипунова, В.В. Антикризисное управление финансами предприятия: учебное пособие / В.В. Шипунова – Ставрополь: Логос, 2019 – 148с.

4. Меркулов, В. Полный список мер господдержки для малого и среднего бизнеса в связи с коронакризисом // онлайн-журнал «Деловой мир» - Режим доступа: <https://delovoymir.biz/vse-o-podderzhke-malogo-i-srednego-biznesa-v-svyazi-s-koronakrizisom.html> (Дата обращения (30.03.2021).

## УПРАВЛЕНИЕ ТОВАРНО-МАТЕРИАЛЬНЫМИ ЗАПАСАМИ

**Болтушкин С.В., Иванов М.А.**

**Научные руководители: канд. эконом. наук, доцент Шипунова В.В.**

*Сибирский государственный индустриальный университет,  
г. Новокузнецк, e-mail: shipunovav@yandex.ru*

В статье рассмотрены виды товарно-материальных запасов, описаны процессы управления запасами, обеспечение непрерывности снабжения, оптимизация, контроль за состоянием, минимизация потерь, поддержание инвестиций в запасы, также анализ их состояния.

Ключевые слова: запасы, затраты, функциональные виды деятельности, финансы.

Для эффективного функционирования и ведения производственно-хозяйственной деятельности большинство предприятий должны использовать производственные запасы, которые являются неотъемлемой и наиболее значительной частью активов предприятия.

Товарно-материальный запас - это запас какого-либо ресурса или предметов, используемых в организации. Система управления товарно-материальными запасами - это совокупность правил и способов регулирования, с помощью которых можно контролировать уровни запасов. Производственные запасы, как правило, подразделяют на сырье, готовую (конечную) продукцию, комплектующие, вспомогательные материалы и незавершенное производство. В сервисных системах товарно-материальный запас обычно составляют товары, предназначенные для продажи, а также вспомогательные материалы, необходимые для процесса оказания услуг.

Эффективное управление запасами позволяет предприятиям сбалансировать количество поступающих и уходящих запасов. Чем лучше организация контролирует свои запасы, тем больше денег она может сэкономить на операциях.

У бизнеса с огромным количеством запасов может иметься избыток. Предприятия держат в обороте деньги, связанные с товарными запасами, что ограничивает денежный поток и потенциально создает дефицит бюджета. Эти неиспользованные запасы, которые также называются мертвыми запасами, часто остаются на складе, не могут быть проданы, и «съедают» прибыль компании [1]. Однако, наоборот, если у компании недостаточно запасов, это может негативно сказаться на обслуживании клиентов. Отсутствие запасов означает, что бизнес может лишиться порядка продаж.

Система управления запасами может помочь предприятиям найти баланс между дефицитом и избытком запасов для оптимальной эффективности и прибыльности.

Управление запасами - сложный процесс, особенно для крупных орга-

низаций, но основы, по сути, одинаковы, независимо от размера или типа организации. При управлении запасами товары доставляются в приемную зону склада, обычно в виде материалов или товаров, и помещаются на складские площади.

Управление запасами использует различные данные для отслеживания товаров по мере их прохождения через рабочий процесс, включая номера партий, серийные номера, стоимость товаров, количество товаров и даты.

Программные системы управления запасами начинали свое развитие с простых электронных таблиц, которые отслеживали количество товаров на складе, однако, с развитием автоматизации и ИТ-сектора с каждым годом программные системы усложняются, расширяются и способны вовлечь в себя больше возможностей и информации, нежели ранее. Программное обеспечение для управления запасами теперь может работать на нескольких уровнях и интегрироваться с системами бухгалтерского учета и планирования ресурсов предприятия. Системы отслеживают товары на складе, иногда на нескольких складах. Программное обеспечение для управления запасами также можно использовать для расчета затрат - часто в нескольких валютах, поэтому системы бухгалтерского учета всегда имеют точную оценку стоимости товаров.

Некоторые программные системы управления запасами разработаны для крупных предприятий и могут быть в значительной степени адаптированы к конкретным требованиям организации. Малым и средним компаниям обычно не нужны такие сложные и дорогостоящие системы, и они часто полагаются на отдельные программы для управления запасами.

Основное назначение анализа товарно-материальных запасов в сфере производства и складских услуг - показать, когда необходимо заказывать те или иные товары и какой должна быть величина заказа. Многие фирмы склонны вступать в долгосрочные отношения с поставщиками, которые обязаны в данном случае соответствовать их запросам и потребностям. Все фирмы сохраняют определенный запас товарно-материальных ценностей. При этом они руководствуются следующими соображениями:

1. Обеспечение независимости своей производственной деятельности. Запас материалов на рабочем месте обеспечивает определенную гибкость в производстве.

2. Независимость рабочих мест желательна и на сборочных линиях. Время, которое требуется на выполнение идентичных операций, естественно, меняется от одного изделия к другому.

3. Необходимость учета колебаний спроса на продукцию. Если спрос на продукцию точно известен, ее можно производить в соответствии с этим спросом (хотя это и не всегда экономически оправдано).

4. Обеспечение гибкости производства. Наличие товарно-материальных запасов позволяет ослабить давление объема выпуска продукции на производственную систему.

5. Обеспечение защиты от колебаний периода поставки сырья. Когда у

поставщика заказывают тот или иной материал, могут возникать различные задержки, которые объясняются рядом причин.

Установление правильной величины заказа и размера партии продукции, необходимой для полного использования производственных мощностей фирмы, и связанное с определением минимальных общих затрат, вытекающих из совместного воздействия четырех видов расходов: расходы хранения, расходы на пусконаладочные работы, расходы на размещение заказов и потери, связанные с дефицитом. Разумеется, на расходы по поддержанию уровня запасов влияет и составление графика поставок.

Чтобы определить количество изделий, которые необходимо изготовить, фирмы обычно прибегают к услугам своих отделов сбыта и исследований рынка. Эти отделы используют ряд методов, в частности опроса потребителей, методы прогнозирования, определения экономических и социологических тенденций. Поскольку независимая потребность величина неопределенная, в запас приходится включать дополнительные изделия.

Стоит отметить, что на управление товарно-материальными запасами влияет инфляция. В литературе отмечается, что умеренная инфляция (под таким понимается трехпроцентный ежегодный рост цен) не влияет на формирование запасов и в прогнозировании она не учитывается. Увеличение инфляции, как правило, приводит к увеличению запасов, поскольку менеджеры стремятся купить необходимые изделия, сырье и прочее к очередному витку цен. На рост запасов также влияет рост цен на импортируемое сырье, неопределенность поставки и курсов валют.

Цель управления запасами - поддерживать уровни материальных запасов достаточно высокими, чтобы процесс производства оставался стабильным, соблюдая заявленных стандартов обслуживания, и одновременно достаточно небольшими, чтобы свести совокупные расходы к минимуму[2].

Обеспеченность непрерывности процесса реализации товаров и обслуживания покупателей требует создания на торговом предприятии определенного объема товарных запасов.

Товарный запас представляет собой массу товаров, предназначенных для последующей продажи, которые находятся в сфере обращения, в процессе перемещения от предприятия к потребителям.

Существуют противоречивые интересы менеджеров различных функциональных видов деятельности компаний. Финансовый менеджер попытается меньше инвестировать в запасы, потому что для него это незначимые инвестиции [3], тогда как руководитель производства будет подчеркивать необходимость высоких запасов, поскольку не желает прерывать производство из-за их нехватки. Цель управления запасами заключается в том, чтобы их количество не было избыточным или недостаточным. Переоценка будет означать снижение ликвидности и не полную загруженность производственных процессов или прекращение работы [4]. Инвестиции в запасы должны являться оптимальными по критерию минимума совокупных затрат по их содержанию.

В целом, при планировании запасов сырья и материалов на предприятии, независимо от политики управления запасами, необходимо:

- оценить стоимость и доступность средств для финансирования приобретения запасов;

- проанализировать и оценить наиболее весомые затраты на содержание запасов, а именно расходы на финансирование, страхование, складирование и возможные потери в результате старения и порчи запасов;

- учесть сезонную доступность сырья и сезонные колебания объемов производства;

- определить оптимальный размер закупки сырья и материалов с учетом как затрат на хранение запасов, так и возможной экономии от снижения цены сырья или стоимости доставки при увеличении размера закупки;

- определить минимальный объем страхового запаса, достаточным для обеспечения бесперебойной работы предприятия в условиях неравномерного снабжения и сбыта[5].

Контроль за состоянием запасов - это изучение и регулирование уровня запасов продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления с целью выявления отклонений от норм запасов и принятия оперативных мер к ликвидации отклонений [6].

Необходимость контроля за состоянием запасов обусловлена повышением издержек в случае выхода фактического размера запаса за рамки предусмотренные нормами запаса. Контроль за состоянием запаса может проводиться на основе данных учета запасов, переписей материальных ресурсов, инвентаризаций или по мере необходимости.

Таким образом, для моделирования эффективной системы управления запасами материальных ресурсов предприятию необходимо разработать экономически обоснованные нормы запасов данных материалов, используя методы технико-экономических расчетов и экономико-математические методы [7].

#### Библиографический список

1. Екимова, К.В. Финансовый менеджмент: Учебник для прикладного бакалавриата / К.В. Екимова, И.П. Савельева, К.В. Кардапольцев. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 381 с.

2. Варламова, Т.П. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / Т.П. Варламова, М.А. Варламова. - М.: Дашков и К, 2015. - 304 с.

3. Шипунова, В.В. Антикризисное управление финансами предприятия: учебное пособие / В.В. Шипунова – Ставрополь: Логос, 2019 – 148с.

4. Цели и функции управления запасами. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/tseli-i-funktsii-upravleniya-zapasami>.

5. Хисматуллина А.М., Еремина М.О. Управление производственными и товарными запасами на предприятии. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-proizvodstvennymi-i-tovarnymi-zapasami-na-predpriyatii>.

6. Грузинов В. П., Грибов В. Д. Экономика предприятия. М.: Финансы и статистика, 2012. – 245 с.

7. Проблемы управления товарно-материальными запасами на предприятии. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://www.elibrary.ru/download/elibrary\\_26732559\\_63628060.pdf](https://www.elibrary.ru/download/elibrary_26732559_63628060.pdf).

УДК 336.6

## УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ

**Бондаренко Е.В., Аникушкина А.И.**

**Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Шипунова В.В.**

*Сибирский государственный индустриальный университет,  
г. Новокузнецк, e-mail: katya\_bondarenko00@mail.ru*

В статье описаны проблемы управления дебиторской задолженности организаций реального сектора экономики. Перечислены этапы управления дебиторской задолженностью, подходы к анализу дебиторской задолженности, представлена динамика дебиторской задолженности в РФ по годам.

Ключевые слова: динамика дебиторской задолженности, резерв, стоимость, управление, мероприятия, анализ.

В условиях кризиса ликвидности возможность привлечения внешних финансовых ресурсов для корпоративных целей резко снижается. В этой ситуации большое значение приобретает мобилизация собственных ресурсов организаций.

Одним из таких ресурсов является дебиторская задолженность, при условии, что она погашается своевременно, а ее рост не сопровождается снижением ее стоимости.

Хозяйственная деятельность организации в современных условиях невозможна без образования такого актива, как дебиторская задолженность.

Дебиторская задолженность образуется тогда, когда имеет место временной интервал между отгрузкой товаров, выполнением работ, оказанием услуг и поступлением денежных средств (оплатой) или когда оплата производится ранее, чем получение товаров, работ, услуг. Таким образом, имеет место кредитование покупателя или продавца, и сумма долга до момента его оплаты является кредиторской задолженностью покупателя (или продавца).

С точки зрения Гражданского кодекса Российской Федерации, дебиторская задолженность является имущественным правом, т.е. правом требования определенной денежной суммы, товара или услуги с должника в силу возникновения соответствующих обязательств должника [3].

Дебиторская задолженность — это ожидаемые в будущем поступления

денежных средств, и, следовательно, возникновение дебиторских долгов является отвлечением части ресурсов из оборота в пользу третьих лиц (должников), кредитованием покупателей, если речь идет о дебиторской задолженности, возникающей при реализации собственной продукции, товаров, работ или услуг.

В финансовом менеджменте принято выделять следующие методы по управлению дебиторской задолженностью:

- заказов и определение характера дебиторской задолженности;
- ABC анализ дебиторов;
- исследование задолженности согласно виду продукции;
- оценка реальной стоимости сложившейся дебиторской задолженности
- анализ и контроль за уровнями дебиторской и кредиторской задолженности;
- разработка системы скидок при досрочной оплате.

По данным Росстат дебиторская задолженность на конец 2019 года составила 50 млрд. руб. Доля просроченной задолженности составила 5,79% от общего итога.



Рисунок 1 – Динамика дебиторской задолженности РФ [1]

Из рисунка 1 видно, что объем дебиторской задолженности в РФ с каждым годом увеличивается, так что может показаться, что рост дебиторской задолженности свидетельствует о наступлении печальных последствий для экономики, но это неверное утверждение.

Все дело в том, что за отчетный период очень высокими темпами рос российский ВВП( динамика роста показана на рисунке 2), увеличивалось количество компаний и их суммарный торговый оборот. В связи с этим неизбежно увеличивалась суммарная дебиторская задолженность.

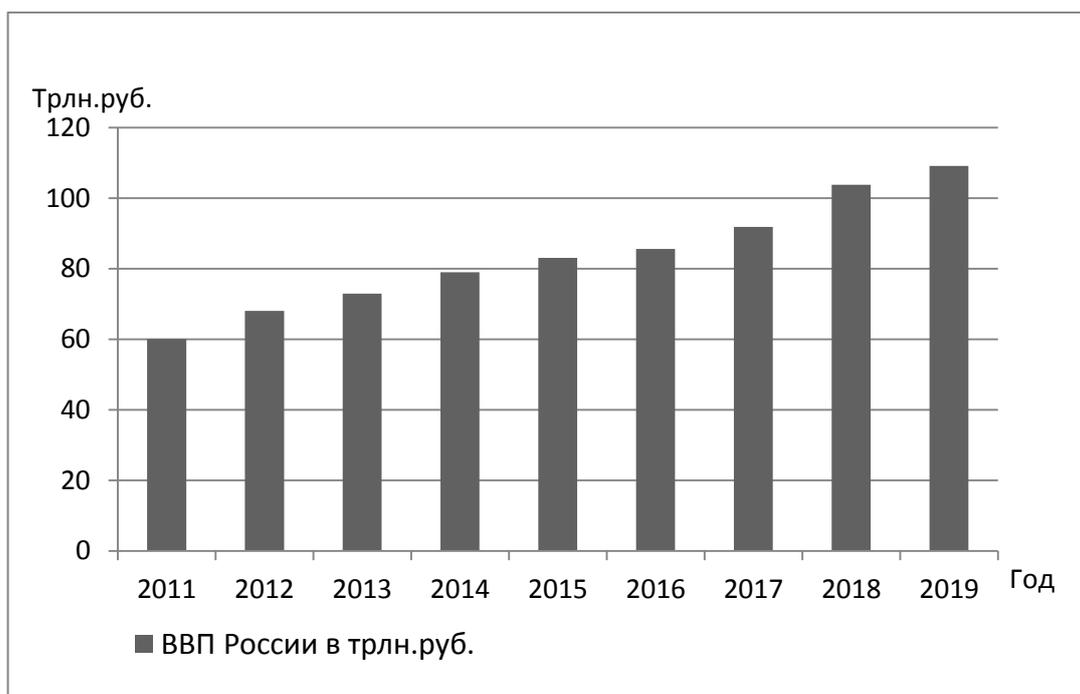


Рисунок 2 – ВВП России по годам [2]

Компаниями при увеличении дебиторской задолженности необходимо применять определенную политику. Так в политике управления дебиторской задолженностью [4] на предприятии используются следующие основные мероприятия:

- уменьшение доли числа контрагентов с наивысшим уровнем риска;
- возможность оплачивать дебиторскую задолженность ценными бумагами;
- пересмотр максимальной суммы кредита;
- диверсификация клиентов с целью уменьшения риска неуплаты;
- разработка системы штрафов за своевременное невыполнение контрагентами своих обязательств и т.д.

Данные мероприятия являются основой при разработке финансовой политики управления дебиторской задолженностью любого предприятия. Таким образом, разрабатывается определенная схема, включающая в себя следующие этапы:

- анализ дебиторской задолженности за прошлый период;
- разработка эффективной схемы контроля за своевременной оплатой задолженности контрагентам;
- формирование кредитной политики по отношению к покупателям путем оценки их кредитоспособности и определения кредитных условий;
- определение необходимого размера оборотного капитала, направляемого в дебиторскую задолженность по товарному кредиту;
- создание системы по сбору дебиторской задолженности;
- обеспечение компаний улучшенными формами рефинансирования дебиторской задолженности.

Так политика управления дебиторской задолженностью направлена на

снижение уровня дебиторской задолженности. Для более эффективного управления, необходимо контролировать своевременный сбор дебиторской задолженности и вести специальный реестр.

#### Библиографический список

1 Динамика дебиторской задолженности организаций (без субъектов малого предпринимательства) Российской Федерации. Режим доступа: [https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Din\\_deb.htm](https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Din_deb.htm) (дата обращения: 28.03.2021).

2 Динамика ВВП России по годам. Режим доступа: <http://global-finances.ru/vvp-rossii-po-godam/> (дата обращения: 28.03.2021).

3 Справочная правовая система Консультант плюс. Режим доступа: [http://www.consultant.ru/law/podborki/debitorskaya\\_zadolzhennost\\_jeto\\_imuschestvennoe\\_pravo/](http://www.consultant.ru/law/podborki/debitorskaya_zadolzhennost_jeto_imuschestvennoe_pravo/) (дата обращения: 28.03.2021).

4. Шипунова, В.В. Антикризисное управление финансами предприятия: учебное пособие / В.В. Шипунова – Ставрополь: Логос, 2019 – 148с.

УДК 336.6

## МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ АКТИВАМИ

**Бутьянова Э.В., Карякина К.В.**

**Научный руководитель: Сабанова Л.Н.**

*Сибирский государственный индустриальный университет,  
г. Новокузнецк, e-mail: karyakinakv@mail.ru*

В статье рассмотрено понятие и характеристики управления финансовыми активами, определение и обоснование методов, инструментов и способов управления активами построение финансового механизма сбалансированного управления финансовыми активами.

Ключевые слова: финансовый механизм, управление деятельностью предприятия, финансовые активы.

Современный бизнес в значительной степени полагается на активы для эффективного обеспечения жизнедеятельности. Концепция управления активами продолжает оставаться постоянно развивающейся областью. Поэтому очень важно оперативно адаптироваться к изменениям. От того, насколько хорошо фирмы примут изменения, будет зависеть, как хорошо они будут процветать в предстоящие годы.

Функционирование любой системы определяется состоянием системы управления как определенной совокупности связанных средств, методов, подсистем, обеспечивающих процесс управления. Это в полной мере относится и к финансовому рынку, который является сложной, многофункциональной, открытой системой.

Одно из многочисленных определений рынка охарактеризовывает его как механизм торговли финансовыми активами, а именно частями активов компании, представляющими собой финансовый ресурс. В такой трактовке финансовый актив выступает как элемент финансового рынка, не имеет потребительского назначения, а является лишь средством накопления стоимости и получения прибыли.

Данная характеристика финансового актива находится, во-первых, в полном соответствии с определением актива, представленного, в частности, в системе национальных счетов, согласно которому актив - это объект, имеющий стоимость и находится в собственности экономических субъектов, от которых в будущем следует ожидать получения прибыли или других доходов. Во-вторых, определяет такой характерный признак финансового актива, как его отличие от активов других рынков [2]. И, в-третьих, проявляет такую особенность финансовых активов как наличие у них денежных свойств.

Учет существенных характеристик финансового актива составляет решающее условие развития эффективного механизма управления такими активами. То есть каждая характеристика финансового актива должна найти адекватное отражение в функциональной, структурной организации и информационной составляющих механизма управления финансовыми активами, который, в свою очередь, включает цели, критерии, факторы управления, методы воздействия и ресурсы управления.

Управление активами - это процесс планирования и контроля приобретения, эксплуатации, обслуживания, обновления и выбытия активов организации. Этот процесс увеличивает потенциал и сводит к минимуму связанные затраты и риски. Благоприятная работа всех процессов на предприятии обеспечивает увеличение капитала на протяжении жизненного цикла активов.

Жизненный цикл актива - это количество этапов, которые проходит актив организации в течение срока владения активом. Это период, когда организация может эффективно и рационально использовать актив для достижения поставленных целей.

Управление финансовыми активами относится к процессу управления закупками, разработки инвестиционной стратегии, контроля бюджета и затрат, обработки денежных средств, облигаций и акций. Финансовые активы коммерческого предприятия представляют собой имущественные ценности в форме наличных денег, денежных и финансовых инструментов, принадлежащих предприятию [1].

Типы финансовых активов могут быть классифицированы по различным категориям и в соответствии с особенностями:

1. Депозитный сертификат. Этот финансовый актив представляет собой соглашение между инвестором и банком, в котором клиент (компания) хранит определенную сумму денег, депонированную в банке на согласованный срок в обмен на гарантированную процентную ставку.

2. Облигации. Этот финансовый актив обычно является долговым инструментом, продаваемым компаниями или государством для сбора средств

для краткосрочных проектов. Облигация - это юридический документ, в котором указаны деньги, которые инвестор ссудил заемщику, и сумма, когда она должна быть возвращена с процентами, а также срок погашения облигации [4].

3. **Акции.** Акции не имеют срока погашения. Инвестирование в акции компании означает участие в собственности компании и распределение ее прибылей и убытков. Акции принадлежат акционерам до тех пор, пока они их не продадут.

4. **Денежные средства или их эквивалент.** Этот тип финансового актива - денежные средства или их эквивалент, зарезервированные за организацией.

5. **Банковские депозиты.** Это кассовые резервы организации с банками на сберегательных и текущих счетах.

6. **Займы и дебиторская задолженность.**

Все вышеперечисленные активы являются ликвидными активами, поскольку они могут быть преобразованы в соответствующую стоимость.

Также у некоторых финансовых активов существуют ограничения и недостатки. В основном они связаны с попытками обналечить активы до наступления срока погашения, что повлечет за собой штрафы и более низкую доходность.

В соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО), финансовые активы делятся на четыре группы:

- финансовые активы, предназначенные для торговли;
- инвестиции, удерживаемые до погашения;
- займы и дебиторская задолженность;
- финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи.

Министерство финансов Российской Федерации же выделяет следующие группы финансовых активов:

- финансовые вложения;
- дебиторскую задолженность;
- денежные средства;
- прочие оборотные активы.

Несмотря на некие различия среди финансовых активов по версии МСФО и Минфина РФ, все они имеют единые методы управления:

1. Четкая классификация с определением финансовой политики по отношению к каждому виду активов.

2. Финансовый анализ состояния активов в составе всех ресурсов предприятия и выходящий из этого состояния уровень ликвидности и финансовых рисков.

3. Система методов управления формированием финансового портфеля и движения ценных бумаг.

4. Система методов управления дебиторскими задолженностями.

5. Общая кредитная политика фирмы [3].

Далее стоит сформулировать цели, для достижения которых необходимо управление финансовыми активами:

- Обеспечение формирования достаточного объема финансовых ресур-

сов в соответствии с задачами развития предприятия в предстоящем периоде. Реализуется путем определения общей потребности в финансовых ресурсах на предстоящий период, максимизации объема привлечения собственных финансовых ресурсов за счет внутренних и внешних источников, управления привлечением заемных финансовых средств, оптимизации структуры источников формирования ресурсного финансового потенциала.

- Оптимизация денежного оборота. Данная задача решается путем эффективного управления денежными потоками в процессе кругооборота денежных средств, обеспечением синхронизации объемов их поступления и расходования по отдельным периодам, поддержанием необходимой ликвидности оборотных активов.

- Обеспечение наиболее эффективного использования сформированного объема финансовых ресурсов в разрезе основных направлений деятельности предприятия. Предусматривает установление необходимой пропорциональности в их использовании на цели производственного и социального развития компании, выплаты необходимого уровня доходов на инвестированный капитал и т.д.

- Обеспечение максимизации прибыли при одновременной минимизации уровня риска. Достигается за счет эффективного управления финансовыми активами компании, вовлечения в хозяйственный оборот заемных финансовых средств, выбора наиболее эффективных направлений операционной и финансовой деятельности, их диверсификации, профилактикой отдельных финансовых рисков.

- Обеспечение постоянного финансового равновесия предприятия в процессе его развития. Обеспечивается формированием оптимальной структуры капитала и активов, эффективными пропорциями в объемах формирования финансовых ресурсов за счет различных источников.

Управление финансовыми активами включает в себя несколько концепций, включая диверсификацию, распределение активов, ребалансировку портфеля и решения, которые используются при выборе и оценке эффективности инвестиций, которые можно рассмотреть далее:

1. Диверсификация. Смысл диверсификации инвестиционного портфеля основан на идее распределения риска путем размещения денежных средств инвестиций в нескольких проектах. Не существует универсальной стратегии диверсификации портфеля. Однако, нет никаких гарантий, что диверсифицированный портфель повысит общую доходность или превзойдет недиверсифицированный портфель. Диверсификация не защищает от рыночного риска.

2. Распределение активов. В то время как диверсификация относится к инвестированию в более чем одну ценную бумагу, распределение активов - это преднамеренный подход к диверсификации, инвестирование определенного процента общего портфеля в ряд различных категорий или классов активов, таких как акции, облигации, денежные средства или их эквиваленты, недвижимость и многое другое [5]. Распределение активов также не гаран-

тирует получение прибыли или защиту от убытков.

3. Ребалансировка. Со временем эффективность активов в портфеле может привести к смещению распределения активов, так что один класс активов может иметь более высокий процент, чем планировалось, а другой - более низкий общий процент. Когда финансовые специалисты совершают работу над управлением финансовыми активами, может быть получена выгода от периодической ребалансировки портфеля, предназначенной для приведения инвестиций в соответствие с целями и обстоятельствами. Ребалансировка портфеля может привести к возникновению у инвесторов налоговых обязательств и / или операционных издержек и не гарантирует получение прибыли или защиту от убытков.

4. Оценка производительности. Наконец, управление финансовыми активами также включает мониторинг инвестиций и оценку их эффективности по рыночным индексам или другим критериям. Финансовые специалисты используют различные инструменты и системы, предназначенные для анализа доходности, нормы прибыли, комиссий за транзакции и т. д. Данный способ работает в совокупности с диверсификацией, распределением активов и периодической ребалансировкой портфеля.

Учет существенных характеристик финансового актива составляет решающее условие развития эффективного механизма управления такими активами. То есть каждая характеристика финансового актива должна найти адекватное отражение в функциональной, структурной организации и информационной составляющих механизма управления финансовыми активами, который, в свою очередь, включает цели, критерии, факторы управления, методы воздействия и ресурсы управления [6].

Успешное управление активами имеет важное значение для успеха любой организации, особенно потому, что инфраструктурные активы с длительным сроком службы и значительными капитальными затратами обеспечивают основу для экономической деятельности. Чем крупнее организация, тем важнее иметь надежный процесс управления активами.

#### Библиографический список

1. Управление финансовыми ресурсами коммерческой организации. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-upravleniya-finansovymi-resursami-kommercheskoy-organizatsii/viewer>.

2. С.В. Онишко – Управление финансовыми активами как инструмент обеспечения эффективности финансового рынка, 2014.

3. Гурьева Е.Н., Хон А.Ч. – Современные проблемы управления финансовыми активами, 2016.

4. Финансы и кредит: Учебник / Под.ред. проф. М.В.Романовского, проф. Г.Н.Белоглазовой - М: Высшее образование, 2007.- С.225

5. Финансовый менеджмент: учеб. для студентов вузов, обуч. по спец. «Финансы и кредит», «Бух. учет, анализ и аудит» / Е.И. Шохин; под ред.

Е.И. Шохина. – 4-е изд., стер. — Москва: КноРус, 2016.

6. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент. Теория и практика. М.: Проспект, 2016. 439 с.

7. Управление финансовыми активами компании. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-finansovymi-aktivami-kompanii/viewer>.

УДК 336.717

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ ДЕПОЗИТНОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИЙСКИХ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ**

**Варпахович Е.Е.**

**Научный руководитель: Сабанова Л.Н.**

*Сибирский государственный индустриальный университет,  
г. Новокузнецк, e-mail:sabanovaln80@mail.ru*

В современных рыночных условиях проблема привлечения наличных денежных средств физических и юридических лиц к банковским депозитам является одной из актуальных задач в банковском секторе Российской Федерации. В условиях высокой конкуренции и нестабильности на финансовых рынках вопрос формирования, реализации и объективной оценки депозитной политики в коммерческих банках становится все более актуальным.

Ключевые слова: банковский депозит, коммерческие банки, депозитная политика, оценка депозитной политики, депозитные услуги.

В общем объеме банковских ресурсов привлеченные ресурсы занимают доминирующее положение. Их доля в разных банках варьируется от 75 % и выше. С развитием рыночных отношений структура заемных ресурсов претерпела значительные изменения в связи с появлением новой нетрадиционной банковской системы со старыми способами накопления временно свободных денежных средств физических и юридических лиц [1].

Одной из основных задач по улучшению деятельности коммерческих банков с целью привлечения депозитов является использование эффективных методов и механизмов управления заимствованиями в интересах всех групп участников: учредителей, заемщиков, вкладчиков и сотрудников банка. Разумная депозитная политика должна учитывать выбранные приоритеты для дальнейшего роста и улучшения количественных и качественных показателей деятельности банка, характеристик его клиентов и социально-экономических условий в стране. Депозитная политика оказывает большое влияние на ликвидность и способность банка проводить платежи. Для укрепления депозитной базы коммерческим банкам необходимо постоянно совершенствовать свою депозитную политику, которая направлена на при-

влекательность вкладов и обеспечивает вкладчикам банков социальную и экономическую защиту в условиях текущей потери стоимости средств.

Современная банковская практика имеет большое разнообразие депозитных вкладов и депозитных счетов. Это связано с желанием сегментированного рынка банков наилучшим образом удовлетворить потребности различных групп клиентов в банковских услугах и привлечь свои сбережения и свободный денежный капитал на банковские счета.

При реализации депозитной политики банк предоставляет клиентам депозитные услуги. Он создает банковские расчетные счета и текущие счета, выдает банковские сертификаты и дебетовые карты, а также предоставляет срочные депозитные счета физическим и юридическим лицам [2].

Коммерческие банки получают большую часть своих средств, принимая депозиты от инвесторов, т. е. средства, депонированные у клиентов банков. Эти инвесторы обычно являются частными лицами, но некоторые из них являются фирмами и государственными учреждениями, которые имеют избыточные денежные средства.

Страхование вкладов имеет тенденцию снижать обеспокоенность вкладчиков по поводу возможности банкротства банка, и поэтому оно снижает вероятность того, что все вкладчики будут пытаться вывести свои депозиты из банков одновременно. Таким образом, банковская система Российской Федерации эффективно облегчает приток средств от вкладчиков к заемщикам.

В нынешних условиях обострения банковской конкуренции на рынке депозитных услуг вопрос повышения качества депозитных услуг становится особенно актуальным. Кроме того, снижение процентной ставки Центральным банком Российской Федерации в последние годы не позволяет банкам, как и ранее, активно применять ценовые инструменты для стимулирования привлечения финансовых ресурсов к депозитам. Поэтому улучшение качества депозитных услуг играет решающую роль в формировании депозитного портфеля.

Качество депозитных услуг – это совокупность характеристик и свойств депозита, которые позволяют коммерческому банку удовлетворять ожидаемые потребности вкладчика.

Некоторые депозиты хранятся в банках в течение очень коротких периодов, таких как месяц или меньше. Коммерческие банки также привлекают депозиты на более длительные сроки, предлагая депозитные сертификаты, в которых указывается минимальный уровень депозита и конкретный срок погашения (например, 1 год). Поскольку большинство коммерческих банков предлагают депозитные сертификаты со многими различными сроками погашения, они существенно диверсифицируют время, в которое вкладчики выводят депозиты.

Предлагается определить набор качественных показателей для депозитных услуг, предоставляемых коммерческими банками своим вкладчикам. Прежде всего, это:

- надежность предоставления депозитных услуг, то есть гарантия того, что клиент будет собирать деньги, вложенные в банк и начисленные проценты;
- своевременность, то есть предоставление услуги депозита строго в нужное для клиента время;
- социальный и психологический показатель, то есть вежливое отношение к вкладчикам со стороны сотрудников банка, а также комфорт с быстрыми запросами и пожеланиями;
- доступность, то есть предоставление клиенту возможности пользоваться предлагаемой банком депозитной услугой без препятствий;
- навыки общения, то есть предоставление клиентам необходимой информации, в том числе об использовании депозитных услуг.

Банковская депозитная политика должна быть эффективной, то есть она должна позволять рациональное и прибыльное использование ресурсов, задействованных в депозитах, обеспечивая необходимый уровень доходности банков и соблюдение обязательных стандартов ликвидности Центрального банка Российской Федерации [3].

Этапами оценки эффективности банковской депозитной политики являются:

- оценка результатов привлечения банковского вклада;
- оценка стабильности депозитных ресурсов;
- оценка эффективного использования банковских депозитных средств;
- общая оценка эффективности депозитной политики с целью определения резервов для повышения доходности и обеспечения банковской ликвидности [4].

На этих этапах банк делает выводы о реализованной политике стратегии привлечения депозитов. Для оценки эффективности депозитной политики в коммерческом банке существуют следующие показатели, представленный в таблице 1.

Таблица 1 – Набор показателей для оценки депозитной политики коммерческого банка

Категория оценки	Набор показателей
1. Оценка надежности банка	уровень депозитного риска
	достаточность капитала
2. Оценка рентабельности банка	чистая прибыль и убыток
	процентная маржа
	средняя стоимость привлеченных депозитных средств
3. Оценка эффективности использования депозитных ресурсов	коэффициент использования привлеченных депозитных средств
	коэффициент эффективности использования привлеченных депозитных средств
	эффективность депозитных операций

Депозитная политика коммерческого банка будет эффективной, если достигнуты все эти показатели, или их установленные нормативные значения, или значения, предусмотренные бизнес-планом. Это позволит коммерческим банкам оценивать депозитные риски, эффективно проводить депозитную политику в будущем, основываясь на соотношении объема депозитных ресурсов с его структурой, временной структурой депозитов и активов, и тем самым обеспечивать прибыльность коммерческих банков и ликвидность их деятельности [5].

При организации депозитных операций коммерческие банки должны соблюдать баланс ликвидности и учитывать следующие требования:

– депозитные ресурсы должны быть согласованы на определённый срок и сумму, финансируемую за счет активных операций, что особенно важно в условиях нестабильной экономики и высокой инфляции;

– депозитные операции должны способствовать максимизации прибыли банка или созданию условий для получения прибыли в будущем;

– при организации депозитных операций особое внимание следует уделять привлечению средств на срочные вклады и сберегательные вклады с фиксированным сроком;

– расширить виды депозитных операций, предоставить дополнительные услуги или льготы с целью увеличения количества вкладчиков.

Научные подходы, предложения по организационным основам и методические рекомендации по оценке депозитной политики направлены на эффективную работу коммерческих банков по привлечению и использованию депозитных средств, а также выявление резервов для повышения доходности и ликвидности их деятельности.

#### Библиографический список

1. Белоглазова Г.Н. Стратегия развития регионального сегмента банковской экспансии // Банковское дело. 2011. № 2. С. 28 — 31- [Электронный ресурс]. - Режим доступа. URL: [https://nwab.ru/content/data/store/images/f\\_576\\_22812\\_1.pdf](https://nwab.ru/content/data/store/images/f_576_22812_1.pdf)(дата обращения: 11.03.2020).

2. Злаврушин О.И., О модернизации регулирования и новых моделях развития банковского бизнеса. Экономика. Налоги. Закон, 11 (3), 14-19 (2018). DOI: 10.26794 / 1999-849X-2018-11-3-14-19.(дата обращения: 11.03.2020).

3. Кроливецкая В.Е., Кроливецкая Л.П., Солдатенкова И.В., Кредитно-банковская система России на современном этапе. Журнал правовых и экономических исследований, 1, 128-132 - [Электронный ресурс]. - Режим доступа. URL: <http://giefjournal.ru/node/1235>(дата обращения: 11.03.2020).

4. Сабанова Л.Н. Анализ ликвидности коммерческих банков в России // Наука и молодежь: проблемы, поиски, решения: труды Всероссийской научной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых / Сиб. гос. индустр. ун-т ; под общ. ред. М.В. Темлянцева. – 4 Новокузнецк: Изд. центр СибГИУ, 2019. - Вып. 23. - Ч. V. Экономические и гуманитарные науки. – С. 154- 157.

5. Мартенс А.А., Деркач Н.О., Депозитная политика как основной элемент финансирования коммерческого банка. В О.Н. Широков (ред.). Образование и наука: современные тенденции (с. 140-150). Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс» - [Электронный ресурс]. - Режим доступа. URL: [https://interactive-plus.ru/ru/article/470009/discussion\\_platform](https://interactive-plus.ru/ru/article/470009/discussion_platform) (дата обращения: 11.03.2020).

УДК 336.6

## **ФРАНЧАЙЗИНГ В РОССИИ**

**Волобуева С.И., Меркулов И.М., Грищенко Д.С.**

**Научный руководитель: Сабанова Л.Н.**

*Сибирский государственный индустриальный университет,  
г. Новокузнецк, Россия*

Целью данной статьи является рассмотрение франчайзинга в России, основных его направлений применения, перспективы развития франчайзинга в России. Методы исследования: анализ и синтез, общенаучные методы.

Ключевые слова: франчайзинг, франчайзинг в России, направления франчайзинга.

В общем смысле, франчайзинг – это «аренда» товарного знака или отлаженного бизнеса.

Франшиза – система, описывающая все аспекты и условия ведения бизнеса, чтобы он соответствовал требованиям франчайзера [1].

Суть этой формы в том, что головная, чаще всего крупная, авторитетная и достаточно известная потребителям компания заключает договор с мелким самостоятельным предприятием о предоставлении ему исключительного права на выпуск определенных товаров и их сбыт, а также оказания услуг под торговой маркой данной компании.

Таким образом, по своей сущности, франчайзинг представляет собой систему взаимоотношений, заключающуюся в возмездной передаче одной стороной (фирмой, имеющей, как правило, ярко выраженный имидж и высокую репутацию на рынке товаров и услуг) другой стороне (фирме или индивидуальному частному предпринимателю) своих средств индивидуализации производимых товаров, выполняемых работ или оказываемых услуг (товарного знака обслуживания, фирменного стиля), технологии ведения бизнеса и другой коммерческой информации, использование которой другой стороной будет содействовать росту и надежному закреплению на рынке товаров и услуг.

При этом передающая сторона обязуется оказывать содействие в становлении бизнеса, обеспечивать техническую и консультационную помощь.

В российском франчайзинге ярко выражено невыполнение обязанностей как с той, так и с другой стороны [2]. Франчайзинг сам по себе как биз-

нес-инструмент достаточно интересен. Идея продажи «алгоритма успеха» за проценты изначально представляется привлекательной как для франчайзера, так и для франчайзи: первый получает возможность избежать административных издержек, сконцентрировавшись на развитии бренда, а второй приобретает раскрученный бренд, и при этом ему не надо тратить на маркетинг, рекламу и т. д. С одной стороны, франчайзи получает пакет с бизнес-схемами, управленческими решениями и ноу-хау. С другой, пакет этот, добравшись до регионов, часто оказывается существенно урезанным: бренд нужно раскручивать едва ли не с нуля, не говоря уже о борьбе за поддержание требуемого ассортимента. Вместе с тем прекрасно известно, что любое начинание можно выхолостить, довести до абсурда и даже превратить в противоположность первоначальной идеи. В российском франчайзинге мы на блюдем невыполнение обязанностей, как с той, так и с другой стороны. С одной стороны, зачастую франчайзеры практически не поддерживают франчайзи. С другой - покупатель франшизы грешит тем, что, сокращая издержки, снижает качество, чем вредит не только бренду, но и развитию собственного бизнеса. Ведь предпринимательский бизнес, построенный на основе франшизы, предполагает долговременное стратегическое развитие, а не получение сиюминутной выгоды.

Трудно сказать, является ли ситуация с российским франчайзингом уникальной, или это просто болезнь роста, через которую проходят развивающиеся рынки. McDonald's, слывший своей технологией быстрого питания и очень жесткими правилами для персонала, во всем мире работает по франчайзингу, и только в России все рестораны McDonald's являются дочерними компаниями. В нашей стране практика франчайзинга пока настолько далека от совершенства, что часто безопаснее от казаться от этого удобного способа управления.

В России дистрибуторам волей-неволей приходится сдавать позиции крупным федеральным сетям с сильными брендами, отлаженной логистикой и выгодными условиями по ставкам. С другой стороны, они становятся жертвами развязанной ими же самими ценовой конкуренции. Спасая свои каналы сбыта, дистрибуторы используют против федеральных ритейлеров их же оружие - собирают огромных партнеров в аналогичные по размаху торговые сети с большим закупочным бюджетом и единой торговой маркой.

Сфера применения франчайзинга в России имеет широкие перспективы [3]. Практически любые деловые структуры, имеющие юридический статус, могут развиваться по этой системе.

Основные плюсы франчайзинга заключаются в следующем:

- 1) широкий выбор распространения фирмы по разным странам;
- 2) большой спрос у юридических лиц;
- 3) эффективное продвижение, как для маркетинга, так и для PR-агентств;
- 4) увеличение числа занимающихся малым бизнесом;

5) стабильная прибыль как для покупателя бизнес-плана, так и для самого франчайзера.

Но среди плюсов и огромных преимуществ, есть и минусы франчайзинга:

1) минимальный порог высокий для тех, у кого стартовый капитал небольшой;

2) управляя компанией, следование тем или иным указаниям от головной организации обязательно, иначе головная компания будет вынуждена расторгнуть договор;

3) отсутствует в законодательной базе закон, помогающий начинающим предпринимателям в контроле сделки в случае аферы;

4) у предпринимателя нет своего выбора, он выступает для организации как посредник;

#### Библиографический список

1. Франчайзинг // audit-it.ru URL: <https://www.audit-it.ru/terms/agreements/franchayzing.html> (дата обращения: 02.04.2021).

2. Франчайзинг в России, его преимущества и недостатки // studwood.ru URL: [https://studwood.ru/829506/marketing/franchayzing\\_rossii\\_preimuschestva\\_nedostatki](https://studwood.ru/829506/marketing/franchayzing_rossii_preimuschestva_nedostatki) (дата обращения: 02.04.2021).

3. Сопина, Н. В. Перспективы развития франчайзинга в России / Н. В. Сопина, А. И. Махмутов. – Текст : непосредственный // Молодой ученый. – 2020. – № 35 (325). – С. 68-70. – URL: <https://moluch.ru/archive/325/73354/> (дата обращения: 02.04.2021).

УДК 336.6

## АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

**Гребнева А.А., Абдулина К.С.**

**Научный руководитель: Сабанова Л.Н.**

*Сибирский государственный индустриальный университет,  
г. Новокузнецк, e-mail: nastenka.grebneva01@mail.ru*

В статье исследуются показатели, необходимые для анализа финансовой устойчивости предприятия. Определено влияние различных факторов, которые могут оказывать воздействие на финансовую устойчивость.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, показатели, факторы, коэффициент.

Успешное ведение бизнеса неразрывно связано со стабильным финансовым положением компании, в частности с ее финансовой устойчивостью. Она выражается в эффективном использовании ресурсов, маневрировании денежными средствами, оптимизации финансового и операционного циклов,

стабильном создании прибыли для компании и повышении ее стоимости [2].

Финансовая устойчивость компании считается важным показателем стабильности. Об устойчивости говорят, когда уровень доходов компании превышает уровень расходов. Если компания свободно распоряжается денежными средствами, может эффективно их использовать, ее можно считать финансово устойчивой.

Чем выше устойчивость предприятия, тем более оно независимо от неожиданного изменения рыночной конъюнктуры и, следовательно, тем меньше риск оказаться на краю банкротства.

К факторам, влияющим на финансовую устойчивость организации можно отнести[3]:

- положение предприятия на рынке;
- потенциал предприятия в деловом сотрудничестве;
- степень зависимости предприятия от кредиторов и инвесторов;
- наличие просроченной дебиторской задолженности;
- эффективность осуществляемой деятельности.

Рассмотрим финансовую устойчивость на примере торгового предприятия ООО «КОМПЛИТ». Оно осуществляет реализацию торгового оборудования для магазинов в виде прилавков и стеклянных витрин, островных конструкций, торговых стоек и стеллажей, которые являются незаменимыми для развития торгового бизнеса. Главная цель предприятия – обеспечение потребителей современным, качественным оборудованием и создание возможности для успешного бизнеса.

Проведем анализ финансовой устойчивости торгового предприятия ООО «КОМПЛИТ» на основе данных бухгалтерской отчетности за 2018 год. Полученные данные представим в виде таблицы 1.

Таблица 1 – Анализ относительных показателей финансовой устойчивости торгового предприятия ООО «КОМПЛИТ»[1]

№	Показатель	На начало отчетного периода	На конец отчетного периода	Изменения за год	Оптимальный уровень
1	Коэффициент автономии	0,8	0,75	-0,5	0,50
2	Коэффициент финансовой зависимости	1,25	1,33	0,08	1,9
3	Коэффициент финансового риска	0,25	0,33	0,08	0,50
4	Коэффициент маневренности собственного капитала	-0,09	-0,13	-0,04	0,40

Продолжение таблицы 1

№	Показатель	На начало отчетного периода	На конец отчетного периода	Изменения за год	Оптимальный уровень
5	Коэффициент привлечения долгосрочных кредитов	0	0,13	0,13	0,40
6	Коэффициент независимости капитализированных источников	1	0,87	-0,13	0,60
7	Коэффициент обеспечения материальных запасов	-0,69	-0,93	-0,24	0,60
8	Коэффициент соотношения необоротных активов и собственного капитала	1,09	1,13	0,04	0,50
9	Коэффициент структуры привлеченного капитала	3,89	5,61	1,72	

Значение коэффициента автономии превышает нормативное значение, что является положительным, так как предприятие независимо от внешних кредиторов. Однако наметилась тенденция на снижение значения данного показателя на 0,5 пункта, что говорит о снижении уровня финансовой независимости.

Рост коэффициента финансовой зависимости (увеличился по сравнению с предыдущим периодом на 0,08 пункта) говорит об увеличении доли заемных средств в финансировании предприятия.

Коэффициент финансового риска также находится в допустимых значениях (на конец отчетного периода он составляет 0,33). Т.е. на каждый рубль собственных средств приходится 33 копейки заемных, в то время как на начало отчетного периода было лишь 25 копеек.

Анализируя коэффициент маневренности собственного капитала можно сказать об острой нехватке оборотных средств, причем эта тенденция усиливается (коэффициент снизился по сравнению с предыдущим периодом на 0,04 пункта). Данный показатель говорит о том, что предприятию необходимо увеличить собственный капитал, либо уменьшить собственные источники финансирования.

Также виден рост коэффициента привлечения долгосрочных кредитов и займов. Так, у предприятия на начало отчетного периода не было долгосрочных финансовых обязательств, а к концу года появились

(0,13 пункта). Отсутствие данного коэффициента могло говорить о непродуманной финансовой стратегии предприятия. На данный момент показатель находится в пределах нормы, что является положительным.

Коэффициент независимости капитализированных источников на конец года составил 0,87 (снизился по сравнению с началом года на 0,13 пункта).

В данном случае, динамика показателей привлечения долгосрочных кредитов и займов и независимость капитализированных источников является положительной тенденцией, т.к. свидетельствует о более рациональном подходе к формированию финансовой стратегии.

Коэффициент обеспечения материальных запасов собственными средствами на начало года составлял -0,69, а на конец года - 0,93. Т. к. оптимальное его значение – 0,60, то можно говорить об неудовлетворенном обеспечении материальных запасов и о нехватке собственных средств.

По проведенному анализу коэффициентов финансовой устойчивости можно сделать вывод, что большинство показателей имеют положительную динамику и находятся в пределах нормы.

#### Библиографический список

1 Финансовая отчетность ООО «КОМПЛИТ». Режим доступа: [https://www.audit-it.ru/buh\\_otchet/7810793872\\_ooo-kompaniya-komplit](https://www.audit-it.ru/buh_otchet/7810793872_ooo-kompaniya-komplit) (дата обращения: 27.03.2021).

2 Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. Режим доступа: <https://www.econ.msu.ru/sysraw.php?o=63122&p=attachment> (дата обращения: 27.03.2021).

3 Управление финансовой устойчивостью фирмы. Режим доступа: <https://docplayer.ru/55976729-Upravlenie-finansovoy-ustoychivostyu-predpriyatiya-na-osnove-resursno-faktornogo-podhoda-udk-571-16.html> (дата обращения: 27.03.2021).

УДК 336.767

## **БАНКИ КАК ПОЛЬЗОВАТЕЛИ РЫНКОВ ОБЛИГАЦИЙ**

**Григорьева В.П.**

**Научный руководитель: Сабанова Л.Н.**

*Сибирский государственный индустриальный университет,  
г. Новокузнецк, e-mail: sabanova1n80@mail.ru*

Поскольку финансовая система в большинстве стран с развивающейся экономикой сосредоточена на банках, важным аспектом развития рынков облигаций является влияние на банковскую систему. Часто можно услышать, что рынки облигаций могут отнять бизнес у банков. Это поднимает некоторые потенциальные проблемы для банковских надзорных органов.

Ключевые слова: облигации, ценные бумаги, банковская система, эмитенты, финансовая система, корпоративные, государственные бумаги.

Поскольку финансовая система в большинстве стран с развивающейся экономикой сосредоточена на банках, важным аспектом развития рынков облигаций является влияние на банковскую систему. Часто можно услышать, что рынки облигаций могут отнять бизнес у банков. Это поднимает некоторые потенциальные проблемы для банковских надзорных органов [1].

С другой стороны, если это означает, что фирмы менее уязвимы для слабых сторон банковской системы, выпуск корпоративных облигаций может помочь центральным банкам добиться устойчивого экономического роста. Банки также играют важную роль в развитии рынка облигаций частного сектора, поскольку они часто входят в число наиболее важных эмитентов, держателей, дилеров, консультантов, андеррайтеров, гарантов, доверенных лиц, хранителей и регистраторов на этом рынке [3].

Действительно, банки получают большую часть своей прибыли от такой деятельности и меньше от кредитования. По этой причине важно иметь здоровые банки, чтобы иметь надежный рынок облигаций. А рынок облигаций может улучшить здоровье банков, улучшив рыночную дисциплину.

#### 1 Банки как покупатели облигаций

В некоторых странах банки являются основными держателями корпоративных облигаций. Например, в Индонезии банки держат большинство корпоративных облигаций, и это имело место в Аргентине, Бразилии, Чили и Малайзии. Банки могут удерживать меньшую долю со временем по мере развития институциональных инвесторов, таких как пенсионные фонды. В некоторых случаях (например, в Малайзии, но с некоторыми исключениями, связанными с корпоративной реструктуризацией), банкам разрешено держать только облигации инвестиционного уровня.

Когда облигации (как государственные, так и корпоративные) формируют значительную часть балансов банков, как в Индии, вопрос об их оценке становится существенным [2]. В связи с тем, что финансовые системы становятся в значительной степени рыночными, возрастают требования к выпуску облигаций для рынка, что делает их кажущуюся стоимость более изменчивой. В некоторых случаях одна и та же облигация может быть обращена на рынок, если рассматривается как часть торгового портфеля, но оценивается по себестоимости, если удерживается как долгосрочная инвестиция (а во многих странах с развивающейся экономикой банки часто держат облигации до погашения).

Помимо покупки облигаций, банки часто управляют инвестиционными и пенсионными фондами, которые могут быть значительными покупателями. Если банк также является кредитором компании, выпускающей облигации, он будет иметь информационное преимущество при оценке облигаций, но это может вызвать опасения по поводу его фидуциарных обязанностей по финансированию инвесторов и даже «инсайдерской торговле». Конфликт

интересов может возникнуть, если фонд, управляемый банком, покупает облигации, выпущенные проблемной фирмой, которая использует вырученные средства для погашения кредита в банке. Задача супервизоров – обеспечить эффективные межсетевые экраны в организациях для предотвращения таких конфликтов. В этом может помочь проведение операций с ценными бумагами, осуществляемой отдельной дочерней компанией банка, или размещение банковской деятельности и операций с ценными бумагами в дочерних компаниях под управлением холдинговой компании [4].

## 2 Банки как эмитенты облигаций

Банки используют рынки облигаций для пополнения депозитов в качестве источника средств. Действительно, во многих случаях (например, в Бразилии, Китае, Германии, Индии, Индонезии, Мексике, Польше, России и Таиланде) банки и другие финансовые учреждения отвечают за выпуск большинства внутренних облигаций. Выпуск субординированных облигаций имеет то преимущество, что банки признаются в качестве капитала второго уровня. Это также потенциально может сделать банки более подверженными рыночной дисциплине. Банки, специализирующиеся на долгосрочном кредитовании, будут иметь тенденцию выпускать долгосрочные облигации для фиксации финансирования.

## 3 Банки как секьюритизаторы

Там, где рынки облигаций развиты, банки могут использовать их для продажи некоторых своих кредитов. Это может позволить банкам сэкономить на капитале, сократить несоответствия по срокам погашения, повысить свою ликвидность и диверсифицировать (географически или секторально) свои кредитные риски. Часто такая «секьюритизация» осуществляется путем разделения кредитов и продажи их специализированному механизму, который затем выпускает ценные бумаги, обеспеченные кредитами и их базовым обеспечением. Это поднимает вопрос о последующей роли банков в отношении этих кредитов. Покупатели могут пожелать банкам продолжить административную роль по сбору процентных платежей. Хотя контракты секьюритизации могут требовать от банков погони за просроченными платежами, у банков может быть меньше стимулов преследовать просроченных заемщиков после того, как они продали кредиты. У них может даже быть гораздо меньше стимулов для тщательной оценки кредитоспособности, если они намерены распродать кредиты вскоре после того, как они сделаны.

Тем не менее, забота о репутации обеспечивает некоторые такие стимулы, если банки хотят регулярно использовать секьюритизацию. Кроме того, на практике секьюритизация структурируется для усиления этих стимулов. Покупатели покупают только частичную долю ссуд или требуют от эмитента ценных бумаг чрезмерного обеспечения их. Более сложный вариант – это когда ценные бумаги, основанные на кредитах, делятся на транши, причем верхние транши (с более низкой процентной ставкой) имеют первый запрос на погашение [3].

Альтернативный подход к этой проблеме требует от банков гарантиро-

вать полное и своевременное погашение проданных кредитов («секьюритизация с регрессом»). Это означает, что, хотя сам кредит больше не отражен в балансе, все еще существует условный кредитный риск, поскольку окончательный кредитный риск остается за банком. Поэтому надзорные органы будут настаивать на том, чтобы капитал удерживался от таких рисков, что отчасти отразило цель секьюритизации. Более тонкая проблема возникает, когда у банка нет юридического обязательства гарантировать возврат секьюритизированных кредитов, но тем не менее он чувствует себя обязанным избежать репутационного риска («скрытого или морального обращения»). Это особенно вероятно для банков, широко использующих секьюритизацию.

Другое возможное последствие секьюритизации заключается в том, что, поскольку могут подходить только кредиты самого высокого качества, это может ослабить среднее качество балансов банков.

Потенциальная выгода для надзорных органов заключается в том, что секьюритизация может дать полезные рыночные оценки кредитоспособности компаний. Это может помочь более точно оценить кредитные книги банков.

#### 4 Банки как гаранты

Банки могут получать комиссионный доход, гарантируя полное или частичное погашение корпоративных облигаций («повышение кредитования»).

Как и в случае секьюритизации, это приводит к забалансовому кредитному риску, и надзорные органы потребуют от банка держать соответствующий дополнительный капитал. В Таиланде на банки накладывается ограничение в 25 % их капитала при совместном использовании компанией кредитов, займов, облигаций, гарантий и андеррайтинга. Некоторые надзорные органы предпочитают специализированные учреждения, а не банки, для предоставления гарантий.

#### 5 Банки как андеррайтеры

Банки могут также выступать в качестве андеррайтеров для выпусков корпоративных облигаций, обещая взять на себя любые недостатки, если корпоративные облигации не могут быть проданы по согласованной минимальной цене (максимальной доходности). Затем банки берут на себя рыночный риск, а не кредитный риск. Данные о степени андеррайтинга скудны, но степень сильно варьируется в зависимости от экономики. В некоторых странах андеррайтинг ограничен домами ценных бумаг, а не банками. В качестве альтернативы банки могут предлагать только андеррайтинг «с максимальными усилиями», когда они не обещают взять неразмещенную бумагу [5].

Такая деятельность на рынке облигаций может принести банкам диверсификацию. Может быть, экономия от масштаба, поскольку банки имеют доступ к более качественной информации о фирмах, которым они предоставляют кредиты, чем независимые фирмы по ценным бумагам, и они могут использовать свои филиальные сети для маркетинга. Тем не менее, степень этих преимуществ является спорным, а ценовое страхование затруднено. Существует риск того, что многие линии андеррайтинга могут быть задей-

ствованы в случае замедления экономики. В результате некоторые надзорные органы ограничивают участие банков в этой деятельности. Этот бизнес ограничен лицензированными компаниями по ценным бумагам. Андеррайтинг лучше всего оставить иностранным банкам, поскольку их большая «сила размещения» обусловлена их большой глобальной клиентской базой.

#### Библиографический список

1. Alles, L: «Секьюритизация активов и структурированное финансирование: будущие перспективы и проблемы для стран с формирующимся рынком», рабочий документ МВФ 01/147(www.imf.org) (дата обращения: 10.03.2020).

2. Базельский комитет по банковскому надзору (2001): «Лечение секьюритизации активов», рабочий документ, (www.bis.org) (дата обращения: 10.03.2020).

3. Хокинс, Дж. И Д. Михалек: «Банковская индустрия в странах с формирующейся рыночной экономикой: конкуренция, консолидация и системная стабильность: обзор», BIS Papers, № 4(www.bis.org)(дата обращения: 10.03.2020).

4. Стоун, М. : «Динамика системных финансовых кризисов в корпоративном секторе», рабочий документ МВФ 00/114 (www.imf.org) (дата обращения: 10.03.2020).

6. Хокинс, Дж. И П. Тернер: «Международная финансовая реформа: нормативные и другие вопросы», в S Claessens and K Forbes (eds), International Financial Contagion, Kluwer Academic Publishers, стр. 431-60. (дата обращения: 10.03.2020).

УДК 622.6

## **ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ УЛУЧШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

**Долганова П.А.**

**Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Климашина Ю.С.**

*Сибирский государственный индустриальный университет,  
г. Новокузнецк, [positivism@rambler.ru](mailto:positivism@rambler.ru)*

Финансово-хозяйственная деятельность выступает в качестве основного вида деятельности организации. От качества осуществления данного вида деятельности зависят итоги работы хозяйствующего субъекта. Следует отметить, что повышение эффективности финансово-хозяйственной деятельности является одним из главнейших экономических рычагов управления производственным процессом, а также системой планирования, контроля результатов и их анализа. Таким образом, формирование различных мероприятий, способствующих росту эффективности финансово-хозяйственной деятельности (за счет

повышения финансовой устойчивости, совершенствования производственных факторов, модернизации основных средств и т.д.), выступает в качестве основной задачи деятельности предприятия. В статье рассмотрены основные способы, которые позволяют повысить эффективность финансово-хозяйственной деятельности в современных кризисных условиях хозяйствования. На примере Новокузнецкого завода металлообработки рассмотрены возможные меры улучшения финансово-хозяйственной деятельности.

Ключевые слова: финансово-хозяйственная деятельность, эффективность, предприятие, кризис, мероприятия

Проведение комплексного анализа эффективности функционирования субъекта хозяйствования выступает в качестве научной основы для принятия решений управленческого характера. С целью их обоснования следует проанализировать имеющиеся и потенциальные проблемы, оценить риски производственного и финансового характера, выявить воздействие принимаемых управленческих решений на изменение уровня рисков и финансовых результатов [1].

В соответствии с направлением финансово-хозяйственной деятельности все факторы, оказывающие воздействие на эффективность функционирования организации, могут быть объединены в две группы, состоящие из: негативные факторы, которые отрицательно влияют на функционирование субъектов хозяйствования; позитивные факторы, со стороны которых оказывается положительное воздействие.

Виды факторов: субъективно обусловленные, объективно обусловленные (рисунок 1), которые влияют на эффективность осуществляемой хозяйственной деятельности отражены в таблице 1 [3].

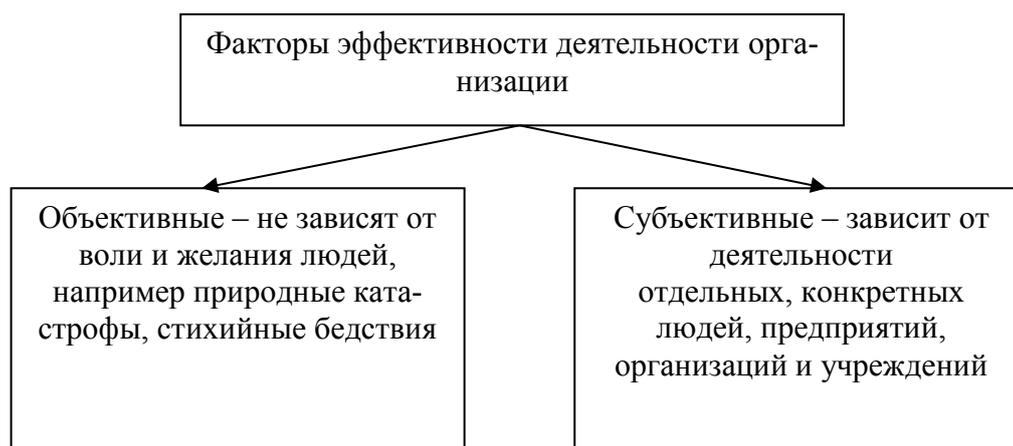


Рисунок 1 – Факторы эффективности финансово-хозяйственной деятельности компании

Факторы, от которых зависит уровень производительности субъекта хозяйствования, классифицируются в целях повышения, изменения, сохранения эффективности деятельности [7].

Таблица 1 – Факторы, воздействующие на уровень эффективности финансово-хозяйственной деятельности компании

Категории	Пример
Отраслевые факторы	В зависимости от конъюнктуры отраслевых рынков, общих, структурных характеристик сектора в народном хозяйстве
Специфические факторы	В зависимости от соотношения форм, на основе которых организовано управление, от соответствия между структурой аппарата управления
Экстенсивные факторы	В зависимости от повышения объемов применяемой сырьевой, материальной базы, трудового ресурса, топлива
Территориальные факторы	В зависимости от географического местоположения, климатических, природных условий, инвестиционного рынка, рыночного потенциала
Общие факторы	В зависимости от специфики отрасли, материально–технического оснащения
Интенсивные факторы	В зависимости от динамики трудовой производительности, учитывая фондоёмкость, фондоотдачу, капиталотдачу, трудоемкость, материалоотдачу
Особые факторы	Риски, неопределенность
Народно-хозяйственные факторы	В зависимости от уровня научно–технического прогресса, инвестиционной политики, общих финансовых, социальных тенденций в рамках формирования хозяйственной деятельности

Необходимо отметить, что наиболее важной классификацией выступает деление на внутренние и внешние.

Требуется отметить, что внутренние факторы зависят от организационного процесса хозяйствующего субъекта. Тогда как изменить внешние факторы хозяйствующий субъект не может.

Отообразим на нижеприведенном рисунке 2 внешние факторы [7].

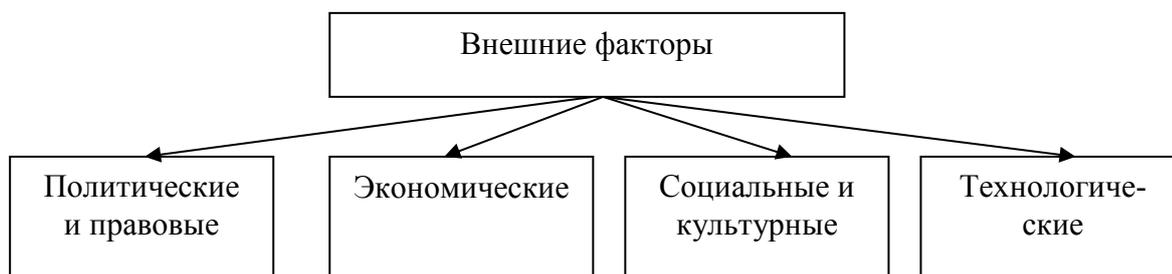


Рисунок 2 – Основные группы внешних факторов эффективности финансово-хозяйственной деятельности организации

Осуществляя анализ политических, правовых факторов, нельзя не отметить, что за счет законодательных, государственных факторов появляется возможность изменения возможностей, угроз в отношении хозяйствования. Речь идет о расстановке сил в политическом пространстве; государственном регулировании; федеральных выборах; политических требованиях со сторо-

ны прочих стран; правительственных расходах; изменении законодательства в сфере охраны экологии; денежного кредитного курса; содержания норм антимонопольного законодательства; изменении объема бюджета государства; о взаимоотношениях между правительствами разных стран; изменении содержания НК России; законодательства в сфере патентов; взаимоотношений между бизнес-структурами и правительством.

Факторы экономического характера влияют на рентабельность хозяйствующего субъекта. Макроэкономические условия определяют уровень достижения хозяйствующими субъектами своих экономических целей. В результате возникновения неблагоприятных экономических условий сокращается спрос, тогда как положительные условия улучшают динамику [3].

Культурные и социальные факторы воздействуют на стиль общественной жизни, на потребление и работу, влияют на любой хозяйствующий субъект. В результате развития новых технологий происходит формирование типов потребителей, формирует потребности в товарах и услугах, является причиной необходимости развития новых стратегий хозяйствующим субъектом.

Технологические факторы. Технологическое революционное развитие, изобретения 21 века, например, появление компьютеров, оружия и пр., образует новые возможности, а также угрозы для хозяйствующих субъектов. По этой причине менеджеры на регулярной основе должны формировать оценки их влиянию [4].

Отобразим на рисунке 3 категории внутренних условий.



Рисунок 3 – Основные категории внутренних условий эффективности финансово-хозяйственного функционирования организации

Если коммерческое предприятие хочет эффективно развиваться, иметь высокую экономическую эффективность и получать максимальную прибыль, то оно должно отрешиться от самой этой прибыли, должно направить все свои усилия по созданию для общества социально необходимого продукта, на создание передового предприятия, способного эффективно выпускать этот продукт и развивать его в перспективе, должно «наполнить повседневное поведение людей смыслом и целесообразностью долгосрочной перспективы.

Новокузнецкий завод металлообработки – это динамично развивающаяся компания, оказывающая широкий спектр услуг по металлообработке и изготовлению штампов и пресс-форм, а также обработке металла и производству деталей. Компания выполняет широкий токарных, фрезерных работ, высокоточную металлообработку на оборудовании с ЧПУ, производит термическую обработку, ТВЧ обработку, сварочные работы, услуги по раскрою металла, ремонт гидрооборудования. Также выполняет шлифовальные работы (внешние и внутренние).

Таблица 2 – Основные показатели деятельности Новокузнецкого завода металлообработки

Показатель	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Выручка, тыс.руб.	27696	58151	24945
Себестоимость, тыс.руб.	26763	57484	24791
Чистая прибыль, тыс.руб.	-325	-553	0
Затратоемкость, руб./руб.	0,966	0,989	0,994
Фондоотдача, руб./руб.	485,89	1020,19	437,63
Производительность труда, тыс.руб./чел.	2308,00	3876,73	2494,50

Итак, видно, что в 2020 г. выручка предприятия значительно снизилась. При этом, если до 2020 года имели место быть убытки, то к концу года предприятие вышло на самоокупаемость за счет снижения уровня затрат. Тем не менее, уровень затратоемкости остается на достаточно высоком уровне. Что касается фондоотдачи, то она сократилась по причине снижения выручки, так как стоимость основных средств остается на одном уровне. Производительность труда также сократилась, при этом, она была выше уровня 2018 года за счет сокращения численность работников. Кроме того, пандемия коронавируса негативно отразилась на деятельности компании, так как в результате ограничительных мероприятий предприятие простаивало.

С целью расширения спектра услуг и роста конкурентоспособности ООО «КПК» предлагается приобретение оборудования для 3D-фрезеровки (фрезерно-гравировальный станок с ЧПУ).

Трехмерная фрезеровка позволяет создавать объемные модели любой формы: шаблоны для литья, вакуумной формовки, барельефы и имитацию ручной резки. Станок, оснащенный ЧПУ, позволяет фрезеровать в трех координатах (X,Y,Z), за счет чего возможно изготовление 3D объектов.

Фрезерный станок с ЧПУ – аппарат для механической резки и гравировки различных материалов с помощью фрезы. Он прекрасно справляется с обработкой дерева, оргстекла, пластика, мягких металлов и текстолита в 2D и 3D-формате. Применение фрезерной резки расширяет ассортимент выпускаемой продукции, повышает работоспособность сотрудников, а для компании открывает новые направления развития бизнеса.

Рыночная стоимость станка составляет 416 тыс.руб. Приобретение станка позволит расширить спектр услуг позволив выполнять широкоформатные работы. Показатели представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Плановые показатели внедрения инвестиционного проекта

Показатели	2021 г.	2022 г	2023 г	2024 г
Инвестиции, тыс. руб.	-430			
Прирост чистой прибыли, тыс. руб.		340	357	375
Амортизация, тыс. руб.		86	86	86
Денежный поток, тыс. руб.	-430	426	443	461
Коэффициент дисконтирования	1,000	1,240	1,538	1,907
Дисконтированный денежный поток, тыс. руб.	-430	344	288	242
Денежный поток нарастающим итогом, тыс. руб.	-430	-86	202	443

Таким образом, станок окупится уже во второй год. Приобретение оборудования планируется в декабре 2021 г., монтаж оборудования предполагается запустить в январе 2022 г. Производство начнется с февраля 2022 г.

Таблица 4 - Оценка эффективности предлагаемого проекта

Показатель	Значение
Срок окупаемости РР, лет	1,3
NPV (2024 г.), тыс. руб.	443
PI (2024 г.)	1,030

Инвестиции окупятся за 1,3 года. Чистый приведенный эффект в 2024 г. составит 443 тыс. руб. Рентабельность инвестиций составляет 103,0 %.

За счет нового оборудования предприятие сможет увеличить число клиентов, получить дополнительную прибыль и выйти на рентабельность.

#### Библиографический список

1. Аверина О.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности (для бакалавров) / О.И. Аверина. – М.: КноРус, 2019. – 94 с.
2. Бариленко В. И. Комплексный анализ хозяйственной деятельности : учебник и практикум для академического бакалавриата / под редакцией В. И. Бариленко. – М.: Издательство Юрайт, 2021. – 455 с.
3. Васильева Л.С. Анализ хозяйственной деятельности: Учебник / Л.С. Васильева, М.В. Петровская. – М.: КноРус, 2018. – 248 с.
4. Герасимова В.Д. Анализ и диагностика финансово–хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / Л.Р. Туктарова. – М.: КноРус, 2020. – 505 с.
5. Голубева Т.М. Анализ финансово–хозяйственной деятельности: Учебное пособие / Т.М. Голубева. – М.: Академия, 2019. – 320 с.
6. Кузьмина Е. Е. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. В 2 ч. Часть 1: учебник и практикум для академического бакалавриата / Е. Е. Кузьмина, Л. П. Кузьмина; под общей редакцией Е. Е. Кузьминой. – М.: Издательство Юрайт, 2021. – 225 с.
7. Одинцов В.А. Анализ финансово–хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие/ В.А. Одинцов. – М.: Академия, 2019.– 224 с.

## УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ

**Ёлкина А.А, Кокорина А.Д.**

**Научные руководители: канд. экон. наук, доцент Шипунова В.В.**

*Сибирский государственный индустриальный университет,  
г. Новокузнецк*

В статье рассматриваются основные виды финансовых рисков организации, важность управления рисками. Также рассматриваются методы оценки рисков и способы управления ими.

Ключевые слова: финансовые риски, подходы управления финансовыми рисками, способы снижения финансовых рисков.

Целью каждого коммерческого предприятия является получение максимально возможных результатов его деятельности. В то же время, учитывая высокую конкуренцию, желательно, чтобы всё было сделано с минимальными затратами. Чтобы реализовать эти желания, необходимо измерить вложенные средства с результатами их деятельности [1]. В то же время любая хозяйственная деятельность, приносящая доход, сопровождается соответствующим риском. Риском можно управлять путем разработки различных мер.

Эффективное управление рисками недавно вышло на первый план в бизнесе по всему миру, и теперь ясно, что в периоды нестабильности рынка различным организациям необходимо иметь эффективную систему управления рисками для защиты, роста и увеличения стоимости своего бизнеса.

Управление финансовыми рисками - это процесс понимания и управления финансовыми рисками, с которыми организация может столкнуться в любое время. Речь не идет об устранении рисков, так как практически никакое предприятие не может уберечься от рисков полностью.

Ключом любой стратегии управления финансовыми рисками является план действий - методы, процедуры и принципы, которые предприятие будет использовать, гарантируя, что оно не будет брать на себя больший риск, чем может себе позволить. Другими словами, план разъяснит, какие рабочие действия позволительны, какие решения необходимо принимать на вооружение, и кто несет общую ответственность за любой риск, который может возникнуть.

Организации управляют своими финансовыми рисками по-разному. Этот процесс зависит от того, чем занимается компания, на каком рынке она работает, и от уровня риска, который она готова принять. В этом смысле владелец бизнеса и директора компании должны идентифицировать и оценивать риски и решать, как компания будет ими управлять.

Управление рисками начинается с определения финансовых рисков и их источников или причин [4]. Лучше всего начать с баланса компании. Это дает представление о долге, ликвидности, валютном риске, процентном рис-

ке и уязвимости цен на сырьевые товары, с которыми сталкивается компания. Также следует изучить отчет о прибылях и убытках и отчет о движении денежных средств, чтобы увидеть, как доход и денежные потоки меняются с течением времени и как это влияет на профиль рисков организации.

В финансовом мире управление рисками - это процесс выявления, анализа и принятия или уменьшения неопределенности в инвестиционных решениях. По сути, управление рисками происходит, когда инвестор анализирует и пытается количественно оценить потенциальные убытки от инвестиций, а затем предпринимает соответствующие действия (или бездействие) с учетом инвестиционных целей и готовности к риску.

Анализировать, идентифицировать, оценивать и оптимизировать степень риска в менеджменте, в частности, необходимо:

- перед принятием стратегических, инновационных, инвестиционных решений;
- при стабилизации портфеля после совершения сделок, влияющих на степень риска;
- при профилактической диагностике портфеля, которая производится одновременно с инвентаризацией, аудитом и тому подобному;
- при необходимости получения кредитов и привлечении инвестиционных средств;
- при прогнозировании конъюнктуры и поведения сторон;
- при маркетинговых исследованиях производимых товаров и услуг;
- при поисках аргументов в конфликтных ситуациях;
- при управлении чужим портфелем (трастовые компании);
- при осуществлении деятельности в области аудита (менеджмента), консалтинга и др.

Риск неотделим от отдачи, каждая инвестиция связана с определенной степенью риска. Риск поддается количественной оценке как в абсолютном, так и в относительном выражении. Твердое понимание риска в его различных формах может помочь инвесторам лучше понять возможности, компромиссы и затраты, связанные с различными инвестиционными подходами.

Для оценки финансовых рисков используют совокупность методов качественного и количественного анализа. Качественный анализ предполагает идентификацию рисков, выявления источников и причин их возникновения, установление потенциальных зон риска, выявление возможных выгод и негативных последствий от реализации рискованного решения [3].

Количественный анализ заключается в определении конкретного размера денежных убытков от отдельных видов финансовых рисков. Для этого можно использовать экономико-статистические методы, расчетно-аналитические, экспертные, аналоговые и многие другие.

Обычно люди склонны думать о риске преимущественно в негативном контексте. Однако в инвестиционном мире риск необходим и неотделим от желаемых результатов.

Общее определение риска - это отклонение от ожидаемого результата.

Хотя это отклонение может быть положительным или отрицательным, финансовые специалисты обычно принимают идею о том, что такое отклонение подразумевает определенную степень предполагаемого результата. Таким образом, для достижения более высокой доходности ожидается больший риск. Также широко распространено мнение, что повышенный риск проявляется в форме повышенной волатильности. Хотя профессионалы постоянно ищут способы уменьшить такую нестабильность, между ними нет четкого согласия относительно того, как совершить это наилучшим образом.

Степень волатильности, которую должен принять финансовый специалист, полностью зависит от терпимости отдельного работника к риску или, в случае профессионала в области инвестиций, от того, насколько допускают их инвестиционные цели.

Финансовые риски имеют объективные основы через неопределенность внешней среды предприятия. Внешняя среда содержит объективные экономические, социальные и политические условия, в рамках которых предприятие проводит свою деятельность. Неопределенность внешней среды обусловлена тем, что зависит от множества переменных, поведение которых не всегда можно точно предсказать.

Для управления финансовыми рисками необходимо иметь достоверные данные финансовой отчетности предприятия за последние годы, а также динамику факторов внешней финансовой среды и конъюнктуры рынка.

Основными, базовыми этапами управления финансовыми рисками на предприятии являются:

- планирование и прогнозирование уровня финансовых рисков предприятия, которые происходят с помощью использования на предприятии метода экспертных оценок;
- реализации стратегии управления финансовыми рисками предприятия. Выбор стратегии происходит при определении предприятием основных условий деятельности;
- оценка эффективности управления финансовыми рисками.

Следующим этапом оценки финансовых рисков является проведение анализа и классификации элементов капитала предприятия по степени их рискованности, что происходит с использованием кластерного анализа, с помощью которого определяется группа рисков предприятия по степени их рискованности.

Процесс управления происходит под руководством финансового менеджера посредством использования определенной методики [4]. При стратегии управления финансовыми рисками основными действиями являются:

- анализ возможностей снижения финансовых рисков, то есть поиск альтернативных вариантов, которые позволят предприятию уменьшить имеющийся уровень финансовых рисков;
- установление системы критериев принятия риска. Установление системы критериев определяется в зависимости от финансового положения, уровня и финансовой устойчивости;

- возможность принятия рискованного решения. Решение по этому вопросу осуществляет финансовый менеджер предприятия на основании имеющихся данных об уровне риска и на основе установленных предприятием критериев принятия риска;

- выбор и принятие стратегии управления финансовыми рисками предприятия. Это последний этап реализации стратегии управления финансовыми рисками предприятия, выполнение которого становится возможным после выполнения всех выше указанных пунктов.

Управление финансовыми рисками можно охарактеризовать как совокупность приемов и методов, позволяющих в определенной степени прогнозировать наступление рискованных событий в финансовой деятельности и принимать меры к исключению или снижению отрицательных последствий наступления таких событий. Процесс управления финансовым риском включает следующие стадии: выявление риска, определение типа риска, анализ риска, измерение потенциального влияния идентифицированных рисков, выбор методов управления риском, применение выбранного метода, оценка результатов [5].

Виды финансовых рисков [6] по своему характеру весьма различны, поэтому каждый вид риска требует особого подхода. В отличие от рыночных рисков, которые достаточно изучены, в сфере оценки и управления рисками другого типа требования и возможности улучшения изучены намного меньше. В частности, одним из требований в этой сфере является развитие статистического, эконометрического и финансового методов до такого уровня, чтобы можно было оценить в необычной, стрессовой ситуации отношения между различными факторами риска и возможные убытки. При отсутствии подобных всеобъемлющих моделей включение в систему управления рисками субъективных, качественных оценок зачастую становится необходимостью.

Руководители многих компаний не воспринимают всерьез такую специфическую сферу деятельности как управление финансовыми рисками, так как не понимают, что рисками можно управлять, а подверженность риску снижать [2]. Эффективно построенная система и грамотно организованный процесс управления финансовыми рисками позволит избежать банкротства и крупных финансовых неудач компании, а также максимизировать рыночную стоимость бизнеса (компании).

#### Библиографический список

1. Управление финансовыми рисками организации. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-finansovymi-riskami-organizatsii>.
2. Стратегическое управление финансовыми рисками. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/strategicheskoe-upravlenie-finansovymi-riskami>.
3. Капустин П.И. Классификация функций риск-менеджмента: учеб. /

П.И. Капустин. – М.: Эксмо, 2012.

4. Бадалова А.Г. «Управление рисками деятельности предприятия: учеб.пособие»/ А.Г. Бадалова, А.В. Пантелеев.- М.: Вузовская книга. 2016.

5. Управление финансовыми рисками и методы их нейтрализации на предприятии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-finansovymi-riskami-i-metody-ih-neytralizatsii-na-predpriyatii>.

6. Шипунова, В.В. Антикризисное управление финансами предприятия: учебное пособие / В.В. Шипунова – Ставрополь: Логос, 2019 – 148с.

УДК 336.713:005.334

## **ПОРТФЕЛЬНЫЕ РИСКИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА И СПОСОБЫ ИХ СНИЖЕНИЯ**

**Золотопупова Д.Ю.**

**Научный руководитель: Сабанова Л.Н.**

*Сибирский государственный индустриальный университет,  
г. Новокузнецк, e-mail: [sabanova1n80@mail.ru](mailto:sabanova1n80@mail.ru)*

В данной статье рассматривается понятие портфельного риска, его виды, а также способы и методы управления портфельными рисками банка.

Ключевые слова: портфельный риск, системные и несистемные риски, диверсификация.

*Инвестиционный (портфельный) риск* – существующая вероятность частичной либо полной утраты инвестором собственных вложений. В каждый инвестиционный портфель стоит включать: фьючерсные контракты, облигации, опционы и акции учреждений. Портфель ценных бумаг должен быть разнообразен, чтобы при фиксации убытка по одному виду финансового инструмента, другой его перекрыл прибылью. Таким образом, риски сводятся к наименьшему значению.

Все инвестиционные (портфельные) риски можно разделить на системные и несистемные. Такое разделение зависит от того, какой круг инструментов фондового рынка подвергается опасности их воздействия в каждом конкретном случае [1].

Под *системными рисками* понимаются риски, которые присущи работе не с отдельными ценными бумагами, а с теми или иными совокупностями ценных бумаг, в большей или меньшей степени для каждой из входящих в такую совокупность ценных бумаг.

Под управлением портфельными (инвестиционными) рисками предполагается их своевременную идентификация, оценка, анализ и определение наиболее оптимального и эффективного способа снижения различных видов инвестиционного риска.

Рассмотрим некоторые *несистемные риски* (рисунок 1).



Рисунок 1 – Виды несистемных рисков и их характеристика

Самый практикуемый способ снижения рисков банка – это диверсификация портфеля. *Диверсификация* – это процесс распределения инвестиций между различными активами или вложение средств инвестора в несколько видов ценных бумаг. Если диверсификация портфеля проведена правильным образом, она способна усреднить различия между доходностями ценных бумаг разных компаний, а также позволить получать стабильный доход вне зависимости от перемен ситуации на рынке ценных бумаг. Приведем некоторые способы диверсификации инвестиций на рисунке 2.

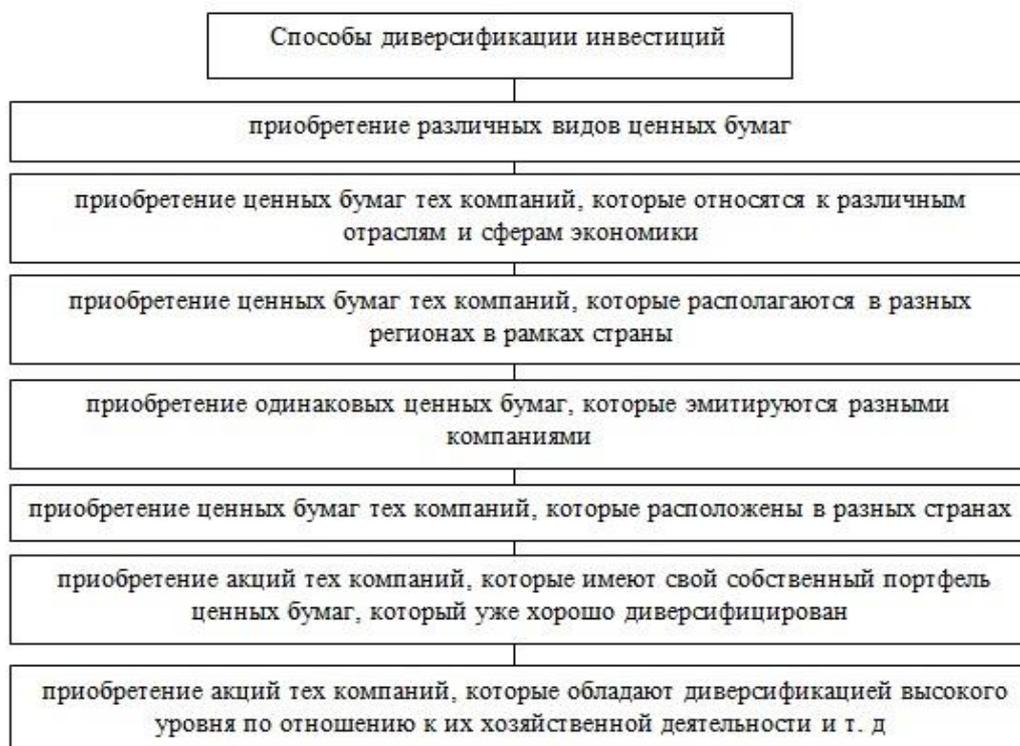


Рисунок 2 – Способы диверсификации инвестиций



Рисунок 3 – Способы и методы управления инвестиционными рисками

Однако излишняя диверсификация может привести к сложностям качественного управления портфелем; росту издержек, связанных с поиском банком ценных бумаг, высоким издержкам по покупке мелких пакетов ценных бумаг, покупке недостаточно надежных, доходных и высоколиквидных ценных бумаг.

Процесс управления инвестиционными рисками включает следующие способы и методы (рисунок 3).

Процесс управления инвестиционными рисками в банке делится на ряд последовательных этапов:

- анализ риска;
- определение границ и правомерности риска;
- оценка возможных последствий риска;
- оценка степени риска и размеров его влияния;
- разработка вариантов решений;
- определение путей и средств минимизации риска потерь;
- принятие решения об инвестировании;
- организация и реализация решения.

Банковским учреждениям, чтобы снизить портфельный риск, следует изучать рейтинги фондовых индексов. Это снизит риски потерь доходов по вложенным средствам [2].

Далее рассмотрим метод снижения инвестиционного риска Майкла О’Хиггинса и Гарденов. Он используется для того, чтобы выбрать компании для совершения сделок инвестиционного характера. Идея применения данного метода в том, чтобы выбрать для сделок несколько компаний, предварительно выявив их по следующей схеме:

Из общего объема выделяют 10 компаний, выплачивающих макси-

мальные дивиденды в процентах относительно текущей цены акций. Перечень компаний выявляется из промышленного индекса Доу-Джонса. Из получившейся группы оставляют 5 компаний с наименьшей ценой акций. Далее следует убрать одну компанию с минимальной ценой акций, оставив из первоначального списка четыре компании. Инвестиционный капитал банка разделяют на пять равных частей. Две пятые капитала вкладывают в компанию с самыми дешёвыми акциями. Оставшиеся три пятые капитала делят поровну между тремя остальными компаниями из списка. Затем вычисляют количество акций компании, которое соответствует выделенным на неё денежным средствам, и приобретают ценные бумаги.

Таким образом, это позволяет оптимизировать инвестиционный портфель, который организация не будет менять в течение года. Через год можно пересмотреть портфель, применяя схему Майкла О'Хиггинса и Гарденов. Если список кардинально изменится, значит нужно провести замену. Такую процедуру стоит проводить каждый год. Однако, банку нужно быть готовым к тому, что, выбрав компании в следующем году тем же способом, он получит прибыль не большую, а меньшую, чем рост рыночного индекса.[3]

Чтобы система управления банковскими рисками функционировала эффективно, необходимо соблюдать основные принципы и обеспечивать надлежащую информационную базу.

Инвестиционная деятельность банка неразрывно связана с разного рода рисками. Банки-инвесторы сознательно берут на себя какие-то риски, поскольку полностью устранить его они не в состоянии. И, чтобы достичь наилучшего результата, банки должны учитывать возможные риски, уметь определить тот уровень риска, который решается банк, и найти пути минимизации этого риска.

#### Библиографический список:

1 Губарев Максим Андреевич, Чистова Виктория Александровна Анализ и способы управления финансовыми рисками в компании // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. №7 (17). [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-i-sposoby-upravleniya-finansovymi-riskami-v-kompanii>.

2 Н.Я. Бамбаева, М.Я.Уринсон Механизм снижения инвестиционного риска при формировании портфеля ценных бумаг // Статистика и экономика. 2006. №2. [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/mehanizm-snizheniya-investitsionnogo-riska-pri-formirovanii-portfelya-tsennyh-bumag>.

3 Трифионов Д.А. О сущности и методах управления рисками банковского портфеля // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2012. №47. [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/o-suschnosti-i-metodah-upravleniya-riskami-bankovskogo-portfelya>.

**УПРАВЛЕНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ  
ЗАПАСАМИ ОРГАНИЗАЦИИ  
(НА ПРИМЕРЕ ООО «ЛЕРУА МЕРЛЕН»)**

**Кривель Н.В.**

**Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Климашина Ю.С.**

*Сибирский государственный индустриальный университет,  
г. Новокузнецк, e-mail: nadyakrivel@mail.ru*

В статье рассмотрены методы управления материально-производственными запасами организации, проведен анализ финансового состояния организации, предложены мероприятия по совершенствованию управления материально-производственными запасами.

Ключевые слова: управление материально-производственными запасами, прибыль, убыток от продаж, рентабельность.

ООО «Леруа Мерлен» на данный момент является самым крупным розничным магазином строительных материалов, товаров для дома, ремонта и сада. По своему ассортименту, ценовой политике и качеству обслуживания покупателей на данный момент он не имеет себе равных среди конкурентов (таких гипермаркетов как ООО «Доминго» и ООО «Первомастер»).

Данная компания успешно завоевала лидерство на рынке в данной области и теперь самое главное успешно удержат свои позиции. Однако экономическая ситуация на данный момент времени ООО «Леруа Мерлен» складывается не совсем благоприятно.

Проведем анализ финансового состояния ООО «Леруа Мерлен».

Динамика прибыли от продаж ООО «Леруа Мерлен» за 2017, 2018, 2019 годы на представлена в таблице 1 и на рисунке 1.

В таблице 2 представлен результат анализа прибыли от продаж с помощью метода цепных подстановок.

Финансовый результат по основной деятельности ООО «Леруа Мерлен» является отрицательным и наблюдается все возрастающая тенденция к снижению прибыли от продаж. Так в 2018 году этот показатель был равен - 593 180 тыс. руб., в 2019 году произошло снижение в 8,6 раза – 5 072 604 тыс. руб. Однако объем реализации является положительным: за три года выручка от продаж увеличилась на 37,4 % (с 226 687 249 тыс. руб. в 2017 году до 311 467 070 тыс. руб. в 2019 году). Из анализа отчета о финансовых результатах можно сделать вывод, что основную прибыль ООО «Леруа Мерлен» получает не от продажи товаров, а от оказания услуг по прочим видам деятельности.

Себестоимость продаж так же является отрицательной и показатель ее к 2019 году увеличивается. С -180 699 488 тыс. руб. в 2017 году к 2019 году

увеличился до -247 041 084 тыс. руб. Коммерческие и управленческие расходы отрицательны и увеличиваются к 2019 году.

Таким образом, можно заключить, что экономическая ситуация в ООО «Леруа Мерлен» с 2017 года к 2019 году ухудшилась.

Анализ чистой прибыли произведен при помощи балансового метода на основе данных Отчета о финансовых результатах. Результаты расчетов представлены в таблице 3.

В отчетном году чистая прибыль увеличилась на 4 894 619 тыс. руб., таким образом, предприятие получило прибыль. Самое большое влияние на размер чистой прибыли имеет себестоимость продукции, выручка от продаж и прочие доходы. Размер выручки в отчетном периоде увеличился на 35 671 408 тыс. руб. (12,93 %). Себестоимость проданной продукции имеет отрицательный показатель и к концу 2019 году увеличился на 13,43 %. Прочие доходы увеличились на 21,44 %, а прочие расходы сократились на 12,82 %.

Проценты к получению в 2019 году уменьшились в 17,46 % (с 653 814 тыс. руб. до 539 645 тыс. руб.) это связано с возвратом предоставленных займов.

Таким образом, можно сказать, что предприятие в 2019 году работало неэффективно, так как при положительной выручке от продаж величина прибыли от продаж является отрицательной и увеличилась в 8,6 раз.

Убыток от продаж в 2019 году составляет -1,6% от полученной выручки. То есть в каждом рубле выручки ООО «Леруа Мерлен» содержалось 0,016 рублей убытка от продаж. За анализируемый период динамика рентабельности от выручки имеет отрицательную динамику, что говорит об убыточности продаж. Динамика показателей рентабельности представлена на рисунке 2.

Показатель рентабельности, рассчитанный как отношение прибыли до процентов к уплате и налогообложения (ЕБИТ) к выручке организации, за последний год составил 3,5%. То есть в каждом рубле выручки ООО «Леруа Мерлен» содержалось 0,035 рублей прибыли до налогообложения и процентов к уплате. Так же рентабельность продаж по чистой прибыли в 2019 году по сравнению с 2018 годом возросла и уже в каждом рубле выручки содержится 0,029 копеек чистой прибыли.

Данный рост чистой прибыли произошел за счет прибыли от прочих видов деятельности. В 2019 году по сравнению с 2018 годом в одном рубле выручки содержится уже 0,124 копеек прибыли от прочих видов деятельности.

Отдельно произведен расчет рентабельности продаж по видам продукции, результаты которого представлены в таблице 4.

Как видно из результатов расчета, рентабельность продукции для ООО «Леруа Мерлен» невысока, в 2019 году с рубля затрат на продажу магазин получил -1,347 руб. убытка от продаж. Это говорит о нерациональности производственной деятельности.

Таблица 1 – Прибыль от продаж ООО «Леруа Мерлен» в 2017, 2018 и 2019 годах

Показатели	Значение, тыс. руб.			Структура, в процентах		
	2017 год	2018 год	2019 год	2017 год	2018 год	2019 год
Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг	226 687 249	275 795 662	311 467 070	100,00	100,00	100,00
Себестоимость продаж	(180 699 488)	(217 785 513)	(247 041 084)	(79,71)	(78,97)	(79,32)
Коммерческие расходы	(39 953 864)	(49 011 339)	(58 681 843)	(17,63)	(17,77)	(18,84)
Управленческие расходы	(6 764 147)	(9 591 990)	(10 816 747)	(2,98)	(3,48)	(3,47)
Прибыль (убыток) от продаж	(730 250)	(593 180)	(5 072 604)	(0,32)	(0,22)	(1,63)

227

Таблица 2 – Анализ прибыль от продаж ООО «Леруа Мерлен» в 2017, 2018 и 2019 годах

Показатели	Абсолютное изменение, тыс. руб.		Темп роста, в процентах		Влияние на прибыль от продаж, тыс. руб.	
	с 2017 в 2018	с 2018 в 2019	с 2017 в 2018	с 2018 в 2019	с 2017 в 2018	с 2018 в 2019
Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг	49 108 413	35 671 408	121,66	112,93	49 108 413	35 671 408
Себестоимость продаж	(37 086 025)	(29 255 571)	(20,52)	(113,43)	(37 086 025)	(29 255 571)
Коммерческие расходы	(9 057 475)	(9 670 504)	(22,67)	(119,73)	(9 057 475)	(9 670 504)
Управленческие расходы	(2 827 843)	(1 224 575)	(41,80)	(112,77)	2 827 843	1 224 575
Прибыль (убыток) от продаж	137 070	(4 479 424)	(81,23)	(855,15)	137 070	(4 479 424)

Таблица 3 – Анализ чистой прибыли ООО «Леруа Мерлен» за 2017,2018 и 2019 годы

Показатель	Абсолютное значение, тыс. руб.		Структура, в процентах		Изменение показателя			
	2018 год	2019 год	2018 год	2019 год	абсолютное, тыс. руб.	в струк- туре, в процентах	темп ро- ста, в процентах	влияние на ре- зультативный показатель, тыс. руб.
Выручка от продажи продукции	275795662	311467070	100	100	35671408	0	12,93	35671408
Себестоимость проданной продукции	(217785513)	(247041084)	-78,97	-79,32	-29255571	-0,35	13,43	- 29255571
Валовая прибыль	58010149	64425986	21,03	20,68	6415837	-0,35	11,06	6415837
Коммерческие расходы	(49011339)	(58681843)	-17,77	-18,84	-9670504	-1,07	19,73	- 9670504
Управленческие расходы	(9591990)	(10816747)	-3,48	-3,47	-1224757	0,01	12,77	-1224757
Прибыль от продаж	(593180)	(5072604)	-0,22	-1,63	-4479424	-1,41	755,15	- 4479424
Проценты к получению	653814	539645	0,24	0,17	-114169	-0,06	17,46	- 114169
Проценты к уплате	(3127160)	(2933692)	-1,13	-0,94	193468	0,19	6,19	193468
Прочие доходы	31875319	38709544	11,56	12,43	6834225	0,87	21,44	6834225
Прочие расходы	(23345297)	(20351501)	-8,46	-6,53	2993796	1,93	12,82	2993796
Прибыль (убыток) до налогообло- жения	5463514	10891392	1,98	3,50	5427878	1,52	99,35	5427878
Текущий налог на прибыль	(962068)	(2483892)	-0,35	-0,80	-1521824	-0,45	158,18	-1521824
Чистая прибыль (нераспределенная прибыль (убыток) отчетного периода)	4123351	9017970	1,50	2,90	4894619	1,40	118,70	4894619

Показатель рентабельности по разным видам продукции существенно различается. Основную прибыль приносит продажа строительных материалов (сухие смеси, гипсокартон, изоляция), напольные покрытия, плитка (напольная, настенная, декор). Это связано с тем, что у ООО «Леруа Мерлен» имеет больший ассортимент и качество данных товаров, при практически равной стоимости с конкурентами. Так же в магазине представлен большой ассортимент сопутствующих товаров, что позволяет покупателю при необходимости приобрести по доступной цене весь нужный ему товар в одном месте.

Такие товары как хранение (мебель, панели, шкафы-купе), сантехника (ванны, смесители, унитазы, раковины, мебель), садовые принадлежности не приносят прибыли организации. Крупногабаритная мебель, как и сантехника имеет высокую стоимость и не пользуется спросом у покупателей. Итоговая стоимость изготовления к примеру шкафа-купе равна, а иногда и превышает стоимость готового изделия. Крупная сантехника так же не пользуется спросом у покупателей ввиду высокой стоимости и не высокого качества изделий.

Садовые принадлежности имеют сезонный спрос, так что прибыль от продаж данного товара не окупает себестоимость.

Но 2019 год для ООО «Леруа Мерлен» стал годом относительно эффективных продаж, все рассчитанные показатели рентабельности, кроме рентабельности от продаж, имеют положительные значения, а значит организация может выйти на уровень безубыточности, и даже добиться прибыльности.

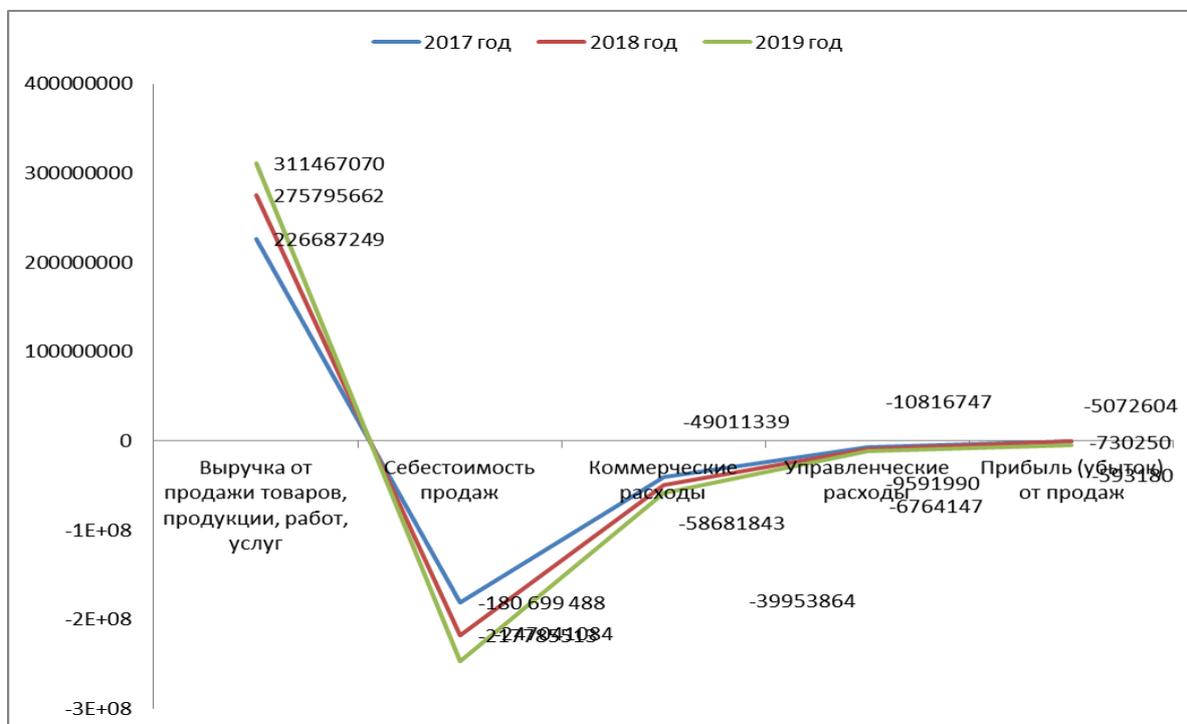


Рисунок 1 – Динамика прибыли от продаж ООО «Леруа Мерлен» в 2017, 2018 и 2019 годах.

Таблица 4 – Расчет рентабельности продаж по видам продукции ООО «Леруа Мерлен» в 2019 году

Наименование продукции	Выручка от продажи, тыс. руб.	Доля каждого вида продукции в выручке, доли ед.	Себестоимость, тыс. руб.	Прибыль от продаж, тыс. руб.	Рентабельность продукции
Сухие смеси, гипсокартон, изоляция	37 376 048,4	0,12	21 304 347,59	36 671 700,7	0,981
Столярные изделия (Двери, окна, брус, вагонка)	31 146 707	0,1	27 763 249,99	-98 182,0	-0,003
Электротовары (Электромонтаж, отопление, умный дом, вентиляция)	24 917 365,6	0,08	14 202 898,39	1 339 912,2	0,054
Инструменты (Электро и ручной инструмент)	9 344 012,1	0,03	3 326 086,897	917 925,2	0,098
Напольные покрытия (Линолеум, ламинат, паркет, ковры, ковровлин)	31 146 707	0,1	17 753 622,99	2 393 084,0	0,077
Плитка (Напольная, настенная, декор)	21 802 694,9	0,07	12 427 536,09	21 437 282,8	0,983
Сантехника (Ванны, смесители, унитазы, раковины, мебель)	12 458 682,8	0,04	57 950 607	-742 766,4	-0,060
Водоснабжение (Трубы, водонагреватели, фильтры, радиаторы)	12 458 682,8	0,04	3 101 449,196	5 3579,6	0,004
Сад (Садовая техника, мебель, растения, аксессуары)	3 114 670,7	0,01	1 775 362,299	-1 339 308,4	-0,430
Скобяные изделия (Крепеж, мебельная и дверная фурнитура, петли)	43 605 389,8	0,14	34 855 072,19	344 773,1	0,008
Краски (Краски, эмали, грунты, лаки, клеи)	21 802 694,9	0,07	16 508 904,36	415 777,6	0,019
Декор (Обои, рамки, ткани, карнизы)	18 688 024,2	0,06	10 956 874,79	-35 850,4	-0,002
Освещение (Люстры, бра, торшеры, споты)	9 344 012,1	0,03	5 326 086,897	-171 925,2	-0,018
Хранение (Мебель, панели, шкафы-купе)	21 802 694,9	0,07	12 427 536,09	-65 701 372,8	-3,013
Кухни (Мебель, столешницы, аксессуары)	12 458 682,8	0,04	7 361 449,196	-557 234,0	-0,045
Итого:	311 467 070	1	247 041 084	- 5 072 604	-1,347

На основании анализа предлагается ООО «Леруа Мерлен» пересмотреть ассортимент товаров согласно их рентабельности. Проанализировать покупательский спрос путем анкетирования и сделать основной упор на товары пользующиеся спросом.

Возможно, предложить свой товар, не пользующийся спросом у них, организациям, занимающимся изготовлением кухонь и мебели на заказ по более выгодным условиям. Это поможет организации сократить объем краткосрочных обязательств и освободить полки магазина для более рентабельных товаров. Оптовая продажа товаров по цене плюс 20% - 30% к дилерской поможет поставлять качественную продукцию от "Пи энд Си", Blanco, «CENTER-PLUS» и других фирм поможет осуществлять товарооборот и получать прибыль непосредственно заказчику, а не розничному покупателю.

Кроме этого, в план мероприятий по повышению эффективности использования материально-производственных запасов можно предложить следующие мероприятия:

- внедрение в организацию современных информационных систем, использование которых позволяет снизить материальные убытки и повысить эффективность работы организации в целом (к примеру, использование RFID-технологий для оптимизации работы складского сектора ООО «Леруа Мерлен»);

- снижение всевозможных затрат на материальные и технические ресурсы, поскольку, по статистическим данным из бухгалтерского учета, затраты на их производство обычно составляют порядка 10% от обговоренной цены;

- оптимизировать каналы взаимосвязи с поставщиками продукции и ее конечными потребителями, что позволит существенно сократить остатки имеющейся продукции;

- перенять эффективные методики, которые применяются другими организациями в вопросах применения производственных ресурсов.

Проведенный финансовый и бухгалтерский анализы на основе текущих показателей позволяют констатировать, что ситуация в ООО «Леруа Мерлен» находится на довольно печальном уровне. К сожалению, влияние пандемии коронавируса COVID-19 очень сильно сказалось на прибыли организации, в связи с чем требуется проведение эффективных мероприятий, целью которых является увеличение эффективности использования материально-производственных запасов фирмы. В заключение работы стоит отметить, что предложенные в рамках данной статьи мероприятия по эффективности необходимо ежегодно пересматривать и корректировать, учитывая постоянно меняющиеся внутренние и внешние условия.

#### Библиографический список

1. Будина, О. С. Анализ финансового состояния и анализ рентабельности предприятия / О. С. Будина. – Текст : непосредственный // Молодой ученый. – 2016. – № 12 (116). – С. 1140-1143. – URL: <https://moluch.ru>

/archive/116/31573/ (дата обращения: 02.04.2021).

2. Власенко В. Е. Пути повышения конкурентоспособности предприятия // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 11. – С. 3556–3560.

3. Корчагина, Е.В., Вильчик, А.С., Иутинская, В.В. RFID-технологии в складской, транспортной и производственной логистике [Текст] / Е.В. Корчагина, А.С. Вильчик, В.В. Иутинская // Вестник образования и развития науки Российской академии естественных наук. – 2019. - № 4. – С. 5-7.

4. Использование в складской логистике RFID-технологий может дать большой эффект [Электронный ресурс]. Свободный доступ: <https://www.siltech.ru/articles/ispolzovanie-v-skladskoy-logistike-rfid-tekhnologiy-mozhet-dat-bolshoy-effekt.html> (дата обращения - 07.04.2021).

УДК 622.6

## **АКТУАЛИЗАЦИЯ ПРОБЛЕМ ФОРМИРОВАНИЯ И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРИБЫЛИ**

**Лапшова Е.С.**

**Научный руководитель: канд. пед. наук, доцент Шабалина Т.А.**

*Елецкий государственный университет им. И.А. Бунина,  
г. Елец, e-mail: elenalapshova3006@yandex.ru*

Прибыль является итоговым финансовым результатом деятельности любого предприятия. Она выступает источником пополнения собственных финансовых ресурсов организации. Увеличение прибыли способствует расширению воспроизводства и удовлетворению социальных и материальных потребностей учредителей и работников предприятия. С помощью прибыли выполняются обязательства организации перед бюджетом, кредитными организациями, иными учреждениями.

Ключевые слова: прибыль, показатели прибыли, функции прибыли, факторы, влияющие на прибыль.

В условиях рыночной экономики перед предприятием ставятся конкретные цели и задачи, которые требуют быстрого и правильного решения в постоянно меняющейся обстановке на конкурентном рынке.

Предприятие вправе само выбирать ту сферу деятельности, в которой она будет развиваться с учётом спроса на предлагаемую продукцию, и определять пути развития. Планирование прибыли осуществляется на раннем этапе становления организации.

Относительным показателем, который используется для оценки целесообразности вложения определённого капитала в организацию и при прогнозировании дальнейшего развития предприятия, является норма чистой

прибыли. Она рассчитывается как отношение чистой прибыли к выручке.

Авторы выделяют несколько основных функций прибыли, которые реализуются в процессе финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Рассмотрим их.

1. Стимулирующая. Любая коммерческая организация, занимаясь хозяйственной деятельностью, преследует основную цель - получение прибыли. Стимулирующая функция связана с тем, что прибыль является одновременно не только финансовым результатом, но и основным элементом финансовых ресурсов предприятия.

2. Распределительная. Она связана с формированием прибыли и ее последующим использованием, которая идёт не только на социальные нужды предприятия, но и формировать доходы государства, банковской системы, страховых компаний и т. д.

3. Учетная. Данная функция характеризуется тем, что при определении прибыли приходится соизмерять текущие расходы и доходы предприятия: составлять смету затрат, калькуляции себестоимости продукции, контролировать расчеты с покупателями и поставщиками [2].

«Экономический смысл прибыли заключается в том, что она отображает конечный финансовый результат, а на ее величину и динамику оказывают влияние факторы, изменить которые предприятие не всегда может» [3, С. 56]. Например, уровень цен на реализуемую продукцию, величина заработной платы, компетентность руководства, конкурентоспособность продукции, организация и производительность производства и труда, эффективность планирования - это факторы внутренней среды, повлиять на которые предприятие в силах. А на конъюнктуру рынка, уровень цен на материально-сырьевые и топливно-энергетические ресурсы, нормы амортизационных отчислений и прочее предприятие воздействовать не может. Это факторы косвенного воздействия на прибыль.

На величину прибыли оказывают влияние такие факторы, как:

- объём выпускаемой продукции;
- разнообразие видов, качество выпускаемой продукции;
- себестоимость продукции;

По мнению Ковалёва В.В., управление прибылью представляет собой ряд действий, осуществляемых предприятием, которые в результате должны приводить к следующим последствиям:

- увеличение дохода, получаемого от основной или второстепенных видов деятельности;
- снижение расходов, необходимых для получения определённого вида дохода [1].

Основными показателями прибыли организации являются:

- выручка;
- себестоимость продаж;
- валовая прибыль;

- налог на прибыль;
- доходы от участия в других организациях;
- прочие доходы и расходы.

Рассмотрим более подробно некоторые из них.

Валовая прибыль рассчитывается как разница между выручкой от продажи продукции и её себестоимостью. Разница между бухгалтерской прибылью (убытком) и налогооблагаемой прибылью (убытком) отчётного периода, образовавшаяся в результате применения различных правил признания доходов и расходов, которые установлены в нормативных документах по бухгалтерскому учёту и НК РФ, состоит из постоянных и временных разниц.

Постоянные разницы представляют доходы и расходы, формирующие бухгалтерскую прибыль (убыток) отчётного периода и исключаемые из расчёта налоговой базы по налогу на прибыль как отчётного, так и последующих отчётных периодов.

Временные разницы представляют доходы и расходы, формирующие бухгалтерскую прибыль (убыток) в одном отчётном периоде, а налоговую базу по налогу на прибыль – в другом или других отчётных периодах.

В свою очередь, временные разницы делятся на вычитаемые и налогооблагаемые. Вычитаемые временные разницы возникают, когда налогооблагаемая прибыль в отчетном периоде по определенной операции временно больше бухгалтерской. Такая ситуация может возникнуть, например, в случае применения разных способов расчета амортизационных отчислений для целей бухгалтерского учета и определения налога на прибыль.

Налогооблагаемые временные разницы, наоборот, возникают, когда налогооблагаемая прибыль в отчетном периоде по отдельным операциям меньше бухгалтерской прибыли. В такой ситуации меньшая сумма налога на прибыль в данном отчетном периоде будет компенсирована его увеличением в последующих отчетных периодах.

Прибыль, полученная организацией в результате хозяйственно-финансовой деятельности, распределяется между государством и организацией. В государственный бюджет она поступает в виде уплаты налогов. Доход от реализуемой продукции идёт на социальные нужды организации.

Важное значение приобретает грамотное распределение прибыли между тремя субъектами: государством, руководством предприятия и трудовым коллективом. Большую часть всегда хотят получить органы власти в государственный бюджет. Остальная часть распределяется между двумя оставшимися сторонами. Но и здесь она распределяется неравномерно. Преимущество получает руководство предприятия, которое стремится потратить свою часть на улучшение производства. Работники организации хотят увеличения заработной платы. Однако, из-за того, что нет определённого фиксированного принципа по уплате процента чистой прибыли и, следовательно, предприятие самостоятельно определяет положение экономической политики, начинающим организациям достаточно сложно планировать и дер-

жать «в тонусе» свой бюджет.

Таким образом, предприятию необходимо более тщательно продумать стратегию инвестирования какого-либо проекта, чтоб был сохранён баланс между другими целями организации. При возникновении ошибок есть риск ущерба альтернативного фонда, который используется для устойчивости на конкурентном рынке.

#### Библиографический список

1. Алексеев, В. М., Алексеева М. С. Управление прибылью предприятия: основные задачи // Молодой ученый. - 2019. - №23. - С. 198-200.
2. Ещенко Е. С. Показатели прибыли и рентабельности и их влияние на финансово-хозяйственную деятельность субъектов экономики // Молодой ученый. - 2019. - №9.2. - С. 21-23.
3. Касимова Д.М. Финансовый анализ в системе финансового менеджмента / Д.М. Касимова // Наука: общество, экономика, право. - 2020. - № 2. - С. 55-62.

УДК 336.6

## **ПРОБЛЕМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЛЕВЕРИДЖА В ФИНАНСОВОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ**

**Лемеш А.О., Сафонов Д.А.**

**Научный руководитель: Сабанова Л.Н.**

*Сибирский государственный индустриальный университет,  
г. Новокузнецк*

Расширение масштабов хозяйственной деятельности, ускорение реализации крупных проектов и в конечном итоге создание рыночной стоимости организаций невозможно без привлечения заемных ресурсов. В связи с этим управление привлечением и эффективным использованием заемных ресурсов выступает одной из важнейших функций финансового менеджмента.

Ключевые слова: финансовый менеджмент, леверидж, рентабельность, собственный и заемный капитал.

Эффект финансового левериджа может быть положительным и отрицательным. Положительный эффект достигается при условиях, если рентабельность совокупного капитала больше, чем средняя цена заемных ресурсов. При условиях, если после уплаты налогов рентабельность совокупного капитала будет на уровне 15 %, то цена заемных ресурсов 10%. Положительная разница между доходом и стоимостью заемных средств позволяет увеличить рентабельность собственного капитала [1].

Если цена заемных ресурсов будет выше чем рентабельность совокуп-

ного капитала, то возникает отрицательный эффект левириджа, приводящего к упадку доходности предприятия. Можно сказать, что заемные средства могут как помочь росту капитала предприятия, так и разорить его.

В методике расчета эффекта финансового левириджа имеется множество спорных моментов – какой капитал предприятия можно использовать в исчислениях? Совокупный, собственный или операционный основной деятельности фирмы?

Во-первых, кредит используется операционном процессе для финансирования текущих расходов и капитальных вложений. Большая часть основных средств, нематериальных активов и прочих активов создаются благодаря заемным средствам.

Во-вторых, весь доход полученный при использовании всех активов соотносить только с оборотными активами, которые занимают в общей сложности 25-30 % от общей суммы активов, неправильно. Рентабельность оборотных средств будет всегда выше рентабельности совокупных активов в несколько раз [2].

Исходя из этого, при расчете эффекта левириджа, лучше всего сравнивать цену заемных средств с экономической рентабельностью общего инвестиционного капитала.

Другая немаловажная проблема связана с расчетом показателя рентабельности совокупного капитала. Этот показатель иногда рассчитывают, опираясь на чистую прибыль, либо на прибыль до налогообложения после вычета, что приводит к неправильным итогам.

Показатель чистой прибыли к активам не является экономически весомым и не способен являться базой для сравнения эффективности деятельности по отраслям и отдельным субъектам хозяйствования ввиду разной структуры капитала – соотношения между собственным и заемным. Если основная часть активов была создана при использовании заемных ресурсов, то чистая прибыль, получаемая собственником после уплаты налогов может составить очень малую часть в общей сумме, заработанной прибыли для себя и кредиторов. Если разложить такую прибыль на сумму всех активов, то доходность совокупных активов окажется низкой [3].

Лучше всего вычислять данный показатель отношением общей суммы прибыли до выплаты процентов, доходами собственников к сумме их инвестиций с учетом налогов:

$$ROTA = \frac{ЧПс + \text{Процк}(1 - Кн)}{СК + ЗК} \quad (1)$$

где ЧПс – чистая прибыль собственника;

Процк - проценты, выплаченные кредиторам;

СК – собственный капитал;

ЗК – заемный капитал.

Без учета процентного налогового счета, рентабельность капитала бу-

дет составлять:

$$ROTA = \frac{ЧП+Проц}{СК+ЗК} \cdot 100 = \frac{17220+25200}{80000+70000} \cdot 100 = 28,28\%.$$

С учетом налоговой экономии:

$$ROTA = \frac{ЧП+Проц(1-Кн)}{СК+ЗК} \cdot 100 = \frac{17220+25200(1-0,18)}{80000+70000} \cdot 100 = 25,256\%.$$

При этом, если не исчислять из полученной суммы начисляемых процентов, то рентабельность капитала окажется завышенной, пропорционально цене заемных средств.

В выбранном варианте средняя номинальная цена составит:

$$Цзк = \frac{Проц}{ЗК} = \frac{25200}{70000} = 36\%.$$

С учетом налоговой экономии, его цена будет равна:

$$Цзк = \frac{Проц(1-Кн)}{ЗК} = \frac{25200(1-0,18)}{70000} = 29,52\%.$$

В итоге, эффект левириджа составит:

$$ЭФР = (ROTA - Цзк) \frac{ЗК}{СК} = (25,256 - 29,52) \frac{70000}{80000} = -3,73\%$$

Эффект получится отрицательным, так как начальная цена заемного капитала будет выше рентабельности совокупного капитала.

Так же необходимо знать, что следует относить к заемным средствам – вся их сумма, либо только задолженность по кредитам и займам. Другая проблема опирается на предыдущую и связана с поиском цены на заемные ресурсы.

Расчет средневзвешенной цены заемных средств будет вычисляться при помощи следующих способов:

- Деление финансовых издержек по обслуживанию всех заемных средств на общую среднегодовую сумму;
- Опираясь на стоимость разнообразных источников заемных средств и их удельный вес в итоговой сумме капитала.

Последний способ более точен, так как он позволяет определить значение показателя [4].

Необходимо добавить, что измерение цены заемных ресурсов – это достаточно сложная проблема для внутреннего и внешнего финансового анализа. Зачастую она связана с нахождением средней величины заемных ресурсов.

В рассматриваемом примере среднегодовая сумма кредита составит:

$$\frac{300 \cdot 355 \text{ дней} + 900 \cdot 10 \text{ дней}}{365 \text{ дней}} = 316,4 \text{ т.р.}$$

Средневзвешенная составит 10,26% (32,46 / 316,4).

Другая проблема опирается на оценку эффективности использования заемных средств при инфляции. По сути, заемщик остается в плюсе, а кредитор несет финансовые потери, так как его доходы становятся ниже ожидаемого.

Поскольку долг не переоценивается на индекс инфляции и за счет этого заемщик увеличивает собственный капитал, то эффект финансового рычага повышается и за счет инфляционной премии:

$$\text{ЭФР} = \left( \text{ROTA} - \frac{\text{Цзк}(1-\text{Кн})}{1+i} \right) \cdot \frac{3\text{К}}{\text{СК}} + \frac{3\text{К} \cdot i}{(1+i)\text{СК}} \cdot 100 \quad (2)$$

где  $i$  – темп инфляции за отчетный период.

При инфляции, эффект левириджа будет:

$$\text{ЭФР} = \left( 25,256 - \frac{36(1-0,18)}{1+0,25} \right) \cdot \frac{70000}{80000} + \frac{70000 \cdot 0,25}{(1+0,25) \cdot 80000} \cdot 100 = 18,94 \%$$

Сравнив полученные результаты, можно сделать вывод, что инфляция оказывает эффект на финансовый рычаг за счет обесценивания процентов и долга. Из-за инфляции, рентабельность капитала будет повышена на 22 % в том числе за счет отсутствия индексации процентов по займам:

$$\Delta \text{ЭФР} = \frac{\text{Цзк} \cdot i(1-\text{Кн})}{1+i} \cdot \frac{3\text{К}}{\text{СК}} = \frac{36 \cdot 0,25(1-0,18)}{1+0,25} \cdot \frac{70000}{80000} = 5,17 \%$$

И при отсутствии индексации заемных средств:

$$\Delta \text{ЭФР} = \frac{3\text{К} \cdot i}{(1+i) \cdot \text{СК}} \cdot 100 = \frac{70000 \cdot 0,25}{(1+0,25) \cdot 80000} \cdot 100 = 17,5 \%$$

Реальная процентная ставка с учетом инфляции при этом будет:

$$\text{Црзк} = \frac{\text{Цнзк}(1-\text{Кн})-i}{1+i} = \frac{\text{Цузк}-i}{1+i} \quad (3)$$

где  $\text{Цнзк}$  - номинальная цена заемных ресурсов, %;

$\text{Цузк}$  - уточненная средневзвешенная цена заемных средств с учетом налоговой экономии, %.

$$\text{Црзк} = \frac{36(1-0,18)-25}{1+0,25} = \frac{29,52-25}{1,25} = 3,616 \%$$

Формула для нахождения эффекта финансового левириджа в условиях инфляции будет иметь следующий вид:

$$\text{ЭФР} = \left( \text{ROTA} - \frac{\text{Цузк}-i}{1+i} \right) \cdot \frac{3\text{К}}{\text{СК}} \quad (4)$$

В итоге, результат будет точно такой же, как в формуле 1. Найти эффект величины левириджа можно при помощи формулы 4, с помощью цепной подстановки. Лучше всего эффект следует рассчитывать по каждому его источнику [5].

Используя данные, можно рассчитать эффект левириджа по долгосрочным кредитам банка (ДКБ):

$$\text{ЭФР} = (\text{ROTA} - \text{Цдкб}) \cdot \frac{\text{ДКБ}}{\text{СК}} = (25,256 - 5,19) \cdot \frac{35000}{80000} = 8,78\%$$

По краткосрочным кредитам банка (ККБ):

$$\text{ЭФР} = (\text{РОТА} - \text{Цккб}) \cdot \frac{\text{ККБ}}{\text{СК}} = (25,256 - 7,55) \cdot \frac{28000}{80000} = 6,2\%$$

Следует выделить и беспроцентные ресурсы (БПР), используя формулу 2:

$$\text{ЭФР} = (\text{РОТА} - 0) \cdot \frac{\text{БПР}}{\text{СК}} + \frac{\text{БПР} \cdot i / (1+i)}{\text{СК}} = (25,256 - 0) \cdot \frac{7000}{80000} + \frac{7000 \cdot 25\% / 1,25}{80000} = 2,21 + 1,75 = 3,96\%$$

В результате проведенного исследования, наблюдается следующая тенденция:

- леверидж – основной индикатор финансовой эффективности использования заемного капитала;

- основной базой для его расчета принято считать рентабельность совокупного капитала как отношение общей суммы прибыли к его средней величине;

- определяя налоговую корректировку, следует находить ее расчетным путем, разделив фактическую сумму налога из прибыли на доход до налогообложения;

- для более точной оценки эффективности эксплуатации заемных ресурсов, эффект финансового левериджа следует вычислять как по отдельным заемным средствам, так и по заемному капиталу в общем, добавляя бесплатные привлеченные ресурсы;

- при инфляционной экономике для определения коэффициента финансового рычага, следует учесть его прирост в результате обесценивания не только долга, но и начисленных процентов за эксплуатацию заемных средств.

Таблица 1 – Исходные данные для расчета эффекта финансового левериджа

Показатель	Значение
Общая сумма брутто-прибыли до выплаты процентов и налогов, тыс. руб.	46 200
Проценты к уплате, тыс. руб.	25 200
Прибыль после уплаты процентов до выплаты налогов, тыс. руб.	21 000
Налоги из прибыли, тыс. руб.	3 780
Уровень налогообложения, коэффициент	0,18
Чистая прибыль, тыс. руб.	17 220
Средняя сумма совокупного капитала,	150 000
Собственный капитал, тыс. руб.	80 000
Заемный капитал, тыс. руб.	70 000
Плечо финансового рычага	0,875
Рентабельность совокупного капитала после уплаты налогов РОТА,	25,256
Номинальная цена заемных ресурсов, %	36
Уточненная цена заемных средств с учетом процентного налогового счета, %	29,52
Темп инфляции за отчетный период, %	25

## Библиографический список

1. Проблемные аспекты определения эффекта финансового рычага // cyberleninka.ru URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemnye-aspekty-opredeleniya-effekta-finansovogo-rychaga/viewer> (дата обращения: 01.04.2021).
2. Операционный, финансовый и налоговый левиридж: трактовка и соотношение // cyberleninka.ru URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/operatsionnyu-finansovuyu-i-nalogovuyu-leveridzh-traktovka-i-sootnoshenie> (дата обращения: 01.04.2021).
3. Финансовый левиридж и его детерминанты // cyberleninka.ru URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/finansovuyu-leveridzh-i-ego-determinanty> (дата обращения: 01.04.2021).
4. Особенности определения и оценки финансового левириджа: отечественный и зарубежный опыт // cyberleninka.ru URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-opredeleniya-i-otsenki-finansovogo-leveridzha-otechestvennyu-i-zarubezhnyu-opyt> (дата обращения: 01.04.2021).
5. Эффект финансового рычага как способ определения финансового риска организации // cyberleninka.ru URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/effekt-finansovogo-rychaga-kak-sposob-opredeleniya-finansovogo-riska-organizatsii> (дата обращения: 01.04.2021).

УДК 336.717

## **ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ**

**Лобанов И.И.**

**Научный руководитель: Сабанова Л.Н.**

*Сибирский государственный индустриальный университет,  
г. Новокузнецк, e-mail: [sabanova1n80@mail.ru](mailto:sabanova1n80@mail.ru)*

Кредитование физических лиц является одной из самых важных операций коммерческих банков, одновременно с этим она и одна из самых рискованных. В статье рассмотрены основные проблемы развития данной услуги и возможные пути их разрешения.

Ключевые слова: банк, банковское дело, кредит, кредитование физических лиц.

Изменения в российской экономике вызвали рост активности банков с сфере кредитования физических лиц. Операции по кредитованию являются основной статьей доходов коммерческих банков. За счет них происходит формирование основной части чистой прибыли, которая распределяется в резервные фонды и на выплату дивидендов.

Однако, существует ряд факторов, сдерживающих развитие рынка по услугам кредитования физических лиц:

- преобладание краткосрочных структур банковского пассива, что негативно сказывается на способности развивать долгосрочное кредитование, а также не позволяет успокоить и обеспечить постоянство клиентов и самих банков в участии в подобного рода кредитных сделках;

- наличие такого фактора как «белая», «серая» или «черная» заработная плата граждан – потенциальных клиентов, что имеет отрицательно сказывается на возможности банка по реальной оценке фактического финансового состояния заемщика, что увеличивает риски банка. С другой стороны сам клиент не может полностью удовлетворить его текущие потребности;

- высокий уровень процентных ставок, существующий на данный момент, что для клиентов с невысоким достатком делает использование кредитов невыгодным мероприятием.

Для решения данных проблем и развития сферы кредитования физических лиц возможны следующие решения:

- индивидуальный подход к каждому конкретному клиенту и более серьезная оценка его платежеспособности;

- увеличение срока для рассмотрения заявки на кредит;

- ужесточение политики по выдаче кредитов физическим лицам с целью формирования более надежного кредитного портфеля [1].

Для оценки платежеспособности клиентов многие из банков на сегодняшний день используют в своей работе скоринговые системы.

Скоринговая система представляет собой совокупность группы факторов, которые позволяют достаточно точно определить степень кредитного риска, а также коэффициентов, отражающих платежеспособность потенциального клиента.

Таким образом, с применением подобной системы, клиент банка, который набрал количество баллов, достаточное для положительной оценки, может рассчитывать на одобрение поданной заявки на кредит.

В течении времени данная система развивалась и становилась все более надежной, добавляя в методику оценки все новые методы и алгоритмы оценки потенциальных клиентов [2].

Большинство банков применяет собственные системы скоринга, построенные на анализе собственного кредитного портфеля. Данная система обладает весьма неплохими результатами по оценке кредитоспособности клиентов, так как построена на базе имеющихся клиентов.

Однако, в настоящее время все чаще используются модели от Бюро кредитных историй (БКИ). Подобный вид оценки называется обобщенным скорингом, так как в его основе лежит некоторая совокупность данных о опыте различных банков [3].

Использование сторонних моделей позволяет банку увеличить базу

для оценки потенциальных клиентов. Если в собственной модели они ограничены своими клиентами, то обобщенная модель построена на гораздо большем числе заемщиков. Это подтверждается статистическими данными, которыми поделились крупные российские БКИ. Эти данные говорят о том, что в среднем база заемщиков каждой из них в несколько раз больше, если речь идет о крупных федеральных банках и в сотни раз, если о местных [4].

Таким образом для снижения кредитных рисков банкам стоит ужесточить политику выдачи кредитов физическим лицам. Ужесточение политики должно включать в себя более серьезную оценку кредитоспособности потенциальных клиентов, изменений требований для получения одобрения на кредит и усиление контроля за выполнением клиентом обязательств по заключенным договорам.

Также можно более серьезно подойти к вопросу о залоге или поручительстве. Использовать в качестве залога высоколиквидные ценности, либо подвергать поручителей проверке, с целью установления их платежеспособности.

Подобные меры, могут негативно сказаться в краткосрочной перспективе. Однако в долгосрочной перспективе это поможет развитию кредитования физических лиц. В первую очередь снизится риск, связанный с возможностью невозврата кредитных средств банку.

С течением времени, после ужесточения политики, банки разработают предложения для всех слоев населения, которые будут предлагать условия, соответствующие платежеспособности каждого потенциального заемщика.

Развитие процесса кредитования должно происходить за счет привлечения новых клиентов из самых развитых отраслей. Подобные клиенты менее подвержены рискам, сопутствующим кризисам и с большей вероятностью остаются платежеспособными.

Однако развитие предложений должно стимулироваться и конкуренцией среди банков. Качество предоставляемых услуг, работа с клиентом и удобство взаимоотношений «банк-клиент» выходят на первый план при выборе заемщиком банка для получения кредита. Улучшение всех этих условия играет на руку обеим сторонам кредитных отношений. Банки получают больше клиентов, в том числе тех, кто ранее не пользовался кредитными услугами, а клиенты получают широкий выбор как банков, так и предоставляемых ими услуг и удобств.

Однако, не стоит отменять тот факт, что проблемы с задолженностью продолжают возникать, поэтому стоит развивать и это направление. Например, более тесное сотрудничество с проблемным клиентом, ведь всегда лучше помочь заемщику и получить обратно хотя бы часть средств, либо даже вернуть их в полном объеме, чем усилить давление на него и в ходе затянувшегося конфликта потерять лояльность клиента и потенциальных заемщиков.

#### Библиографический список

1 Шакина М.Н., Макейкина С.М. Кредитование физических лиц: современные тенденции, проблемы и перспективы развития // Научный альма-

нах. 2017. №3-1. С. 278-281

2 Ишина И.В. Скоринг - модель оценки кредитного риска // Аудит и финансовый анализ. 2007. № 4.

3 Мэйз Э. Руководство по кредитному скорингу. - Минск. Издательство «Гревцов Паблшер», 2008. - 464 с.

4 Национальное бюро кредитных историй «НБКИ». [Электронный ресурс.] Режим доступа <http://www.nbki.ru/>

УДК 339.173:004.9

## **ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В СКЛАДСКОЙ ЛОГИСТИКЕ RFID-ТЕХНОЛОГИЙ**

**Кривель Н.В.**

**Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Климашина Ю.С.**

*Сибирский государственный индустриальный университет,  
г. Новокузнецк, e-mail: nadyakrivel@mail.ru*

В статье рассмотрены особенности использования в складской логистике RFID-технологий, дано понятие складской логистики и RFID-технологии, рассмотрены характерные черты применения RFID-технологий в складской логистике, а также перечислены основные перспективы использования RFID-технологий.

Ключевые слова: автоматизация, склад, логистика, RFID, продукция.

Одним из ключевых элементов, относящихся к управлению предприятием, выступает складская логистика. Это элемент полной системы логистики, которые отвечает за вопросы приемки товара, его дальнейшей сортировки, размещения, хранения, приготовления к отгрузке и отправлению. В настоящее время достаточно сложно представить себе работу любого складского помещения без таких данных [1].

Абсолютно все производители продукции в определенный момент времени сталкиваются с проблемой того, что объемы выпускаемого ими товара становится невозможно расположить внутри их помещения. Не исключением является и предприятия, которые занимаются вопросами сбыта достаточно большого ассортимента уже готовой продукции (к примеру, ООО «Леруа Мерлен»). Для решения данного вопроса им требуется найти ответы на определенный круг вопросов и выбрать наиболее эффективное решение. Одним из таких вопросов является контроль и учет передвижения готовой продукции.

Поскольку в современном мире наблюдается существенное развитие процессов и технологий автоматизации, применяемых повсеместно, то, конкретно для сферы логистики, достаточно большой интерес представляет создание автоматизированных систем, которые основываются на применении RFID-

технологий. Конечно, данные технологии, в своем начале, были достаточно дорогими, поэтому не каждая компания могла позволить себе их использование. Однако сейчас данные системы существенно подешевели, в связи с чем во всем мире наблюдается существенный скачок в их использовании [2].

В связи с вышесказанным можно с уверенностью сказать, что изучение вопросов, которые касаются автоматизации научных исследований, является весьма актуальным в настоящее время.

RFID-технологии (Radio Frequency Identification) - это один из методов осуществления автоматического определения предметов с использованием приемника радиочастотного сигнала и передатчика. По другому их принято называть считывателем и меткой. Информация, которая подлежит определению, находится во внутренней памяти метки и отправляется на считыватель. Практически все считыватели меток являются не автономными, поэтому они осуществляют передачу данных, полученных с метки, на электронно-вычислительную машину, где проводятся дальнейшие манипуляции.

Как уже отмечалось выше, для того, чтобы отслеживать текущие положение предмета, на нем должна быть установлена метка, которая обладает уникальными данными, с помощью которых данный предмет может быть безошибочно определен. Используя радиочастотные сигналы, метка осуществляет трансляцию информации о предмете на считыватель, который перенаправляет данные на ЭВМ, где в режиме текущего времени можно определить состояние предмета. Единственным ограничением для использования RFID-технологии выступают упаковки из металла или жидкие предметы, с которых не всегда можно считать необходимую информацию корректно.

Таким образом, можно с уверенностью сказать, что в состав RFID-системы включаются следующие основные элементы:

- метка;
- считыватель;
- сервисное и программное оборудование [3].

На рисунке 1 показан пример возможного процесса взаимодействия метки со считывателем и сервисным оборудованием на примере обеспечения контроля доступа внутри определенной фирмы.

К основным преимуществам использования RFID-технологии можно отнести:

- наличие уникального кода предмета;
- работа с достаточно большим количеством предметов;
- осуществления процесса считывания уникальной метки без прямой видимости;
- осуществление перезаписи данных внутри метки;
- применение беспроводных пользовательских интерфейсов;
- автоматизация процесса инвентаризации;
- определение текущего положения предмета в режиме реального времени;

- автоматизация контроля продукции в случае ее передвижения по конвейерной линии;
- повышение эффективности комплектации потребительских заказов [3, 4].



Рисунок 1 - Концепция взаимодействия метки с системой [3]

Однако, несмотря на достаточно большой круг преимуществ RFID-технологии, существует ряд ограничений, которые мешают ее широкому распространению. К их числу можно отнести:

- относительно высокая стоимость меток;
- наличие определенных внешних условий;
- слабая эффективность работы IT-сферы и, в частности, систем безопасности;
- недостаточно развитая система стандартизации.

С каждым годом данные недостатки постепенно устраняются, поэтому применение RFID-систем в складской логистике постепенно увеличивается.

Применение RFID-технологий в складской логистике может привести к повышению эффективности работы в трех основных направлениях:

- осуществление процесса маркировки продукции, находящейся на хранении;
- проведение маркировки оборотной тары, паллето-мест и ячеек, предназначенных для хранения;
- осуществление маркировки транспорта, работающего на складе [5].

В рамках первого из направлений стоит выделить использование достаточно дешевых меток на дорогостоящей продукции. Основным преимуществом является наличие возможности параллельного считывания достаточно большого числа меток в процессе осуществления технических или логистических действий. Данные действия можно проводить абсолютно на каждом промежуточном этапе в цепочке «разработка и создание продукта – продажа продукта». Если на каждом промежуточном звене данной цепочки будут применяться современные RFID-технологии, то тогда это приведет к существенному снижению общей цены каждой метки. В таком случае она становится намного эффективнее, чем обычный штрих-код. В таком случае, затраты на ручной труд, заключающийся в наклеивании штрих-кода на каждую продукцию, будут существенно выше. Данный положительный эффект

давно был замечен многими лидерами по производству и торговле различными аксессуарами, спортивными принадлежностями и одеждой (примером являются такие распространенные фирмы, как Adidas, Uniqlo, Zaza). Использование ими в процессе своей деятельности современной RFID-технологии показало свою высокую эффективность.

Второе направление использования RFID-технологий связано с применением корпусированных меток. К примеру, после того, как на тару была установлена метка, она может быть отслежена на каждой технической операции. Это позволяет выявить определенного рода застои в передвижении тары. Таким образом, использование RFID-технологий в данном направлении позволяет построить эффективный процесс управления тарой. Ни одна из существующих в настоящее время технологий не дает подобных возможностей и практически полное владение информацией о таре на любом технологическом этапе.

Аналогично, использование RFID-технологии позволяет достичь высокой эффективности в управлении транспортом, применяемым на складе. С помощью данных технологий можно с легкостью определять нахождение транспорта и те действия, которые он выполняет. Для процедуры мониторинга транспорта было создано определенное программное обеспечение, которое получило название «Система управления двором» (YMS), благодаря которому можно с легкостью определить у какой стойки находилась техника и сколько времени она там провела. Все это позволяет с легкостью определить степень загруженности транспорта, применяемого на складе, а также обслуживающего персонала, осуществить эффективный регулировочный процесс очереди у определенных пандусов и т.п.

Предприятия-лидеры рынка постепенно переходят на внедрение комплексных RFID решений для автоматизации и оптимизации основных производственных процессов. Технология радиочастотной идентификации позволяет сократить издержки на содержание и обслуживание морально-устаревшего оборудования и оптимизирует кадровый состав.

Также RFID-технология на складе сокращает длительность всех процессов, что позволяет увеличить производительность и тем самым увеличить чистую прибыль в логистике. На сегодняшний день не существует другой технологии, которая бы также эффективно оптимизировала складские процессы.

К сожалению наши отечественные предприятия достаточно слабо развиты в вопросах совместной логистики. Одни производят товар, вторые отвечают за дистрибьютерские услуги, последние занимаются его розничным сбытом. И никто не может договориться о том, кто будет отвечать за маркировку продукции. В настоящее время только достаточно крупные игроки на рынке могут устанавливать свои условия по маркировке. Однако прогресс не может быть не замечен и в ближайшее время все отечественные производители осуществят переход к современным RFID-технологиям.

Согласно мнению многих экспертов, в Российской Федерации в самое

ближайшее время будут расширять использование RFID-технологий такие сферы, как:

- почта России. Отечественное предприятие «РСТ-Инвент» вместе с ФГУП «Почта России» работают по вопросам внедрения и эффективного использования RFID-технологий во всех городах страны;

- легкая промышленность. Уже сейчас наблюдается постепенное внедрение RFID-технологий для продукции, поставляемой на территории Таможенного союза;

- военная промышленность [6].

Таким образом, в ходе выполнения данной работы были рассмотрены вопросы, которые касаются понятия и характерных черт RFID-технологии, а также особенностей ее применения в складской логистике и дальнейших перспектив. Применение RFID-технологий позволяет перейти к автоматизации складских процессов, что позволяет оптимизировать все складские операции и осуществлять более легкий контроль движения продукции на складе, что приведет к существенному снижению уровня издержек. В заключение работы хотелось бы отметить, что, несмотря на достаточно широкое распространение данной технологии в современном мире, она до сих пор находится в стадии модернизации и своего постепенного развития. Таким образом, RFID-технология отвечает за создание будущего высокоэффективного сектора современного рынка информационных систем.

#### Библиографический список

1 Русаков, Д.А. Анализ перспектив применения технологии RFID для задач управления поставками и складскими ресурсами [Текст] / Д.А. Русаков // Т-Сотт - Телекоммуникации и Транспорт. – 2009. - № 6. – С. 36-41.

2 Корчагина, Е.В., Вильчик, А.С., Иутинская, В.В. RFID-технологии в складской, транспортной и производственной логистике [Текст] / Е.В. Корчагина, А.С. Вильчик, В.В. Иутинская // Вестник образования и развития науки Российской академии естественных наук. – 2019. - № 4. – С. 5-7.

3 Григорьев, П.В. Особенности технологии RFID и ее применение [Текст] / П.В. Григорьев. // Молодой ученый. - 2016. - № 11 (115). - С. 317-322.

4 Беспалов, Р. Применение RFID в цепи поставок [Текст] / Р. Беспалов // Логистика и управление. - 2007. - № 2. - С. 15-19.

5 Использование в складской логистике RFID-технологий может дать большой эффект [Электронный ресурс]. Свободный доступ: <https://www.siltech.ru/articles/ispolzovanie-v-skladskoy-logistike-rfid-tekhnologiy-mozhet-dat-bolshoy-effekt.html> (дата обращения - 07.04.2021).

6 Григорьева, А. Перспективы развития RFID-технологии: возможности и угрозы [Текст] / А. Григорьева // Склад и техника. – 2015. - № 10. – С. 18-21.

**МЕРОПРИЯТИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ  
УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ  
(НА ПРИМЕРЕ АО «ЕВРАЗ МЕТАЛЛ ИНПРОМ»)**

**Петрова К.Г.**

**Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Климашина Ю.С.**

*Сибирский государственный индустриальный университет,  
г. Новокузнецк, e-mail: petrovakg97@yandex.ru*

В статье рассмотрены методы управления финансовыми результатами, предложены мероприятия по совершенствованию управления финансовыми результатами для АО «ЕВРАЗ Металл Инпром».

Ключевые слова: управление финансовыми результатами, себестоимость, коммерческие расходы, управленческие расходы, дебиторская задолженность.

В современном мире конкурентоспособность организации, удовлетворенность собственников и персонала зависит от того, насколько эффективно функционирует система управления финансовыми результатами. Управление финансовыми результатами включает в себя планирование, распределение, анализ, контроль финансовых результатов и совершение корректирующих действий.

В данной статье будут рассмотрены мероприятия, которые следует внедрить АО «ЕВРАЗ Металл Инпром» для повышения эффективности управления финансовыми результатами.

АО «ЕВРАЗ Металл Инпром» (АО «ЕМИ») входит в группу компаний «ЕВРАЗ Холдинг» и является одним из ведущих российских металлотрейдеров, осуществляет поставки арматурного, фасонного, листового, трубного и сортового металлопроката производства крупных комбинатов России и СНГ [1].

Анализ финансовой отчетности за 2017-2019 гг. показал, что деятельность АО «ЕВРАЗ Металл Инпром» ведется не эффективно, организация начала получать убытки, также были выявлены основные проблемы:

1. Темп роста себестоимости опережает темп роста выручки на 2,84 % в 2018 г. и на 0,31 % в 2019 г.

2. Рост коммерческих расходов за 2017-2019 гг. на 17 %, в частности увеличение железнодорожных тарифов, расходов на транспорт, материалы и прочих расходов.

3. Рост управленческих расходов за 2017-2019 гг. на 13 %, в том числе затрат на заработную плату управленческого персонала, налоги, амортизацию, услуг (налоговых, юридических, IT, консультационных, страхования, аудиторских, бух.учета и т. д.).

4. Увеличение дебиторской задолженности на 244 % является негатив-

ным изменением и может быть вызвано проблемами, связанными с оплатой продукции, т.е. отвлечением части текущих активов и иммобилизации части оборотных средств из основной деятельности.

5. Высокая доля заемных средств (82 %) свидетельствует о финансовой неустойчивости организации.

Для улучшения финансового результата следует либо повысить выручку, либо снизить расходы.

Увеличить выручку можно за счет повышения цены или объема продаж. Необоснованное повышение цены повлечет за собой падение спроса на продукцию, ухудшение деловой репутации организации. Увеличение цены за счет повышения качества товаров и услуг в данный момент не целесообразно, так как необходимы будут дополнительные инвестиции в качество. Чтобы увеличить объем продаж, необходимо усовершенствовать маркетинговую стратегию, но на данные мероприятия тоже потребуются дополнительные расходы, а положительный результат от внедрения стратегии организация получит через длительное время.

В данной ситуации оптимально будет уделить внимание дебиторской задолженности и расходам организации, их снижению, а именно себестоимости, коммерческим и управленческим расходами.

Управление дебиторской задолженностью (ДЗ) – это функция финансового менеджмента, основной целью которой является увеличение прибыли компании за счёт эффективного использования дебиторской задолженности, как экономического инструмента [2].

Методы управления дебиторской задолженностью: контроль ДЗ; совершенствование политики кредитования; анализ кредитной истории клиентов и их ранжирование; контроль просроченной ДЗ; прогнозирование поступления денежных средств от дебиторов; пересмотр договорных отношений с клиентами; факторинг; прямое воздействие на дебитора; использование дифференцированного подхода к клиентам и др. [3, С. 89].

Управление себестоимостью, коммерческими и управленческими расходами может включать в себя: аутсорсинг; анализ себестоимости и выявление проблем; сокращение расходов на связь и Интернет; снижение расходов на командировки; пересмотр условий договоров с поставщиками; внедрение экономичных технологий; мотивацию сотрудников на экономию расходов и др. [4, С. 55].

На основании анализа структуры себестоимости АО «ЕВРАЗ Металл Инпром» был сделан вывод, что основную долю (90 %) занимают товары для перепродажи, повлиять на это можно за счет сравнения цен и условий на металлопродукцию от различных поставщиков.

Конкурентная карта поставщиков товаров группы А АО «ЕВРАЗ Металл Инпром» представлена в таблице 1.

По данным таблицы 1, можно сделать вывод, что наиболее выгодно закупать товары группы А у ПАО «Магнитогорский металлургический комби-

нат», так как поставщик предлагает доставку продукции и упаковку товара по рекомендациям клиента, цена на листовую прокат, швеллер и двутавр ниже, чем у ПАО «Северсталь» со схожими условиями.

Таблица 1 - Конкурентная карта поставщиков товаров группы А АО «ЕВРАЗ Металл Инпром»

Поставщик	Вид продукции							
	Арматура, 8мм, ГОСТ 5781		Листовой прокат, 2x1250 мм		Двутавр, 12Б1, ГОСТ 26020		Швеллер, 8П	
	Цена, тыс. р./т	Условия	Цена, р./т	Условия	Цена, р./т	Условия	Цена, р./т	Условия
ПАО «Северсталь»	65000	Доставка продукции, 100% предоплата	67000	Доставка продукции, 100% предоплата	62000	Доставка продукции, 100% предоплата	65000	Доставка продукции, 100% предоплата
ПАО «Новолипецкий металлургический комбинат»	54000	Доставка оплачивается дополнительно, 100 % предоплата	62000	Доставка оплачивается дополнительно, 100 % предоплата	-	-	60500	Доставка оплачивается дополнительно, 100 % предоплата
ПАО «Магнитогорский металлургический комбинат»	67000	Упаковка товара по условиям клиента, доставка продукции, 100% предоплата	65400	Упаковка товара по условиям клиента, доставка продукции, 100% предоплата	60000	Упаковка товара по условиям клиента, доставка продукции, 100% предоплата	64950	Упаковка товара по условиям клиента, доставка продукции, 100% предоплата
ПАО «Ашинский металлургический завод»	-	-	58000	Доставка оплачивается дополнительно, 100 % предоплата	-	-	-	-

Внутренних поставщиков (АО «ЕВРАЗ НТМК» и АО «ЕВРАЗ ЗСМК») не учитываем и не сравниваем, так как отказаться от их услуг организация отказаться не сможет.

Если закупать товары у ПАО «Ашинский металлургический завод» или ПАО «Новолипецкий металлургический комбинат», то доставку необходимо оплачивать отдельно. По соотношению цены и условиям выгодно бу-

дет закупать арматуру у ПАО «Северсталь», так как доставка входит в стоимость, а цена ниже, чем у остальных поставщиков со схожими условиями. Листовой прокат, двутавр и швеллер целесообразнее закупать у ПАО «Магнитогорский металлургический комбинат» по тем же причинам. Таким образом, смена поставщиков позволит сократить расходы на статью себестоимости «товары для перепродажи».

Чтобы снизить коммерческие расходы, следует снизить транспортные расходы, затраты на материалы и прочие коммерческие расходы.

Для снижения транспортных расходов целесообразно усовершенствовать систему контроля за горюче-смазочными материалами (ГСМ), разработать и внедрить систему мотивации, поощряющую экономию ГСМ.

Большую долю расходов (87 %) в структуре коммерческих составляет упаковка, следует проанализировать эту часть расходов и снизить их, не снижая качество перевозки продукции. Для этого нужно собрать экспертов в этом вопросе и с помощью анализа и мозгового штурма определить наиболее выгодные варианты упаковки товара.

Структура прочих коммерческих расходов представлена на рисунке 1.

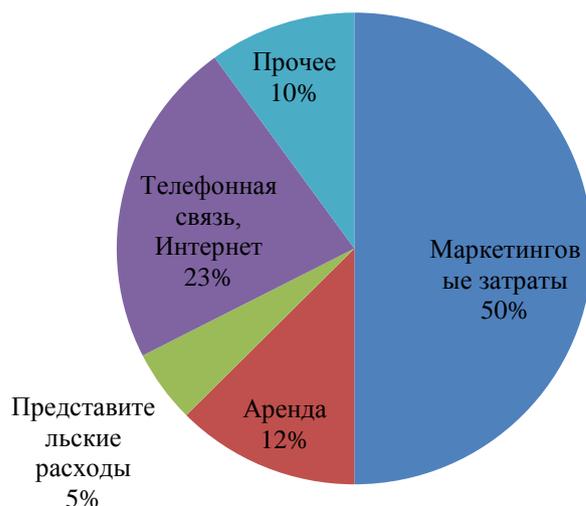


Рисунок 1- Структура прочих коммерческих расходов

Из данных рисунка 1 следует, что большую долю расходов составляют маркетинговые затраты, а также затраты за связь и Интернет. Необходимо пересмотреть маркетинговую стратегию, отказаться от дорогостоящих и неэффективных методов рекламы, например, перейти в Интернет-рекламу.

Для управления ДЗ целесообразно пересмотреть договорные отношения с покупателями, например, перейти на 100 % предоплату, чтобы снизить дебиторскую задолженность. Также важную роль в управлении ДЗ играет анализ кредитной истории клиентов и их ранжирование, контроль ДЗ.

Для снижения управленческих расходов можно оптимизировать расходы на материалы и прочие расходы.

Структура материалов управленческих расходов представлена на рисунке 2.

Из данных рисунка 2 следует, что большую долю расходов составляют ГСМ и материалы для АХО. Снижение расходов на материалы, а именно на ГСМ, возможно за счет усовершенствования системы мониторинга, обучения водителей экономичному вождению и стимулирования их к использованию полученных знаний, внедрив систему вознаграждений. Также следует пересмотреть хозяйственные расходы, от каких можно отказаться, проанализировать поставщиков этих материалов, стимулировать экономию среди сотрудников.



Рисунок 2 - Структура материалов управленческих расходов

Структура прочих управленческих расходов представлена на рисунке 3.



Рисунок 3 - Структура прочих управленческих расходов

Из данных рисунка 3 следует, что большую долю расходов составляют расходы на командировку, значит, эту статью расходов следует пересмотреть и снизить. Необходимо проанализировать расходы на жилье и авиаперелеты, выбирать авиабилеты и проживание в гостинице со скидками, ввести систему мотивации за экономию бюджета во время командировки. Также следует пересмотреть тарифы у поставщиков сотовой и Интернет связи.

Таким образом, предложенные мероприятия позволят снизить себестоимость продукции, коммерческие, управленческие расходы, дебиторскую и тем самым кредиторскую задолженности, что повлияет на улучшение финансового результата АО «ЕВРАЗ Металл Инпром». Своевременный анализ, выявление финансовых проблем и мероприятий по их устранению необходимы для обеспечения финансовой устойчивости организации, конкурентоспособности, успешности на рынке. Улучшение финансового результата, в частности получение прибыли, является главной целью деятельности, так как прибыль формирует собственные источники ресурсов и дает возможность для дальнейшего роста организации.

#### Библиографический список

1. АО «ЕВРАЗ Металл Инпром» [Электронный ресурс]: интернет-портал. – Электронные данные. – Москва, 2020. – Режим доступа: <https://www.emi.evraz.com>, свободный. – Загл. с экрана. – (Дата обращения: 12.04.21).

2. Денисова Н.В., Климашина Ю.С. создание эффективной системы управления дебиторской задолженностью на предприятии\\ Наука и молодежь: проблемы, поиски, решения. Труды Всероссийской научной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых. Под общей редакцией Л.П. Мышляева. 2012. С. 298-301.

3. Белоножкова, Е. Ю. Управление дебиторской задолженностью [Электронный ресурс] / Е. Ю. Белоножкова, А. А. Игнатенко // Проблемы современной экономики: материалы I Междунар. науч. конф. – Электронный журнал. – 2018. – С. 88-90. – Режим доступа: <https://moluch.ru/conf/econ/archive/12/1426/> – Загл. с экрана. – (Дата обращения: 13.04.2021).

4. Калюжный, Н. В. Методы оптимизации затрат на предприятии [Электронный ресурс] / Н. В. Калюжный // Вопросы науки и образования. – Электронный журнал. – 2018. – №10. – С.51-55. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/metody-optimizatsii-zatrat-na-predpriyatii> – Загл. с экрана. – (Дата обращения: 13.04.2021).

## **ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ (НА ПРИМЕРЕ АО «ЕВРАЗ МЕТАЛЛ ИНПРОМ»)**

**Петрова К.Г.**

**Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Климашина Ю.С.**

*Сибирский государственный индустриальный университет,  
г. Новокузнецк, e-mail: petrovakg97@yandex.ru*

В статье рассмотрены методы управления финансовыми результатами, проведен анализ финансового состояния организации, предложены мероприятия по совершенствованию управления финансовыми результатами.

Ключевые слова: управление финансовыми результатами, себестоимость, коммерческие расходы, управленческие расходы.

Цель любой коммерческой организации, вне зависимости от вида деятельности, организационно-правовой формы – это максимизация финансового результата, который может выражаться в виде прибыли или убытка. От анализа финансовой отчетности, своевременного выявления недостатков в управлении финансами, совершенствования управления финансовыми результатами напрямую зависит, прибыль или убыток получит организация и насколько эффективна будет ее деятельность [1, С. 21].

Управление финансовыми результатами включает в себя планирование, распределение, анализ, контроль финансовых результатов и совершение корректирующих действий.

Целями управления могут быть следующие: максимизация прибыли, снижение расходов, улучшение показателей эффективности, улучшение финансовой устойчивости, повышение эффективности участия персонала в формировании и распределении финансового результата [2, С. 14].

К основным методам управления финансовыми результатами деятельности организации относятся: планирование прибыли; управление дебиторской задолженностью; управление себестоимостью, коммерческими и управленческими расходами; управление объемом продаж; создание центров финансовой ответственности [4, С. 50].

Для эффективного управления финансовыми результатами необходимо использовать комплекс различных методов, оценивая, какие лучше подходят для конкретной организации, какие цели преследуются, какие существуют возможности [3].

Перейдем к тому, как вышеперечисленные методы могут быть применимы к АО «ЕВРАЗ Металл Инпром», организации, входящей в группу компаний «ЕВРАЗ Холдинг» и занимающейся продажей металлом и металлообработкой [5]. Во-первых, следует провести анализ текущего финансового со-

стояния организации, во-вторых, выявить проблемы, а затем выбрать подходящие методы совершенствования управления финансовыми результатами.

Динамика основных финансовых показателей по основным видам деятельности АО «ЕВРАЗ Металл Инпром» за 2017- 2019 гг. представлена на рисунке 1.

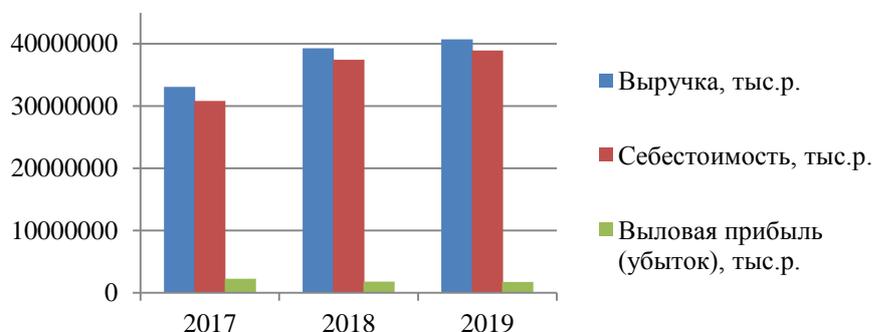


Рисунок 1 - Динамика основных финансовых показателей АО «ЕВРАЗ Металл Инпром» за 2017-2019 гг.

По данным рисунка 1, можно сделать вывод, что за 2017-2019 гг. выручка имеет тенденцию к росту. С 2017 г. по 2018 г. темп прироста выручки составил 18,74 %, что на 15,1 % больше темпа прироста за 2018-2019 гг. Себестоимость увеличилась больше выручки на 2,84 % в 2018 г. и на 0,31 % в 2019 г., поэтому валовая прибыль уменьшилась на 22,3 % за анализируемый период.

Анализ себестоимости в 2017-2019 гг. представлен в таблице 1.

Таблица 1 - Анализ себестоимости в 2017-2019 гг.

Себестоимость	2019, тыс.р.	2018, тыс.р.	2017, тыс.р.	Изменение 2019/2018, %	Изменение 2018/2017, %
Основные материалы	1 417 551	1 456 706	1 196 195	-3%	22%
Товары для перепродажи	39 993 192	34 916 021	30 190 266	15%	16%
З/п и прочие выплаты	102 735	112 023	49 572	-8%	126%
Амортизация в себестоимости	35 192	40 127	40 490	-12%	-1%
Электроэнергия, природный газ, теплоэнергия и др.	33 619	18 637	8 044	80%	132%
Услуги промышленного характера	11 636	4 469	11 710	160%	-62%
Изменение в НЗП/ГП	(8 806)	4 331	(31 988)	-303%	-114%
Изменение в стоимости товаров для перепродажи	(2 639 620)	914 656	(648 575)	-394%	-237%
Итого себестоимость	38 945 499	37 466 970	30 815 714	4%	22%

По данным таблицы 1, можно сделать вывод, что стоимость основных материалов увеличилась за период с 2017 по 2019 гг. на 19 %, это связано с ростом объема продаж от металлопроцессинга на 22 %. Увеличение затрат на товары для перепродажи в 2018 г. связано с увеличением себестоимости металла на 18 % в связи с ростом цены закупа, а в 2019 г. с ростом объема продаж на 4,2 %. Также за анализируемый период наблюдается рост заработной платы на 118 %, рост затрат на энергию на 212 %. Так как основную долю в себестоимости занимают товары для перепродажи, то повлиять на нее можно за счет сравнения цен и условий на металлопродукцию от различных поставщиков.

Динамика коммерческих и управленческих расходов, прибыли (убытка) от продаж АО «ЕВРАЗ Металл Инпром» за 2017- 2019 гг. представлена на рисунке 2.

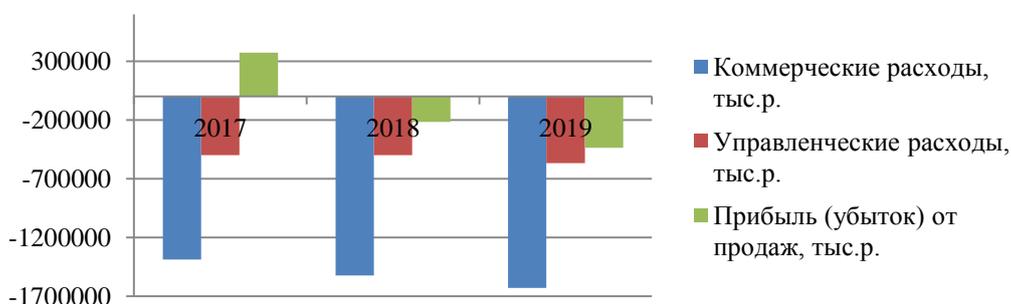


Рисунок 2 - Динамика коммерческих и управленческих расходов, прибыли (убытка) от продаж АО «ЕВРАЗ Металл Инпром» за 2017-2019 гг.

Из данных рисунка 2 видно, что прибыль (убыток) от продаж за 2017-2019 гг. имеет отрицательную тенденцию, в 2018-2019 гг. организация получает убытки. Это связано с ростом коммерческих расходов на 16,74 % за 2017-2019 гг. и с ростом управленческих расходов на 13,35 %. Для дальнейшего анализа следует рассмотреть структуру управленческих и коммерческих расходов.

Анализ коммерческих расходов в 2017-2019 гг. представлен в таблице 2.

Таблица 2 - Анализ коммерческих расходов в 2017-2019 гг.

Коммерческие расходы	2019, тыс.р.	2018, тыс.р.	2017, тыс.р.	Изменение 2019/2018, %	Изменение 2018/2017, %
З/п и прочие выплаты, начисления	640 040	601 083	622 896	6%	-4%
Амортизация	32 849	34 621	43 996	-5%	-21%
Ж/д тариф	181 916	209 648	127 128	-13%	65%
Прочие транспортные расходы	445 164	390 241	303 137	14%	29%
Материалы	52 225	47 933	44 731	9%	7%
Прочее	274 788	238 206	243 824	15%	-2%
Итого	1 626 982	1 521 732	1 385 712	7%	10%

По данным таблицы 2, можно сделать вывод, что рост коммерческих расходов за 2017-2019 гг. на 17 % связан с увеличением железнодорожных тарифов на 52 % и расходов на транспорт на 43 %.

Необходимо отметить, что дебиторская задолженность за анализируемый период выросла в 3,4 раза, а кредиторская задолженность – в 2,3 раза, это говорит о том, что организация доставляет продукцию до потребителя, но не получает взамен оплату, из-за чего становится не способна оплачивать счета поставщиков и подрядчиков.

Анализ управленческих расходов в 2017-2019 гг. представлен в таблице 3.

Таблица 3 - Анализ управленческих расходов в 2017-2019 гг.

Управленческие расходы	2019, тыс.р.	2018, тыс.р.	2017, тыс.р.	Изменение 2019/2018, %	Изменение 2018/2017, %
З/п и прочие выплаты, начисления	290 791	243 248	238 038	20%	2%
Налоги	6 244	5 996	5 316	4%	13%
Амортизация	22 617	21 640	21 468	5%	1%
Услуги	138 527	173 304	85 808	-20%	102%
Материалы	19 899	18 016	19 972	10%	-10%
Прочее	87 134	36 544	128 034	138%	-71%
Итого	565 212	498 748	498 636	13%	0%

По данным таблицы 3, можно сделать вывод, что рост управленческих расходов за 2017-2019 гг. на 13 % связан с увеличением затрат на заработную плату на 22 %, налогов – на 17 %, амортизации на 6 %, услуг – на 82 %. Для снижения управленческих расходов можно оптимизировать материалы и прочие расходы.

Таким образом, были выявлены следующие проблемы:

5. Темп роста себестоимости опережает темп роста выручки.
6. Рост коммерческих и управленческих расходов.
7. Рост дебиторской и кредиторской задолженностей.

Исходя из выявленных проблем, оптимально будет уделить внимание расходам организации, дебиторской и кредиторской задолженностям и их снижению. Другие методы управления финансовыми результатами, описанные выше, организация не может использовать, так как предполагают большие затраты.

Были предложены следующие мероприятия по совершенствованию управления финансовыми результатами:

8. Анализ условий поставщиков и выбор наиболее выгодного варианта, что позволит сократить расходы на статью себестоимости «товары для пере-

продажи».

9. Пересмотр договорных отношений с покупателями, например, перейти на 100 % предоплату, чтобы снизить дебиторскую задолженность и транспортные расходы.

10. Совершенствование системы контроля за горюче-смазочными материалами (ГСМ), разработка и внедрение системы мотивации, поощряющей экономию ГСМ.

11. Отказ от дорогостоящих и неэффективных методов рекламы, например, перейти в Интернет-рекламу.

12. Совершенствование системы мониторинга, обучение водителей экономичному вождению и стимулирование их к использованию полученных знаний, внедрив систему вознаграждений.

13. Анализ хозяйственных расходов, поставщиков этих материалов, стимулирование экономии среди сотрудников.

14. Анализ расходов на жилье и авиаперелеты во время командировок. Выбор авиабилетов и проживание в гостинице со скидками, введение системы мотивации за экономию бюджета во время командировки.

Таким образом, предложенные мероприятия по снижению себестоимости, коммерческих и управленческих расходов позволят улучшить финансовые результаты организации.

#### Библиографический список

1. Борушевская, О. О. Эффективность предприятия: взгляд сквозь поколения [Электронный ресурс] / О. О. Борушевская. // Молодой ученый. – Электронный журнал. – 2018. – №30. – С. 21-23. – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/216/52218/> – Загл. с экрана. – (Дата обращения: 05.02.2021).

2. Новиков Е. С. Управление финансовыми результатами коммерческой организации [Электронный ресурс] / Е. С. Новиков // Волжский университет имени В.Н. Татищева. – Электронный журнал. – 2016. – №41. – С. 6-30. – Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=28887959> – Загл. с экрана. – (Дата обращения: 20.03.2021).

3. Климашина Ю.С., Муратов С.А. /финансовый результат: понятие и взаимосвязь с важнейшими экономическими категориями научные революции: сущность и роль в развитии науки и техники.- Сборник статей по итогам Международной научно-практической конференции. 2019. С. 119-122

4. Сальникова, К.В. Алгоритм планирования прибыли и поиск резервов ее роста [Электронный ресурс] / К. В. Сальникова // Справочник экономиста. – Электронный журнал. – 2016. – №8. – С. 48-55. – Режим доступа: <https://www.cfin.ru/management/finance/cost/reserve.shtml> – Загл. с экрана. – (Дата обращения: 20.03.2021).

5. АО «ЕВРАЗ Металл Инпром» [Электронный ресурс]: интернет-портал. – Электронные данные. – Москва, 2020. – Режим доступа: <https://www.emi.evraz.com>, свободный. – Загл. с экрана. – (Дата обращения: 12.02.21).

## АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ В БЮДЖЕТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Поспелова В.Е.

Научный руководитель : канд. экон. наук, доцент Шипунова В.В

*Сибирский государственный индустриальный университет,  
г. Новокузнецк, e-mail: vvoilenko@yandex*

В данной статье рассматривается классификация общественных благ, раскрывается понятие финансирование, рассматриваются основы организации финансов в бюджетных организациях.

Ключевые слова: бюджет, бюджетные организации, финансы, некоммерческие организации.

Основной задачей государства является обеспечение социального порядка в обществе, которое позволяет обеспечить достойное качество жизни населения в РФ. Обеспечение социального порядка связано с предоставлением общественных благ, которые реализуется через предоставление бюджетными организациями соответствующих услуг гражданам [1] страны на различных условиях: платности, бесплатности, возмездном и безвозмездном и т.п.

Классификация общественных благ представлена на рисунке 1.

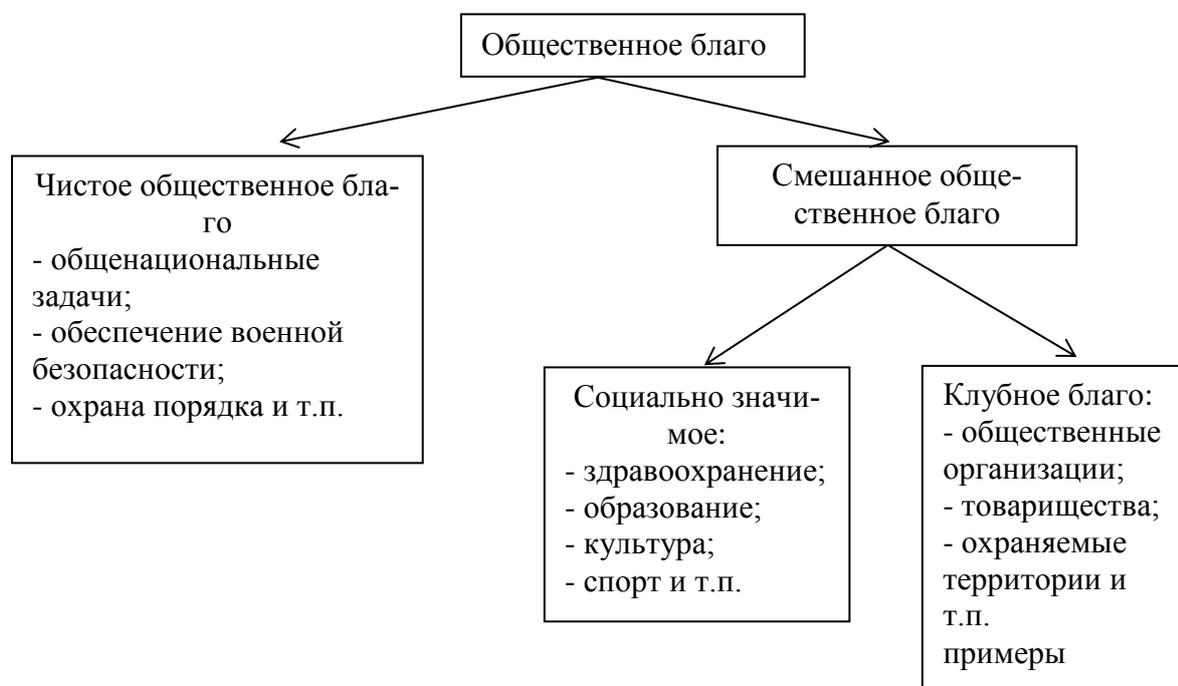


Рисунок 1 – Классификация общественных благ

Функционирование бюджетных организаций, как и любой другой, обеспечивается реализацией основного условия, наличия финансовых ресурсов. В связи с тем, что к целям бюджетных организаций (некоммерческие организации) не относятся получение прибыли и ее максимизация, то на первый план здесь выступает финансирование.

Финансирование это процесс выделения средств бюджетной организации в денежном выражении для достижения ее главной миссии. Выделяют следующие формы финансирования: учредителями (участниками, членами); спонсорами, меценатами, благотворителями, грантодателями; самофинансирование; кредитование [2].

Согласно Бюджетному кодексу Российской Федерации статья 69.2 пункт 4 финансовое обеспечение выполнения государственных (муниципальных) заданий реализуется за счет средств федерального бюджета и бюджетов государственных внебюджетных фондов Российской Федерации, бюджетов субъектов Российской Федерации и бюджетов территориальных государственных внебюджетных фондов, местных бюджетов в порядке, установленном соответственно Правительством Российской Федерации, высшим исполнительным органом государственной власти субъекта Российской Федерации, местной администрацией и осуществляется в виде субсидий из бюджетов бюджетной системы Российской Федерации [3].

Бюджетное финансирование носит целевой характер и в соответствии с налоговым законодательством бюджетные организации, получившие средства обязаны вести отдельный учет доходов (расходов), полученных (произведенных) по целевому финансированию (в данном случае средства целевого финансирования не включаются в доходы, подлежащие налогообложению, а при отсутствии отдельного учета средств целевого финансирования полученные средства приравниваются к внереализационным доходам и подлежат налогообложению в установленном порядке. К особенности целевого финансирования можно отнести контроль со стороны субъекта, выделившего средства [2].

Однако в бюджетных организациях не только финансирование носит целевой характер, но и расходование бюджетных средств [4, 5] строго регламентировано.

Согласно Бюджетному кодексу Российской Федерации статья 70 финансирование бюджетной организации используется для: оплаты труда работников; командировочные и иные компенсационные выплаты работникам; оплата товаров, работ и услуг; капитальный и текущий ремонт; приобретение оборудования и предметов длительного пользования [3].

Бюджетные организации являются особыми организационно-правовыми формами юридических лиц, деятельность которых связана с широким спектром предоставления различных услуг и финансирование из бюджетной системы Российской Федерации очень важно для таких организаций т.к. их деятельность не связана с извлечением прибыли, а наоборот несет общественное благо для всего человечества.

## Библиографический список

6. Шипунова В.В. Институциональные основы функционирования бюджетной системы (на примере Российской Федерации) / В.В. Шипунова // Современный мир и Россия: время перемен и новой модели развития, гл.4.: Москва: 2014. – С.49-77.

7. Финансы некоммерческих организаций: учебник и практикум для вузов/ И.В. Ишина [и др.]; под редакцией И. В. Ишиной. – 3-е изд.– Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 330 с. – (Бакалавр и магистр. Академический курс). – ISBN 978-5-534-13656-2. – Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. с. 45 – URL: <https://urait.ru/bcode/478019/p.45> (дата обращения: 19.04.2021).

8. Бюджетный кодекс Российской Федерации (с изменениями на 22 декабря 2020 года) (редакция, действующая с 1 января 2021 года) URL: <https://docs.cntd.ru/document/901714433> (дата обращения: 20.04.2021).

9. Шипунова В.В. Выявление неформальных правил бюджетной системы в муниципальных образованиях Кемеровской области / В.В. Шипунова // Экономические науки. 2008. № 49. С. 114-117.

10. Шипунова В.В. Классификация правил и норм институциональной среды бюджетной системы Российской Федерации / В.В. Шипунова // Экономические науки. 2008. № 38. С. 79-82.

УДК 336.663

## МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

**Свечихина К.В.**

**Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Гринкевич О.В.**

*Сибирский государственный индустриальный университет,  
г. Новокузнецк, e-mail: ksuskokova@gmail.com*

Рассмотрены основные подходы к анализу финансового состояния предприятия. Определены финансовые показатели. Проанализированы различные точки зрения к учету и анализу финансовых результатов.

Ключевые слова: доходность; субъект хозяйствования; финансовая состоятельность организации; финансовая устойчивость; финансовое состояние организации; финансово-хозяйственная деятельность; финансовые показатели.

Финансовое состояние организации - это реальная и потенциальная финансовая состоятельность организации которая призвана обеспечить определенный уровень финансирования текущей деятельности, саморазвития и погашения обязательств перед организациями и государством. Количественно оно измеряется системой показателей, на основании которых осу-

ществляется его оценка.

Показатели финансового состояния в финансовом состоянии являются дискуссионным вопросом. Разные авторы предлагают разные методики анализа финансовых показателей. Детализация процедурной стороны методики анализа финансовых показателей зависит от поставленных целей, а также различных факторов информационного, временного, методического и технического обеспечения.

Логика аналитической работы по определению финансового состояния, представленная В.В. Ковалевым, предполагает ее организацию в виде двухмодульной структуры:

- экспресс-анализ финансового состояния;
- детализированный анализ финансовых показателей [1].

Экспресс-анализ может завершаться выводом о целесообразности или необходимости более углубленного и детального анализа финансовых результатов и финансового положения.

Программа углубленного анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия представляет собой:

- предварительный обзор экономического и финансового положения субъекта хозяйствования;
- оценка и анализ экономического потенциала субъекта хозяйствования;
- оценка и анализ результативности финансово-хозяйственной деятельности субъекта хозяйствования.

Методика анализа финансового состояния, предлагаемая И.Т. Балабановым в его книге «Основы финансового менеджмента» проводится по следующей схеме:

- анализ доходности (рентабельности);
- анализ финансовой устойчивости;
- анализ кредитоспособности;
- анализ использования капитала;
- анализ уровня самофинансирования;
- анализ валютной самокупаемости [2].

По мнению Ефимовой О.В. характеристиками финансового положения предприятия являются:

- текущая платёжеспособность и ликвидность;
- деловая активность;
- долгосрочная платёжеспособность;
- финансовая структура;
- доходность [3].

Бухгалтерский баланс и приложения к нему, для оценки текущей платёжеспособности привлекается бухгалтерский баланс, а также информация о движении денежных средств. Для оценки деловой активности привлекаются данные как бухгалтерского баланса, так и отчёт о прибылях и убытках. Характеристика финансовой структуры предприятия производится с помощью

информации баланса и отчёта о движении капитала. Анализ доходности деятельности возможен на основе информации баланса, отчёта о прибылях и убытках и отчёта о движении капитала. Ефимова О.В. считает, что вне зависимости от того, какую сторону деятельности предприятия предполагается оценить, необходимым элементом информации для получения о финансовых результатах является отчёт о движении денежных средств.

По мнению Новиковой М.В., отчёт о движении денежных средств вместе с остальными формами отчётности обеспечивает представление информации, позволяющей оценить финансовые показатели, а также понять изменения в чистых активах компании, её финансовую структуру (в том числе её ликвидность и платёжеспособность). Способность регулировать время и плотность денежных потоков в условиях постоянно меняющихся внешних и внутренних факторов. Включение отчёта о движении денежных средств в финансовую отчётность, по мнению Новиковой М.В., позволяет осуществить моделирование текущей стоимости будущих денежных потоков для сравнительной оценки предприятия [4].

Луговой А.В. классифицирует денежные потоки по трём группам, соответствующим разным видам деятельности – операционной, инвестиционной и финансовой.

Новодворский В.Д. считает, что финансовое положение предприятия находится в непосредственной зависимости от того, насколько быстро денежные средства предприятия, вложенные в активы, превращаются в реальные деньги. Отдельные виды активов предприятия имеют разную скорость оборота. Так, наибольший период оборота имеют недвижимое имущество и прочие внеоборотные активы (основные средства, нематериальные активы и т.д.), представляющие собой средства, предназначенные для долгового пользования. Все остальные активы, называемые текущими, будучи предназначенными для реализации или потребления, могут неоднократно менять свою форму (материально-вещественную на денежную и наоборот) в течение одного операционного цикла предприятия. Новодворский В.Д. считает, что в составе текущих активов в настоящее время значительный удельный вес занимает дебиторская задолженность (более 30 %), что создаёт угрозу финансовой стабильности предприятия, лишает его денежных средств, замедляет оборачиваемость текущих активов [5].

В этом случае, по мнению Видовицкого Д.А. предприятие становится неперспективным с точки зрения акционеров, банков, партнёров. Но поступления от дебиторов являются основной статьёй притока денежных средств. В целом между поступлением денежных средств, объёмом реализации и изменением в остатках дебиторской задолженности существует зависимость: сумма поступления есть сумма реализации и дебиторской задолженности на начало периода, уменьшенная на сумму задолженности на конец периода [6].

Учитывая множество показателей для оценки финансового состояния и возникающие в связи с этим сложности в общей оценке состоятельности

предприятия, многие зарубежные и отечественные аналитики рекомендуют производить интегральную или комплексную оценку финансового состояния предприятия на основе одного критерия – вероятности банкротства предприятия. По мнению ряда авторов (Абрютина М.С., Грачев А.В., Савицкая Г.В.), данная система критериев диагностики банкротства субъектов хозяйствования является несовершенной. По этой методике можно объявить банкротом даже высокорентабельное предприятие, если оно использует в обороте много заемных средств. Кроме того, нормативное значение принятых критериев не может быть одинаковым для разных отраслей экономики в виду различной структуры капитала. Они должны быть разработаны для каждой отрасли и подотрасли. Поэтому, стремление финансистов оценивать финансовое состояние предприятия по широкому кругу показателей, а не ограничиваться тремя, названными выше коэффициентами, сфокусированными в одном и том же ракурсе, вполне оправдано.

В настоящее время в специальной литературе предлагаются различные варианты методик рейтинговой экспресс-диагностики, а также комплексные оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия, что представляет несомненный интерес для потенциальных инвесторов, для банков, предоставляющих кредит, для налоговой службы, для органов законодательной и исполнительной власти, для работников предприятий [7].

Поэтому более тщательный анализ финансовых результатов деятельности любого предприятия является эффективным инструментом по прогнозированию и планированию деятельности предприятия в будущем.

Можно отметить, что хотя подходы разных авторов к учету и анализу финансовых результатов имеют отличия, но в целом все это сводится к оценке прибыльности работы предприятия. Чем больше прибыль предприятия, тем лучше финансовые результаты деятельности.

#### Библиографический список

1. Агекян, Л. С. Содержание анализа финансового состояния организации и решения, принимаемые на его основе / Л. С. Агекян // Молодой ученый, 2018. – 329-331 с.
2. Кобозева, Н. В. Банкротство: учет, анализ, аудит : практическое пособие / Н. В. Кобозева. – Москва : Форум : НИЦ ИНФРА–М, 2016. – 208 с.
3. Быкова, Н. Н. Сущность понятия финансового состояния предприятия в трактовке разных авторов / Н. Н. Быкова // Молодой ученый, 2016. – №29. – 372 с.
4. Герасименко О.В., Петривская А.В. Практические аспекты стабилизации финансового состояния организации в условиях кризиса / О.В. Герасименко, А. В. Петривская // Инновационная наука, 2017. – № 1-1. – 28 с.
5. Ибашева, П. А. Диагностика финансовой устойчивости компании и профилактика кризисного состояния / П. А. Ибашева // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития, 2017. – 125-130 с.

6. Гусева, Е. А., Пильникова, И. Ф. Анализ финансового состояния организации/ Е. А. Гусева, И. Ф. Пильникова // Молодежь и наука, 2016. – 5 с.

7. Бердникова, Л. Ф., Портнова, Е. С. Финансовое состояние организации: понятие и факторы, на него влияющие / Л. Ф. Бердникова, Е. С. Портнова // Молодой ученый, 2016. – №17. – 374 с.

УДК 336.717.061

## **ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ РОССИИ**

**Ходырева Е.Н.**

**Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Климашина Ю.С.**

*Сибирский государственный индустриальный университет, г.Новокузнецк*

В условиях недавнего глобального финансового кризиса управление кредитным риском все еще находится в центре пристального внимания со стороны регулирующих органов. Несмотря на то, что более строгие требования к кредитам как подход «сверху вниз» помогли снизить экономический риск, многие компании столкнулись с трудностями при пересмотре своего подхода к оценке кредитного риска.

Ключевые слова: кредитный риск, неплатежеспособный банк, проблемы коммерческого банка, оценка риска, денежные потоки.

Несмотря на то, что кредитные учреждения сталкивались с проблемами в течении долгого периода по большому количеству причин, основная причина серьезных банковских трудностей по-прежнему напрямую связана с отсутствием кредитных стандартов для заемщиков и контрагентов. Кредиторы, инвесторы и другие контрагенты консультируются с рейтинговыми агентствами с целью оценки кредитного риска ведения бизнеса с компаниями.

Кредитный риск – это мера способности заемщика погасить кредит и проценты, начисленные на этот кредит. Заемщиком может быть человек или бизнес. Оценивая кредитный риск, банки могут максимизировать свою прибыль, предоставляя кредит только тем заемщикам, которые с наибольшей вероятностью вернут их, и уменьшать свои убытки, не предоставляя кредит тем, кто может дефолт по своим кредитам. Процесс контроля кредитного риска по кредитным операциям осуществляется как до, так и после подписания кредита. Его цель заключается в том, чтобы с самого начала избежать выдачи необоснованных кредитов и, после выплаты, обеспечить сохранение стоимости кредитов, что приведет к полному и своевременному взысканию всех непогашенных сумм [1].

*Избыточные денежные потоки* могут быть списаны для дополнительного покрытия кредитного риска. Процентные платежи заемщика или эми-

тента долгового обязательства являются вознаграждением кредитора или инвестора за принятие кредитного риска. При расчете кредитного риска кредиторы оценивают вероятность того, что они вернут все свои основные суммы и проценты при выдаче кредита.

Управление кредитным риском – это практика уменьшения потерь путем понимания достаточности резервов капитала и резервов на потери по кредитам в любой момент времени – процесс, который долгое время был проблемой для финансовых учреждений [2].

Потери могут возникать при ряде обстоятельств, например:

– потребитель может не произвести платеж по ипотечному кредиту, кредитной карте, кредитной линии или другому кредиту.

– компания не в состоянии погасить долговые обязательства с фиксированным или плавающим активом, обеспеченные активами.

– бизнес или потребитель не оплачивают торговый счет в установленный срок.

– бизнес не выплачивает заработную плату сотруднику в установленный срок.

– эмитент бизнеса или государственных облигаций не производит выплаты по купону или основной выплате в установленный срок.

– неплатежеспособная страховая компания не оплачивает обязательство по полису.

– неплатежеспособный банк не возвращает средства вкладчику.

– правительство предоставляет защиту от банкротства несостоятельному потребителю или бизнесу.

Глобальный финансовый кризис и последовавший за ним кредитный кризис поставили управление кредитным риском в центр внимания регулирующих органов. В результате, регуляторы стали требовать большей прозрачности. Они хотели знать, что банк хорошо знает клиентов и связанный с ними кредитный риск. А новые правила Базель III создадут еще большее обременение регулирования для банков [3].

Чтобы соответствовать более строгим нормативным требованиям и поглотить более высокие капитальные затраты для кредитного риска, многие банки пересматривают свои подходы к кредитному риску. Но банки, которые рассматривают это как строгое соблюдение, недальновидны. Лучшее управление кредитным риском также дает возможность значительно улучшить общую производительность и обеспечить конкурентное преимущество.

В борьбе за реализацию стратегий управления рисками для повышения общей эффективности и обеспечения конкурентного преимущества, организация должна преодолеть значительные проблемы управления кредитными рисками, такие как:

1. Неэффективное управление данными

Неспособность получить доступ к нужным данным, когда они необхо-

димы, вызывает проблемные задержки [2]. Решения по управлению кредитным риском требуют возможности безопасного хранения, категоризации и поиска данных на основе различных критериев. Любую базу данных необходимо обновлять в режиме реального времени, чтобы избежать потенциально устаревшей информации, а также оптимизировать ключевые слова для обеспечения удобного размещения информации.

#### 2. Ограниченная инфраструктура моделирования риска для всей группы

Без этого банки не смогут генерировать комплексные, значимые меры риска и получить общую картину риска для всей группы. Иногда недостаточно изучить качества риска, представленные одной организацией, – широкое, всестороннее представление обо всех показателях риска, как видно из вышеизложенного, является ключом к пониманию риска, который представляет новый заемщик для группы. Надежные возможности стресс-тестирования и управления моделями, охватывающие весь жизненный цикл моделирования, являются ключом к обеспечению точной оценки риска.

#### 3. Отсутствие инструментов риска

Без надежного решения по риску банки не могут достаточно часто определять концентрацию портфелей или репрофилировать портфели, чтобы эффективно управлять рисками. Определение концентрации портфеля или переоценки портфелей важно для того, чтобы вы могли видеть общую картину. Комплексная карта оценки риска должна быть в состоянии быстро и четко определить сильные и слабые стороны, связанные с кредитом.

#### 4. Менее интуитивно понятная отчетность и визуализация

Ручные, основанные на электронных таблицах процессы отчетности перегружают аналитиков и ИТ. Следует исключить обременительные процессы на основе электронных таблиц – чтобы собрать наиболее ценные сведения, данные и анализ должны быть представлены в интуитивно понятном, четком и наглядном виде. Удаление ненужных данных, которые перегружают аналитиков и ИТ, могут помочь сосредоточиться на наиболее важной информации [4].

Первый шаг в эффективном управлении кредитным риском состоит в том, чтобы получить полное понимание общего кредитного риска банка, рассматривая риск на уровне отдельных лиц, клиентов и портфеля.

Анализ кредитного риска – это процедуры, с помощью которых кредитная организация определяет кредитный риск потенциального заемщика. Это многошаговый процесс. Банки должны управлять кредитным риском, присущим всему портфелю, а также риском по отдельным кредитам или операциям. Банки также должны учитывать взаимосвязь между кредитным риском и другими рисками. Эффективное управление кредитным риском является критически важным компонентом комплексного подхода к управлению рисками и имеет важное значение для долгосрочного успеха любой банковской организации. Плохая практика кредитования ведет к увеличению кредитного риска и связанных с этим убытков.

Безусловно, кредитный риск присущ кредитованию, но могут быть приняты различные меры для обеспечения минимизации риска. Ключом к сокращению потерь по ссудам и обеспечению надлежащего отражения резервов капитала в профиле риска является внедрение комплексного количественного решения по кредитному риску [5].

Банки должны иметь четкое представление о необходимости выявления, измерения, мониторинга и контроля кредитного риска, а также определения того, обладают ли они достаточным капиталом для предотвращения этих рисков и получают ли они адекватную компенсацию за возникшие риски. Базельский комитет издает этот документ, чтобы побудить банковских надзорных органов во всем мире продвигать эффективные методы управления кредитным риском. Хотя принципы, содержащиеся в этом документе, наиболее четко применимы к бизнесу кредитования, они должны применяться ко всем видам деятельности, где присутствует кредитный риск.

Банки и их надзорные органы должны быть в состоянии извлечь полезные уроки из прошлого опыта. Игнорирование кредитных рисков стало основным фактором, стимулирующим финансовый кризис 2007–2008 годов. В годы, предшествовавшие кризису, банки и другие кредиторы предоставляли заемщикам с высоким риском заемные средства в виде субстандартных ипотечных кредитов. Поскольку в 2006–2007 годах экономика замедлилась, многие из этих рискованных заемщиков не смогли погасить свои кредиты, а турбулентность из-за этой системной неспособности должным образом учитывать кредитный риск почти разрушила мировую финансовую систему в конце 2008 года. Крупные банки понесли убытки, потому что модели, которые они использовали, неправильно оценивали вероятность дефолта по ипотечным платежам.

Анализ отклонений фактических показателей от плановых значений позволит заблаговременно принимать необходимые меры для исправления ситуации.

#### Библиографический список

1. Ковалев П. П. Некоторые аспекты управления рисками // Деньги и кредит. 2008. № 1. С. 29. (дата обращения: 13.03.2020).
2. Корнилов Ю. А. Некоторые вопросы управления кредитным риском // Деньги и кредит. 2008. № 5. С. 22. (дата обращения: 13.03.2020).
3. Финогенова, Ю. Современные подходы к корпоративному риск-менеджменту: методы и инструменты / Д.В. Домашенко, Ю.Ю. Финогенова. - М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 304 с. (дата обращения: 13.03.2020).
4. Лаврушин, О. Роль кредита и модернизация деятельности банков в сфере кредитования. Учебное пособие / О.И. Лаврушин, Н.И. Валенцева, И.В. Ларионова и др.; под ред. О.И. Лаврушина. - М.: КНОРУС, 2013. - 272 с. (дата обращения: 13.03.2020).
5. Толмачева И. В. Современные проблемы управления кредитными рисками [Текст] // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы IV Между-

нар. науч. конф. (г. Москва, июнь 2016 г.). — М.: Буки-Веди, 2016. — С. 72-74. - URL <https://moluch.ru/conf/econ/archive/174/10648/> (дата обращения: 13.03.2020).

УДК: 336.7

## **АНАЛИЗ БАЛАНСА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА**

**Балонина К.А.**

**Научный руководитель канд. экон. наук, доцент Климашина Ю.С.**

*Сибирский государственный индустриальный университет,  
г. Новокузнецк Россия email: baloninaksenia@yandex.ru*

Кредитная организация обязана вести бухгалтерский учет, представлять в Банк России отчетную документацию о своей деятельности, включая финансовую и статистическую отчетность. Актуальность исследования темы настоящей работы обусловлена основными отличиями правил ведения бухгалтерского учета кредитными организациями от правил ведения бухгалтерского учета бюджетными и прочими организациями, а, следовательно, отличен и порядок отображения показателей в бухгалтерском балансе. В данной статье анализируется баланс коммерческого банка.

Ключевые слова: анализ, банк, баланс, актив, пассив, методы.

В целях обеспечения устойчивости кредитных организаций Банк России может устанавливать обязательные нормативы, для их расчета необходимо проанализировать финансовую отчетность организации.

Несмотря на то, что аналитическая конкретность работы в каждом при коммерческом банке строится по своему, её результативность обеспечивается при конкретности соблюдения требований организации. К ним относятся: оперативность, конкретность, систематичность, объективность.

Анализ баланса видам банка начинается с предварительного этапа. На этом этапе осуществляется чтение баланса и подготовка к аналитической работе. Производится структурирование отдельных статей баланса, критериями а именно группировка для статей актива и групп пассива в соответствии с заданными критериями, поэтому далее проверяется соответствие отдельных групп статей актива и пассива оценочных по срокам, видам которые затрат и их от источникам, категориям контрагентов, изображения а также соблюдение анализа требований банка России быть и внутренних правил различны банка. После этого необходимо производится расчет оценочных показателей и нормативных показателей, анализа необходимых для анализа, методов которые отражаются в и сводных таблицах. В зависимости от

целей и и выбранных методов наиболее анализа форма и данных состав таблиц могут эффективные быть различны, поэтому наглядного необходимо рассмотреть наиболее формы эффективные формы наглядного данных изображения полученных данных [1].

Второй этап называется самоанализом самоанализом. На этом основе этапе рассчитываются рассчитанные работы показатели объемов, структуры анализируемых и динамики, составляется динамики взаимосвязь анализируемых показателей работы и подготавливается заключение подготавливается на основе результатов аналитической аналитической работы.

Последний эксперты является заключительным этапом, рекомендаций когда различные эксперты привлекаются привлекаются для оценки по результатов анализа и улучшению выработки рекомендаций по рекомендаций улучшению и улучшению улучшению работы банка.

Рассмотренные этапы анализа баланса банка представлены в таблице 1.

Таблица 1- Этапы анализа банковского баланса

Вид операции	Содержание операции	Используемые методы анализа
Предварительный этап		
Структурирование	группировка статей актива и пассива баланса	Метод группировки
Контроль	проверка соответствия отдельных статей актива и пассива по различным направлениям	Метод сравнения
Калькуляция	расчет оценочных и нормативных показателей	Метод абсолютных и относительных величин, метод коэффициентов
Сравнение	сравнительная характеристика рассчитанных показателей	Метод сравнения, Метод анализа рядов динамики, метод элиминирования, индексный метод
Подготовка иллюстрационных материалов	выбор иллюстрируемых массивов динамики и структуры исследуемых показателей	Метод наглядного изображения полученных результатов
Аналитическая работа		
Анализ	описание полученных расчетных показателей	
Заключительный этап		
Экспертная оценка	изложение результатов анализа и составление выводов и рекомендаций	

Метод экономического анализа - это комплексное, органически взаимосвязанное исследование деятельности коммерческого банка с использованием математических, статистических, бухгалтерских и других методов обработки информации.

Характерными особенностями метода экономического анализа являются:

- использование системы показателей, всесторонне характеризующих деятельность банка;
- изучение факторов и причин изменения этих показателей;
- выявление и измерение взаимосвязи между ними [2].

Система экономического анализа информации о банковской деятельности включает в себя статистический банк и банк математических моделей.

Статистический банк состоит из ряда традиционных и современных статистических методов обработки информации. Существует много методов, но наиболее часто используются следующие: метод сравнения, метод группировки, методы визуализации результатов анализа, метод коэффициентов, метод индекса, метод системного анализа и метод исключения.

Математическая модель банка - это набор и моделей, предназначенных для решения задач оптимизации. Эти модели относятся к различным аспектам возможного поведения банков. Основными из них являются: модель оптимизации поведения потребителей, модель оптимизации поведения конкурентов, и модель ценообразования, модель оптимизации организационной структуры и т. д. [3].

Остановимся более подробно на применении традиционных методов анализа.

Метод группирования позволяет изучить экономические явления в их связи и взаимозависимости, выявить влияние отдельных факторов на исследуемый показатель и выявить проявления определенных закономерностей, присущих деятельности банков. С помощью метода группировки вы можете систематизировать данные об остатках на счетах, чтобы понять суть анализируемых явлений и процессов.

При анализе сальдо банков в первую очередь используется группировка счетов по активам и пассивам.

Значение метода использования группировок в экономическом анализе трудно переоценить. С его помощью решаются довольно сложные исследовательские задачи. Например, использование функциональной группировки статей баланса банка по типу источника и форме вложения средств банка позволяет решить проблему «очистки» статей баланса от «грязных» показателей брутто. Эта группировка выглядит следующим образом:

Пассивы всего:

1. Привлеченные средства брутто
2. Собственные средства брутто.
3. Заемные средства брутто.
4. Квазипассивы - инкассированная денежная выручка), амортизация основных средств.

Активы всего:

1. Денежные и приравненные к ним средства.
2. Ссудные и приравненные к ним активы
3. Отвлеченные активы
4. Квазиактивы - операционные и разные расходы; отвлеченные средства за счет прибыли, убытки и т.д.

В зависимости от специфики проекта и инструментов проведения банковских операций, статьи баланса могут быть сгруппированы следующим образом: депозит, кредит, расчет, инвестиция, агентство.

Важно помнить, что критерии, уровень детализации, а также другие особенности группировки активов и пассивов определяются конкретными целями аналитической работы банка.

Сравнительный метод необходим для полного понимания операций банка. Важно постоянно отслеживать изменения отдельных статей баланса и рассчитанных коэффициентов при сравнении их значений. Сравнительный метод позволяет определить причины и степень влияния динамических изменений и отклонений, например, фактической ликвидности от нормативной, выявить резервы для повышения доходности банковских операций и снижения операционных затрат.

Коэффициентный метод используется для определения количественной взаимосвязи между различными статьями, разделами или группами статей баланса. В то же время можно использовать методы группировки и сравнения. Используя метод коэффициентов, вы можете рассчитать удельный вес определенной статьи в общем объеме пассивов (активов) или в соответствующем разделе баланса.

Методы отображения результатов анализа, одним из которых является метод табулирования. При использовании этого метода очень важно определить типы и количество таблиц, которые будут обрабатываться на основе результатов исследования. В этом случае процедура оформления этих таблиц имеет большое значение.

Индексный метод является довольно распространенным методом в статистике. В экономическом анализе банковской деятельности он в основном используется для изучения деловой активности коммерческого банка.

Метод системного анализа является наиболее эффективным методом анализа информации на современном этапе. Это позволяет решать проблемы управления на основе обработки целых массивов данных, а не отдельных фрагментов информации. Использование этого метода возможно только с использованием компьютеров.

С помощью метода исключения вы можете определить влияние отдельных факторов на общий показатель на основе влияния факторов. Одним из методов исключения является метод замещения цепи. Обязательным условием его использования является наличие мультипликативной формы общения, в которой факторы выступают в качестве факторов.

Рассмотренные методы позволяют выделить наиболее существенно влияющие на результат факторы [4].

#### Библиографический список

1. Зонова, А.В. Бухгалтерский учет и анализ: Учебное пособие / А.В. Зонова, Л.А. Адамайтис. - М.: Магистр, 2018. - 416 с.
2. Елицур, М.Ю. Экономика и бухгалтерский учет. Профессиональные модули: Учебник / М.Ю. Елицур, О.М. Носова, М.В. Фролова. - М.: Форум, 2017. - 352 с.
3. Кузнецова В.В.: Банковское дело. Практикум. - М.: КНОРУС, 2016
4. Финансовая академия при Правительстве РФ; Под ред. О.И. Лаврушина; Рец.: В.Н. Сумароков и др.: Банковские операции. - М.: КНОРУС, 2019.

УДК: 336.7

## **АНАЛИЗ МЕЖБАНКОВСКОГО КРЕДИТНОГО РЫНКА РОССИИ**

**Лемко А.Н.**

**Научный руководитель : канд. экон. наук, доцент Климашина Ю.С.**

*Сибирский государственный индустриальный университет,  
г. Новокузнецк, email :lemko97@mail.ru*

В данной статье рассмотрены понятие и виды межбанковского кредита, а так же описано общее состояние рынка межбанковского кредита за 2018-2020г.

Ключевые слова: кредитная организация, банк, МБК, кредит, банковский сектор.

Межбанковский кредит - это вид кредита, который направлен на поддержание ежедневной ликвидности баланса банков через предоставление денежных средств одними банками, в том числе Центральным банком, другим или депозиты, которые размещаются одними банками в других. Размещения и привлечения денежных средств на денежном рынке осуществляется на разные сроки под определенную процентную ставку [1].

Основными функциями межбанковского кредита являются:

- оперативное поддержание текущей банковской ликвидности;
- формирование дополнительных ресурсов для увеличения объема до-

ходных активных операций (прежде всего кредитных вложений);

- размещение временно свободных денежных средств в целях получения дохода и регулирования собственной избыточной ликвидности [2].

Главной функцией рынка межбанковских кредитов для большинства банков является обеспечение своей текущей краткосрочной ликвидности. На практике используются следующие основные разновидности межбанковского кредита:

1) Овердрафт по корреспондентским счетам на соответствующем счёте учитываются суммы дебетовых (кредитовых) остатков на корреспондентских счетах банков на конец операционного дня;

2) Кредиты овернайт, предоставленные (полученные) другим банкам: они предоставляются другим банкам на срок не более одного операционного дня. Этот вид межбанковского кредита используется для завершения расчётов текущего дня;

3) Средства, предоставленные (полученные) другим банкам по операциям РЕПО. Эти операции связаны с покупкой у них ценных бумаг на определённый период с условием их обратного выкупа по заранее обусловленной цене или с условием безотзывной гарантии погашения в случае, если срок операции РЕПО совпадает со сроком погашения ценных бумаг [2].

Межбанковский кредит на рынке России занимает особое место, поскольку позволяет банкам перераспределять ресурсы между собой.

Прежде, чем исследовать собственно состояние межбанковского кредитного рынка, необходимо оценить финансовое состояние банков в целом. Графически это изображено на рисунке 1.

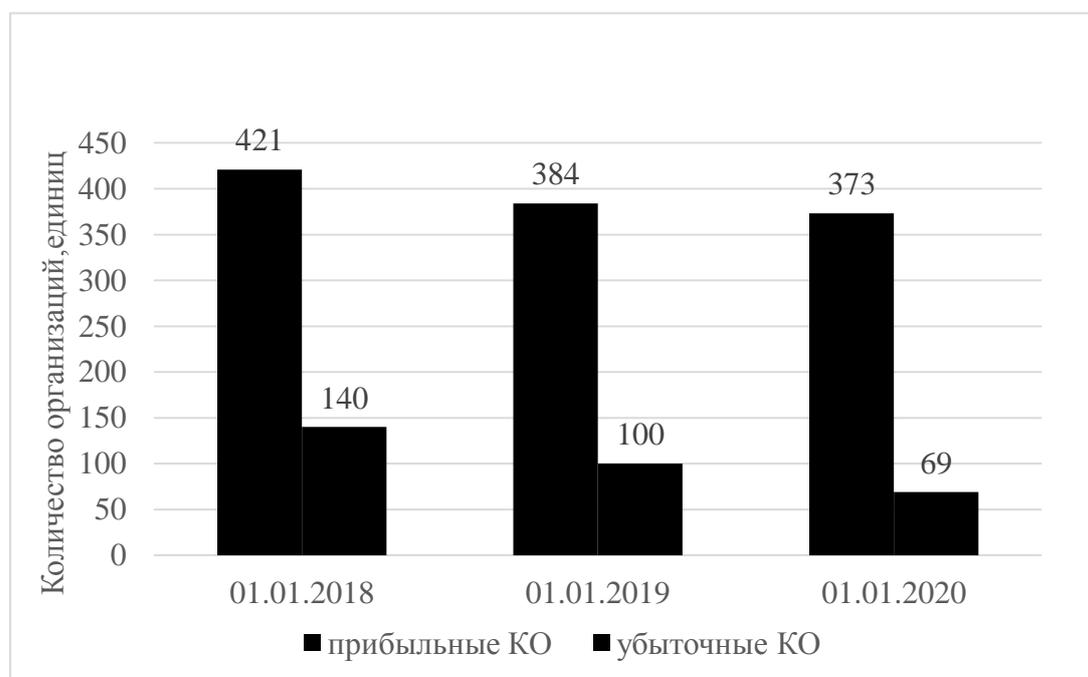


Рисунок 1 – Структура коммерческих банков по финансовым результатам

Исходя из рисунка 1 за исследуемый период количество прибыльных кредитных организаций существенно превышает убыточные, что заслуживает положительной оценки, но общее число кредитных организаций снижается с 561 до 442 единиц. Это может быть связано с политикой Банка России по отзыву лицензий у проблемных банков и ужесточения контроля за деятельностью банков.

Деятельность банков на межбанковском кредитном рынке также снижается. Графически это представлено на рисунке 2.

На основе рисунка 2 можно сделать вывод, о том, что кредитные организации больше привлекают средства, чем предоставляют, но величина, как выданных, так и привлеченных кредитов снижается с 8252,8 до 6203,3 млрд.руб. и с 9265,3 до 8147,1 млрд.руб. соответственно. Данная ситуация свидетельствует о том, что кредитные организации предпочитают искать другие источники финансирования своей деятельности, нежели привлекать дорогой ресурс.

Теперь проанализируем с какими кредитными организациями отечественные кредитные организации предпочитают сотрудничать.

Рассмотрим объемы межбанковского кредита и операций РЕПО между банками резидентами и нерезидентами (рисунок 3).

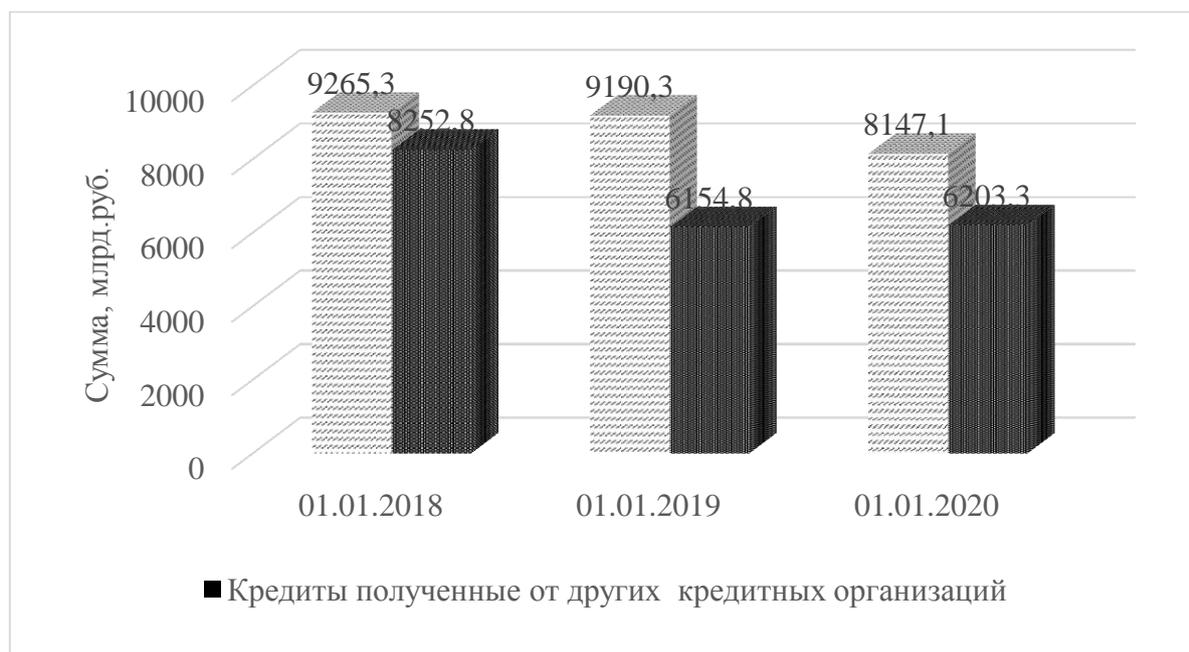


Рисунок 2 – Движение средств на рынке МБК

Исходя из данных рисунка 3 можно заключить, что средневзвешенный оборот кредитов и депозитов и операций РЕПО выше между банками - резидентами, чем с нерезидентами. Это связано с тем, что из-за нестабильной ситуации на мировой политической арене, снижается уровень доверия к ино-

странным банкам. В целом все показатели имеют нестабильную динамику.

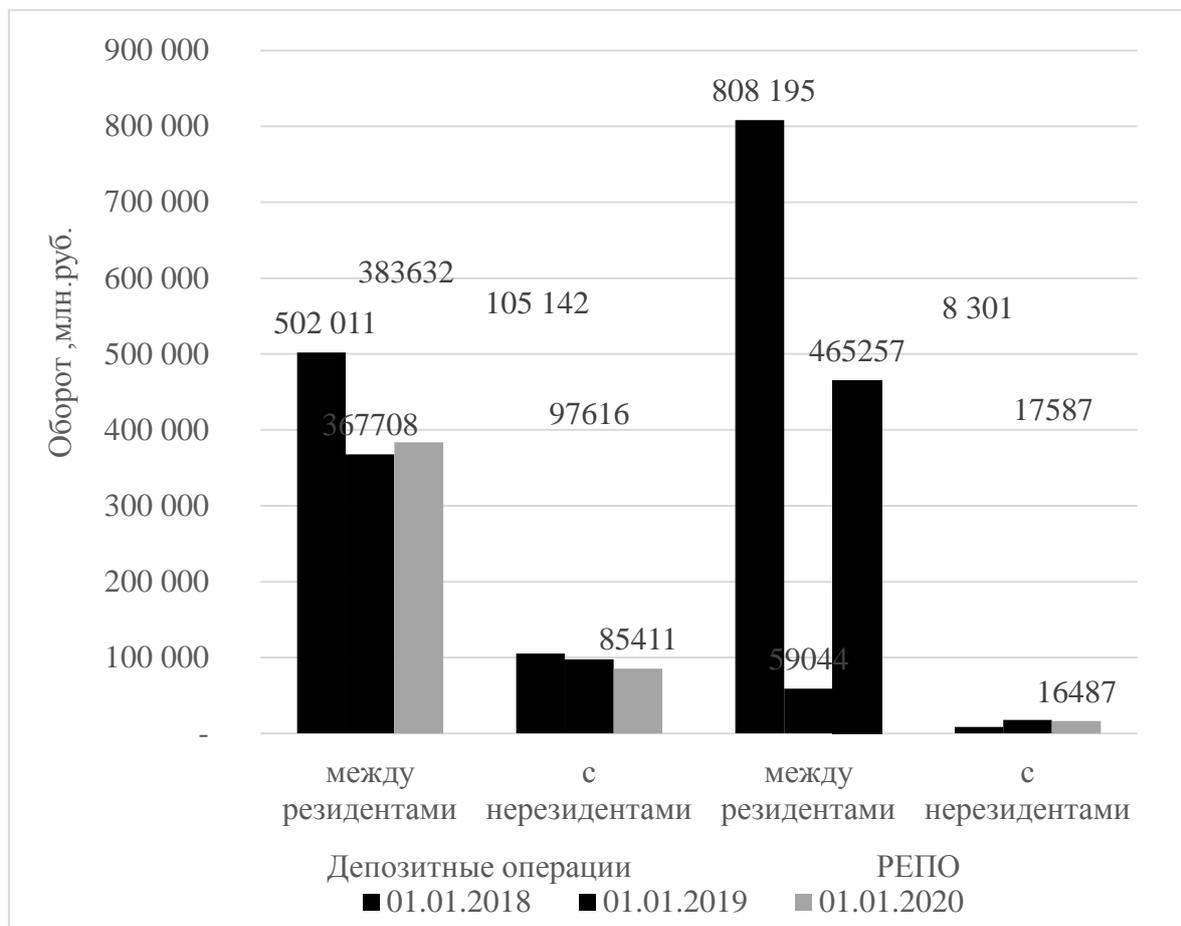


Рисунок 3 - Показатели среднего дневного оборота рынка межбанковских кредитов (депозитов) и операций РЕПО

В целом на рынке наблюдается отрицательная тенденция, поскольку происходит уменьшение количества участников, рассчитывать в вопросе межбанковского кредита приходится отечественным банкам лишь на банки – резиденты и межбанковскому кредиту кредитные организации предпочитают другие источники.

#### Библиографический список

1. Костерина, Т.М. Банковское дело: Учебник для академического бакалавриата / Т.М. Костерина. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 332 с.
2. Деньги, кредит, банки. Денежный и кредитный рынки. Учебник и практикум. – Москва : Юрайт, 2016. - 220 с
3. Сайт Центрального Банка РФ. [Электронный ресурс] <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 20.03.2020).

## **РАЗРАБОТКА КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ФИРМЫ НА ОСНОВЕ АВС АНАЛИЗА ДЕБИТОРОВ**

**Чабанов П.Е.**

**Научный руководитель : канд. экон. наук, доцент Климашина Ю.С.**

*Сибирский государственный индустриальный университет,  
г. Новокузнецк, e-mail: chabanovpavel@mail.ru*

В данной статье обоснована необходимость ранжирования дебиторской задолженности по критериям: сумма долга, возраст задолженности. Охарактеризованы управленческие решения, принимаемые при помощи проведения АВС-анализа дебиторской задолженности.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, образование задолженности, погашение задолженности, АВС анализ.

В процессе своей деятельности предприятия постоянно сталкиваются с возникновением дебиторской и кредиторской задолженности. Дебиторская задолженность представляет собой сумму долгов, причитающихся организации от юридических или физических лиц в результате хозяйственных отношений между ними, или, иными словами, отвлечение средств из оборота предприятия и использование их другими организациями или физическими лицами.

Уже, исходя из определения, можно сделать вывод о необходимости управления данным видом актива. Особую актуальность управление дебиторской задолженностью, цель которого состоит в оптимизации ее общей величины и обеспечении своевременного погашения, приобретает для крупных компаний, имеющих большую клиентскую базу и работающих в сфере услуг. Поскольку непроизводственная сфера не предполагает большой величины запасов, и дебиторская задолженность становится преобладающей статьей оборотных активов.

Основным критерием эффективности кредитной политики является повышение рентабельности основного бизнеса компании либо в результате увеличения объемов продаж, либо за счет ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности. Найти оптимальную точку в коммерческом кредитовании помогает использование маржинального анализа, формальный язык которого строго определяет желаемый баланс в объеме и сроках отсрочки платежа: либерализация кредитной политики целесообразна до тех пор, пока дополнительные выгоды от увеличения объема продаж не сравняются с дополнительными затратами по предоставленному кредиту.

Если в компании клиентская база достаточно велика (свыше 100 покупателей), то возникает задача по распределению времени и ресурсов на про-

движение, которые должны быть затрачены так, чтобы компания получила максимум результата.

Для решения этой задачи применяется так называемый ABC-анализ, который позволяет классифицировать ресурсы компании по степени важности. Результатом ABC анализа является группировка объектов по степени влияния на общий результат.

Если доля дебиторской задолженности в валюте баланса очень высока, ранжирование дебиторов по их доле в общей сумме дебиторской задолженности является особенно актуальным

ABC-анализ позволяет разделить большой набор данных, исходя из их вклада, на три группы. Это способствует определению ключевых позиций развития бизнеса [1].

ABC-анализ основан на принципе Парето, открытом в 1897 году. Согласно этому принципу, «20 % усилий дают 80 % результата». В зависимости от предмета анализа его можно перефразировать: 20 % ассортимента приносит нам 80 % прибыли; 20 % клиентов приносят нам 80 % выручки и т. д. Метод ABC-анализа широко используется, так как он может быть использован для анализа практически любой сферы деятельности компании, в том числе и дебиторской задолженности.

Метод основан на принципе классификации анализируемых ресурсов на 3 группы А, В и С:

А- group: обеспечивает 80 % прибыли, обычно 15-20 % всех ресурсов

В-group: обеспечивает 15 % прибыли, обычно 35-20 % всех ресурсов

С-group: обеспечивает 5 % прибыли, обычно 50-60 % всех ресурсов

Границы групп 80 % -15 % -5 % могут быть изменены и установлены индивидуально каждой компанией [2].

После деления всех должников на группы ABC формируются решения по каждой группе. Основные направления выводов, которые могут быть сделаны в результате ABC-анализа:

Группа А самые крупные дебиторы – это самые важные ресурсы, благонадежные дебиторы, приносящие максимальную прибыль. Компания понесет большие убытки, если эффективность этой группы ресурсов резко снизится, поэтому ресурсы группы А должны строго контролироваться, четко прогнозироваться, часто контролироваться, быть максимально конкурентоспособными и не терять своих сильных сторон. С этой группой никогда не нужно проводить никаких серьезных мер в плане кредитной политики, на нее должны быть выделены максимальные инвестиции, лучшие ресурсы, могут рассчитывать на льготные условия. Успех группы А должен быть проанализирован и, насколько это возможно, переведен в другие категории. Очевидно, что на контрагентов, входящих в группу А следует обращать

особое внимание. В общем случае для таких привилегированных клиентов возможно предоставление отсрочки платежа и иных льготных условий. Однако здесь необходим индивидуальный подход к каждому контрагенту, поскольку случае неплатежеспособности любого из клиентов группы А финансовая устойчивость компании может серьезно пострадать [3].

Группа В менее важных дебиторов - это группа ресурсов, которые обеспечивают хорошую стабильную прибыль для компании. Эти ресурсы обычно являются «дойными коровами», относительно стабильными в краткосрочной перспективе. Инвестиции в этот вид ресурсов компании не являются значительными и необходимы только для поддержания существующего уровня.

Группа С дебиторы с небольшими суммами задолженности являются наименее важной группой в компании. Как правило, ресурсы группы тянут компанию вниз или не приносят дохода. Желательно либо отказаться от взаимодействия, либо работать только по предоплате. Анализируя эту группу, нужно быть очень внимательным и прежде всего понять причину низкого вклада. Для этой группы могут быть разработаны меры кредитной политики:

- клиент должен быть оценен для продолжения отношений;
- фиксация информации о клиенте должна быть простой, мониторинг состояния долгов может осуществляться периодически;
- ужесточение условий оплаты [5].

Чтобы оценить возможность предоставления льготных условий и надежность клиента необходимо провести ранжирование по платежной дисциплине. Такое распределение предлагается провести по значению кредитных рейтингов.

При планировании сотрудничества с новой фирмой необходимо дать оценку ее платежеспособности. Однако в реальной жизни сделать это довольно сложно, а потому можно попытаться обезопасить себя от сотрудничества с так называемыми фирмами однодневками.

На практике провести ранжирование компаний по платежной дисциплине в подавляющем большинстве случаев достаточно сложно. Поскольку учет ведется только в рамках оборотно-сальдовой ведомости, из которой не видно периода просрочки, а договоров и счетов-фактур.

Таким образом, ABC-анализ заключается в выявлении групп должников с различной значимостью на основе статистических данных, каждая из которых требует определенного подхода для дальнейшего взаимодействия, а ранжирование клиентов по платежной дисциплине станут основой для создания кредитной политики, посредством которой и реализуется управление дебиторской задолженностью.

#### Библиографический список

1. Дудин А. Дебиторская задолженность. Методы возврата, которые

работают. – СПб.: Питер, 2012.

2. Алексеева Г. И., Парагульнов А. М. Актуальные аспекты учета и управления дебиторской задолженностью в современных условиях // Международный бухгалтерский учет. 2011. № 20. С. 46-50.

3. Горбулин В.Д., Фокина О.Н. Дебиторская и кредиторская задолженность. Особенности бухгалтерского и налогового учета. М.: ГроссМедиа Ферлаг: РОСБУХ, 2016. - 127 с.

4. Создание эффективной системы управления дебиторской задолженностью на предприятии Денисова Н.В., Климашина Ю.С. в сборнике: наука и молодежь: проблемы, поиски, решения труды всероссийской научной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых. под общей редакцией Л.П. Мышляева. 2012. с. 298-301.

5. Ивашкевич В.Б., Семенова И.М. Учет и анализ дебиторской и кредиторской задолженности. М.: Издательство «Бухгалтерский учет», 2018. — 192 с.

УДК 336.6

## **ЦЕЛИ И ПРАКТИЧЕСКОЕ ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ**

**Стеблюк П.В., Усов С.С., Воробьев К.Р.  
Научный руководитель: Сабанова Л.Н.**

*Сибирский государственный индустриальный университет,  
г. Новокузнецк*

В статье рассматриваются определение понятия «финансовое планирование» и его основные структурные элементы. Анализируется структура и необходимая временная продолжительность финансового плана, которые требуются для формирования эффективной финансовой политики в рамках финансового менеджмента компании.

Ключевые слова: финансовый менеджмент, финансовое планирование, финансы.

Финансовый менеджмент – это экономическое научное направление, областью изучения которого является специфическая сфера управленческой деятельности, связанная с управлением финансовыми и кредитными ресурсами, оборотными средствами, денежными фондами, резервами, и которая выражается в целенаправленном формировании финансовых, денежных, кредитных и материальных потоков на предприятии, необходимых для достижения стратегических и оперативных (текущих) целей предприятия[1].

Финансовый менеджмент относится к стратегическому планированию,

организации, управлению и контролю финансовых мероприятий в организации. Он включает применение методов управления финансовыми активами организации, а также играет важную роль в финансовом управлении и имеет следующие поставленные цели:

- поддержание достаточного количества денежных средств для организации;
- обеспечение акционерам организации получения хорошей прибыли от вложений;
- оптимальное и эффективное использование средств;
- создание реальных и безопасных инвестиционных возможностей для инвестирования.

Финансовый менеджмент также включает в себя определенные элементы, например, финансовое планирование.

Финансовое планирование - это планирование всех доходов и направлений расходования денежных средств для обеспечения развития организации. Основными целями этого процесса являются установление соответствия между наличием финансовых ресурсов организации и потребностью в них, выбор эффективных источников формирования финансовых ресурсов и выгодных вариантов их использования [3].

Процесс финансового планирования в бизнесе предназначен для прогнозирования будущих финансовых результатов и определения, как наилучшим образом использовать финансовые ресурсы компании для достижения краткосрочных и долгосрочных целей.

Компании, которые прилагают согласованные усилия в области финансового планирования, могут увеличивать свои доходы более быстрыми темпами, чем организации, у которых процесс планирования неэффективен. Финансовое планирование обеспечивает числовую логику для принятия решений. Планирование показывает, где бизнесу следует сконцентрировать свои ресурсы для максимальной эффективности в увеличении доходов и управлении затратами. Эффективное управление финансами позволяет выделять больше средств на маркетинг, расширение производства и разработку продуктов, что, в свою очередь, способствует большему росту.

Стратегическое планирование определяет курс действий, которые компания предпримет: задачи, которые должны быть выполнены, а также то, кто несет ответственность за их своевременное выполнение. Финансовый план показывает доходы, прогнозируемые в результате реализации стратегий, и расходы, необходимые для реализации шагов действий. Старшее руководство, отдел маркетинга и операционный персонал активно участвуют в процессе стратегического планирования. Их усилия должны быть скоординированы с усилиями финансового отдела, отвечающего за подготовку фи-

нансового плана.

Финансовое планирование в бизнесе требует умения использовать программное обеспечение для работы. Даже в небольших компаниях финансовые модели, созданные для прогнозирования будущих доходов, могут быть сложными. Также важны навыки исследования и сбора данных. Точность финансового плана зависит от качества и правдивости используемой информации.

Организации должны составлять финансовый план один раз в год. Он будет включать разработку прогнозного отчета о прибылях и убытках на каждый из следующих двенадцати месяцев. Некоторые предприятия также готовят долгосрочный финансовый план на срок до пяти лет. Долгосрочный план полезен для компаний, чьи планы разработки продуктов требуют длительного времени.

Каждый месяц фактические финансовые результаты сравниваются с прогнозируемыми данными, и предпринимаются усилия для выявления и анализа значительных отклонений. Эти отклонения могут потребовать корректировки стратегии, чтобы вернуть предприятие на путь достижения своих целей по выручке и прибыли.

Финансовое планирование начинается с определения требований к общему капиталу. Для этого финансовые менеджеры составляют прогноз продаж, и если перспективы на будущее кажутся перспективными и ожидают увеличения продаж, тогда фирме необходимо увеличить свои производственные мощности, что означает большую потребность в долгосрочных средствах. Более высокий уровень производства и увеличение продаж потребуют увеличения как основного, так и оборотного капитала.

После оценки потребности в средствах следующим шагом финансового планирования является принятие решения о том, как привлечь эти средства. Финансы могут быть получены внутри компании, или капитал может быть привлечен из внешних источников, таких как акции, привилегированные акции, долговые обязательства, ссуды и т. д.

Финансовое планирование является более широким по своему охвату, поскольку оно не заканчивается мобилизацией предполагаемого финансирования. Он включает в себя долгосрочное инвестиционное решение. В финансовом планировании финансовый менеджер анализирует различные инвестиционные планы и выбирает наиболее подходящие. Финансовые менеджеры составляют краткосрочный финансовый план, называемый бюджетами.

Осуществлять финансовое планирование достаточно сложно, потому что на финансовые результаты компании влияет очень много переменных, и каждую из них трудно предсказать. Особенно сложно предсказать поведение потребителей - насколько хорошо клиенты отреагируют как на продукцию

компании, так и на взимаемую цену. Изменения в факторах стоимости также могут вызвать значительные расхождения. Например, для некоторых предприятий негативные последствия увеличения стоимости товаров могут быть серьезными. Многие начинающие компании сталкиваются с дополнительной проблемой наличия бизнес-модели, которая не была опробована ранее, поэтому данных, на которых можно основывать финансовый план, мало.

Финансовое планирование включает в себя следующие критерии:

1. Определение финансовых целей. Для эффективного финансового планирования важно четко определить финансовые цели, которые должны быть достигнуты. Финансовые цели должны основываться на общих целях компании.

2. Оценка требований к капиталу. Капитал требуется для различных нужд бизнеса. Отдельно следует оценивать потребности в основном и оборотном капитале. Основной капитал необходим для приобретения основных средств, а оборотный капитал необходим для хранения текущих активов.

3. Формулирование финансовой политики. Финансовое планирование приводит к созданию и определению политики, относящейся к займам и кредитованию, контролю денежных средств и другой финансовой деятельности. Такая политика поможет в принятии важных решений по управлению капиталом и достижениях финансовой деятельности.

Правильное финансовое планирование имеет важное значение для успеха любого коммерческого предприятия. Оно предоставит структуру и процедуры для достижения тесной координации между различными функциональными областями бизнеса. Это приведет к минимизации потерь ресурсов. Руководство может придерживаться комплексного подхода при формулировании финансовой политики, процедур и программ только при наличии надежного финансового плана [4].

Далее можно рассмотреть преимущества ведения финансового планирования для компаний:

1. Финансовое планирование обеспечивает политику и процедуры для надежного управления финансовой стороной.

2. Финансовое планирование приводит к составлению планов на будущее. Таким образом, новые проекты смогут реализоваться без проблем.

3. Финансовое планирование обеспечивает необходимые средства из различных источников для бесперебойного ведения бизнеса.

4. Снижается неопределенность относительно наличия средств. Это обеспечивает стабильность бизнес-операций.

5. С помощью финансового планирования можно достичь баланса между притоком и оттоком средств. В течение года обеспечивается адекватная ликвидность. Это повысит репутацию компании.

6. Стоимость источников финансирования сведена к минимуму, а ограниченные финансовые ресурсы используются разумно.

7. Финансовое планирование служит основой финансового контроля. Руководство пытается обеспечить использование средств в соответствии с финансовыми планами.

Итак, финансовое планирование - неотъемлемая часть корпоративного планирования бизнеса. Все бизнес-планы зависят от правильности финансового планирования.

Финансовое планирование носит обязательно-относительный характер, заключающийся:

- во-первых, в необходимости осуществления полноценного планирования, без которого невозможно эффективное функционирование организации;
- во-вторых, не достижение результатов планирования, даже выполненного на высоком профессиональном уровне, всегда является одним из сопутствующих рисков, обусловленном динамикой как национальной, так и мировой экономики[5].

#### Библиографический список

1. Хоминич И.П. Финансовая стратегия компаний. – М. : Изд-во Российской экономической академии, 1997.

2. Место и роль финансового планирования организации в условиях современной экономики. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/mesto-i-rol-finansovogo-planirovaniya-organizatsii-v-usloviyah-sovremennoy-ekonomiki>

3. Бондаренко Т. Г., Солтаханов А. У. Необходимость финансового планирования в условиях современной экономики // Инновационная наука. 2017.

4. Зайцева И. С. Роль финансового планирования в формировании финансовой политики корпорации // Политика, экономика и инновации. 2016.

5. Предпосылки осуществления финансового планирования на предприятии. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/predposylki-osuschestvleniya-finansovogo-planirovaniya-na-predpriyatii>.

## **РОЛЬ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И КОНТРОЛЯ В ФИНАНСО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Федотова Е.В., Кондрашин В.А**

**Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Шипунова В.В.**

*Сибирский государственный индустриальный университет,  
г. Новокузнецк, e-mail: 384209.00@mail.ru*

В нашей стране сложилось двойное отношение к финансовому планированию и контролю на предприятии. Постоянное изменение экономики не всегда позволяли оценить значимость и необходимость финансового планирования для деятельности любого хозяйствующего субъекта. В данной статье будет рассмотрена роль финансового планирования в хозяйственной деятельности предприятия и его контроль.

Ключевые слова: финансовое планирование, корпоративное финансовое планирование, финансовый контроль, контролинг, финансово-хозяйственная деятельность предприятия.

На сегодняшний день все больше возрастает значимость финансов, усиливается значение финансовых показателей в оценке хозяйственной деятельности предприятий. Особенную актуальность приобретает финансовое планирование или корпоративное финансовое планирование, которое представляет под собой одну из главных функций финансового менеджмента организации. Ее можно определить, как совокупность взаимосвязанных решений по управлению процессами формирования, перераспределения и использования [1].

Необходимо отметить, что финансовое планирование охватывает существенное количество аспектов финансово-хозяйственной деятельности любой компании. Данный вид планирования обеспечивает необходимый предварительный контроль над формированием и использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации, а также создает условия для укрепления ее финансового состояния на рынке.

Корпоративное финансовое планирование делится на направления: операционное, инвестиционное и финансовую деятельность компаний (рисунок 1).

Основной целью финансового планирования является повышение эффективного использования долгосрочных и краткосрочных денежных ресурсов.

Значимость финансового планирования в финансово-хозяйственной деятельности предприятия заключается в следующем:

– определении стратегических корпоративных целей, которые отражаются в финансово-экономических показателях предприятия;

- определении потребности в финансовых ресурсах, которые нужны для реализации планов компании;
- формировании финансовых планов исходя из имеющейся в распоряжении менеджмента компании информации;
- подготовки корпоративной стратегии на основе оперативных планов.

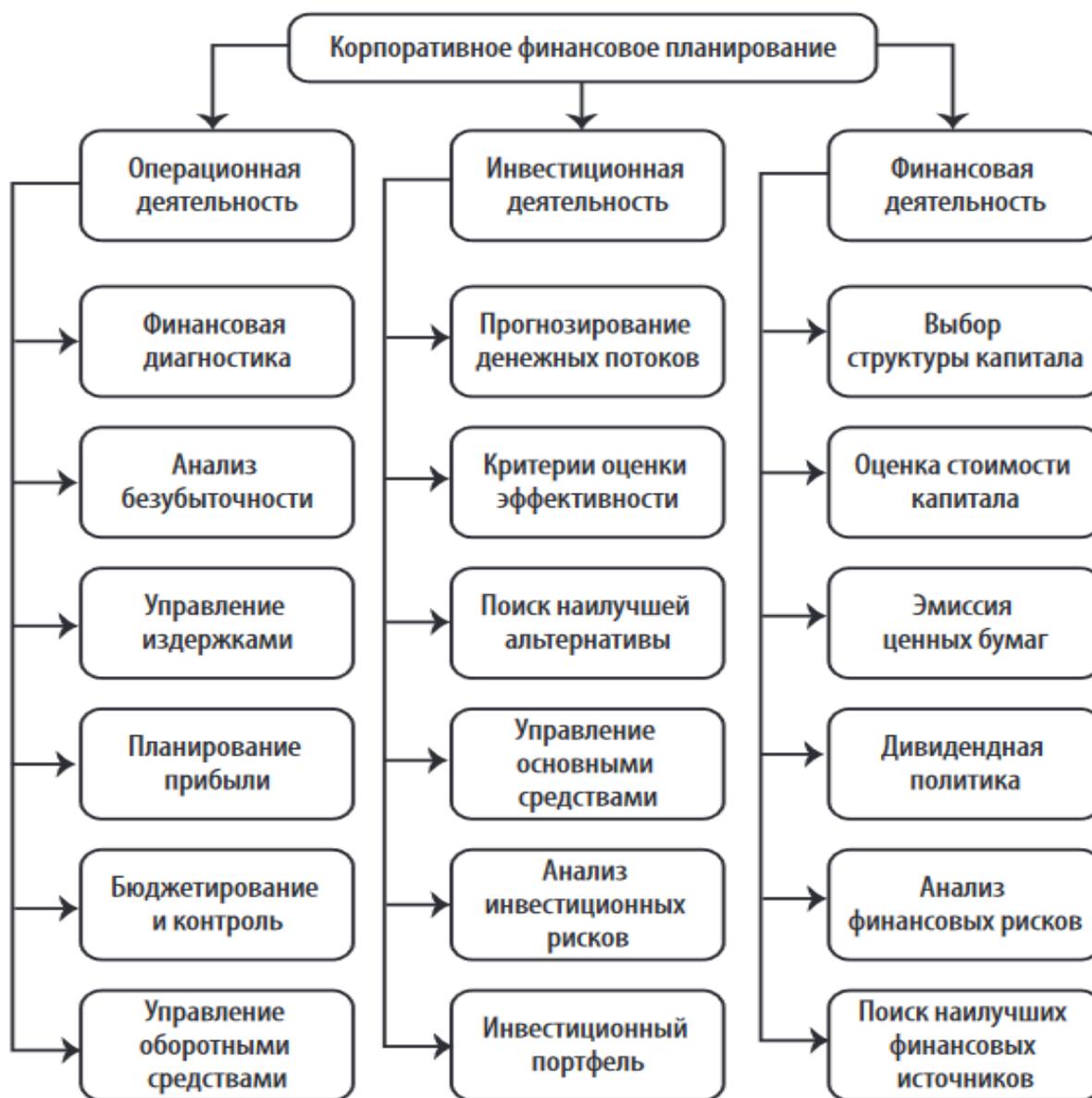


Рисунок 1 - Направления корпоративного финансового планирования

В процессе управления финансовыми ресурсами предприятия может столкнуться с проблемами, которые связаны с платёжеспособностью, большим объёмом дебиторской задолженности, недостатку собственного оборотного капитала и др., т.е., к ухудшению финансового состояния предприятия и как следствие его - к банкротству [2] (рисунок 2). Как показывает практика 70-80 % всех банкротств причиной являются ошибки в финансовом планировании [3].

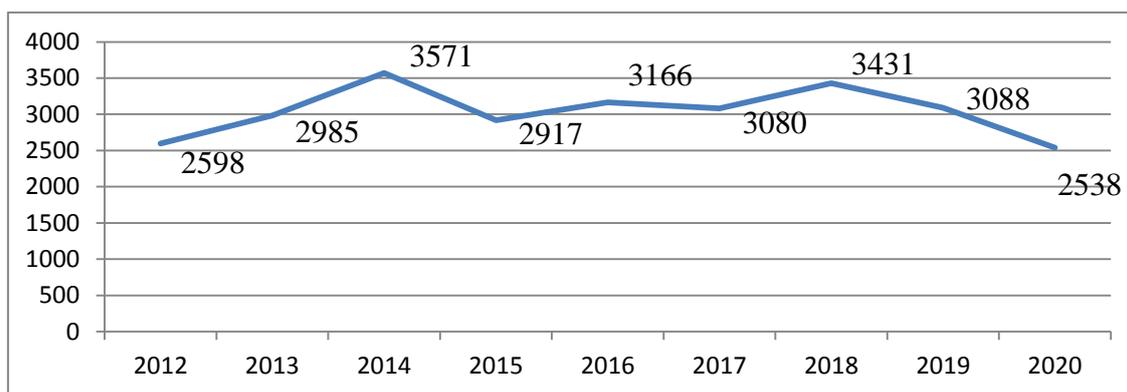


Рисунок 2 - Число банкротств юридических лиц в России в 2012-2020 гг.

Из рисунка 2 видно, что в последние годы наблюдалась тенденция к снижению числа банкротств, что, скорее всего, было связано с благоприятной экономической конъюнктурой. В 2019 году количество корпоративных банкротств снизилось до 3088 шт., к концу 2020 года до 2538 шт.

Необходимо отметить, что финансовое планирование в хозяйственной деятельности компании решает определенный круг задачи, к которым относятся:

- конкретизация перспектив бизнеса в виде системы количественных и качественных показателей развития предприятия;
- выявление резервов увеличения доходов и способы для их мобилизации;
- обеспечение воспроизводственных процессов необходимыми источниками финансирования;
- определение наиболее эффективное использование финансовых ресурсов;
- обеспечение соблюдение интересов инвесторов, кредиторов и государства;
- осуществление контроля над финансовым состоянием предприятия.

Рассматривая финансовый контроль, можно выделить что это своего рода современная концепция управления предприятием, ориентированная на достижение всех долгосрочных и краткосрочных целей. Он скорее является неким инструментом для достижения целей. Исходя из этого, контроль можно разделить на стратегический и оперативный, по принципу разделения целей на краткосрочные и долгосрочные.

Рассматриваемые аспекты контроля обладают подобной структурой задач и функций. При этом дифференциация контроля заключается в смысловой и временной плоскости, а также в области конкретных методов их реализации.

Стратегический контроль имеет неограниченную временную перспективу, в то время как оперативный контроль распространяется на короткие и средние промежутки времени - как правило, от 1 до 3 лет.

Стратегический контроль обуславливает цели и задачи для оператив-

ного контроля, а также согласовывает функции стратегического планирования и стратегического информационного обеспечения.

Планирование на этапе контроля осуществляется по методологии встречного планирования, которое сосредотачивается на разработке методики планирования, координации и детализации планов по уровням (планирование «сверху вниз» или централизованной), в установлении конкретных технико-экономических показателей деятельности подразделений и служб (планирование «снизу-вверх» или децентрализованное). Главная цель планирования сводится к разработке методики корректировок плановых заданий, координации отдельных планов и сведение их в единый план по организации.

Регулярное сравнение показателей деятельности предприятия (фактические показатели с запланированными) и последующий анализ отклонений составляет основное содержание контроллинга. В результате чего контроллинг образует базу для выявления причин отклонений и определение слабых мест предприятия [4].

Как показывает практика на предприятиях осуществляют факторный анализ отклонений, который ставит своей целью определение и оценивание всех факторов. Результаты анализа являются основой для принятия решений, уточнения существующих и разработки будущих планов. Основные задачи контроллинга в области планирования и в области контроля представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Основные задачи контроллинга в области планирования и контроля

Область	Задачи
Планирование	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. формирование общей методики планирования;</li> <li>2. установление потребности в информации для планирования и информационная поддержка при разработке планов;</li> <li>3. оценка разработанных планов на полноту и реализуемость;</li> <li>4. непрерывный мониторинг эффективности системы планирования с целью своевременного необходимости её совершенствования;</li> <li>5. поддержка формирования и совершенствования всей системы планирования;</li> </ol>
Контроль	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. определение допустимых границ отклонений подконтрольных показателей, разработка формализованных процедур действий персонала при возникновении ряда отклонений;</li> <li>2. контроль за достижением стратегических и тактических целей деятельности предприятия: определение области контроля, составление перечня подконтрольных показателей, разработка форм контрольной отчетности, определение контрольных периодов.</li> </ol>

Функциональную связь финансового планирования, контроля и анализа отклонений в системе контроллинга можно наглядно увидеть на рисунке 3.

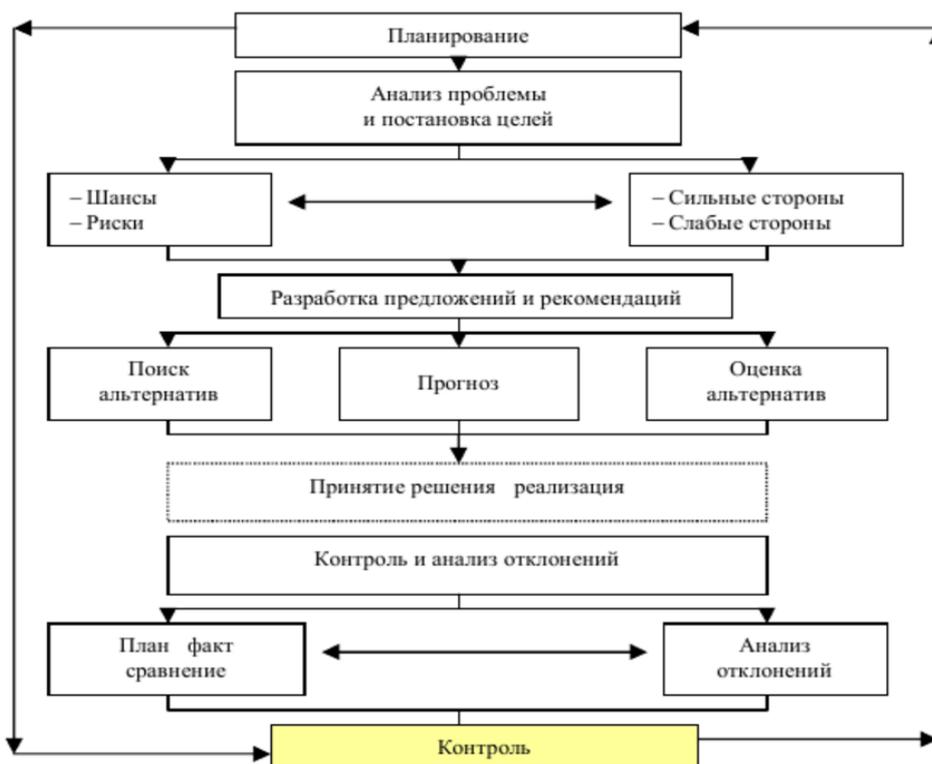


Рисунок 3 - Планирование и контроль в системе контроллинга

Подводя итог, финансовое планирование тесно взаимодействует с финансовым контролем. Планирование является одним из центральных мест в финансовом менеджменте на предприятии, а также способствует его успешному функционированию. Оно является основой для управленческих решений, благодаря которому разрабатываются цели и задачи по управлению производством на предприятии.

#### Библиографический список

1. Разумовский, Е.А. Финансовое планирование и прогнозирование. // [Электронный ресурс]: учеб. пособие / [Е. А. Разумовская, М. С. Шуклин, В. И. Баженова, Е. С. Панфилова]; под общ. ред. Е. А. Разумовской; М-во образования и науки Рос. Федерации, Урал. федер. ун-т. — Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2017. - 284 с.// Режим доступа: [https://elar.urfu.ru/bitstream/10995/54466/1/978-5-7996-2242-8\\_2017.pdf](https://elar.urfu.ru/bitstream/10995/54466/1/978-5-7996-2242-8_2017.pdf) (Режим доступа 25.03.2021).
2. Шипунова, В.В. Антикризисное управление финансами предприятия: учебное пособие / В.В. Шипунова – Ставрополь: Логос, 2019 – 148с.
3. Количество банкротств в России. // [Электронный ресурс] Биржевой портал «Take-profit.org» // Режим доступа: <https://take-profit.org/statistics/bankruptcies/russia/> (Режим доступа 25.03.2021).
4. Кожухова, О.С. Планирование и контроль в системе финансового контроллинга. // [Электронный ресурс]: электронная библиотека «CyberLeninka» // Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/planirovanie-i-kontrol-v-sisteme-finansovogo-kontrollinga>. (Режим доступа 25.03.2021).

## ПРОБЛЕМЫ СФЕРЫ СЕМЕЙНОГО БИЗНЕСА И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ: ОТЕЧЕСТВЕННАЯ И ЗАРУБЕЖНАЯ ПРАКТИКА

Бареева И. А., Шамина В. А.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Бареева И.А.

*Пензенский государственный университет,  
г. Пенза, e-mail: veronichka.shamina@mail.ru*

В статье на основе данных статистики, касающейся ведения семейного бизнеса в России и за рубежом, анализируются некоторые показатели, отражающие особенности функционирования этого вида бизнеса. Рассмотрены проблемы, затрудняющие развитие семейного бизнеса в России. В работе раскрыты следующие вопросы: проблемы управления семейным бизнесом; наследственность бизнеса как ключевой элемент продолжительности семейного бизнеса; необходимость государственной поддержки семейного бизнеса.

Ключевые слова: семейный бизнес, продолжительность бизнеса, государственная поддержка, семья, инвестиционный анализ, жизненный цикл, семейные ценности, механизмы семейного бизнеса.

Семейный бизнес в России так же, как и за рубежом, является старейшим бизнес институтом, который довольно успешно развивается. Однако в России семейный бизнес слабо развит, поскольку переживал различные этапы и разные события в экономике и политике.

Представляется интересным изучить в сравнении развитие семейного бизнеса в России и за рубежом в течение последних лет. Рассмотрим данные, представленные на следующей диаграмме (рисунок 1).



Рисунок 1 – Развитие семейного бизнеса в России

Анализируя данную диаграмму, можно сделать вывод о том, что быстрый и агрессивный рост показали в 2016 г. в России 23 % семейных компаний, а в 2018 г. данный показатель сократился до 15 %. На наш взгляд, на уменьшение данного показателя таким скачком оказал влияние кризис в российской экономике 2016 г. Но необходимо также отметить, что стабильный рост в 2016 г. продемонстрировали 63 % предприятий семейного бизнеса, и в 2018 г. данный показатель увеличился до 71 %, что говорит о положительной динамике развития семейного бизнеса и росте предприятий семейного бизнеса. Консолидацию финансовых ресурсов показали лишь 11 % предприятий семейного бизнеса в 2016 г. и только 6 % – в 2018 г. А вот замедление темпов роста произошло лишь у 3 % компаний в 2016 г. и 8 % – в 2018 г.

Консолидация финансовых ресурсов – это процессы координации, слияния и объединения финансовых возможностей государства, банков и других субъектов рынка, направленные на реализацию национальных интересов, целей и стратегий долгосрочного устойчивого развития страны. Консолидация повышает управляемость и целостность системы, эффективность управленческих процедур государства и субъектов рынка

Рассмотрим особенности развития зарубежных компаний семейного бизнеса за тот же период (рисунок 2).

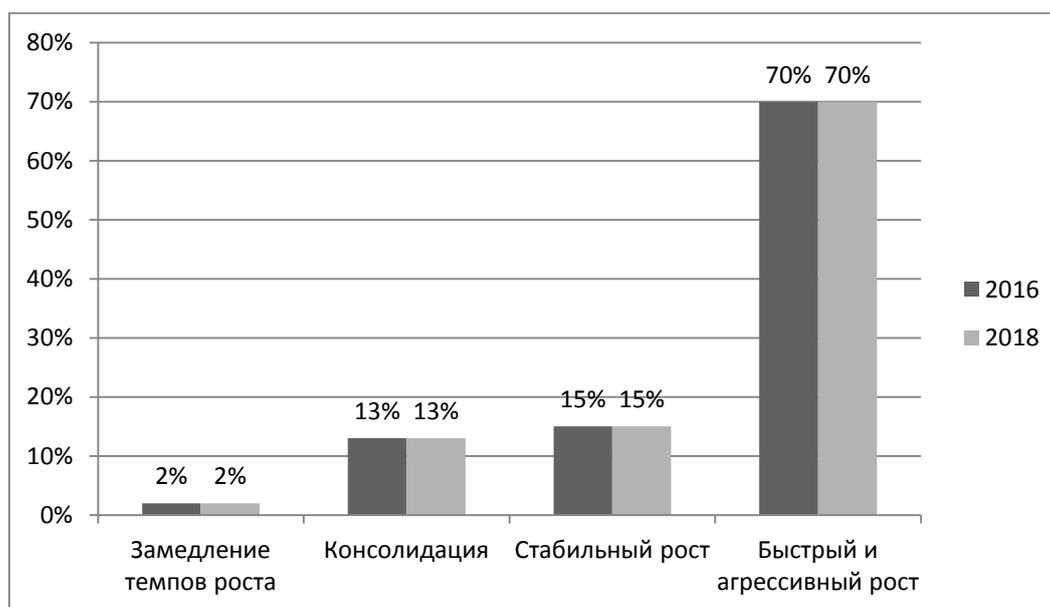


Рисунок 2 – Развитие семейного бизнеса за рубежом

Анализ данных по развитию семейного бизнеса в мире показывает, что рассматриваемые показатели не фиксируют каких-либо существенных изменений в 2018 г. по сравнению с 2016 г., что говорит, в частности, об успешном и стабильном функционировании семейного бизнеса в рамках мировых экономик.

В западных странах, в отличие от России, семейный бизнес функционирует лучше за счет созданной эффективной государственной политики в

области семейного бизнеса, что позволяет собственникам открывать и расширять присутствие таких компаний в различных регионах западных стран. Эта отличительная особенность позволяет говорить о том, что, при условии адекватной и понятной политики в отношении семейного бизнеса, данная его форма может успешно развиваться и в России. А на сегодняшний день существуют некоторые проблемы создания и развития компаний семейного бизнеса, как на макроуровне, так и на микроуровне. Основные из них представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Основные проблемы развития семейного бизнеса в России

Макроуровень	Микроуровень
Отсутствие государственной политики по отношению к семейному бизнесу	Недостаток собственных средств на открытие семейного бизнеса
Отсутствие механизма взаимодействия семейного бизнеса и государства	Внутренние проблемы с финансированием
Отсутствие законодательно закреплённого понятия «семейного предприятия» (семейного бизнеса)	Организационные проблемы грамотного управления компанией, которые проявляются на фоне семейных отношений внутри СБ как социального института
Недостатки инфраструктуры для создания семейных компаний	Отсутствие качественного и недорогого отечественного оборудования
Отсутствие ведения статистики в отношении количества семейного бизнеса	
Барьеры при выходе производимой продукции на местный рынок	
Частые проверки со стороны различных проверяющих организаций	
Отсутствие налоговых льгот	

Анализ таблицы 2 показывает, что проблемы, возникающие при создании семейного бизнеса, носят системный характер, однако их устранение позволит предприятиям семейного бизнеса успешно развиваться и стать основой формирования среднего класса России, тем самым осуществляя весомый вклад в экономику страны

Перечислим наиболее значимые факторы, препятствующее развитию этой формы предпринимательства в нашей стране, и предложим эффективные инструменты регулирования, уже зарекомендовавшие себя в мировой практике.

#### А. Кризис доверия в семье.

Семейный бизнес возможен только при условии доверия и взаимного уважения членов семьи друг к другу. Финансовое благополучие и успех в делах сопутствуют лишь тем семейным фирмам, где сохраняется доверие между участвующими в делах родственниками и где добиваются доверия к

самой фирме со стороны покупателей и партнеров, заботясь о репутации.

В Европе работают консультативные центры, помогающие семейным фирмам менее болезненно преодолевать «сложности роста». В Испании, например, региональное правительство Валенсии оказывает финансовую поддержку для покрытия расходов специализированных консультантов для компаний, желающих развивать семейную форму бизнеса

Б. Смещение ценностных приоритетов «семья → бизнес».

Крайне интересен опыт Китая в развитии семейного бизнеса. Традиционная семейственность китайского бизнеса и высокое доверие между родственниками, освященное конфуцианской традицией, позволяют активно развиваться малому и среднему бизнесу. Антрополог М. Вулф писала об особенностях китайских родовых связей: «У денег нет прошлого, нет будущего, нет обязательств, а у родственников есть». Поэтому главной ценностью является семья, а не бизнес, и именно заботы семьи определяют решения в бизнесе. Этот принцип: «На первом месте семья, на втором – бизнес» является наиболее жизнеспособным

Некоторые европейские страны признают возможность избегания потенциальных конфликтов между семьей и бизнесом и предлагают ряд мер. Например, наличие «Кодов управления для семейного бизнеса» является одним из наиболее распространенных мер в этой области. Они обеспечивают стандартные решения, которые могут быть использованы (и адаптированы) к любой семье. Примечателен пример «Семейный контракт», который публикуются Промышленной палатой г. Анкара (Турция). Он четко описывает потенциальные проблемы семейных фирм, с которыми придется столкнуться и предлагает решения для смягчения негативного воздействия этих проблем на непрерывность бизнеса

В. Отлучение детей от семей.

На сегодняшний день многие бизнесмены отправляют приемников учиться в центральные города России (Москва, Санкт–Петербург) или за границу. Тем самым нарушается линия преемственности, у детей появляются другие интересы, увлечения, не связанные с родительскими. За границей же формируются и другие ценности, культурные навыки.

Семейный бизнес в основе своей патриотичен, он учит любить то место, где человек родился и вырос. Лучше всего, чтобы дети видели работу родителей, участвовали в ней. В европейских странах такой опыт воспитания накапливали столетиями. Устойчивая семья – это основа стабильного общества. Общий бизнес – это общие семейные интересы, проблемы и радости. Дети, участвуя в нем, становятся дружнее и духовно ближе к родителям и друг другу.

Поэтому в европейских странах, где на государственном уровне поддерживается семейный бизнес, существуют специальные программы обучения для семейных фирм, где приемники обязаны помимо обучения в образо-

вательном учреждении, еще и работать на семейной фирме. Подробнее об этом в следующем пункте.

#### Г. Отсутствие процедур подготовки преемников бизнеса

Передача бизнеса последующим поколениям – это сложный юридический и социально–психологический процесс. Его надо «настраивать» и готовить заранее, так как в процессе его осуществления организационно – экономическая структура компании оказывается нежизнеспособной.

Д. Отсутствие государственной политики и поддержки семейного бизнеса.

В России не ведется скоординированной работы по изучению и поддержке семейного бизнеса. Ассоциации семейного бизнеса России (сокращенно АСБР), согласно данным сайта, последние мероприятия проводила в апреле 2013 г., что свидетельствует о ее нежизнеспособности.

Все указанные направления поддержки малого бизнеса выглядят очень знакомо – они вполне могли бы быть актуальны и для России. Это означает, что проблемы субъектов малого бизнеса едины. Вероятно, также универсальны и инструменты регулирования. Поэтому изучение мирового успешного опыта и поддержка семейного бизнеса позволит задать новый вектор развития и активизирует, в целом, рост субъектов малого и среднего предпринимательства в нашей стране.

#### Библиографический список

1 Бареева, И. А. Динамика развития малого предпринимательства в Пензенской области / И. А. Бареева, Д. А. Неволин // Управление экономикой, системами, процессами: сборник статей IV Международной научно-практической конференции. – Пенза: РИО ПГАУ, 2020. – С. 30 – 32.

2 Воротилкина, А. М. Анализ особенностей развития семейного бизнеса в России и за рубежом / А. М. Воротилкина // Российское предпринимательство. – 2018. – Том 19. – № 4. – С. 933–944.

3 Всемирное исследование частного и семейного бизнеса. – URL: <https://www.pwc.ru/ru/new-site-content/fbs/global-family-business-2016.pdf> (дата обращения: 10.11.2020 ).

4 Всемирное исследование частного и семейного бизнеса. – URL: [https://www.pwc.ru/ru/private-companies/family-business/assets/fambiz\\_survey\\_rus\\_final\\_comp.pdf](https://www.pwc.ru/ru/private-companies/family-business/assets/fambiz_survey_rus_final_comp.pdf) (дата обращения: 23.11.2020).

5 Паганина, Р. Н. Предпринимательское право. Правовое сопровождение бизнеса: учебник для магистров / Р. Н. Паганина, В. К. Андреев, Л. В. Андреева – М.: Проспект, 2017. – 848 с.

# **У СТАНДАРТИЗАЦИЯ, СЕРТИФИКАЦИЯ, УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ И ДОКУМЕНТОВЕДЕНИЕ**

УДК 005.921

## **АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИИ РАБОТЫ С ЗАПРОСАМИ В УСЛОВИЯХ МУНИЦИПАЛЬНОГО АРХИВА**

**Егорова В.В.**

**Научный руководитель: Модзелевская О.Г.**

*Сибирский государственный индустриальный университет,  
г. Новокузнецк, e-mail: vero.e2013@yandex.ru*

Выполнен анализ организации исполнения запросов в условиях Муниципального бюджетного учреждения «Архив города Новокузнецка» на всех этапах: от получения запроса до выдачи архивной справки. На основе анализа разработана база данных по контролю за сроками исполнения запросов, предложены изменения в инструкцию по делопроизводству архива.

Ключевые слова: архив, запрос, база данных, Microsoft Access, архивная справка, контроль исполнения запросов, инструкция по делопроизводству.

Основной целью деятельности Муниципального бюджетного учреждения «Архив города Новокузнецка» (далее Архива) является комплектование, учет, хранение и использование документов, поступивших в Архив на любых видах носителей. На протяжении существования Архива объем документов и фондов увеличивался. По состоянию на 1 января 2021 года в муниципальном архиве насчитывается 343 фонда, из них 39 с документами постоянного хранения, 304 – по личному составу. С каждым годом объем документов увеличивается, вместе с этим и увеличивается число поступающих запросов в Архив.

В работе проанализирована организация исполнения запросов в Архиве и предложены мероприятия по совершенствованию данной деятельности. Основную массу обращений составляют социально-правовые запросы об общем трудовом стаже, размере заработной платы и о стаже работы, дающем право на льготную пенсию. На рисунке 1 приведена диаграмма, содержащая данные по видам и количеству запросов с 2004 по 2020 гг. Этапы движения социально-правового запроса включают в себя:

1) Прием и первичная обработка. Данная работа осуществляется заместителем директора. При поступлении документов, содержащих запрос, прежде всего, проверяется правильность их доставки и целостность упаковки. Запрос может быть осуществлен в рамках личного обращения гражданина, путем отправления запроса по электронной почте. Также запрос определенных сведений может поступить из Пенсионного фонда РФ.

2) Регистрация запроса. На всех входящих документах проставляется отметка о поступлении документа в Архив, которая состоит из даты получения и учетного порядкового номера.

3) Предварительное рассмотрение производится заместителем директора.

4) Передача на исполнение. Поступающие документы передаются архивистам для дальнейшей работы с документами.

5) Учет запроса в журнале. При поступлении документа в Архив заместитель директора вносить запись в журнал регистрации поступающих запросов.

6) Постановка на контроль. На запросе в верхнем правом углу проставляется отметка о контроле.

7) Исполнение запроса. Поиск и предоставление информации, содержащейся в запросе, осуществляется архивистами.

8) Контроль за исполнением. Осуществляется контроль хода исполнения запроса, в том числе и напоминание архивистам о том, что приближается срок исполнения.

9) Подписание архивной справки производит директор Архива.

10) Снятие с контроля осуществляет заместитель директора.

11) Отправка ответа.

12) Формирование дела и хранение. Копия архивной справка хранится в деле.

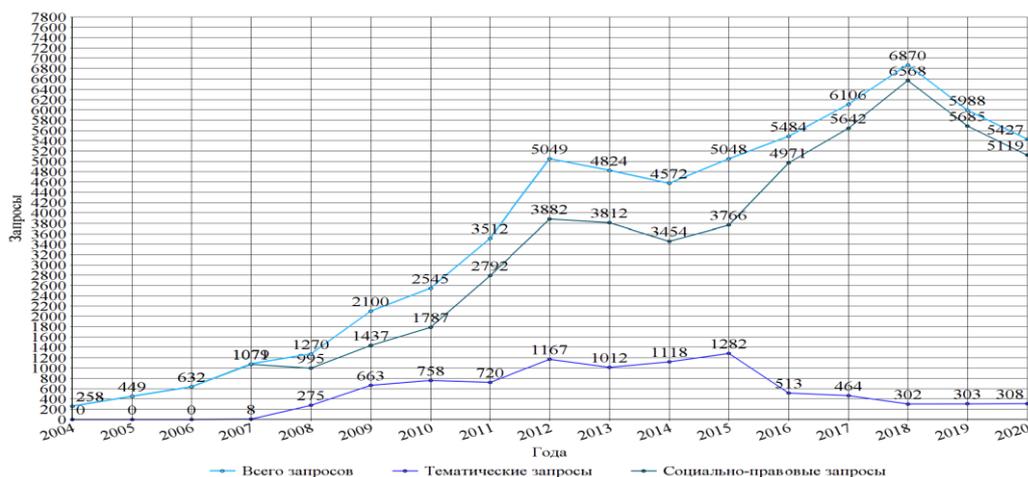


Рисунок 1 – Количество исполненных запросов в Архиве с 2004 по 2020 гг.

В большинстве этапов движения запросов ответственность возложена на заместителя директора Архива.

В архиве ведётся 3 журнала регистрации входящей документации в зависимости от канала поступления запроса: для устных, письменных и обращений из Пенсионного фонда РФ. Данные журналы ведутся только на бумажном носителе, что затрудняет поиск необходимых данных. Из-за этого

заместителю директора сложно контролировать сроки исполнения документов. Для сокращения времени и трудоемкости предложена и разработана система учета и контроля за сроками исполнения поступающих запросов в виде базы данных Microsoft Access. Достоинствами данной базы данных Microsoft Access является то, что она имеет простой графический интерфейс. В отличие от других баз данных, Access хранит все данные в одном файле, хотя и распределяет их по разным таблицам. В стандартные способы защиты входит защита с использованием пароля самой базы данных и защита с использованием пароля пользователя [1]. На рисунке 2 приведен внешний вид окна журнала регистрации поступающих запросов.

№	Дата поступ.	Регистрац.	Журнал регистр.	Корреспондент	Краткое содержание	Фонд з.	Срок прове.	Исполнитель	Дата испол.	Дата и спос.
3	07.06.2021	1	Обращение из Пе	УПФР Новокузнецк	Стаж на гр.Овечкина П.И.	42		Щербакова С.А	08.06.2021	12.06.2021
4	07.06.2021	2	Письменный	ООО "Ромашка"	Заработная плата на гр.Иванова И.И	отказ		Халтынская Т.Г.	07.06.2021	07.06.2021
5	07.06.2021	3	Обращение из Пе	УПФР Новокузнецк	Стаж, заработная плата на гр.Порек А.М.	125		Баландина Л.С.	09.06.2021	12.06.2021
6	07.06.2021	4	Устный	Иванов А.В.	Стаж на гр. Иванов А.В.	365		Воропаева Н.А.	09.06.2021	12.06.2021
7	08.06.2021	5	Обращение из Пе	УПФР Прокопьевск	Стаж на гр. Пухлякову С.В.	25		Воропаева Н.А.	09.06.2021	12.06.2021
8	08.06.2021	6	Письменный	Устьев В.П.	Заработная плата на гр.Степанова В.Е.	отказ		Халтынская Т.Г.	08.06.2021	08.06.2021
9	08.06.2021	7	Обращение из Пе	УПФР Новокузнецк	Стаж на гр. Анелью В.Г.	отказ		Халтынская Т.Г.	08.06.2021	08.06.2021
10	08.06.2021	8	Обращение из Пе	УПФР Новокузнецк	Заработная плата на гр.Сухова К.У.	отказ		Халтынская Т.Г.	08.06.2021	08.06.2021
11	08.06.2021	9	Обращение из Пе	УПФР Новокузнецк	Стаж на гр. Ива Н.Г.	отказ		Халтынская Т.Г.	08.06.2021	08.06.2021
12	08.06.2021	10	Обращение из Пе	УПФР Новокузнецк	Стаж, заработная плата на гр. Пов Е.К.	отказ		Халтынская Т.Г.	08.06.2021	08.06.2021
13	08.06.2021	11	Обращение из Пе	УПФР Новокузнецк	Стаж, заработная плата на гр. Которов Д.Ж.	отказ		Халтынская Т.Г.	08.06.2021	08.06.2021
14	08.06.2021	12	Обращение из Пе	УПФР Новокузнецк	Стаж, заработная плата на гр.Арбузов С.В.	отказ		Халтынская Т.Г.	08.06.2021	08.06.2021
15	08.06.2021	13	Обращение из Пе	УПФР Новокузнецк	Стаж, заработная плата на гр. Степнов Ф.Т.	отказ		Халтынская Т.Г.	08.06.2021	08.06.2021
16	09.06.2021	14	Письменный	ОАО "Новая"	Заработная плата на гр. Умурия А.Д.	27		Щербакова С.А	10.06.2021	12.06.2021
17	09.06.2021	15	Устный	Игнатов В.С.	Стаж на Игнатова В.С.	185		Щербакова С.А	10.06.2021	12.06.2021

Рисунок 2 – Окно базы данных «Регистрация поступающих запросов»

Структура базы данных состоит из следующих элементов: таблица связи документов с ключевыми словами; журнал регистрации поступающих запросов; вид поступившего запроса; исполнители; ключевые слова.

Разработанная база данных позволяет осуществлять поиск по задаваемым критериям поиска по: исполнителям, дате исполнения, регистрационному номеру, дате поступления, корреспонденту. На рисунке 3 приведена структура разработанной базы данных Microsoft Access.

При поступлении документа заместитель директора заполняет форму «Карточка регистрации поступающего запроса». При этом заполняются следующие поля: дата поступления; регистрационный номер; журнал регистрации; корреспондент; краткое содержание; фонд запроса/отказ; срок проведения контроля; исполнитель; дата исполнения; дата и способ отправки; вложение. Данные поля соответствуют журналам поступающих документов [2]. На рисунке 4 приведена форма карточки регистрации поступившего запроса.

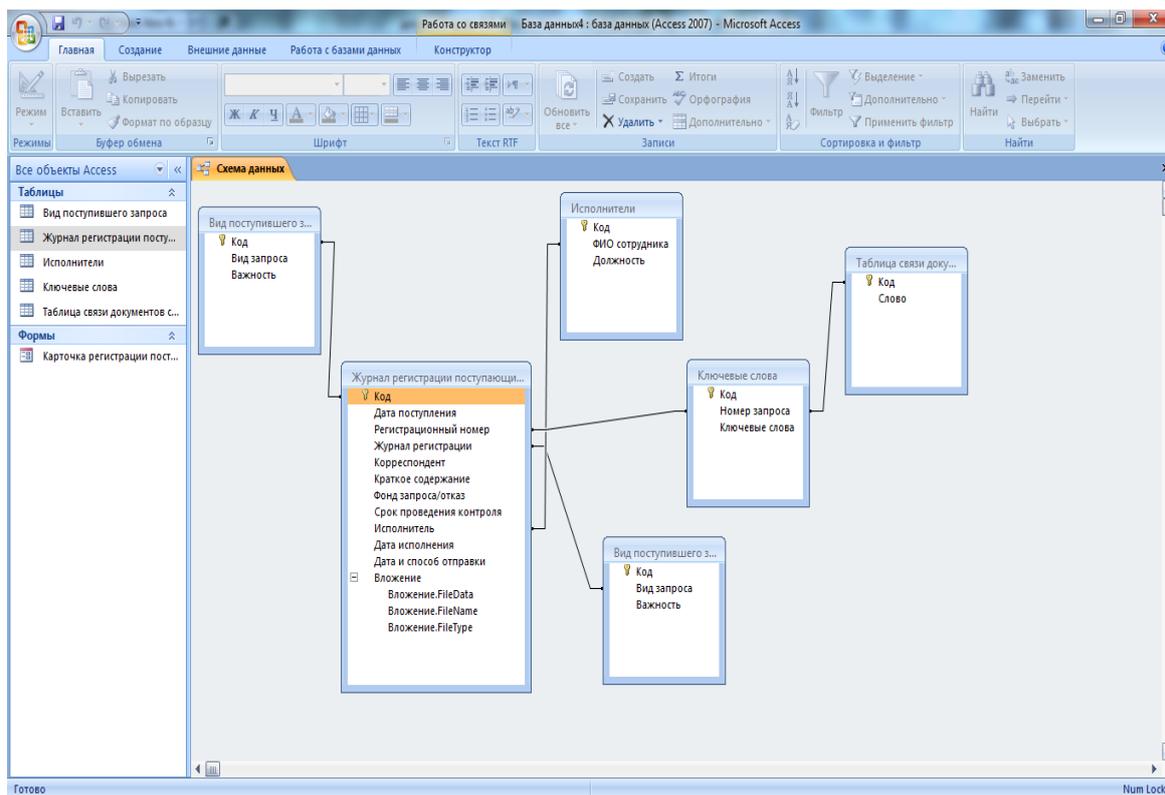


Рисунок 3 – Структура базы данных Microsoft Access

Рисунок 4 – Форма карточки регистрации поступившего запроса

Для регламентации ведения разработанной базы данных в Архиве предлагается внести изменения в действующую инструкцию по делопроизводству Архива.

Разработанная база данных для работы с запросами позволит:

- организовать учет и контроль за сроками исполнения поступающих запросов;
- снизить риск неисполнения документов в срок;
- исключить утерю оригинала документа при передаче исполнителю;
- повысить исполнительскую дисциплину.

#### Библиографический список

1. Куняев Н.Н., Конфиденциальное делопроизводство и защищенный электронный документооборот: учебник / Н.Н. Куняев, А.С. Дёмушкин, Т.В. Кондрашова, А.Г. Фабричнов; под общ. ред. Н.Н. Куняева. – Москва: Логос, 2011. (Новая университетская библиотека.) – ISBN 978-5-98704-541-1 – Текст : электронный // ЭБС «Консультант студента»: [сайт]. – Режим доступа: <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785987045411.html> (дата обращения: 19.05.2021).

2. Басаков М.И., Документационное обеспечение управления (Делопроизводство): учебник / М.И. Басаков. – Изд. 2-е, исп. и доп. – Ростов на Дону: Феникс, 2013. (Среднее профессиональное образование) – ISBN 978-5-222-20053-7 – Текст: электронный // ЭБС «Консультант студента»: [сайт]. – Режим доступа: [http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN\\_978522200537.html](http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN_978522200537.html) (дата обращения: 19.05.2021).

ДК 658.56

### **РАЗРАБОТКА КОМПЛЕКСА ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ВХОДНОГО КОНТРОЛЯ МЕТАЛЛОПРОКАТА (В УСЛОВИЯХ ОАО «ТРАНСМАШ», г. ЭНГЕЛЬС)**

**Акимова А.А, Вечканова Э.И., Князева А.Н.,  
Никонова Е.И., Пронина Ю.В**

**Научный руководитель: канд. техн. наук, доцент Хамитов Р.М.**

*Сибирский государственный индустриальный университет,  
г. Новокузнецк*

Изучены теоретические основы и нормативно-техническая документация для входного контроля металлопроката, подобрано измерительное оборудование и программное обеспечение. Разработана методика входного контроля металлопроката, подготовлена необходимая проектная документация.

Ключевые слова: входной контроль, металлопрокат, лабораторный комплекс, качество, оборудование, курсовое проектирование.

В настоящее время в процессе образования стал активно применяться метод проектов, созданных благодаря поддержке и помощи всей команды. Данный метод позволяет обучающемуся решать задачи высокой сложности,

глубже узнавать специфику своей профессиональной деятельности, развивать свои личностные качества и дает опыт работы в команде. Проект предусматривает разработку комплекса для проведения входного контроля металлопроката (на примере ОАО «Трансмаш» г. Энгельс) в соответствии с требованиями нормативных документов. Разработка проекта осуществляется группой университета в сроки, установленные заказчиком.

Актуальность проекта обусловлена необходимостью разработки комплекса для проведения входного контроля с целью предотвращения запуска в производство продукции, не соответствующей требованиям конструкторской и нормативно-технической документации.

Согласно разработанному командой проекта техническому заданию результатом работы являлся комплекс по входному контролю металлопроката, включающий в себя: 3D сканер для определения геометрических размеров проката, наличия дефектов; средства проверки химического состава; средства проверки механических свойств; программные средства для регистрации и обработки результатов проведенных испытаний и выдачи сопроводительной документации к поступающей на предприятие продукции.

В ходе работы над проектом был разработан устав проекта и техническое задание, распределены ответственность и полномочия, составлен план-график (диаграмма Ганта) и бюджет проекта, оценены риски [6] и определены критерии результативности процесса входного контроля.

В ходе реализации проекта были изучены специфика предприятия, процесс (рисунок 1) и нормативно-техническая документация [1,2,3,4] для реализации входного контроля. ОАО «Трансмаш» является предприятием, занимающимся производством вагонной, путевой и снегоуборочной техники, универсальных фитинговых платформ [5]. ЗАО «Трансмашхолдинг» – крупнейший поставщик подвижного состава для самой большой в мире железнодорожной транспортной компании – ОАО «Российские железные дороги».

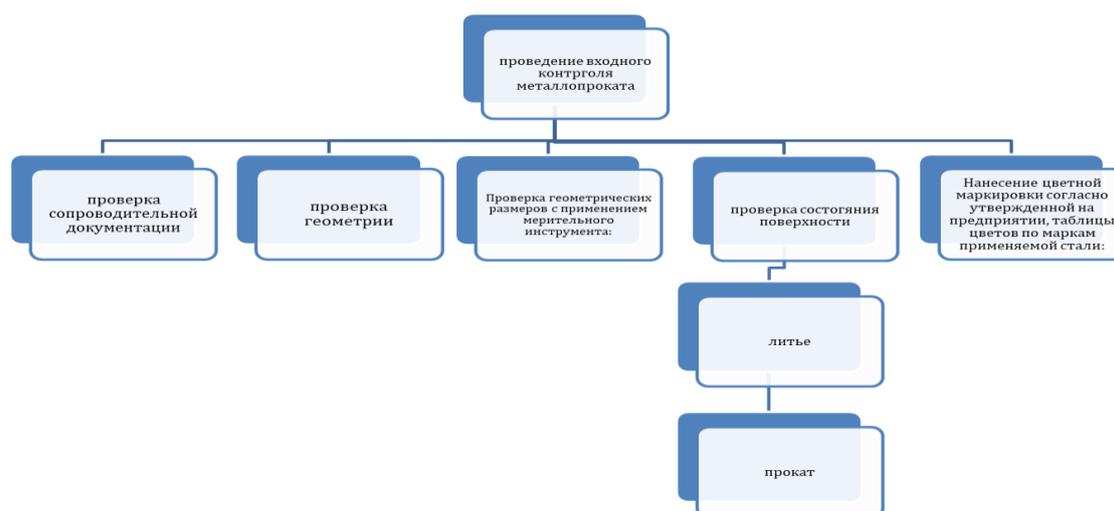


Рисунок 1 – Функциональная декомпозиция процесса входного контроля

В проекте был использован многокритериальный подход к задаче выбора технических и программных средств, который позволил разработать высокоэффективную методологию решения данной задачи, поскольку любой вариант всегда определяется множеством критериев – показателей эффективности, качества варианта. Для каждого технического средства были выбраны критерии, проведено ранжирование и свертка критериев, рассчитан показатель качества варианта [7].

Поступивший на склады предприятия металлопрокат и изделия из него (например, фасонные изделия) после приемки по количеству подвергаются входному контролю на качество продукции партиями. Каждая партия продукции должна иметь документ о качестве (сертификат, паспорт), а для упакованных изделий - и комплектующую ведомость.



Рисунок 2 – Технические средства, входящие в состав комплекса

Определение партии продукции и объем выборки для контроля устанавливается в НД на конкретные виды продукции.

На первом этапе входного контроля проверяется:

- полнота и анализ данных, приведенных в сопроводительном документе о качестве или сертификате (паспорте), и соответствие этих данных требованиям стандарта, конструкторской документации или техническим требованиям, заявленных договором на поставку;

- наличие на продукции маркировки, ярлыков или маркировочных карт.

На втором этапе входного контроля проверяется:

- проводится визуально-измерительный контроль геометрических размеров изделий, а также наружный и внутренний осмотр с целью выявления

повреждений или поверхностных дефектов, с помощью рулетки, микрометра и штангенциркуля;

- для анализа формы предмета на основе полученных данных, применяются 3D-сканеры для создания 3D-модели предмета, подвергающегося анализу.

- определяется необходимая выборка продукции из партии для испытания свойств, а также определяется объем испытаний. В частности, характерен следующий вид испытания, такой, как определение химического состава методами спектрального анализа, а точнее стилоскопом;

- полученные данные заносятся в программу применяемой для автоматизации процессов входного контроля (TechnologiCS 6 или аналогичную);

- проводится сверка полученных результатов входного контроля с данными, приведенными в сертификате.

При получении неудовлетворительных результатов по какому-либо показателю, по нему проводятся повторные испытания (согласно соответствующему стандарту). Повторные испытания проводятся на удвоенном количестве образцов, взятых от других изделий той же партии (труб, поковок и т.п.). Результаты повторных испытаний распространяются на всю партию. В случае подтверждения неудовлетворительных результатов испытаний партия бракуется, осуществляется вызов представителя поставщика и оформление юридических претензий к поставщику продукции с возвратом продукции или устранением дефектов.

При получении положительных результатов контроля на сертификате (или аналогичном документе, удостоверяющем качество продукции) ставится условный знак или штамп «Входной контроль пройден» и делается соответствующая отметка в учетной карточке и в журнале поступления продукции на склад. При наличии в сертификате (паспорте) нескольких позиций однотипных изделий по каждому изделию делается соответствующая отметка о прохождении входного контроля:

- при положительных результатах – зеленым маркером;

- для изделий с устраненными дефектами – синим маркером;

- при отрицательных результатах – красным маркером.

До проведения входного контроля и получения положительных результатов, изделия к производству не допускаются и не прикладываются. Забракованная продукция должна быть переведена в изоляторы брака до решения вопроса по ее использованию.

#### Библиографический список

1 ГОСТ 16504-81 Система государственных испытаний продукции. Испытания и контроль качества продукции. Основные термины и определения (с Изменением N 1): межгосударственный стандарт: утвержден и введен Постановлением Государственного комитета СССР по стандартам от 8 декабря 1981 г. N 5297: дата введения 1982-01-01 / подготовлен ОАО

"ВНИИС". – Москва: Стандартинформ, 2015 // Техэксперт: информационно-справочная система / ООО «Группа компаний «Кодекс». – Кемерово, [200 –]. – Режим доступа: компьютерная сеть Сиб. гос. индустр. ун-та.

2 ГОСТ 15.309-98 Система разработки и постановки продукции на производство (СРПП). Испытания и приемка выпускаемой продукции. Основные положения: межгосударственный стандарт: принят Межгосударственным Советом по стандартизации, метрологии и сертификации (протокол N 13 от 28 мая 1998 г.): дата введения 2000-01-01 / подготовлен ОАО "ВНИИС". – Москва: Стандартинформ, 2015 // Техэксперт: информационно-справочная система / ООО «Группа компаний «Кодекс». – Кемерово, [200]. – Режим доступа: компьютерная сеть Сиб. гос. индустр. ун-та.

3 ГОСТ Р ИСО 10012-2008. Менеджмент организации. Системы менеджмента измерений. Требования к процессам измерений и измерительному оборудованию: национальный стандарт: утвержден и введен Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 18 декабря 2008 г. N 646-ст: дата введения 2009-12-01 / подготовлен ОАО "ВНИИС". – Москва: Стандартинформ, 2015 // Техэксперт: информационно-справочная система / ООО «Группа компаний «Кодекс». – Кемерово, [200 –]. – Режим доступа: компьютерная сеть Сиб. гос. индустр. ун-та.

4 ГОСТ 26828-86 Изделия машиностроения и приборостроения. Маркировка: государственный стандарт союза ССР: введен постановлением Государственного комитета СССР по стандартам от 18 февраля 1986 г. N 366: дата введения 1987-01-01 / подготовлен ОАО "ВНИИС". – Москва: Стандартинформ, 2015 // Техэксперт: информационно-справочная система / ООО «Группа компаний «Кодекс». – Кемерово, [200 –]. – Режим доступа: компьютерная сеть Сиб. гос. индустр. ун-та.

5 ОАО «Трансмаш», г. Энгельс. Официальный сайт: [Электронный ресурс]: Режим доступа: URL: <http://www.transmash.com/> / (дата обращения: 14.05.2020).

6 Музафарова, Т.Р. Риск в управлении проектами / Т.Р. Музафарова, К.Р. Путимцева // ЭГО: Экономика. Государство. Общество. — 2018. — № 2. — С. 1-8. — ISSN 2906-0029. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/journal/issue/311338> (дата обращения: 14.05.2020).

7 Подиновский В.В., Введение в теорию важности критериев в многокритериальных задачах принятия решений [Электронный ресурс] / Подиновский В.В. - М. : ФИЗМАТЛИТ, 2007. - 64 с. - ISBN 978-5-9221-0743-3 - Режим доступа: <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785922107433.html>.

## **РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО УЛУЧШЕНИЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВАНИИ РЕЗУЛЬТАТОВ САМООЦЕНКИ ПО МОДЕЛИ ПРЕМИИ ПРАВИТЕЛЬСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В ОБЛАСТИ КАЧЕСТВА**

**Кобелев С.К.**

**Научный руководитель: канд. техн. наук, доцент Кольчурина И.Ю.**

*Сибирский государственный индустриальный университет,  
г. Новокузнецк, e-mail: kobelev.stepan@gmail.com*

Рассмотрена модель самооценки Премии Правительства Российской Федерации в области качества, изучен порядок проведения самооценки и проведена самооценка системы менеджмента организации. На основании результатов оценки были разработаны мероприятия по улучшению.

Ключевые слова: система менеджмента качества, самооценка, совершенство, улучшение.

В условиях рыночной экономики для достижения устойчивого успеха организации необходимо совершенствовать свою деятельность, исполняя текущие и предугадывая будущие потребности потребителей, партнеров, общества и иных заинтересованных сторон. Однако достигнуть совершенства невозможно без определения имеющихся несоответствий в системе менеджмента и идентификации возможных зон роста. Для решения данных задач организации используют такой инструмент, как самооценка – метод оценки результативности и эффективности системы менеджмента, реализуемый сотрудниками оцениваемой организации [1]. Проведение самооценки возможно с использованием различных методов и способов, каждый из которых позволяет получить объективные данные о состоянии системы менеджмента организации. Одним из таких методов является проведение самооценки по модели совершенства Премии Правительства Российской Федерации в области качества.

Рассмотрим модель совершенствования Премии Правительства Российской Федерации. Модель представляет собой совокупность девяти взаимосвязанных критериев, которые разделяются на две группы в зависимости от характеризуемого процесса. К группе «Возможности» относятся критерии «Лидерство», «Персонал», «Политика и стратегия», «Партнёрство и ресурсы», «Процессы, продукция и услуги», которые описывают процессы и механизмы, используемые для достижения целей в области качества. При описании критериев группы «Возможности» необходимо указать формы и методы работы с обоснованием их выбора организацией, системность и полноту применения выбранных методов по всем уровням управления организацией, а также привести описание инновационной деятельности и деятельности по улучше-

нию, реализуемой в организации. К группе «Результаты» относятся критерии «Результаты для персонала», «Результаты для потребителей», «Результаты для общества», «Ключевые результаты», которые описывают достигнутые организацией результаты работы. При описании критериев этой группы необходимо привести перечень показателей, используемых при оценке результатов функционирования процессов, их значения, а также произвести сравнение показателей, используемых в организации, с показателями, применяемыми лидерами рынка. Использование возможностей приводит к появлению результатов, а анализ и оценка результатов дают основу для творчества и инноваций, которые являются источником новых возможностей.

Схема модели приведена на рисунке 1 [2].

Для проведения самооценки организация собирает и анализирует сведения о выполнении каждого из подкритериев модели, используя внутренние нормативные документы, отчеты, результаты внутренних аудитов, отзывы потребителей и других заинтересованных сторон. На первом этапе оценки каждый из подкритериев оценивается по специальной шкале от 0% до 100% в зависимости от совершенства подхода, степени его распространения по структурным подразделениям организации, полноты и представительности полученных результатов. Затем вычисляется среднее арифметическое результатов оценки подкритериев, которое переводится в баллы и принимается как результат оценки выполнения критерия модели самооценки [3].



Рисунок 1 – Модель Премии Правительства Российской Федерации в области качества

Сумма всех критериев максимально может достигать 1000 баллов, что возможно при достижении совершенства во всех направлениях деятельности. Результаты самооценки оформляются в форме отчета и в дальнейшем могут использоваться в качестве источников информации для плана мероприятий по улучшению.

В рамках выполнения работы был произведена самооценка деятельности организации, специализирующейся на оказании услуг по ремонту, мойке, техническому обслуживанию и детейлингу автомобилей. На основании результатов самооценки был сделан вывод, что в организации разработана, внедрена и поддерживается в работоспособном состоянии система менеджмента качества, поддерживаются взаимовыгодные отношения с поставщиками и партнерами, мнения потребителей собираются и учитываются при планировании и реализации деятельности. Высшее руководство постоянно анализирует изменения во внешней и внутренней среде организации, адаптируя политику и стратегию под новые условия ведения деятельности. Инфраструктура и среда для протекания процессов поддерживаются в соответствующем требованиям состоянии, однако в ряде случаев необходима дополнительная автоматизация процессов контроля за условиями среды функционирования процессов. В организации постоянно ведутся работы по повышению компетенции персонала, однако не оценивается уровень удовлетворенности сотрудниками условиями труда. Было отмечено, что не все новые технологии используются в работе, также организация не реализует ресурсосберегающие программы. В организации отсутствуют документированные Миссия и Видение, сотрудники не ознакомлены с организационными ценностями. Для расширения клиентской базы рекомендовано пересмотреть методы организации рекламной кампании, которая, в настоящее время, не охватывает всех потенциальных клиентов и не способствует продвижению организации на рынке.

На основании полученных результатов был разработан план мероприятий по улучшению деятельности на 1 год, включающий в себя мероприятия по разработке и документированию Миссии и Видения, внедрении Этического кодекса и разработке системы мониторинга удовлетворенности сотрудников. Также было рекомендовано провести рекламную кампанию на телевидении, радио, с использованием наружной рекламы, а также разработать План развития организации, включающий в себя мероприятия по оптимизации инфраструктуры и технологий с учетом разработок в области энергосбережения и ресурсосбережения, автоматизация бизнес-процессов, обновление парка оборудования. При определении перечня мероприятий учитывались проблемы, определённые в ходе оценки системы менеджмента, а также лучшие практики лидеров рынка. В целях повышения эффективности планирования и результативности дальнейших действий по реализации запланированных мероприятий, в плане обозначены наименование мероприятия, срок его реализации, закреплены ответственные за успешную реализа-

цию мероприятия лица, определена потребность в ресурсах и описан желаемый результат.

Как мы видим, самооценка по модели Премии Правительства Российской Федерации в области качества является доступным и эффективным методом определения областей, требующих улучшения, и точек роста системы менеджмента организации благодаря комплексному характеру оценки.

#### Библиографический список

1 Зекунов, А. Г. Управление качеством : учебник для бакалавров / А. Г. Зекунов. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 475 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-9916-2281-3. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/425159>

2 Положение о премиях Правительства Российской Федерации в области качества: утверждены постановлением Правительства Российской Федерации от 24 февраля 1999 года № 206 // Техэксперт : информационно-справочная система / ООО «Группа компаний «Кодекс». — Кемерово, [200 — ]. — Режим доступа: URL: <https://docs.cntd.ru/document/901727316>

3 Руководство для организаций-участников конкурса на соискание премий Правительства Российской Федерации в области качества : Утверждено Советом по присуждению премий Правительства Российской Федерации в области качества. — Режим доступа: URL: [https://roskachestvo.gov.ru/award/files/rukovodstvo\\_for\\_comp\\_2021.pdf](https://roskachestvo.gov.ru/award/files/rukovodstvo_for_comp_2021.pdf).

УДК 658:562

### **АНАЛИЗ И ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ДОКУМЕНТИРОВАННОЙ ИНФОРМАЦИЕЙ НА ПРИМЕРЕ ФОРМИРОВАНИЯ И ВЫДАЧИ СПРАВКИ ОБУЧАЮЩЕМУСЯ**

**Кольчурина М.А., Михайленко И.А., Шабалин В.С.**

**Научный руководитель: канд. техн. наук, доцент Кольчурина И.Ю.**

*Сибирский государственный индустриальный университет,  
г. Новокузнецк, e-mail: [irina.buinevich08@gmail.com](mailto:irina.buinevich08@gmail.com)*

В статье с использованием подходов бережливого производства проведен анализ процесса получения справки по месту требования обучающимся образовательной организации высшего образования, определены эффективность процесса и основные источники потерь. По результатам анализа предложены мероприятия по улучшению и разработана карта потока создания ценности идеального состояния процесса.

Ключевые слова: управление документированной информацией, бережливое производство, карта потока создания ценности, потери.

Бережливое производство относится к управленческой концепции, позволяющей оптимизировать бизнес-процессы, устранить потери и разработать новые инструменты, позволяющие осуществлять взаимодействие с поставщиками и клиентами [1].

Образовательные организации используют инструменты бережливого производства для совершенствования своей деятельности.

Бережливый вуз – это инновационная система организации работы высшего образовательного учреждения, основанная на применении философии, принципов и инструментов бережливого производства.

Цель концепции «Бережливый вуз» – совершенствование учебного процесса, документооборота, внедрение процессного управления, оптимизация временных и кадровых ресурсов [2].

В СибГИУ бережливое производство тоже стремительно набирает обороты и начинает входить в повседневную работу. Инструментарий бережливого производства включен в учебные планы всех направлений подготовки университета, и используется не только в учебной, но и в научно-исследовательской деятельности, в частности обучающимися и преподавателями кафедры менеджмента качества и инноваций [3].

В ходе работ по созданию «Бережливого ВУЗа» было принято решение об исследовании и оптимизации процесса получения обучающимися справок по месту требования о подтверждении обучения в ВУЗе на примере дирекции Института экономики и менеджмента.

В ходе выполнения исследования были собраны данные о процессе получения обучающимся справки, что он является студентом университета и построена карта потока создания ценности текущего состояния. Для сбора сведений о процессе использовался метод хронометража – в ходе наблюдений за ходом процесса были произведены измерения длительности выполнения процесса в течение семи циклов и определено среднее значение длительности операций. Результаты заполнения формы для фиксации и анализа результатов хронометража представлены в таблице 1. Было определено две основные причины потерь – ожидание исполнителей (причина 1) и удаленность структурных подразделений (причина 2).

Результаты наблюдений также были отражены на карте потока создания ценности текущего состояния. На карте были отмечены этапы процесса получения справки студентом, участники работ на каждом из этапов, время выполнения каждого из этапов работ и длительность ожидания, а также причины простоя. Полученная карта представлена на рисунке 1.

Было отмечено, что время цикла составляет 2 рабочих дня 165 минут, при этом время создания ценности составляет 26 минут, то есть, эффективность процесса составляет 2,3 %. Основные потери, которые отмечены на карте потока розовыми звездами, связаны с ожиданием должностных лиц, участвующих в процессе, а также перемещениями между структурными подразделениями. Также было отмечено, что в ряде случаев студенту требуется справка в элек-

тронном виде и в ходе процесса дополнительно расходуются ресурсы для изготовления печатной версии справки, внесения в нее необходимых данных «от руки» и исполнитель несет дополнительные потери ресурсов.

Таблица 1 – Результаты хронометража операций получения справки, мин.

Шаги операции	Создание ценности	Потери		Причины		Идеи
		1 рода	2 рода	П.1	П.2	
1 Обучающийся заполняет форму для заказа справки в бумажном виде	5					
2 Диспетчер заполняет справку в бумажном виде		120	5	120		Запол-нять в элект-ронном виде
3 Диспетчер доставляет справку директору института на согласование			5		5	
4 Директор института подписывает справку	1		475	475		Исклю-чить согла-сование
5 Диспетчер забирает справку в дирекции и доставляет в приемную проректора по УиВР		20			20	
6 Проректор по УиВР подписывает справку	5		475	475		Согла-сование в элект-ронном виде
7 Диспетчер забирает справку из приемной проректора по УиВР и доставляет в отдел кадров		10			10	
8 Диспетчер ставит печать на справку	5					
9 Диспетчер приносит справку в дирекцию института		20			20	Согла-сование в элект-ронном виде
10 Обучающийся забирает справку	5					

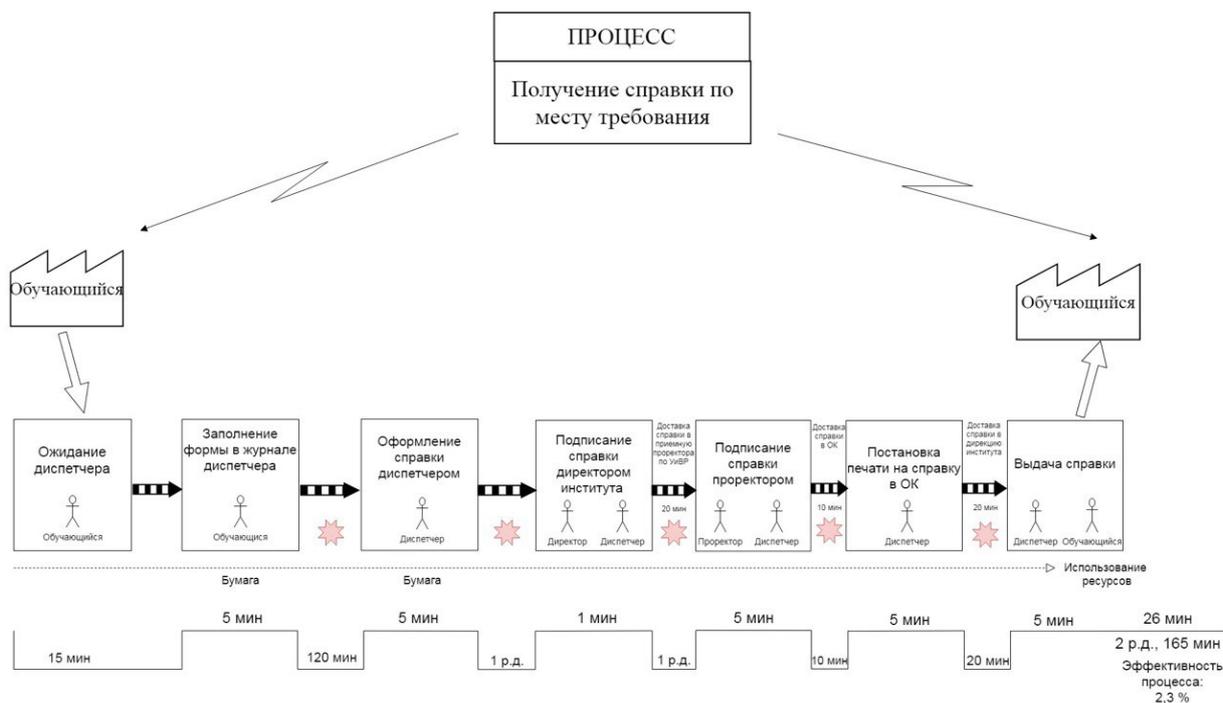


Рисунок 1 – Карта потока текущего состояния процесса получения справки

Для повышения эффективности процесса было предложено разработать и использовать специализированный программный продукт для электронного согласования документов. Похожая технология достаточно успешно реализована на сервисе Госуслуги, а также в Белгородском государственном университете в виде многофункционального центра (МФЦ). МФЦ БелГУ решает самые разнообразные вопросы обучающихся: от получения различного вида справок, экзаменационных листов, дубликатов студенческих билетов, зачетных книжек, документов об образовании, поселения в общежития студенческого городка университета до оформления договоров об оказании платных образовательных услуг. Принцип «одного окна» предполагает, что сроки предоставления услуг сводятся к минимуму. Отдельные справки и иные документы выдаются непосредственно в момент обращения в многофункциональный центр, а большая часть услуг оказывается в электронном виде через заявку в личном кабинете обучающегося.

Основными задачами центра являются формирование единых требований к сопровождению учебного процесса, обеспечение обслуживания обучающихся, родителей и преподавателей на высоком профессиональном уровне, создание условий для формирования и реализации индивидуальной образовательной траектории обучающегося, сбор и обработка статистических данных по успеваемости обучающихся, а также поддержание соответствия документационного сопровождения образовательного процесса в университете общим требованиям, установленным законодательством Российской Федерации в области образования [4].

Суть идеи специализированного программного продукта для элек-

тронного согласования документов заключается в следующем: студент авторизуется на сайте СибГИУ, отправляет заявку на выдачу справки, указывая вид справки, который ему требуется: печатный или электронный. При необходимости получения электронной справки система автоматически производит проверку статуса, обучающегося и согласование документа. Внедрение электронного согласования позволяет снизить потери времени, связанные с ожиданием должностных лиц, распечаткой документов и перемещениями между подразделениями. Также снизится вероятность ошибочного оформления документов за счет использования подтвержденных данных, загруженных на сервер. Для определения длительности этапов идеального варианта протекания процесса были использованные данные о функционировании аналогичных систем и смоделирован процесс. После этого была разработана карта потока создания ценности идеального состояния для двух вариантов – выдачи электронной справки и выдачи справки в печатном виде. Эффективность процесса в первом случае составляет 62 %, потери связаны с ожиданием ответа сервера и их устранение возможно при улучшении используемых технологий. Карта потока создания ценности идеального состояния процесса получения электронной справки представлена на рисунке 2.

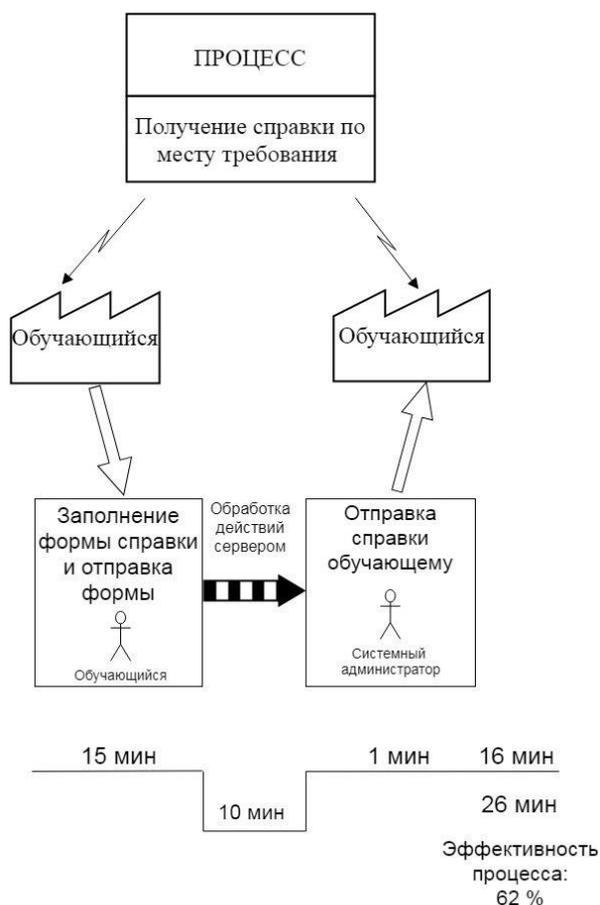


Рисунок 2 – Карта потока создания ценности идеального состояния процесса получения электронной справки

Время цикла операций, приносящих ценность, сокращается до 16 минут, а время цикла операций, не приносящих ценность – до 10 минут. В процессе При необходимости получения печатной справки, которая в настоящее время требуется при оформлении ряда государственных выплат, после одобрения заявки на портале она пересылается на почту секретарю проректора, который реализует процедуру подписания и согласования документа в регламентированное время, а затем передает утвержденную справку диспетчеру дирекции института.

Благодаря процедуре электронного согласования происходит снижение времени на проверку статуса заявителя, а регламентация длительности работы с документами должностных лиц снижает потери на ожидание и перемещения.

Эффективность процесса возрастает до 10 %, а получение печатной справки становится возможным в течение одного рабочего дня, что в целом отвечает запросам потребителей (рисунок 3). Дальнейшее снижение потерь времени, связанных с перемещениями операторов, возможно при создании единого центра, занимающегося вопросами организации документооборота обучающихся.

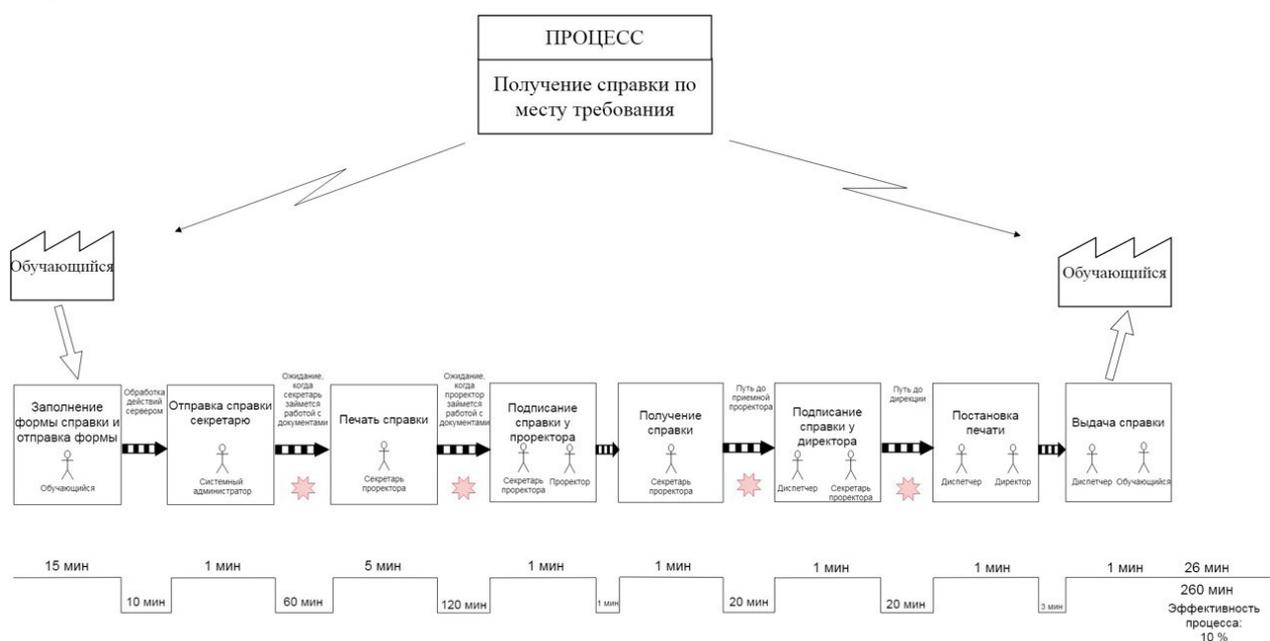


Рисунок 3 – Карта потока создания ценности идеального состояния процесса получения справки в «бумажном виде»

Таким образом, для реализации идеи «Бережливого вуза» и повышения эффективности работы образовательной организации необходима цифровизация и автоматизация процессов. Это позволит снизить потери, связанные с ожиданием, излишними перемещениями и использованием материальных ресурсов, а также улучшить качество оказываемых услуг.

#### Библиографический список

1. Нигматзянов А.З. Перспективы бережливого производства в России

/ А.З. Нигматянов, А.С. Пермяков // Вестник науки и образования. Издательский центр ООО «Олимп», 2018. – №18-1 (54). – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/perspektivy-berezhlivogo-proizvodstva-v-rossii>.

2. БЕРЕЖЛИВЫЙ ВУЗ – Всероссийский имиджевый журнал ДЕРЖАВА [Электронный ресурс]. – URL: <http://derzhava-journal.ru/berezhlivuj-vuz/> (дата обращения 30.05.2021).

3. Кольчурина И.Ю. К вопросу внедрения системы менеджмента бережливого производства в образовательной организации высшего образования / И.Ю. Кольчурина, М.А. Кроткова, И.А. Михайленко // Актуальные проблемы экономики и управления в XXI веке : сборник научных статей. Новокузнецк : Издательский центр СибГИУ, 2021. – Ч. I. С. 103-1107. – URL: <http://library.sibsiu.ru> (дата обращения 30.05.2021).

4. Белгородский государственный национальный исследовательский университет – официальный сайт – [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.bsu.edu.ru/bsu/structure/detail.php?ID=36432> (дата обращения 30.05.2021).

УДК 669.218

## **ЛИДЕРСТВО В СТАНДАРТАХ ИСО СЕРИИ 9000**

**Кольчурина М.А.**

**Научный руководитель: канд. техн. наук, доцент Кольчурина И.Ю.**

*Сибирский государственный индустриальный университет,  
г. Новокузнецк, e-mail: kolchurina.masha@yandex.ru*

В работе проведен анализ требований стандартов ИСО серии 9000 к реализации принципа «Лидерство» в организациях, определены основные действия, реализация которых со стороны руководства организации позволяет выполнить требования стандарта ИСО 9000 относительно принципа «Лидерство», а также соответствующие виды деятельности и преимущества, которые может получить организация, выполнив эти действия, оценена важность соблюдения данного принципа для повышения результативности работы организации.

Ключевые слова: лидерство, система менеджмента качества, высшее руководство, устойчивый успех.

«Лидеры на всех уровнях организации обеспечивают единство цели и направления деятельности организации и создают условия, в которых работники взаимодействуют для достижения целей организации в области качества». Так определен принцип «Лидерство» в ГОСТ Р ИСО 9000 – 2015 «Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь» [1]. Реализация принципа осуществляется посредством формулирования политики и це-

лей в области качества высшим руководством, доведения указанных документов до сведения всех работников и декомпозиция целей в области качества организации на цели подразделений и отдельных работников для достижения положений политики и целей организации.

Руководители добиваются выполнения целей организации путем создания внутренней среды, в которой работники полностью вовлекаются в решение задач организации. По мнению профессора К. Исикавы, «если случаются ошибки, то от двух третьих до четырех пятых ответственности лежит на руководителе». *Принцип главенствующей роли руководства* претворяется в следующем:

- активность поведения;
- понимание и реагирование на изменения внешней среды;
- принятие во внимание потребностей всех участников сделок – владельцев, потребителей, персонала организации, поставщиков, общества;
- создание ясного видения перспектив организации;
- определение целей и реализация стратегии для достижения целей;
- установление разделяемых всеми ценностей и этических принципов на всех уровнях организации;
- создание атмосферы доверия и искоренение страха в организации;
- обеспечение персонала необходимыми ресурсами и полномочиями в действиях с осознанием ответственности;
- вдохновение и поощрение персонала, оценка вклада каждого сотрудника в общее дело;
- создание условий для открытых и честных коммуникаций;
- обучение персонала, наставничество [2].

Реализация указанного подхода позволит достичь следующих преимуществ [3]: повысить результативность и эффективность при достижении целей организации в области качества, согласованность процессов, обмена информацией, позволит обеспечить развитие способностей организации и ее работников достигать желаемых результатов.

Автором [4] выделены основные действия, реализация которых со стороны руководства организации позволяет выполнить требования стандарта ИСО 9000 относительно принципа «Лидерство», а также соответствующие виды деятельности и преимущества, которые может получить организация, выполнив эти действия (таблица 1).

Согласно положениям стандарта ГОСТ Р ИСО 9001-2015 «Системы менеджмента качества. Требования» [1] «Высшее руководство должно демонстрировать свое лидерство и приверженность в отношении системы менеджмента качества посредством: принятия ответственности за результативность системы менеджмента качества; обеспечения разработки политики и целей в области качества, которые согласуются с условиями среды организации и ее стратегическим направлением; обеспечения интеграции требований системы менеджмента качества в бизнес-процессы организации; содействия примене-

нию процессного подхода и риск-ориентированного мышления; обеспечения доступности ресурсов, необходимых для системы менеджмента качества; распространения в организации понимания важности результативного менеджмента качества и соответствия требованиям системы менеджмента качества; обеспечения достижения системой менеджмента качества намеченных результатов; вовлечения руководства и оказания поддержки участия работников в обеспечении результативности системы менеджмента качества; поддержки улучшения; поддержки других соответствующих руководителей в демонстрации ими лидерства в сфере их ответственности.

Таблица 1– Основные аспекты реализации принципа менеджмента качества «Лидерство»

Действия руководства согласно ИСО 9000	Деятельность руководства организации	Основные преимущества для организации при реализации действий
1. Доведение до работников организации её миссии, видения, стратегии, политики и процессов	Обеспечение разработки документации и внедрение документов в работу организации	Понимание работниками целей существования организации и осознанное осуществление своих функций, что ведёт к достижению целей
2. Создание и поддержание общих ценностей, справедливость и следование этическим принципам на всех уровнях организации	1) Обеспечение разработки должностных инструкций и стандартов организации с учётом этических принципов и корпоративной культуры. 2) Взаимодействие работников на разных уровнях	1) Соблюдение работниками правил этикета при общении с заказчиками, партнёрами и коллегами. 2) Выполнение работниками функций с учётом положений внутренних документов организации
3. Создание атмосферы доверия и единения	1) Управление организацией с учётом трудового, гражданского и административного законодательства РФ. 2) Поощрение командной работы	1) Улучшение коммуникаций и межличностных отношений внутри организации. 2) Возможность раскрытия потенциальных способностей работников
4. Поощрение во всей организации приверженности качеству	1) Обеспечение выполнения требований нормативных документов, регулирующих работу в сфере деятельности организации.	1) Выполнение работниками требований нормативных документов, и требований потребителей, что ведёт к повышению удовлетворённости потребителей качеством продукции (услуг).
	2) Применение методов морального стимулирования сотрудников за качественное исполнение должностных обязанностей	2) Творческое выполнение работниками должностных обязанностей. 3) Постоянное улучшение деятельности. 4) Выпуск продукции (предоставление услуг) на основе полного анализа конъюнктуры рынка и требований потребителей
5. Демонстрация руководителями-лидерами на всех уровнях управления положительных примеров для работников организации	Демонстрация высокого уровня компетентности работников в области основных направлений деятельности организации	1) Развитие организации. 2) Расширение ассортимента продукции (услуг). 3) Повышение уровня качества и безопасности производимой продукции (предоставляемых услуг). 4) Управление рисками при производстве продукции (предоставлении услуг)

Продолжение таблицы 1

Действия руководства согласно ИСО 9000	Деятельность руководства организации	Основные преимущества для организации при реализации действий
6. Предоставление работникам организации необходимых ресурсов, подготовка и делегирование полномочий для действий в рамках установленной ответственности	1) Обеспечение работников ресурсами. 2) Распределение обязанностей и определение степени ответственности работников. 3) Передача работникам необходимых полномочий для обеспечения выполнения работ	1) Осознанное выполнение работниками должностных обязанностей. 2) Разделение работниками взглядов руководителей
7. Признание и поощрение вклада персонала	1) Обеспечение контроля качества выполнения работы. 2) Создание и применение системы мотивации и стимулирования работников	1) Повышение чувства ответственности работников перед потребителями, коллегами и руководством. 2) Повышение качества производимой продукции (предоставляемых услуг)

Международный стандарт ГОСТ Р ИСО 9004-2010 [5] содержит методические указания по достижению устойчивого успеха функционирования организации посредством применения подхода на основе менеджмента качества. В стандарте поддерживается роль самооценки как важного инструмента для анализа уровня зрелости системы менеджмента качества организации, а также важность рассмотрения потребностей всех заинтересованных сторон.

Согласно положениям указанного стандарта повышение эффективности СМК возможно посредством определения требований к персоналу и разработки систем мотивирования персонала. Причем решающая роль в этом процессе отводится высшему руководству, которое должно определить и требуемую компетентность сотрудников для той или иной функции и систему мотивации с указанием критериев оценки деятельности.

Также на высшее руководство возлагается ответственность за определение стратегии и политики организации для обеспечения поддержки миссии, видения и ценностей заинтересованными сторонами организации.

В стандарте рассматривается среда, в которой существует организация. В связи с этим предлагается среду регулярно подвергать мониторингу для определения потребности в анализе стратегии и политики организации. Отсутствие реального анализа СМК со стороны руководства или формальный анализ приводят к отсутствию как мер по улучшению системы менеджмента качества, так и ресурсов на её функционирование и совершенствование.

Международный стандарт ГОСТ Р ИСО 10014-2008 [6] включает руководящие указания по достижению экономического эффекта в системе менеджмента качества с помощью применения принципов менеджмента качества. Положения стандарта содержат информацию, необходимую для эффективного управления организацией и выбора методов для обеспечения успешной деятельности организации. В стандарте определены процессы для каждо-

го принципа менеджмента качества и приведены примеры методов и инструментов, необходимых для их внедрения, также дана методика самооценки внедрения принципов менеджмента качества. Данная методика включает перечень вопросов по каждому принципу, отвечая на которые можно определить уровень зрелости СМК (пять уровней). Эти вопросы касаются деятельности высшего руководства по рассмотрению стратегии, политики и планов организации для удовлетворения потребностей потребителей и других заинтересованных сторон с целью получения финансовых и экономических выгод, обмена информацией в организации, регламентации целей для работы персонала, создания и поддержания соответствующей среды предоставления работникам необходимых ресурсов.

Из проведенного анализа следует, что реализация принципа менеджмента качества «Лидерство» способствует результативной работе всей организации. Высшее руководство, являясь лидером, принимает на себя ответственность за функционирование организации в целом, что позволяет упорядочить деятельность, обеспечить командную работу заинтересованных сотрудников, знающих и понимающих цели организации и принципы работы.

#### Библиографический список

1. ГОСТ Р ИСО 9001-2015. Системы менеджмента качества. Требования [Текст]. – Введ. 01.11.2015. – М. : Стандартинформ, 2015. – 32 с.
2. Система управления организацией на основе менеджмента качества [Электронный ресурс] : учебное пособие / А. В. Феоктистов, И. Ю. Кольчурина, Ю. Г. Сильвестров, Т. А. Волкова ; Сиб. гос. индустр. ун-т. – Электронные данные (1 файл). – Москва : Аудитор, 2014. – Режим доступа : <http://library.sibsiu.ru>.
3. ГОСТ Р ИСО 9000-2015. Основные положения и словарь [Текст]. – Введ. 28.09.2015. – М. : Стандартинформ, 2015. – 27 с..
5. Колочева В.В. Реализация принципа менеджмента качества «Лидерство» в туристских организациях / В.В. Колочева // Сетевой научный журнал-Т. 11, № 4 (74), 2017. – С. 138 – 148.
6. ГОСТ Р ИСО 9004-2010. Менеджмент для достижения устойчивого успеха организации. Подход на основе менеджмента качества [Электронный ресурс]. – Введ. 01.06.2011. – Москва : Стандартинформ, 2011 // Техэксперт : информационно-справочная система. – Электронные данные. – Москва, 2018. – Режим доступа : компьютерная сеть Сиб. гос. индустр. ун-та.
7. ГОСТ Р ИСО 10014-2008. Менеджмент организации. Руководящие указания по достижению экономического эффекта в системе менеджмента качества. Введ. 01.12.2009. – М.: Стандартинформ, 2008. Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/1200068728> (дата обращения: 01.03.2020).

## **СЕРТИФИКАЦИЯ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА В ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ**

**Наумова А.В.**

**Научный руководитель: канд. техн. наук, доцент Кольчурина И.Ю.**

*Сибирский государственный индустриальный университет,  
г. Новокузнецк, e-mail: arina-naumova423@mail.ru*

В данной статье рассматривается важность сертификации системы менеджмента качества в образовательных учреждениях. С наличием сертифицированной системы менеджмента качества обеспечивается гарантия качества образовательного процесса в глазах существующих и потенциальных потребителей.

Ключевые слова: система менеджмента качества, образовательное учреждение, сертификация.

В настоящее время любой потребитель старается приобрести качественную продукцию или услугу. Именно поэтому каждая организация стремится удовлетворить требования и пожелания всех заинтересованных сторон. Частью системы менеджмента организации является как раз система менеджмента качества, которая направлена на достижения положительных результатов в соответствии с установленными целями в области качества.

Система менеджмента качества (СМК) – это комплекс систем, методов и инструментов, которые организация использует, чтобы удовлетворять требования потребителей и превосходить их ожидания относительно продукции/услуги, повышать свою конкурентоспособность и конкурентоспособность конкретной продукции/услуги, совершенствовать деятельность организации в целом [1].

СМК есть в любой сфере деятельности и образовательные учреждения не исключения.

Образовательные услуги – это педагогическая и учебная деятельность, благодаря ведению которой ученики получают знания и навыки, удовлетворяющие потребности как конкретной личности, так и общества.

Образовательными учреждениями являются:

- школы;
- лицеи;
- высшие учебные заведения;
- курсы повышения квалификации;
- автошколы (курсы по вождению автотранспортных средств);
- и иные.

СМК в образовательном учреждении охватывает всю его деятельность, не только учебную. СМК в учреждении образования, как и система менеджмента качества в любой другой организации, рассматривает всю технологию

ческую цепочку деятельности по процессам. Процессный подход, присущий международному стандарту СМК, четко регламентирует научно-исследовательские и аналитические работы, планирование и контроль качества образовательных услуг, внутренние аудиты, воспитательную работу, анализ рынка и оценку удовлетворенности потребителей, и управление жалобами. СМК регулирует также такие направления деятельности образовательного учреждения, как управление кадрами, инфраструктурой, которая включает не только учебные корпуса, но и объекты социально-бытового назначения, управление профессиональной образовательной средой. Важнейшим элементом СМК образовательного учреждения является отчетность по установленным параметрам качества и результативности. Именно поэтому важно сертифицировать СМК.

Сертификация – подтверждение соответствия третьей стороной, относящееся к продукции, процессам, системам или персоналу [2].

Иными словами, сертификация СМК – это высокоэффективный рыночный инструмент, так как сертификат, выданный авторитетной организацией, признается как осязаемое свидетельство качества, которого вправе ожидать потребитель.

Не смотря на преимущества сертифицированной СМК, образовательные учреждения в праве сами принимать решение о необходимости получения сертификата соответствия, т.к это не является обязательной процедурой. Не желание сертифицировать СМК появляется по таким причинам как: высокие затраты на проведение сертификации уполномоченными органами или нежелание подвергаться проверкам извне. В любом случае, если образовательное учреждение решило сертифицировать свою СМК, она в первую очередь должна быть построенной и функционирующей, в которой реализованы все требования стандарта ИСО 9001:2015. Если СМК еще не построена, или в ней реализованы не все требования стандарта ИСО 9001:2015, то сертифицировать систему качества нельзя. Вернее, попытку сделать можно, но результат будет отрицательным.

Так же если образовательное учреждение принимает решение о сертификации СМК, то необходимо внимательно отнестись к определению ее области применения. В последнее время в устав вуза включается все большее количество различных сфер деятельности, которые могут быть реализованы в нем, например проектирование и разработка в области строительства, химических технологий; выполнение функций заказчика-застройщика, выполнение научных работ для нефтяных и газовых компаний; атомной и оборонной промышленности и других [3].

Таким образом, сертификация является составной частью всеобщего управления качеством, способствует решению проблемы безопасности, осуществляя глобальный контроль и развитие конкурентной среды, не допускающей реализацию на рынке не качественных услуг.

#### Библиографический список

1. Борисова, Т.А. Системы менеджмента качества [Текст] / Т.А. Борисова

ва, В.Я. Дмитриев; под ред. Е. В. Ушаковой // Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики. – Санкт-Петербург, 2017. – 168 с.

2. ГОСТ ISO/IEC 17000-2012. Оценка соответствия. Словарь и общие принципы : межгосударственный стандарт : принят Межгосударственным советом по стандартизации, метрологии и сертификации (протокол от 3 января 2012 г. № 54-П) : дата введения 2013-09-01 / разработан Открытым акционерным обществом «Всероссийский научно-исследовательский институт сертификации» (ОАО «ВНИИС») – Москва : Стандартинформ, 2013 // Техэксперт : информационно-справочная система / ООО «Группа компаний «Кодекс». – Кемерово, [200 – ]. – Режим доступа: компьютерная сеть Сиб. гос. индустр. ун-та.

3. Левшина В.В. Система качества вуза [Текст] / В.В. Левшина // ИНФРА-М. – Москва, 2018. – 280 с.

УДК 65.011.46

## **РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ДОГОВОРАМИ И ДОГОВОРНЫМИ ОТНОШЕНИЯМИ (НА ПРИМЕРЕ ООО «КЛОНДАЙК»)**

**Азаренков Н.В., Михайленко И.А.**

**Научный руководитель: канд. техн. наук, доцент Куценко А.И.**

*Сибирский государственный индустриальный университет,  
г. Новокузнецк, e-mail: irina.buinevich08@gmail.com*

Несовершенство действующего законодательства в сфере аренды нежилых помещений приводит к разногласию между участниками правоотношений по аренде нежилых помещений, что подтверждается большим количеством судебных споров, одной из причин которых является непонимание субъектами гражданско-правового статуса нежилого помещения, а также несовершенство нормативно-правовых отношений в данной сфере. Все это говорит об актуальности развития процессов правового регулирования договора аренды нежилого помещения и обуславливает необходимость совершенствования правовых норм в области аренды нежилых помещений.

**Ключевые слова:** договор, аренда, Арендатор, Арендодатель, нежилое помещение

В настоящее время в ООО «Клондайк» отсутствует сформированная система управления, соответствующая требованиям ГОСТ Р ИСО 9001 [1]. Высшее руководство ООО «Клондайк» опирается в своей работе на следующие законодательные и нормативные документы:

- Гражданский кодекс Российской Федерации [2];
- Федеральный закон «О государственной регистрации недвижимости» от 13.07.2015 N 218-ФЗ [3];

– Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 01.06.2000 № 53 «О государственной регистрации договоров аренды нежилых помещений» [4].

Подготовка и сдача помещений Арендатору осуществляется следующим образом. Арендатор направляет на имя Арендодателя заявление о предоставлении помещения. В заявлении указываются адрес помещения, его площадь, желаемый срок аренды, дополнительные условия. К заявлению прикладывается пакет уставных документов Арендатора, необходимых для заключения Договора. В пакет документов входят, заверенные копии: свидетельство о государственной регистрации юридического лица (ОГРН); свидетельство о постановке на учет в налоговом органе (КПП, ИНН); выписка из ЕГРЮЛ; устав предприятия/организации; протокол о назначении директора. Вместе с уставными документами Арендатор предоставляет: перечень сотрудников; перечень оборудования и мебели, ввозимой в помещение. После предоставления указанных документов, Арендодатель определяет возможность предоставления запрашиваемого помещения. Решение о предоставлении/непредоставлении помещения Арендодатель принимает в срок, не превышающий 30 (тридцать) дней. Представитель Арендодателя уведомляет Арендатора о возможности/невозможности предоставления в Аренду запрашиваемого помещения. В случае возможности предоставления Арендатору запрашиваемого помещения Представитель Арендодателя уточняет с Арендатором дату сдачи-приемки помещения и подготавливает Договор. Представитель Арендодателя направляет в Обслуживающую организацию заявку (посредством ИС) на подготовку помещения к приемке Арендатором. При приемке помещения(ий) Арендатор производит внешний осмотр помещения(ий), рассматривает документы (заверенные копии Свидетельства о Государственной регистрации права собственности, заверенные копии агентских договоров и т.п.), на предмет наличия права собственности Арендодателя на осматриваемое помещение. В случае если по результатам осмотра помещения Арендатор отказывается принимать данное помещение, Арендатор оформляет в свободной форме свои требования к помещению, либо отказывается от данного помещения. В случае положительного результата осмотра Представитель Арендодателя заключает Договор с Арендатором. Факт передачи помещений от Арендодателя Арендатору фиксируется в Акте приема-передачи помещений. В случае возникновения задолженности Арендатора перед Арендодателем по арендной плате Арендодатель направляет Арендатору Предупреждение о наличии и необходимости погашения образовавшейся задолженности.

В качестве основного инструмента визуализации, моделирования и управления процессами в ООО «Клондайк» применяется построение блок-схем в программном продукте Microsoft Visio. Блок-схема процесса управления договорами и договорных отношений представлена на рисунке 1.

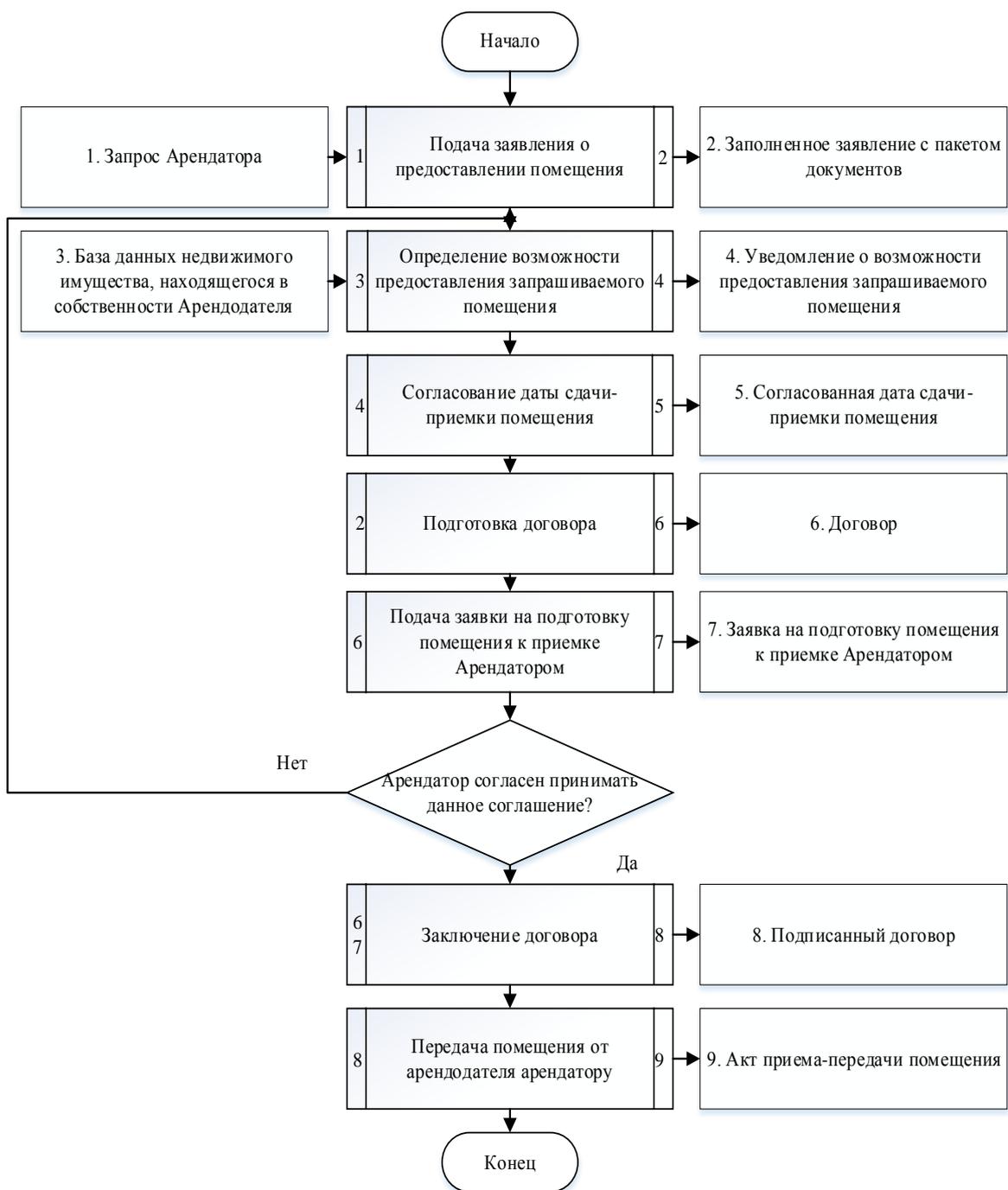


Рисунок 61 – Блок-схема процесса управления договорами и договорными отношениями

Для распределения ответственности по этапам процесса управления договорами и договорными отношениями в ООО «Клондайк» используется матрица распределения ответственности. Матрица распределения ответственности и полномочий представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Матрица распределения ответственности и полномочий

Этапы	Участники этапов		
	Директор (Арендодатель)	Арендатор	Представитель Арендодателя
Подача заявления о предоставлении помещения	И	ОВ	
Определение возможности предоставления запрашиваемого помещения	ОВ	И	С
Согласование даты сдачи-приемки по помещению	О	И	В
Подготовка договора	О		В
Подача заявки на подготовку по помещению к приемке Арендатором	О		В
Заключение договора	ИО	В	В
Передача по помещению от Арендодателя Арендатору	ИО	В	В
<i>Примечание: О – ответственный по этапу процесса; В – выполнение этого этапа процесса; С – содействие в выполнении этого этапа процесса; И – получение информации о конкретных результатах работы по этому процессу.</i>			

#### Библиографический список

1. ГОСТ Р ИСО 9001-2015. Системы менеджмента качества. Требования : национальный стандарт Российской Федерации : издание официальное : утвержден и введен в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 28 сентября 2015 г. № 1391-ст : введен впервые : дата введения : 2015-11-01 / подготовлен Открытым акционерным обществом «Всероссийский научно-исследовательский институт сертификации» (ОАО «ВНИИС») – Москва : Стандартинформ, 2018 // Техэксперт : информационно-справочная система / ООО «Группа компаний «Кодекс». – Кемерово. – Режим доступа: компьютерная сеть Сиб. гос. индустр. ун-та.

2. Российская Федерация. Законы. Гражданский кодекс Российской Федерации : [принят Государственной Думой 21 октября 1994 года] // КонсультантПлюс : справочно-правовая система / ООО «Информационный центр АНВИК». – Новокузнецк, [199 – ]. – Режим доступа: компьютерная сеть библиотеки Сиб. гос. индустр. ун-та.

3. Российская Федерация. Законы. О государственной регистрации недвижимости : Федеральный закон № 218-ФЗ [принят Государственной Думой 3 июля 2015 года : одобрен Советом Федерации 8 июля 2015 года] // КонсультантПлюс : справочно-правовая система / ООО «Информационный центр АНВИК». – Новокузнецк, [199 – ]. – Режим доступа: компьютерная сеть библиотеки Сиб. гос. индустр. ун-та.

4. Российская Федерация. Информационное письмо Президиума ВАС

РФ. О государственной регистрации договоров аренды нежилых помещений: [информационное письмо №53 от 1 июня 2000 года] // КонсультантПлюс : справочно-правовая система / ООО «Информационные центр АНВИК». – Новокузнецк, [199 – ]. – Режим доступа: компьютерная сеть библиотеки Сиб. гос. индустр. ун-та.

УДК 005.912

## **БЕРЕЖЛИВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ДЕЛОПРОИЗВОДСТВЕ**

**Осинцева Д.А.**

**Научный руководитель: Табакова И.Ю.**

*Сибирский государственный индустриальный университет,  
Новокузнецк, e-mail: ms.inna1313@mail.ru*

В статье рассматриваются основные понятия технологии бережливого производства. Указано, что в современных условиях использование лин-технологий позволяет повысить эффективность деятельности. Делается вывод, что инструменты бережливого производства можно применять в документационном обеспечении управления. Приведены примеры использования бережливых технологий в делопроизводстве.

Ключевые слова: документационное обеспечение управления, делопроизводство, бережливое производство, лин-технологии, lean production.

В настоящее время основой успеха любого предприятия (независимо от формы собственности, масштаба, целей) является высокий уровень организации деятельности. Концепция «бережливого производства» (Lean Production) является мощным инструментом, позволяющим существенно повысить эффективность производства. В переводе с английского «lean» означает «постный, без жира, стройный». Lean Production – производство, где нет излишеств и потерь [1].

В условиях постоянного роста требований и ожиданий потребителей организации вынуждены постоянно адаптировать и улучшать свою деятельность. Концепция бережливого производства может содействовать организациям в повышении их конкурентоспособности, предлагая комплекс методов и инструментов по всем направлениям деятельности, позволяющий производить товары и оказывать услуги в минимальные сроки и минимальными затратами с надлежащим качеством. Бережливое производство предполагает определенный способ мышления, рассматривает любую деятельность с точки зрения ценности для потребителя и сокращения всех видов потерь [2].

На первый взгляд может показаться, что бережливость – это экономия, скупость. На самом деле, бережливое производство работает не с сокращением расходов, что могло бы привести к снижению качества продукции, а с

сокращением потерь, которые есть на каждом рабочем месте [3].

В соответствии с концепцией бережливого производства вся деятельность предприятия делится на операции и процессы, добавляющие ценность для потребителя, и операции и процессы, не добавляющие такой ценности. Задачей бережливого производства является планомерное сокращение процессов и операций, не добавляющих ценности [4].

Применение лин-технологий возможно не только непосредственно в процессах производства, как это может показаться на первый взгляд, но и в других видах деятельности, осуществляемых на предприятии. В частности, внедрение методов бережливого производства в процесс документационного обеспечения управления происходит с помощью действий, направленных на повышение качества работы за счет сокращения потерь информации.

Реалии современного мира таковы, что объемы информации постоянно увеличиваются. Информация сегодня рассматривается как стратегический ресурс. Информация не появляется и не существует сама по себе. Форма, которую она принимает, попадая в организацию, это форма документа. Современные компании, не зависимо от области деятельности и формы собственности, создают огромное количество документов. Состояние делопроизводства оказывает решающее влияние на самые важные участки работы, во многом определяя эффективность деятельности всего предприятия [5].

Эффективная работа с документами помогает устранить потери различных видов ресурсов (временных, материальных, финансовых). Например:

- создание информационно-справочного аппарата позволяет быстро находить нужную информацию и не терять важные документы;
- использование прогрессивных методов и форм работы с документами – оптимизирует документооборот;
- оформление документов по установленным алгоритмам, шаблонам – сокращает затраты рабочего времени на составление и обработку документов, снижает расходы материалов на их изготовление;
- рациональная организация хранения – обеспечивает сохранность документов для последующего их использования, при необходимости – устанавливает ограничение доступа к определенным документам;
- установление системы контроля – гарантирует максимально оперативное и эффективное исполнение документов.

В качестве примера «пригодности» использования лин-технологий в делопроизводстве может выступать такой инструмент, как система 5s. Система 5s – это способ организации рабочего пространства, основанный на пяти принципах: сортировка, соблюдение порядка, содержание в чистоте, стандартизация, совершенствование. Несомненно, все эти принципы находят широкое применение в процессах работы с документами. Во-первых, все документы проходят обязательные процедуры сортировки (входящие, внутренние, исходящие, приказы по личному составу, приказы по основной деятельности и

т.д.). Во-вторых, у каждого документа обязательно должно быть свое четко обозначенное место, чтобы в любой момент можно было к нему обратиться (организация текущего и архивного хранения, справочно-информационная работа, контроль исполнения) – это отражение принципов соблюдения порядка и содержания в чистоте. В-третьих, использование положений государственных стандартов в области делопроизводства, архивного дела и работы с информацией – это реализация принципа стандартизации. И, наконец, в-четвертых, принцип совершенствования – принцип, которому необходимо следовать в любой деятельности, и делопроизводство не является исключением (автоматизация делопроизводства, электронный документооборот).

Технологии бережливого производства в настоящее время приобретают все большую популярность, что неудивительно, потому что на самом деле позволяют существенно повысить эффективность деятельности. Поэтому представляется целесообразным применять инструменты бережливого производства и процессах документационного обеспечения управления.

#### Библиографический список

1. Ардышева, А.А. Проблемы внедрения бережливого производства в России [Электронный ресурс] / А.А. Ардышева, С. В. Солдатова // Сибирский государственный аэрокосмический университет имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-vnedrenie-berezhlivogo-proizvodstva-v-rossii> (дата обращения: 02.04.2021).

2. ГОСТ Р 56020-2014 Бережливое производство. Основные положения и словарь : национальный стандарт Российской Федерации [Электронный ресурс] // Введ. 01.03.2015. // Техэксперт : информационно-справочная система. Москва : Кодекс, 2019. URL: <http://docs.cntd.ru/document/1200108447> (дата обращения: 23.03.2021).

3. Майоров, А. Lean production. Ускоряем процесс «от идеи до прибыли» [Электронный ресурс] / А. Майоров. URL: <http://bit.samag.ru/archive/article/1456> (дата обращения 24.03.2021).

4. ГОСТ Р 57522-2017 Бережливое производство. Руководство по интегрированной системе менеджмента качества и бережливого производства : национальный стандарт Российской Федерации [Электронный ресурс] // Введ. 01.01.2018 // Техэксперт : информационно-справочная система. Москва : Кодекс, 2019. URL: <http://docs.cntd.ru/document/1200108447> (дата обращения: 23.03.2021).

5. Андросова, А.А Место и роль документационного обеспечения управленческой деятельности [Электронный ресурс] / А.А. Андросова, С.С Конторусова // Молодой ученый. – 2017. – № 4 (138). URL: <https://moluch.ru/archive/138/38707/> (дата обращения: 21.03.2021).

## **ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ ПО АКТУАЛИЗАЦИИ СВОДНОЙ НОМЕНКЛАТУРЫ ДЕЛ ОРГАНИЗАЦИИ**

**Табакова И.Ю.**

*Сибирский государственный индустриальный университет,  
Новокузнецк, e-mail: ms.inna1313@mail.ru*

В статье рассматриваются основные мероприятия, необходимые для осуществления работы по актуализации сводной номенклатуры дел в организации. Перечислены основные нормативные акты и методические документы, которыми следует руководствоваться при разработке номенклатуры дел. Приведены факторы, оказывающие влияние на необходимость корректировки номенклатуры дел.

Ключевые слова: номенклатура дел, систематизация, хранение, перечень, сроки хранения.

Все организации создают и получают огромное количество документов. Для четкой организации документационного обеспечения управления документы в период их подготовки и в процессе исполнения должны быть систематизированы, а для повторного использования – сохранены. Систематизация и система хранения должны обеспечивать в случае необходимости быстрый и точный доступ к необходимым документам. Наиболее тесно с организацией систематизированного хранения документов связаны регистрация и сроки хранения документов. Закрепление сроков хранения и системы индексов для комплексов документов (дел, единиц хранения) производится в номенклатуре дел [1].

Номенклатура дел представляет собой систематизированный список названий дел, заводимых в делопроизводстве организации, с указанием сроков хранения [2].

Номенклатура дел является многофункциональным документом. Прежде всего, она рассматривается как учетный документ, поскольку в ней каждому заголовку дела присваивается свой индекс (номер), а в конце делопроизводственного года в итоговой записи номенклатуры дел фиксируются количественные характеристики документального фонда организации или структурного подразделения. Номенклатуру дел можно рассматривать как плановый документ, так как она содержит заголовки дел, которые будут сформированы в следующем календарном году. Номенклатура дел в качестве организационного документа отражает в своей классификационной схеме или схему организационной структуры, или направления деятельности и функции организации [3].

Правовые и организационные основы разработки номенклатур дел установлены Правилами делопроизводства, в соответствии с требованиями

которых государственные органы и органы местного самоуправления формируют свои документальные фонды из образующихся в их деятельности документов путем составления номенклатуры дел, формирования и оформления дел. Основными нормативными правовыми актами и методическими документами, которыми следует непосредственно руководствоваться при разработке номенклатуры дел, в настоящее время являются:

- Правила организации хранения, комплектования, учета и использования документов Архивного фонда Российской Федерации и других архивных документов в органах государственной власти, органах местного самоуправления и организациях (утверждены приказом Министерства культуры РФ от 31 марта 2015 г. № 526);

- Основные правила работы архивов организаций (одобрены решением Коллегии Росархива от 06.02.2002);

- Государственная система документационного обеспечения управления (ГСДОУ) (утверждена приказом Главархива СССР от 25 мая 1988 года № 33);

- Перечень типовых управленческих архивных документов, образующихся в процессе деятельности государственных органов, органов местного самоуправления и организаций, с указанием сроков их хранения (утвержден Приказом Росархива от 20.12.2019 г. № 236);

- Перечень типовых архивных документов, образующихся в научно-технической и производственной деятельности организаций, с указанием сроков хранения (утверждены приказом Минкультуры России от 31.07.2007 № 1182);

- Устав организации, штатное расписание, положения о структурных подразделениях, планы и отчеты о работе, перечни документов с указанием сроков хранения; номенклатуры дел за предыдущие годы.

Перечень типовых управленческих архивных документов, образующихся в процессе деятельности государственных органов, органов местного самоуправления и организаций, с указанием сроков их хранения – включает типовые управленческие архивные документы, образующиеся в процессе деятельности государственных органов, органов местного самоуправления и организаций при осуществлении однотипных (общих для всех или большинства) управленческих функций, независимо от их организационно-правовых форм и от формы собственности, с указанием сроков хранения.

До декабря 2019 года действовал Перечень типовых управленческих архивных документов, образующихся в процессе деятельности государственных органов, органов местного самоуправления и организаций, с указанием сроков хранения, утверждённый приказом Минкультуры России от 25.08.2010 № 558 (далее – Перечень 2010 года) [4]. Однако 20 декабря 2019 года был утвержден и введен в действие обновленный Перечень типовых управленческих архивных документов, образующихся в процессе деятельности государственных органов, органов местного самоуправления и организа-

ций, с указанием сроков их хранения (далее – Перечень 2019 года) [5].

Новый Перечень 2019 года разбит на 657 статей, содержащих наименования конкретных документов и сроков их хранения, сгруппированных в подразделы и объединенных в 12 подразделов. Для удобства пользования Перечнем к нему составлен указатель, в котором в алфавитном порядке перечислены виды документов и вопросы их содержания со ссылками на номера соответствующих статей Перечня [5].

Если провести сравнительный анализ статей и сроков хранения, установленных в Перечнях 2010 и 2019 года, то будут очевидны некоторые несоответствия в сроках хранения и номерах статей. Например, Документы по охране труда (в т. ч. журнал регистрации инструктажа по охране на рабочем месте, контрольные листы) согласно ст. 626 Перечня 2010 года должны храниться 10 лет, а Перечень 2019 года устанавливает срок хранения таких документов 45 лет (ст. 423-а). Номенклатура дела отдела: срок хранения – постоянно согласно ст. 199-а Перечня 2010 года и 3 года согласно ст. 157 Перечня 2019 года. Должностные инструкции работников: срок хранения – постоянно согласно ст. 77-а Перечня 2010 года и 50/75 лет согласно ст. 443 Перечня 2019 года.

Таким образом, для того, чтобы актуализировать действующую номенклатуру дел организации, необходимо провести ряд мероприятий.

Во-первых, номенклатуру дел нужно привести в соответствие с актуальными требованиями нормативной документации. Для этого необходимо осуществить сравнительный анализ статей и сроков хранения, которые отражены в сводной номенклатуре дел организации со статьями и сроками хранения по Перечню 2019 года. Если статья и/или срок хранения в номенклатуре дел не соответствуют Перечню 2019 года – внести соответствующие изменения в номенклатуру.

Во-вторых, следует учитывать, что в деятельности организации могут произойти изменения в ее организационной структуре (введение или, наоборот, сокращение должностей, создание новых структурных подразделений, реорганизация действующих подразделений и т.д.). Нужно помнить, что данные изменения должны в обязательном порядке найти отражение в действующей номенклатуре дел организации. В том случае, если структурное подразделение отражено в сводной номенклатуре дел организации – необходимо лишь привести в соответствие статьи и сроки хранения согласно Перечню 2019 года. В случае если структурное подразделение отсутствует в номенклатуре дел – нужно провести работу по изучению документов, используемых в данном подразделении, для того, чтобы определить наименования дел для включения в номенклатуру.

Еще один важный момент – это мониторинг и сравнительный анализ документов, циркулирующих в организации, и наименований дел по сводной номенклатуре. Определенные документы, включенные в номенклатуру, в практической деятельности могут быть уже неактуальны и не использоваться (не создаваться) – соответственно их представляется целесообразным

исключить из номенклатуры. И, наоборот – по производственной необходимости в организации стали создаваться новые документы, а в номенклатуре дел они не отражены, значит, необходимо добавить их в номенклатуру и определить срок хранения согласно Перечню 2019 года.

Номенклатура дел организации (сводная) составляется по установленной форме на основании номенклатур дел структурных подразделений. Номенклатура дел организации оформляется на общем бланке организации. После утверждения номенклатуры дел организации структурные подразделения получают выписки соответствующих ее разделов для использования в работе.

Номенклатура дел – это утвержденный систематизированный перечень дел, заводимых в учреждении, с указанием сроков их хранения в установленном порядке. Номенклатура дел используется как схема распределения и группировки исполненных документов и дел, сроков хранения, а также как схема построения справочной картотеки неиспользованных документов. Номенклатура дел необходима для быстрого поиска документов по их содержанию и видам. От того, насколько качественно она составлена, зависят оперативность работы с документами и их сохранность. Номенклатура дел в структурных подразделениях составляется для обеспечения порядка формирования и учета дел в делопроизводстве подразделений.

#### Библиографический список

1. Корнеев, И.К. Документирование управленческой деятельности : учебник и практикум для вузов / И.К. Корнеев, А.В. Пшенко, В.А. Машурцев. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2020. – 384 с.

2. ГОСТ Р 7.0.8-2013. СИБИБД. Делопроизводство и архивное дело. Термины и определения : национальный стандарт Российской Федерации [Электронный ресурс] // Введ. 01.03.2014. // Техэксперт : информационно-справочная система. Москва : Кодекс, 2019. URL: <http://docs.cntd.ru/document/1200108447> (дата обращения: 23.03.2021).

3. Доронина, Л.А. Документационное обеспечение управления : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Л.А. Доронина, В.С. Иритикова. – Москва : Издательство Юрайт, 2020. – 233 с.

4. Перечень типовых управленческих документов, образующихся в процессе деятельности государственных органов, органов местного самоуправления и организаций, с указанием сроков хранения : утв. Приказом Министерства Культуры РФ от 25 августа 2010 г. № 558 [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс : справочно-правовая система. – URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_104953/960469b4d0ed3508dbbef91afb560c7ae5b51925/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_104953/960469b4d0ed3508dbbef91afb560c7ae5b51925/) (дата обращения: 14.03.2021).

5. Перечень типовых управленческих архивных документов, образующихся в процессе деятельности государственных органов, органов местного самоуправления и организаций, с указанием сроков их хранения : утвержден Приказом Федерального архивного агентства от 20.12.2019 г. № 236 [Элек-

тронный ресурс] // КонсультантПлюс : справочно-правовая система. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_345020/20c5282b14e307a0dcf169a096c7f9fe9becfa3e/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_345020/20c5282b14e307a0dcf169a096c7f9fe9becfa3e/) (дата обращения: 05.04.2021).

УДК 005.6:628.1

## **ИССЛЕДОВАНИЕ КАЧЕСТВА ВОДОПРОВОДНОЙ ВОДЫ**

**Носкова Д.А., Овсянникова Д.Д., Пылкова П.Г., Тарасова Л.С.**

**Научный руководитель: канд. техн. наук, доцент Пономарева К.В.**

*Сибирский государственный индустриальный университет,  
г. Новокузнецк, e-mail: k1ra.pon@yandex.ru*

В статье приводятся результаты исследований качества водопроводной воды, проведенных с помощью четырех приборов: РН-метра, ОРР-метра, TDS-метра и электролизёра PR3.

Ключевые слова: вода, качество, организм, воздействие, исследование, проба, СанПиН, РН-метр, ОРР-метр, TDS-метр, электролизёр.

Жизнь человека напрямую связана с различными факторами окружающей среды. Одним из основных таких факторов можно назвать воду, ведь организм человека состоит из нее на 80%. От физических свойств и химического состава питьевой воды зависит нормальное течение большинства физиологических процессов организма человека. Также вода необходима человеку для хозяйственно-бытовых, санитарно-гигиенических и производственных нужд.

Прямая зависимость нормального течения большинства физиологических процессов организма человека от качества питьевой воды заключается в том, что существуют пределы концентрации микро- и макроэлементов, понижение или повышение которых в питьевой воде вызывает определённые физиологические сдвиги или патологические состояния. При употреблении высокоминерализованной воды возможно изменение электролитного обмена, нарушение функции почек и сердечно-сосудистой системы, а также опорно-двигательного аппарата и органов пищеварения [1].

Таким образом, большая положительная роль воды для организма человека не исключает возможности неблагоприятного на него воздействия, которое она может оказать при определенных условиях:

- высокое или наоборот, низкое содержание в воде различных химических соединений (минеральных веществ, микроэлементов, солей и др.);
- вода может являться фактором распространения инфекционных и вирусных заболеваний.

Питьевая вода должна быть безопасной в эпидемиологическом и радиационном отношении, безвредной по химическому составу и иметь совету-

ющие органолептические свойства [2].

Гигиенические требования к качеству питьевой воды регламентируются санитарными правилами и нормами СанПиН 2.1.4.1074-01 «Питьевая вода. Гигиенические требования к качеству воды централизованных систем питьевого водоснабжения. Контроль качества. Гигиенические требования к обеспечению безопасности систем горячего водоснабжения» [3].

На основании данного документа были проведены исследования водопроводной воды, которые проводились на протяжении 10 дней с помощью набора для экспресс-анализа качества воды, состоящего из четырёх приборов:

- рН-метр;
- ОРР-метр;
- TDS-метр;
- электролизёр PR3.

рН-метр – высокоточный электронный рН тестер для точного определения кислотности и рН жидкостей.

ОРР-метр – портативный прибор с высокой точностью измерения, предназначенный для измерения уровня окислительно-восстановительного потенциала.

TDS-метр (солеметр) – прибор для определения количества растворённых примесей в воде, её загрязнённости.

Электролизёр – служит для наглядной демонстрации загрязнения воды на содержание примесей и микроэлементов.

Исследования проводились методом сравнения двух проб водопроводной воды:

- I – первая проба (вода, отобранная сразу после открытия крана);
- II – вторая проба (вода, отобранная через 2 минуты после открытия крана).

Результаты исследований представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Результаты исследования водопроводной воды

№ п/п	рН-метр		ОРР-метр		TDS-метр		Электролизёр PR3	
	I	II	I	II	I	II	I	II
1	7,75	7,50	492	518	65	64	грязно желтый цвет, осадки черного и темно зеленого цвета	светло-желтые осадки, хлопья на поверхности
2	7,49	7,6	296	301	69	63	грязно желтый цвет, осадки черного и темно зеленого цвета	светло-желтые осадки, хлопья на поверхности
3	8,96	7,57	243	466	73	54	грязно желтый цвет, осадки черного и темно зеленого цвета	светло-желтые осадки, хлопья на поверхности
4	7,88	7,72	742	579	75	62	грязно желтый цвет, осадки черного и темно зеленого цвета	светло-желтые осадки, хлопья на поверхности

Продолжение таблицы 1

№ п/п	РН-метр		ORP-метр		TDS-метр		Электролизёр PR3	
	I	II	I	II	I	II	I	II
5	7,78	7,52	315	452	62	53	грязно желтый цвет, осадки черного и темно зеленого цвета	светло-желтые осадки, хлопья на поверхности
6	8,63	7,6	437	503	68	61	грязно желтый цвет, осадки черного и темно зеленого цвета	светло-желтые осадки, хлопья на поверхности
7	7,75	7,5	512	379	71	56	грязно желтый цвет, осадки черного и темно зеленого цвета	светло-желтые осадки, хлопья на поверхности
8	7,94	7,59	365	550	66	59	грязно желтый цвет, осадки черного и темно зеленого цвета	светло-желтые осадки, хлопья на поверхности
9	8,21	7,52	254	310	63	62	грязно желтый цвет, осадки черного и темно зеленого цвета	светло-желтые осадки, хлопья на поверхности
10	7,89	7,7	421	357	69	58	грязно желтый цвет, осадки черного и темно зеленого цвета	светло-желтые осадки, хлопья на поверхности

Были построены сравнительные гистограммы исследования двух проб воды с помощью РН-метра, ОРР-метра и ТДС-метра. Данные гистограммы приведены на рисунках 1, 2 и 3 соответственно.

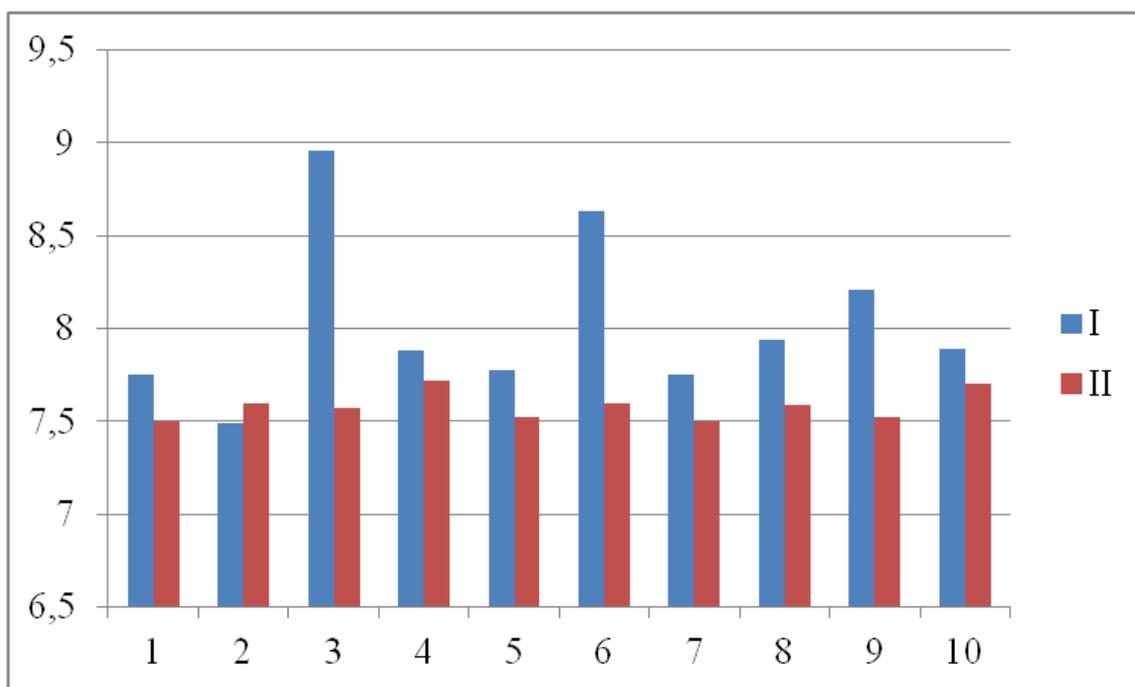


Рисунок 1 – Сравнительная гистограмма исследования двух проб воды с помощью РН-метра

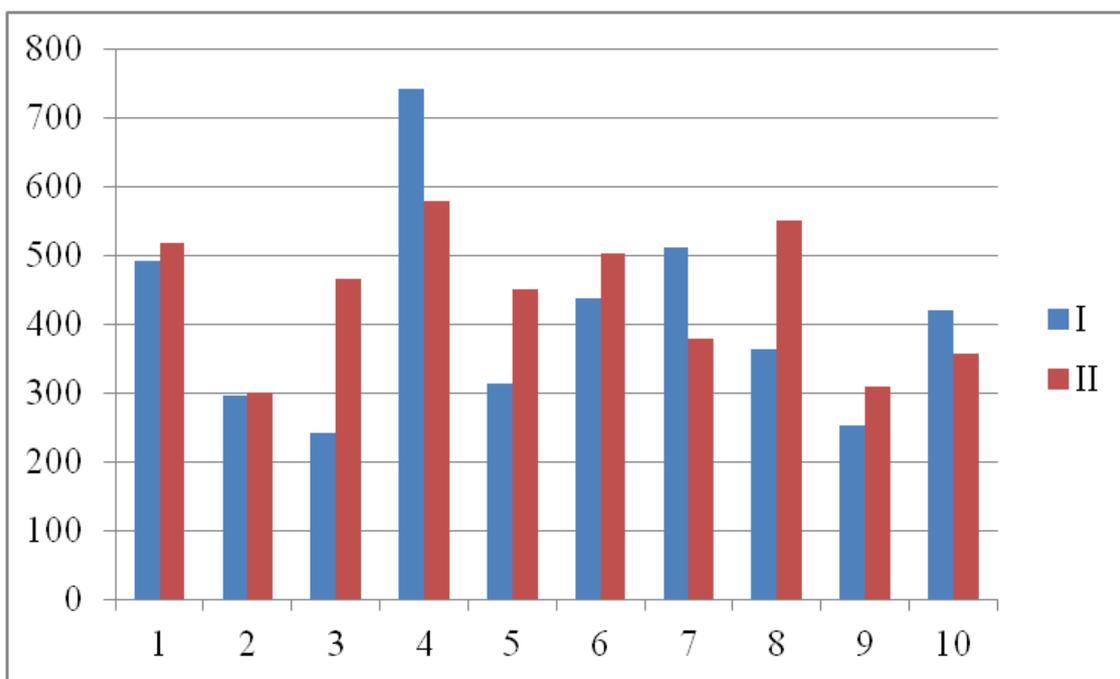


Рисунок 2 – Сравнительная гистограмма исследования двух проб воды с помощью ORP-метра

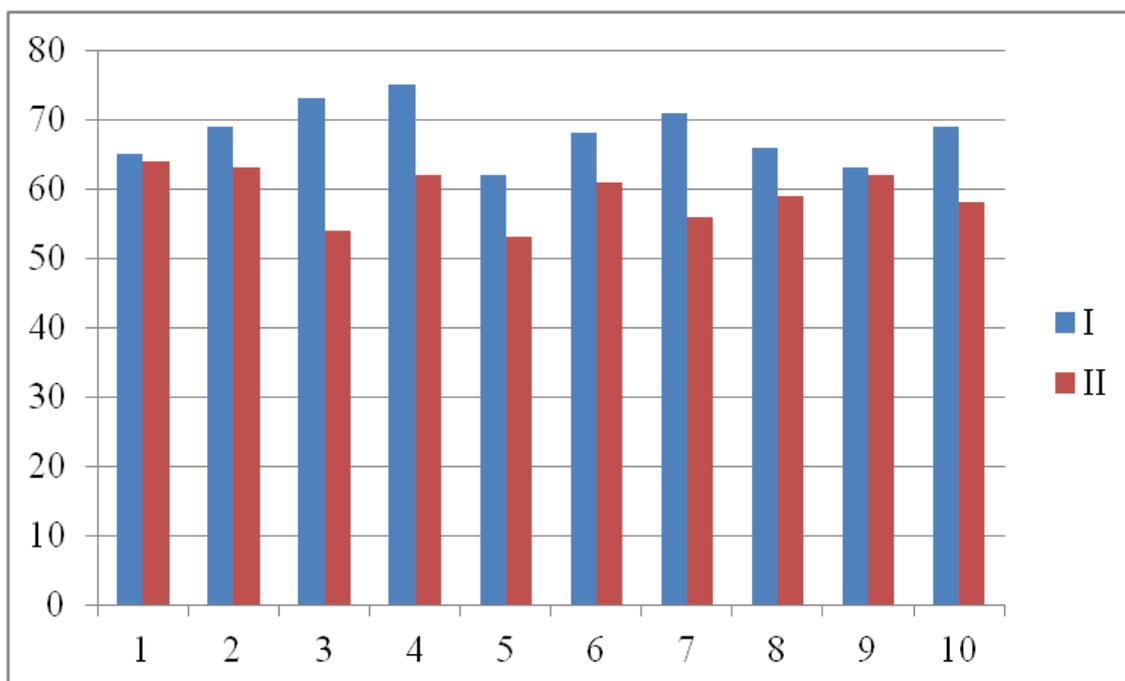


Рисунок 3 – Сравнительная гистограмма исследования двух проб воды с помощью TDS-метра

Проведенные исследования показали, что водопроводная вода соответствует нормативным требованиям, однако в пробах воды, набранных спустя

2 минуты после открытия крана, содержится меньше вредных примесей, вода прозрачна и практически не содержит осадков.

Предположительно, такое может происходить из-за старых труб, на стенках которых за десятки лет, скопился налет в виде ржавчины и других загрязнений. Но процент содержания примесей в водопроводной воде не критичен, и соответствует требованиям нормативных документов.

#### Библиографический список

1. Степанов Н.А. Характеристика влияния качественного состава питьевой воды на здоровье человека / Н.А. Степанов, Е.И. Заводова // Медицина труда и экология человека. – 2015. – № 3. – С. 207-212.

2. Трунова И.Е. Качество питьевой воды хозяйственно-питьевых водопроводов в городе Владивосток / И.Е. Трунова, Л.Ф. Харченко, Т.В. Рожкова // Здоровье. Медицинская экология. Наука. – 2011. – № 3 (46). – С. 50-53.

3. СанПиН 2.1.4.1074-01 Питьевая вода. Гигиенические требования к качеству воды централизованных систем питьевого водоснабжения. Контроль качества. Гигиенические требования к обеспечению безопасности систем горячего водоснабжения [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/901798042> (дата обращения 03.04.2020).

УДК 658.5.012.7

## ПОНЯТИЕ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА

**Овсянникова Д.Д.**

**Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Волкова Т.А.**

*Сибирский государственный индустриальный университет,  
г. Новокузнецк, e-mail: [ovsyannikovadiana@mail.ru](mailto:ovsyannikovadiana@mail.ru)*

Статья посвящена внутреннему аудиту системы менеджмента качества организации. В статье рассматриваются основные документы, регламентирующие требования к проведению внутреннего аудита системы менеджмента качества организации. Сформулировано определение понятия «внутренний аудит системы менеджмента качества».

Ключевые слова: аудит, внутренний аудит, качество, система менеджмента качества, внутренний аудит системы менеджмента качества, нормативный документ.

Внутренние аудиты системы менеджмента качества проводятся с целью определения соответствия системы менеджмента качества организации требованиям ГОСТ Р ИСО 9001-2015, оценки её результативности и поддержания в рабочем состоянии.

Основными нормативными документами, регламентирующими требования к проведению внутренних аудитов систем менеджмента качества, являются:

– ГОСТ Р ИСО 9000-2015 «Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь»;

– ГОСТ Р ИСО 9001-2015 «Системы менеджмента качества. Требования» (п. 9.2);

– ГОСТ Р ИСО 19011-2021 «Оценка соответствия. Руководящие указания по проведению аудита систем менеджмента»;

– ГОСТ Р ИСО/МЭК 17021-1-2017 «Оценка соответствия. Требования к органам, проводящим аудит и сертификацию систем менеджмента. Часть 1. Требования»;

– ГОСТ Р 55568-2013 «Оценка соответствия. Порядок сертификации систем менеджмента качества и систем экологического менеджмента».

В целях изложения понятия «внутренний аудит системы менеджмента качества» в правильном значении, необходимо понять, что означают термины «аудит», «внутренний аудит», «качество» и «система менеджмента качества». В литературе на сегодняшний день имеется достаточное количество определений вышеперечисленных терминов, позволяющее проанализировать и понять их значения.

В настоящее время понятие «аудит» имеет большое количество определений. Так, согласно ГОСТ Р ИСО 9000-2015 «Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь», *аудит* – систематический, независимый и документируемый процесс получения объективных свидетельств и их объективного оценивания для установления степени соответствия критериям аудита [1]. В соответствии с ГОСТ Р ИСО 19011-2021 «Оценка соответствия. Руководящие указания по проведению аудита систем менеджмента», аудит – систематический, независимый и документируемый процесс получения свидетельств аудита и объективного их оценивания с целью установления степени выполнения согласованных критериев аудита [2].

А.Ю. Мхитарян в своей работе определяет внутренний аудит как аудит, проводимый самой организацией или физическим лицом от её имени для внутренних целей [3]. Н.И. Заяц пишет, что *внутренний аудит* – систематический (через определенные промежутки времени) и независимый анализ, который проводится силами организации (или от её имени) с целью определения соответствия результатов деятельности в области качества установленным требованиям [4]. В работе Е.Н. Горчаковой внутренний аудит определяется как инструмент независимой оценки деятельности, регламентируемый требованиями ГОСТ Р ИСО 9001-2015 и ГОСТ Р ИСО 19011-2021 «Оценка соответствия. Руководящие указания по проведению аудита систем менеджмента» [5]. По мнению А.Ю. Куликовой внутренний аудит качества является одним из необходимых и наиболее доступных методов повышения результативности и эффективности системы менеджмента качества предприятия [6].

В соответствии с ГОСТ Р ИСО 9000-2015 «Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь», *качество* – степень соответствия совокупности присущих характеристик объекта требованиям [1]. ГОСТ 15467-79 «Управление качеством продукции. Основные понятия. Термины и определения» определяет качество, как совокупность свойств продукции, обуславливающих её пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии с её назначением [7]. П.Н. Гапонюк предложено следующее определение: качество – фундаментальная категория, рассматривающая все стороны мироздания, факторы социального устройства и деятельности людей [8]. В своей работе А.В. Забовская пишет, что качество – необходимость предоставления продукта/услуг на одном и том же уровне в течение всего цикла функционирования организаций оздоровительного сервиса [9]. И.В. Логинова определяет качество как совокупность потребительских свойств и характеристик продукта/услуг, обуславливающий его пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии с назначением [10].

Согласно ГОСТ Р ИСО 9000-2015 «Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь», система менеджмента качества – часть системы менеджмента применительно к качеству [1].

Таким образом, можно сформировать следующее определение внутреннего аудита системы менеджмента качества: систематический, независимый и документируемый процесс получения объективных свидетельств и их объективной оценки с целью установления степени выполнения требований ГОСТ Р ИСО 9001-2015, регламентируемый требованиями ГОСТ Р ИСО 9001-2015 и ГОСТ Р ИСО 19011-2021, проводимый самой организацией или от её имени.

#### Библиографический список

1. ГОСТ Р ИСО 9000 – 2015. Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь : национальный стандарт : издание официальное : утвержден и введен в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 28 сентября 2015 г. № 1390-ст : введен впервые : дата введения 2015-11-01 / подготовлен Открытым акционерным обществом «Всероссийский научно-исследовательский институт сертификации» (ОАО «ВНИИС»). – Москва : Стандартинформ, 2019 // Техэксперт : информационно-справочная система / ООО «Группа компаний «Кодекс». – Кемерово, [200 – ]. – Режим доступа: компьютерная сеть Сиб. гос. индустр. ун-та.

2. ГОСТ Р ИСО 19011-2021. Оценка соответствия. Руководящие указания по проведению аудита систем менеджмента : национальный стандарт : издание официальное : утвержден и введен в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 21 апреля 2021 г. № 261-ст : введен взамен ГОСТ Р ИСО 19011-2012 : дата введения 2021-07-01 / подготовлен Федеральным автономным учреждением «Национальный институт аккредитации» (ФАУ НИА). – Москва : Стандартинформ, 2021 // Техэксперт : информационно-справочная система / ООО «Группа компаний «Кодекс». – Кемерово,

[200 – ]. – Режим доступа: компьютерная сеть Сиб. гос. индустр. ун-та.

3. Мхитарян А.Ю. Внутренний аудит СМК и его особенности в организациях связи / А.Ю. Мхитарян // Век Качества. – 2009. – № 3. – С. 20-23.

4. Заяц Н.И. Разработка документированной процедуры «Внутренний аудит» СМК университета / Н.И. Заяц // Труды белорусского государственного технологического университета. – 2009. – № 8. – С. 19-20.

5. Горчакова Е.Н. Практика и перспективы развития внутреннего аудита СМК / Е.Н. Горчакова // Стандарты и качество. – 2018. – № 12. – С. 80-82.

6. Куликова А.Ю. Совершенствование внутреннего аудита СМК инструментального предприятия на основе применения методов оценки риска / А.Ю. Куликова // Качество продукции: контроль, управление, повышение, планирование : сборник научных трудов 4-й Международной молодежной научно-практической конференции, 15 ноября 2017 г. – Закрытое акционерное общество «Университетская книга» (Курск), 2017. – С. 361-363.

7. ГОСТ 15467-79. Управление качеством продукции. Основные понятия. Термины и определения : межгосударственный стандарт : издание официальное : утвержден и введен в действие Постановлением Государственного комитета СССР по стандартам от 26 января 1979 г. № 244 : введен взамен ГОСТ 15467-70, ГОСТ 16431-70, ГОСТ 17341-71, ГОСТ 17102-71 : дата введения 1979-07-01 / Разработан и внесен Государственным комитетом СССР по стандартам – Москва : Стандартиформ, 2009 // Техэксперт : информационно-справочная система / ООО «Группа компаний «Кодекс». – Кемерово, [200 – ]. – Режим доступа: компьютерная сеть Сиб. гос. индустр. ун-та.

8. Гапонюк П.Н. Понятийный аппарат менеджмента качества / П.Н. Гапонюк // Образование и саморазвитие. – 2011. – №3 (25). – С. 30-36.

9. Забовская А.В. Трактовка понятия «качество» как исходной категории качества обслуживания / А.В. Забовская, О.В. Бурдюгова // Экономическая наука сегодня: теория и практика : материалы международной научно-практической конференции, 26 декабря 2015 г. – ООО «Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс», 2015. – С. 12-14.

10. Логинова И.В. Понятие и сущность качества. Значение повышения качества продукции / И.В. Логинова, А.В. Бальзамова // Инновации, качество и сервис в технике и технологиях : материалы международной научно-практической конференции, 1 июня 2018 г. – ЗАО «Университетская книга», 2018. – С. 244-246.

# СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ЗАВИСИМОСТИ РЕЗУЛЬТАТОВ ЕГЭ И УСПЕВАЕМОСТИ СТУДЕНТОВ 1 КУРСА

**Приходько Т.М.**

**Научный руководитель: канд. техн. наук., доцент Приходько О.Г.**

*Сибирский государственный индустриальный университет,  
г. Новокузнецк, e-mail: prihodko\_og@rambler.ru*

Проведен статистический анализ зависимости результатов единого государственного экзамена (ЕГЭ) по математике, информатике и русскому языку с результатами первой промежуточной аттестации обучающихся 2020 года набора Института информационных технологий и автоматизированных систем Сибирского государственного индустриального университета. Выявлено наличие связи между результатами ЕГЭ и результатами обучения в университете.

Ключевые слова: результаты ЕГЭ, успеваемость студентов, статистический анализ, коэффициент ранговой корреляции.

ЕГЭ – основная форма проведения государственной итоговой аттестации для выпускников школ с 2009 г. По данным ряда исследователей предсказательная способность суммарного балла ЕГЭ является приемлемой для того, чтобы признать экзамен объективным инструментом отбора абитуриентов [1, 2]; баллы, полученные на ЕГЭ, отражают не случайные результаты, а демонстрируют общий уровень подготовки выпускников [3], а также могут быть использованы для дифференцированного подхода к различным учебным группам студентов [4].

При этом существуют и иные результаты исследований. Так в работе [5] авторы делают вывод о слабой прогностической способности ЕГЭ относительно успешности обучения в высшей профессиональной школе.

Цель исследования – определить возможность использования результатов ЕГЭ зачисленных в университет в качестве критерия качества их обучения на 1 курсе в университете.

Для достижения цели исследования использованы статистические методы анализа данных об успеваемости первокурсников, баллы ЕГЭ как по отдельным предметам, так и средние баллы ЕГЭ поступивших в 2020 году.

Объектом исследования были выбраны обучающиеся семи групп 1 курса Института информационных технологий и автоматизированных систем, поступившие в университет в 2020 году. Выборка составила – 145 человек, которые поступили в университет по результатам ЕГЭ по математике, информатике и русскому языку на направления подготовки Института информационных технологий и автоматизированных систем. Результаты ЕГЭ поступивших в 2020 г. представлены на рисунке 1.

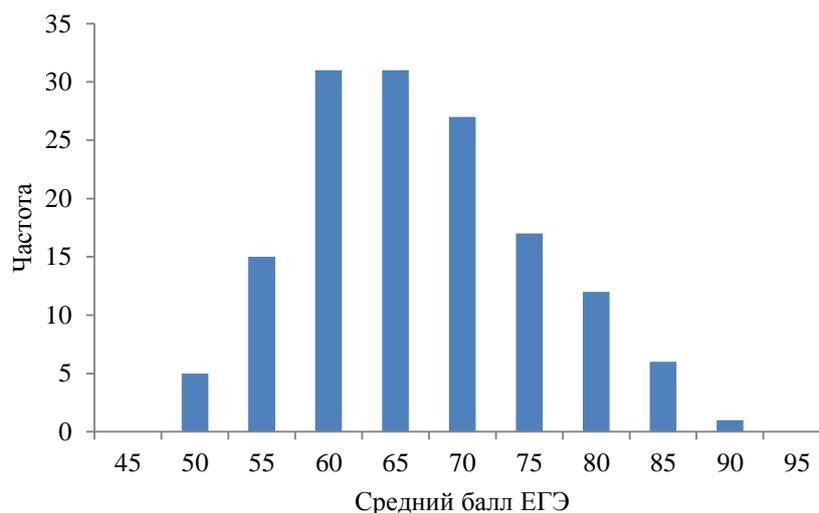


Рисунок 1 – Гистограмма распределения поступивших в 2020 г. по средним баллам ЕГЭ

По результатам проведенного вероятностно-статистического анализа данных были определены числовые характеристики выборки: среднее, медиана, размах и стандартное отклонение как по отдельным учебным группам и направлениям подготовки, так и по институту в целом (таблица 1).

Таблица 1 – Результаты вероятностно-статистического анализа результатов ЕГЭ

Группа / институт	Средний балл ЕГЭ	Медиана	Стандартное отклонение	Размах
1	60,8	57,0	7,5	23,3
2	71,7	71,3	10,7	39,0
3	66,2	64,0	6,8	22,0
4	68,4	70,3	7,9	30,3
5	56,9	55,3	6,8	26,7
6	65,7	65,3	5,5	25,7
7	61,3	62,3	8,2	31,7
Институт	64,3	63,0	8,9	43,3

По данным таблицы 1 видно, что наибольший средний балл ЕГЭ в среднем у обучающихся группы 2, при этом для данной группы характерен наибольших размах баллов и стандартное отклонение. Наименьший балл ЕГЭ у группы 5. В среднем по Институту информационных технологий и автоматизированных систем средний балл по результатам приема в 2020 г. составил 64,3 балла, минимальный балл – 46,3, максимальный 89,7.

На рисунке 2 представлена связь успеваемости обучающихся по результатам зимней сессии со средним баллом ЕГЭ. В целом при достаточно большом разбросе данных прослеживается более высокий результат сдачи экзаменов в период сессии обучающихся, поступивших с высоким бал-

лом ЕГЭ. При этом обучающиеся, получившие на ЕГЭ невысокий средний балл (от 40 до 50) в среднем показали результаты выше, чем их студенты с более высоким баллом ЕГЭ (от 50 до 70).

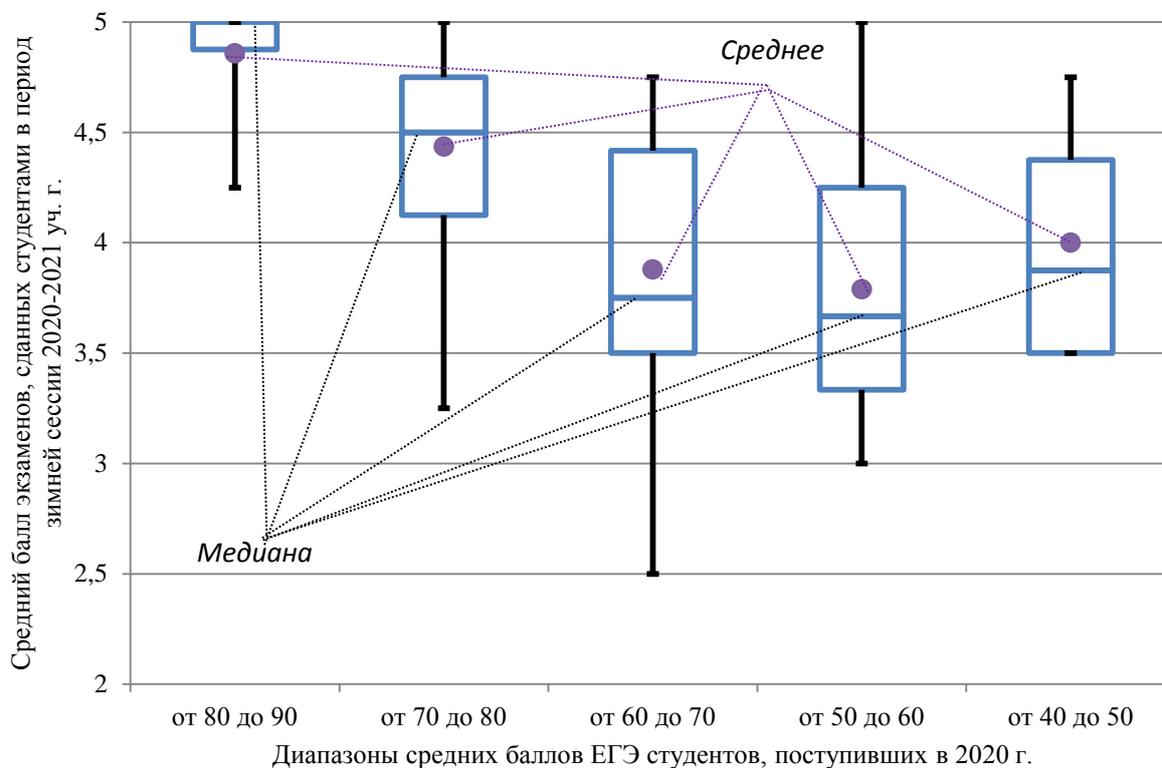


Рисунок 2 – Зависимость успеваемости студентов в зимнюю сессию от среднего балла ЕГЭ

В работе также было проведено определение коэффициентов ранговой корреляции Спирмена для анализа характера и тесноты линейной статистической связи между результатами ЕГЭ и зимней сессии. Коэффициент ранговой корреляции Спирмена – это непараметрический метод, который используется с целью статистического изучения связи между количественными рядами изучаемых признаков. При этом параметрами исследования выступали как по средние баллы, так и баллы по отдельным предметам (математика, информатика) (таблица 2).

Полученные результаты в соответствии со шкалой Чеддока свидетельствуют о том, что связь варьируется от слабой до высокой и значительно изменяется в зависимости от группы. При этом в целом средний балл ЕГЭ в большей степени связан с успешностью обучающихся 1 курса в университете, чем баллы ЕГЭ по отдельным предметам. Однако данная статистическая закономерность может быть предложена только на уровне всего института, и не подтверждается данными в отдельных группах, для которых наблюдаются зачастую противоположные результаты.

Таблица 2 – Результаты определения коэффициента ранговой корреляции Спирмена

Группа / институт	Значение коэффициента ранговой корреляции Спирмена		
	между средним баллом ЕГЭ и средним баллом успеваемости в зимнюю сессию	между баллом ЕГЭ по математике и оценкой за экзамен по математике	между баллом ЕГЭ по математике и оценкой за экзамен по информатике
1	0,55	0,40	0,75
2	0,64	0,43	0,43
3	0,64	0,55	0,56
4	0,69	0,68	0,34
5	0,50	0,26	0,65
6	0,51	0,65	0,32
7	0,35	0,10	0,10
Институт	0,56	0,43	0,45

Для 7 группы выявлена самая слабая связь результатов ЕГЭ по математике и информатике с успешностью обучения в университете по этим предметам. Причина разных результатов по группам может быть обусловлена различными факторами. Например, работа дирекции и выпускающей кафедры со студентами, работа куратора с группой, разные требования конкретных преподавателей, принимающих экзамен в сессию, социально-психологический климат в группе и др. Для анализа влияния на результаты данных факторов необходимо проводить дополнительные исследования.

Таким образом, использование статистических методов позволяет проводить анализ процессов, использовать результаты проведенного анализа для принятия решений и планирования деятельности. По данным исследования можно сделать вывод, что в целом результаты ЕГЭ могут быть использованы в качестве критерия успешности обучения в университете, а также применяться для планирования адресной работы с группами и обучающимися, имеющими низкие баллы ЕГЭ.

#### Библиографический список

1. Хавенсон Т.Е., Соловьева А.А. Связь результатов единого государственного экзамена и успеваемости в вузе // Вопросы образования. 2014. № 1. С. 176-199.
2. Алексеенко С.Н., Гайворонская Т.В., Дробот Н.Н. Результаты единого государственного экзамена и динамика показателей успеваемости студентов-медиков за период обучения в вузе // Современные наукоемкие технологии. 2020. № 11. С. 99–104.
3. Чернышева Н.А. Связь результатов ЕГЭ и академических успехов студентов в сельскохозяйственном вузе // Вестник Нижегородского универ-

ситета им. Н.И. Лобачевского. Серия: Социальные науки. 2017. № 1 (45). С. 171–177.

4. Щеголева Л.В. Суровцева Т.Г. Результаты ЕГЭ и успеваемость студентов первого курса // Непрерывное образование: XXI ВЕК. 2015. Выпуск 4 (12). С. 1-9

5. Бурухина Т.Ф., Винокуров Е.Г. Анализ успеваемости студентов младших курсов и ее связи с результатами ЕГЭ // Проблемы современного образования. 2021. № 2. С. 139-147.

6. Айвазян С. А. и др. Прикладная статистика: Исследование зависимостей: Справ. изд. / С. А. Айвазян, И. С. Енюков, Л. Д. Мешалкин; Под ред. С. А. Айвазяна. – М.: Финансы и статистика, 1985. – 487 с.

УДК 53.097

## **ПОВЫШЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ МИКРОТВЕРДОСТЬ ТЕХНИЧЕСКИ ЧИСТОГО ТИТАНА ВТ1-0**

**Рубанникова Ю.А.**

**Научный руководитель: канд. техн. наук. Панченко И.А.,  
д-р физ.-мат. наук, профессор Громов В.Е.**

*Сибирский государственный индустриальный университет,  
г.Новокузнецк, e-mail: i.r.i.ss@yandex.ru*

В данной работе проанализировано влияние слабого электрического потенциала (от 0,2 до 0,5 В) на микротвердость технически чистого титана марки ВТ1-0. Установлено, что микротвердость по сравнению исходным состоянием увеличилась на 8 %.

Ключевые слова: титан, микротвердость, электрический потенциал, увеличение ресурса, улучшение качества.

В последние десятилетия различными авторами были представлены исследования о влиянии электромагнитных полей и токов на металлы и сплавы, подвергаемые пластической деформации [1, 2]. Было установлено, что магнитное поле существенно влияет на физические и механические свойства моно- и поликристаллических материалов [3]. Особое внимание уделяется исследованию изменения энергетического состояния металлических материалов путем варьирования электрическими потенциалами на поверхности анализируемого объекта [4]. Воздействие электрическим потенциалом 50 В во время термической обработки продемонстрировало увеличение твердости сталей и алюминиевых сплавов [5]. А применение электрического потенциала с напряженностью 5 кВ в процессе искусственного старения алюминиевого сплава Al-Cu при температуре 180 °С на протяжении 22 часов наряду с ускорением распада пересыщенного твердого раствора про-

исходит увеличение микротвердости за счет увеличения плотности избыточной фазы, по сравнению со сплавом, дисперсионно-упрочненным без воздействия электрическим потенциалом [1]. Однако в ряде случаев применение и электрического потенциала малой величины (до 1 В) позволяет изменить пластические свойства, как поликристаллических, так и монокристаллических металлов и сплавов, что было продемонстрировано в работах [2]. Полученный эффект авторами связывается с образованием двойного электрического слоя на поверхности металла, который изменяет его удельную поверхностную энергию, а также с типом электрической проводимости металла [6]. Таким образом, влияние малых электрических потенциалов на различные свойства материалов до сих пор является не полностью изученным. Целью данной работы является установление влияния электрического потенциала до 0,5 В, создаваемого постоянным источником питания, на микротвердость технически чистого титана марки ВТ1-0.

Для исследования был выбран технически чистый титан марки ВТ1-0 следующего химического состава: Ti – основа; С – 0,07%; Fe – 0,30%; Si – 0,10%; O<sub>2</sub> – 0,20%; N<sub>2</sub> – 0,04%; H<sub>2</sub> – 0,010; сумма прочих примесей – 0,30 %.

Образцы титана представляли собой параллелепипеды с размерами 50×10×5 мм. Микротвердость измерялась по ГОСТ 9450-76 «Измерение микротвердости вдавливанием алмазных наконечников» с помощью микротвердомера HV-1000.

Полученные результаты относительного изменения микротвердости в зависимости от электрического потенциала представлены на рисунке 1. Из графика видно, что относительное изменение микротвердости титана ВТ1-0 происходит немонотонно в зависимости от значения подаваемого электрического потенциала. Полученные значения интерполируются, как линейной зависимостью, так логарифмической и полиномиальной. Уравнение для логарифмической зависимости представлено на рисунке 1. Интересно отметить на ступенчатый характер установленной зависимости, который состоит из трех этапов изменения микротвердости: от 0,2 до 0,23 В; от 0,24 до 0,34 В и от 0,35 до 0,5 В. То есть при достижении граничного значения подводимого электрического потенциала происходит существенное увеличение микротвердости, которое остается постоянным до дальнейшего граничного увеличения электрического потенциала с дальнейшим повторением эффекта. Подобный ступенчатый характер ранее был установлен на поликристаллической меди при изменении скорости ползучести в зависимости от магнитного поля [3].

В целом, полученные результаты коррелируют с результатами, полученными в работах других авторов, у которых относительное изменение микротвердости достигало не более 16 % [7].

Анализируя полученные результаты и результаты, приведенные в работах [2, 6, 7] отметим, что наблюдается соответствие в части характера изменения микротвердости при увеличении подключаемого электрического потенциала.

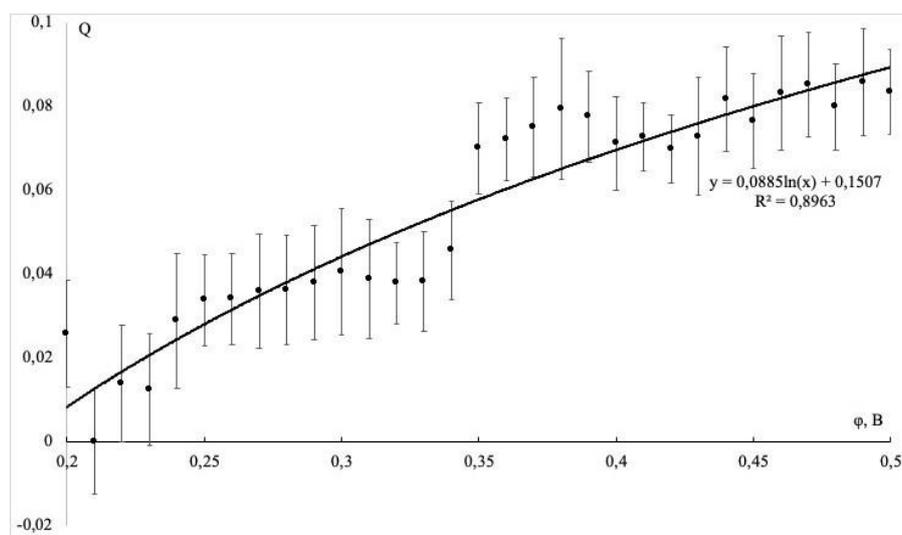


Рисунок 2 – Относительное изменение микротвердости титана VT1-0 при подключении электрического потенциала от 0,2 В до 0,5 В

Эффект увеличения микротвердости был установлен для меди, циркония и кремнистого железа, в то время как уменьшение микротвердости установлено при подведении электрического потенциала к алюминию и цинку. Ранее было установлено, что знак изменения микротвердости пропорционален постоянной Холла и зависит от типа проводимости металла. К сожалению, в справочной литературе не удалось найти значение постоянного Холла для поликристаллического титана. Для монокристаллического титана значения постоянной Холла зависят от направления и являются как положительными, так и отрицательными.

Исследовано влияние слабого электрического потенциала (от 0,2 до 0,5 В) на микротвердость технически чистого титана марки VT1-0. Установлено увеличение микротвердости на 8 % по сравнению с исходным состоянием без подключения электрического потенциала. Выявлено, что характер изменения микротвердости качественно совпадает с полученными ранее на других материалах результатами.

#### Библиографический список

1. Fu S., Liu S., Qi N. On the electrostatic potential assisted nucleation and growth of precipitates in Al-Cu alloy // Scripta Materialia. 2018. V. 150. P. 13-17.
2. Коновалов С.В., Филипьев Р.А. и др. Прочность и пластичность металлов при слабых электрических воздействиях. Новокузнецк: Изд-во ОАО «Новокузнецкий полиграфический комбинат», 2009. 180 с.
3. Загуляев Д.В., Коновалов С.В., Литвиненко Н.Г. Особенности и закономерности изменения кинетики ползучести меди в магнитном поле // Цветные металлы. 2013. № 4. С. 74–77.
4. Sunghan K., Polycarpou A.A., Liang H. Morphology and electric potential-induced mechanical behavior of metallic porous nanostructures // Friction. 2019.
5. Klypin A.A. Structure and properties of alloys under the influence of

electric field // Metal Science and Heat Treatment. 1979. V. 21. Iss. 3. P. 177

6. Орлова Д.В., Данилов В.И., Зуев Л.Б. и др. Влияние малых электрических потенциалов на микротвердость металлических материалов // Физика твердого тела. 2016. Т. 58. № 1. С. 11-13.

7. Коновалов С. В., Громов В.Е., Иванов Ю.Ф. Влияние электромагнитных полей и токов на пластическую деформацию металлов и сплавов. Новокузнецк: Издательство «Интер-Кузбасс», 2013. 292 с.

УДК 005.6:796

## **ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА В СПОРТИВНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОМАНДЫ ПО РЕГБИ**

**Рукавишников А.В.**

**Научный руководитель: д-р техн. наук, профессор Левшина В.В.**

*Сибирский государственный индустриальный университет,  
г. Новокузнецк, e-mail: sanya.r.nvkz@mail.ru*

В статье рассмотрена реализация идей бережливого производства применительно к спортивно-оздоровительной организации, проведен анализ процесса обеспечения тренировочного процесса необходимым инвентарем, определены основные источники потерь. По результатам анализа были предложены мероприятия по улучшению, разработан чек-лист.

Ключевые слова: бережливое производство, 5S, эффективное рабочее место, чек-лист.

Спортивно-оздоровительная организация, осуществляющая спортивную образовательную деятельность, имеет сложную специфику организации тренировочного процесса. Сложности возникают по причине требования от спортсменов большого вида компетенций по различным сторонним видам спорта. Если рассмотреть данный процесс на примере профессиональной команды по регби, можно понять, что спортсмен-инструктор по регби должен быть обучен базовым навыкам и умениям по таким видам спорта как:

- легкая атлетика;
- борьба;
- тяжелая атлетика.

Из этого следует, что тренировочный процесс, осуществляемый по вышеперечисленным направлениям спортивной подготовки требует специального оборудования и спортивного инвентаря, требуемом на каждого спортсмена-инструктора в количестве – 1 шт.

Учитывая специальные регбийные навыки, которые приобретает спортсмен-инструктор, можно понять, что для осуществления тренировоч-

ного процесса также требуется оборудование, присущее только данному виду спорта. А именно, регбийные мячи, скрам-машина, щиты, «сосики», индивидуальная защита для контактных тренировок – «черепашки».

Исходя из реализации процесса «Обеспечение тренировочного процесса спортивным инвентарем», образуются несколько проблем, а именно:

- отсутствие большой складской площади тренировочных сооружений;
- труднодоступность инвентаря;
- потеря времени при поиске.

Для решения данных проблем по процессу «Обеспечение тренировочного процесса спортивным инвентарем» целесообразно внедрение в спортивно-оздоровительной организации метода «Организация рабочего пространства (5S)». 5S – это совокупность пяти направлений работы по повышению эффективности рабочих мест за счет более удобной организации, приведения их в порядок, внедрения стандартов и принципов непрерывного совершенствования [1].

Внедрение и развитие 5S стандартов в спортивно-оздоровительной организации нередко занимает даже больше времени, чем на производстве. Причина отчасти в том, что приучить людей к порядку, дисциплине и организованности там, где их работа не задана жесткой последовательностью технологического процесса и требованиями средств производства и техники безопасности, гораздо сложнее. В данном случае требуется постепенное введение системы 5S в организации.

Для постепенного внедрения данной системы бережливого производства для процесса «Обеспечение тренировочного процесса спортивным инвентарем» мы предлагаем создание специальных чек-листов.

Данные чек-листы направлены на системную и постоянную работу по внедрению 5S в спортивно-оздоровительной организации и предлагают регулярное отслеживание результатов с помощью составления графиков (таблица 1).

Таблица 1 – Чек-лист начального уровня внедрения 5S в спортивно оздоровительной организации

Баллы: 0 = не соответствует, 1 – мало соответствует, 2 – отчасти соответствует, 3 – в значительной мере соответствует, 4 – полное соответствие	Подразделение:	Баллы:					Дата начала:
	Заполнил:	Прошлый результат					Дата завершения:
Определение необходимого и удаление ненужного		0	1	2	3	4	Примечания
Сортировка	Весь ненужный инвентарь удален из помещения?						
	Инвентарная ведомость включает ненужный инвентарь?						

Продолжение таблицы 1

Баллы: 0 = не соответствует, 1 – мало соответствует, 2 – отчасти соответствует, 3 – в значительной мере соответствует, 4 – полное соответствие		Подразделение:	Баллы:					Дата начала:
		Заполнил:	Прошлый рез-т					Дата завершения:
Легкий и тяжелый инвентарь расположены в наиболее удобных местах?								
Шкафы, шкафчики для инвентаря и стеллажи содержат только нужный спортивный инвентарь?								
Промежуточный итог								
Все на своем месте			0	1	2	3	4	Примечания
Самоорганизация	Стеллажи и другие места хранения содержат ярлыки с указанием нужного расположения инвентаря?							
	По возможности используются системы организации хранения разного вида спортивного инвентаря?							
	Проходы и рабочие места четко обозначены и не загромождены?							
	Личные вещи (верхняя одежда, сумки, газеты и т.д.) отсутствуют в данном помещении?							
Промежуточный итог								
Уборка и поиск способов поддержания чистоты			0	1	2	3	4	Примечания
Систематическая уборка	Полы: содержатся ли они в чистоте и хорошем состоянии?							
	Спортивный инвентарь: свободен ли он от пыли, грязи и подтеков?							
	Мусорные баки: опустошаются ли они регулярно?							
	Есть ли лицо, ответственное за повседневные проверки и текущий ремонт?							
Промежуточный итог								
Баллы: 0 = не соответствует, 1 – мало соответствует, 2 – отчасти соответствует, 3 – в значительной мере соответствует, 4 – полное соответствие		Подразделение:	Баллы:					Дата начала:
		Заполнил:	Прошлый рез-т					Дата завершения:
Внедрение стандартов			0	1	2	3	4	Примечания
Стандартизация	Состояние спортивного инвентаря контролируется?							
	Все сотрудники знают свои обязанности и имеют представление об общих процессах в организации?							
	Рационализаторские предложения вносятся и реализуются?							
	Стандарты первых 3S понятны и исполняются?							
Промежуточный итог:								
Поддержание высоких стандартов и постоянное стремление к улучшению			0	1	2	3	4	Примечания

### Окончание таблицы 1

Баллы: 0 = не соответствует, 1 – мало соответствует, 2 – отчасти соответствует, 3 – в значительной мере соответствует, 4 – полное соответствие		Подразделение:	Баллы:					Дата начала:
Совершенствование	Чек-листы доступны и используются?							
	Информационная доска 5S постоянно обновляется?							
	Реализованы ли рационализаторские предложения за последний месяц?							
	Все сотрудники имеют достаточную для выполнения своих обязанностей подготовку?							
	Все сотрудники понимают и могут объяснить цель внедрения 5S?							

Таким образом, для повышения результативности процессов спортивно-оздоровительных организаций необходимо вводить в работу систему бережливого производства, которая позволит сокращать временные затраты на выполнение операций по процессам, а также повышают уровень оказания спортивно-образовательных услуг.

#### Библиографический список

1. Маркова Н.А. Проблемы внедрения концепции бережливого производства на предприятиях / Н.А. Маркова, Д.А. Марков // Управление проектами и бизнес-процессами. Издательский центр Пермский национальный исследовательский политехнический университет, 2018. – №18-1 (54). – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-vnedreniya-kontseptsii-berezhlivogo-proizvodstva-na-predpriyatiyah/viewe>.

УДК 006.032

### **ВЫДЕЛЕНИЕ, КЛАССИФИКАЦИЯ И ИДЕНТИФИКАЦИЯ ПРОЦЕССОВ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА ООО «ВЗЛЕТ-КУЗБАСС-СЕРВИС»**

**Семёнов А.С.**

**Научный руководитель: канд. техн. наук, доцент Панченко И.А.**

*Сибирский государственный индустриальный университет,  
г. Новокузнецк, e-mail: alex.semenov1522@gmail.com*

Одним из важнейших достижений современной доктрины достижения качества является принцип процессного подхода к выполнению работы. Разработчики последней версии международных стандартов сертификации системы качества серии ИСО 9000 подчеркивают, что основным достижением этой версии является именно процессный подход в достижении качества.

Ключевые слова: процессы, процессный подход, система менеджмента качества.

Для успешного функционирования организация должна определить и управлять многочисленными взаимосвязанными видами деятельности. Деятельность, использующая ресурсы и управляемая с целью преобразования входов в выходы, может рассматриваться как процесс. Часто выход одного процесса образует непосредственно вход следующего.

Применение в организации системы процессов наряду с их идентификацией и взаимодействием, а также их менеджмент процессов могут считаться «процессным подходом».

Преимущество процессного подхода состоит в непрерывности управления, которое он обеспечивает на стыке отдельных процессов в рамках их системы, а также при их комбинации и взаимодействии.

В организации по уровням значимости, процессы подразделяются на:

- суперпроцессы;
- гиперпроцессы;
- метапроцессы;
- субпроцессы;
- макропроцессы;
- микропроцессы.

Классификация процессов по структуре взаимодействия:

- индивидуальный процесс;
- процесс, выполняемый отдельным работником;
- вертикальный или функциональный процесс;
- процесс, отражающий взаимодействие руководства организации, её подразделений и работников;
- горизонтальный процесс – процесс, пересекающий по горизонтали деятельность организации и представляющий собой совокупность взаимосвязанных интегрированных процессов, обеспечивающих целевые функции организации.

Классификация процессов по назначению:

- основные процессы;
- вспомогательные процессы: обеспечивающие процессы и процессы менеджмента.

Основные процессы – процессы, непосредственным результатом которых является выпуск продукции или оказание услуг (например, процесс проектирования и разработки продукции и услуг, процесс выпуска продукции и услуг).

Обеспечивающие процессы – процессы, результатом которых является создание необходимых условий для осуществления основных процессов (например, процесс управления инфраструктурой, процесс управления ресурсами для мониторинга и измерения).

Процессы менеджмента – процессы, результатом которых является по-

вышение эффективности и результативности основных и обеспечивающих процессов (например, процесс анализа СМК со стороны высшего руководства, процесс распределения обязанностей, ответственности и полномочий).

Основные преимущества процессного подхода:

- координация действий между сотрудниками организации в рамках процесса;

- ориентация процесса на результат;

- повышение результативности и эффективности организации;

- четкость действий для достижения результата;

- повышение предсказуемости результатов;

- определить возможности для улучшения процесса;

- исключение неиспользуемых процессов;

- снижение траты времени и материальных затрат.

Исходя из теоретических данных, были проанализированы требования ГОСТ Р ИСО 9001 к выделению, классификации и идентификации процессов СМК ООО «Взлет-Кузбасс-Сервис», данные анализа представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Реестр процессов СМК ООО «Взлет-Кузбасс Сервис»

№ п/п	Наименование процессов СМК организации	Пункт ГОСТ Р ИСО 9001	Классификация процессов по назначению
<b>1</b>	<b>4 Среда организации</b>	<b>Раздел 4</b>	
1.1	Мониторинг и анализ среды организации	4.1	Процесс менеджмента
1.2	Мониторинг и анализ требований заинтересованных сторон	4.2	Процесс менеджмента
<b>2</b>	<b>5 Лидерство</b>	<b>Раздел 5</b>	
2.1	Управление Политикой в области качества	5.2	Процесс менеджмента
2.2	Распределение обязанностей, ответственности и полномочий	5.3	Процесс менеджмента
<b>3</b>	<b>6 Планирование</b>	<b>Раздел 6</b>	
3.1	Управление рисками	6.1	Процесс менеджмента
3.2	Управление Целями в области качества	6.2	Процесс менеджмента
3.3	Планирование изменений в СМК	6.3	Процесс менеджмента
<b>4</b>	<b>7 Средства обеспечения</b>	<b>Раздел 7</b>	
4.1	Управление персоналом	7.1.2 7.2	Обеспечивающий процесс
4.2	Управление инфраструктурой	7.1.3	Обеспечивающий процесс
4.3	Управление средой для функционирования процессов	7.1.4	Обеспечивающий процесс
4.4	Управление ресурсами для мониторинга и измерения	7.1.5	Обеспечивающий процесс

Продолжение таблицы 1

№ п/п	Наименование процессов СМК организации	Пункт ГОСТ Р ИСО 9001	Классификация процессов по назначению
4.5	Управление знаниями организации	7.1.6	Обеспечивающий процесс
4.6	Организация внутреннего и внешнего обмена информацией	7.3 7.4	Обеспечивающий процесс
4.7	Управление документированной информацией	7.5	Обеспечивающий процесс
<b>5</b>	<b>8 Деятельность на стадиях жизненного цикла услуг</b>	<b>Раздел 8</b>	
5.1	Планирование и управление деятельностью на стадиях жизненного цикла услуг	8.1	Процесс менеджмента
5.2	Рассмотрение договоров с заказчиком	8.2	Основной процесс
5.3	Выбор методов поверки	8.3	Основной процесс
5.4	Управление ресурсами, предоставляемыми внешними поставщиками	8.4	Основной процесс
5.5	Обращение с объектами поверки	8.5 8.6	Основной процесс
5.6	Управление несоответствующей работой	8.7	Процесс менеджмента
<b>6</b>	<b>9 Мониторинг, измерение, анализ и оценка</b>	<b>Раздел 9</b>	
6.1	Мониторинг и оценка удовлетворенности потребителей	9.1.2	Процесс менеджмента
6.2	Анализ и оценка данных для улучшения	9.1.3	Процесс менеджмента
6.3	Внутренние аудиты (проверки)	9.2	Процесс менеджмента
6.4	Анализ СМК со стороны руководства	9.3	Процесс менеджмента
<b>7</b>	<b>10 Улучшение</b>	<b>Раздел 10</b>	
7.1	Управление несоответствиями и проведение корректирующих действий	10.2	Процесс менеджмента

Исходя из данных таблицы, в организации 4 основных процесса, а именно:

- рассмотрение договоров с заказчиком;
- выбор методов поверки;
- управление ресурсами, предоставляемыми внешними поставщиками;
- обращение с объектами поверки.

Затем была проведена классификация процессов по уровням значимости, данные представлены на рисунке 1.

Процессный подход был разработан для создания «горизонтальных»

отношений в организациях. Подразделения и сотрудники, вовлеченные в один и тот же процесс, могут сами его координировать. Они могут решать проблемы без высшего руководства. Процессный подход позволяет быстрее решать возникающие вопросы и влиять на результат.

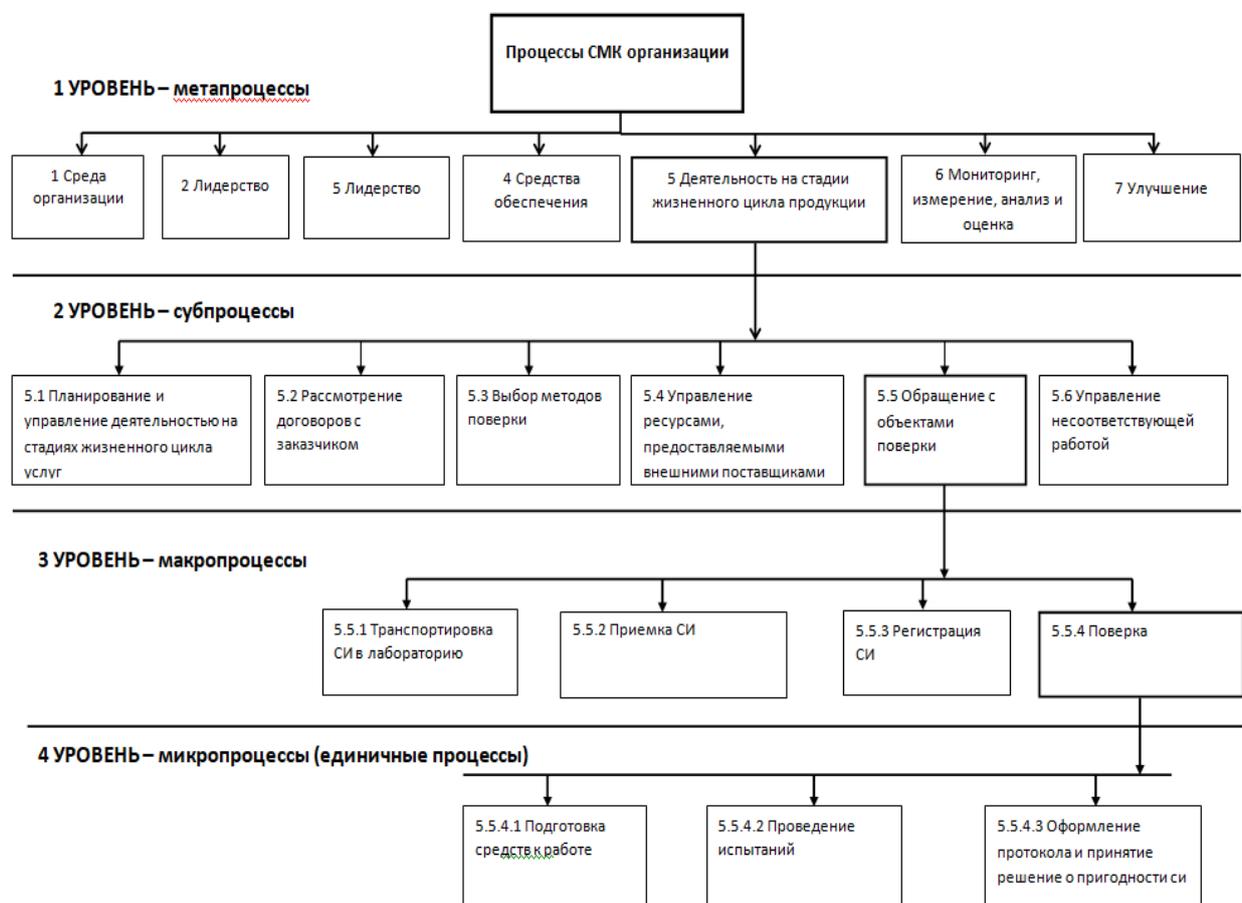


Рисунок 1 – Классификация процессов SMK ООО «Взлет-Кузбасс-Сервис» по уровням значимости

Управление процессами в отличие от функционального подхода позволяет сосредоточить внимание не на работе каждого из подразделений, а на результатах всей организации. Процессный подход меняет представление об организационной структуре. Процесс становится главным элементом организации. Согласно одному из принципов процессного подхода организация состоит не из единиц, а из процессов.

#### Библиографический список

1. Щепеткин, Е. Н. Управление качеством : учебное пособие / Е. Н. Щепеткин. — Екатеринбург : УГЛТУ, 2019. — 122 с.
2. Зекунов А.Г. Управление качеством : учебник для бакалавров / А.Г. Зекунов, В.Н. Иванов, В.М. Мишин, Ю.В. Пазюк, Т.И. Власова. Москва. : Юрайт, 2019. – 475 с.
3. Бочкарев С. В. Управление качеством: учебное пособие / С. В. Боч-

карев, А. Б. Петроченков, А. Г. Схиртладзе. - Пермь : ПНИПУ, 2011. - 439 с.

4. Управление качеством : учебное пособие / Е. Ю. Салдаева, Е. М. Цветкова ; Поволжский государственный технологический университет. – Йошкар-Ола : Поволжский государственный технологический университет, 2017. – 156 с.

5. Сергеев, А. Г. Поверка и калибровка средств измерений: СЗ2 учеб. пособие / А. Г. Сергеев, Д. Ю. Орлов; Владим. гос. ун-т им. А.Г. и Н.Г. Столетовых. – Владимир: Изд-во ВлГУ, 2019. –131 с.

УДК 005.6:504.6

## **ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА ОТЧЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ**

**Харламова А.А.**

**Научный руководитель: канд. техн. наук, доцент Кольчурина И.Ю.**

*Сибирский государственный индустриальный университет,  
г. Новокузнецк, e-mail:nastyia.kharlamova.98@mail.ru*

В работе изучены проблемы внедрения системы экологического менеджмента на отечественных предприятиях. Выявлены преимущества внедрения системы экологического менеджмента. Предложены мероприятия по устранению проблем внедрения.

Ключевые слова: система экологического менеджмента, проблемы внедрения, преимущества внедрения, эффективное внедрение.

В настоящее время, когда серьезно встает вопрос о необходимости осуществления мероприятий для улучшения экологической обстановки в стране, многие отечественные предприятия все еще не стремятся к внедрению системы экологического менеджмента.

Согласно ГОСТ Р ИСО 14001-2016 система экологического менеджмента (СЭМ) это часть системы менеджмента, используемая для управления экологическими аспектами, выполнения принятых обязательств и учитывающая риски и возможности [1].

Согласно данными международной организации по стандартизации по стандарту ISO 14001 было получено более чем 312000 сертификатов в 171 стране по всему миру [2].

В России, несмотря на многочисленные попытки популяризации системы экологического менеджмента, динамика сертификации все еще не достигает показателей других стран. Многие российские предприятия не стремятся внедрять международные стандарты серии ISO, и хотя многие отечественные производители внедряют стандарты серии ISO 9000 из-за необходимости реализации продукции как в России и странах СНГ, так и на даль-

нем зарубежье. Однако многие предприятия не осознают важность внедрения стандартов серии ИСО 14000.

Необходимо учитывать, что несмотря на то, что внедрение ГОСТ Р ИСО 14001 не является обязательным требованием для осуществления деятельности предприятия, его отсутствие лишает предприятие многих преимуществ.

Среди преимуществ от внедрения системы экологического менеджмента можно выделить:

- снижение издержек производства на материалы, сырье и энергию;
- улучшение имиджа предприятия, что позволит расширить рынок сбыта;
- снижение отрицательного воздействия на окружающую среду и более эффективное выполнение требований законодательных и нормативных требований;
- снижение риска возникновения аварийных или нештатных ситуаций и масштабов их последствий в случае возникновения;
- оптимизация переработки отходов;
- увеличение инвестиционной привлекательности предприятия.

Тем не менее, многие предприятия не внедряют систему экологического менеджмента из-за ряда причин.

Такой причиной можно назвать низкую вовлеченность высшего руководства предприятия во внедрение СЭМ. Заключается данная проблема в том, что высшее руководство, назначив ответственных лиц и сроки исполнения, отстраняется от любых работ по внедрению системы экологического менеджмента, кроме подписания документов.

Также одной из ключевых причин является затраты на внедрение системы экологического менеджмента. Затраты связаны с приобретением оборудования, отвечающего всем природоохранным нормам, проведением экологического аудита, получения сертификата соответствия.

Нельзя не выделить существующие стереотипы, касающихся системы экологического менеджмента, среди которых:

- внедрение системы экологического менеджмента невозможно на «грязных предприятиях»;
- система экологического менеджмента не нужна в российских условиях;
- система экологического менеджмента не является первостепенной необходимостью для деятельности предприятия, и, следовательно, бесполезна;
- система экологического менеджмента является кратковременной деятельностью.

Данные стереотипы возникли из-за непонимания стандартов в области экологического менеджмента. Вследствие этого на многих предприятиях систему экологического менеджмента пытаются внедрить формально, не осознавая важность данной системы менеджмента.

Вследствие низкого уровня просвещенности о вопросах внедрения системы экологического менеджмента многие предприятия пользуются услугами третьих лиц для консультации и помощи при внедрении системы экологического менеджмента, что позволяет им осуществлять данную деятельность максимально эффективно.

Однако в существующих условиях необходимо осознавать необходимость следующих мероприятий: поощрения предприятий со стороны государства, обмен опытом предприятий для снижения вероятности формального внедрения СЭМ, привлечение сотрудников, обладающих достаточными компетенциями для консультирования и внедрения СЭМ, обучение персонала и высшего руководства, а также организация мероприятия для объяснения значимости системы экологического менеджмента.

Таким образом, система экологического менеджмента является важной частью деятельности предприятия, которая позволяет получить ряд преимуществ от ее внедрения. Поэтому необходимо осуществлять дополнительные мероприятия для решения проблем внедрения.

#### Библиографический список

1. Национальный стандарт ГОСТ Р ИСО 14001–2016. Системы экологического менеджмента. Требования и руководство по применению. – М., 2016.
2. Официальный сайт ISO [Электронный ресурс]. URL: <https://isotc.iso.org/livelink/livelink?func=ll&objId=18808772&objAction=browse&viewType=1>.

УДК 35.07

### **АНАЛИЗ ПРОЦЕДУРЫ ПОДПИСАНИЯ ДОГОВОРЕННОСТЕЙ МЕЖДУНАРОДНОГО ФОРУМА ПО АККРЕДИТАЦИИ (IAF)**

**Четвергова Д.В., Шабалин В.С.**

**Научный руководитель: канд. техн. наук., доцент Кольчурина И.Ю.**

*Сибирский государственный индустриальный университет,  
г. Новокузнецк, e-mail: shabalin.valentin@yandex.ru*

В работе сделан обзор международных организаций по аккредитации, членом и подписантом договоренности которых является Россия, приведены общие сведения, структура и описан проведения экспертной оценки органами по аккредитации с целью подписания Договоренностей IAF в рамках международного сотрудничества в сфере аккредитации испытательных лабораторий.

Ключевые слова: аккредитация, международное сотрудничество по аккредитации, IAF, ILAC, MLA, MRA.

Одной из важных задач национальной системы аккредитации является содействие экспорту отечественной продукции. Членство Национального органа по аккредитации России – Росаккредитации в международных организациях по аккредитации обеспечивает международное признание национальной системы по аккредитации и, тем самым, способствует снижению технических барьеров в торговле и повышает конкурентоспособность российских экспортеров.

В настоящее время Росаккредитация является участником следующих международных организаций и соглашений в сфере оценки соответствия.

С 11 июля 2017 г. Росаккредитация является полноправным членом *Международной организации по аккредитации (ILAC)* и подписантом Договора о взаимном признании ILAC MR.

01 января 2019 г. в результате слияния Азиатско-Тихоокеанской организации по аккредитации лабораторий (APLAC) и Тихоокеанской организации по аккредитации (PAC) было создано *Азиатско-Тихоокеанское объединение по аккредитации (APAC)*. Росаккредитация автоматически стала членом APAC в рамках правопреемства организаций. Являясь с 21 июня 2017 г. подписантом Договора о взаимном признании APLAC MRA, Росаккредитация стала, таким образом, стороной Договора о взаимном признании APAC MRA.

С 21 октября 2018 г. Росаккредитация является членом *Международного форума по аккредитации Халяль (ИНАФ)*.

Росаккредитация является членом *Межгосударственного совета по стандартизации, метрологии и сертификации (МГС)* и участвует в деятельности его профильных рабочих органов: Научно-технической комиссии по аккредитации и Рабочей группы по созданию региональной организации (ассоциации) по аккредитации.

Представители Росаккредитации на постоянной основе принимают участие в качестве наблюдателей в заседаниях профильных комитетов и рабочих групп Европейской организации по аккредитации (EA), а также в ежегодных Генеральных ассамблеях EA.

С 19 октября 2018 г. Росаккредитация является членом *Международного форума по аккредитации (IAF)* – всемирной ассоциации аккредитационных органов по оценке соответствия и других органов, заинтересованных в оценке соответствия в области систем управления, продуктов, услуг, персонала и других аналогичных программ оценки соответствия. Его основная функция заключается в разработке единой для стран всего мира программы оценки соответствия, которая снижает риск для бизнеса и его клиентов, гарантируя им, что на аккредитованные сертификаты можно положиться. Аккредитация IAF гарантирует пользователям компетентность и беспристрастность аккредитованного органа.

В состав IAF входят 80 членов. Из них 59 – национальные организации по аккредитации, 17 – ассоциативные члены, 4 – региональные группы, которые имеют специальное признание, так как являются членами EA, IAAC

(Межамериканское сотрудничество в области аккредитации), PAC (Сотрудничество по аккредитации в Тихоокеанском регионе) и SADCA (Южноафриканское сообщество по разработкам в области аккредитации).

Главная роль IAF – демонстрировать эквивалентность действий органов по аккредитации. В качестве механизма действует Система экспертной оценки, принцип которой постоянное осуществление компетентных услуг, отвечающих требованиям гармонизированных стандартов. Положительный результат оценки дает органу по аккредитации право подписания Договора между органами по аккредитации, являющейся подтверждением систематической надежности и компетентности результатов, полученных аккредитованными организациями, для рынка.

Договоренности IAF и ILAC в настоящее время распространяются на следующие виды деятельности по международным стандартам:

- Аккредитация Органов по сертификации Систем менеджмента качества (СМК), ISO 9001 (IAF);

- Аккредитация Органов по сертификации Систем экологического менеджмента (СЭМ), ISO 14001 (IAF);

- Аккредитация Органов по сертификации Систем менеджмента безопасности пищевой продукции (FMS), ISO 22000 (IAF);

- Аккредитация Органов по сертификации Систем менеджмента информационной безопасности (IMS), ISO 27001 (IAF);

- Аккредитация Органов по сертификации Систем менеджмента качества для производителей медицинских изделий, ISO 13485 (IAF);

- Аккредитация Органов по сертификации продукции (IAF);

- Аккредитация Органов по сертификации персонала, ISO/IEC 17024;

- Аккредитация испытательных лабораторий, ISO/IEC 17025, ISO 15189 (ILAC);

- Аккредитация калибровочных лабораторий, ISO/IEC 17025 (ILAC);

- Аккредитация инспекционных органов, ISO/IEC 17020 (ILAC).

Органы по аккредитации по всему миру, которые были оценены экспертами как компетентные, подписывают Соглашения, которые способствуют признанию продукции и услуг страны – члена IAF во всех странах – членах организации.

Целью Соглашения IAF MLA является гарантия взаимного признания сертификатов между сторонами – подписантами MLA, и последующее признание сертификата на многих рынках, основываясь на одной аккредитации.

Менеджмент Договоренностей осуществляет Комитет IAF MLA и Комитет Договоренности ILAC. В этих комитетах обсуждаются правила оценки, политики и процедуры, а также вопросы, связанные с Договоренностями. Участники этих комитетов – члены IAF/ILAC, желающие заниматься вопросами Договоренности.

Работа комитетов менеджмента (IAF MLA MC, ILAC, AMC и Объединенный КМ) связана с организацией оценок и менеджментом. Комитеты эти

немногочисленны и занимаются решением повседневных вопросов процесса оценки. Секретариат оказывает поддержку деятельности Комитетов менеджмента в их деятельности.

Комитет IAF MLA и Совет по Договоренности ILAC отвечают за принятие решений в IAF и ILAC. Они включают представителей всех подписантов Договоренности и решают вопросы о членском статусе в Договоренности на основании результатов оценки (например, Ассоциированные члены в ILAC могут принимать участие в работе Совета, но не имеют права голоса) [1].

Процесс подписания Договоренностей IAF состоит из 4 этапов:

1) *подача заявления о членстве*. При подаче заявления органу по аккредитации (ОА) необходимо будет выполнить ряд условий, а именно: быть членом IAF и/или ILAC; уплачивать членские взносы по своей категории.

Орган по аккредитации также обязан строить свою работу в соответствии с требованиями ИСО/МЭК 17011 и действующих в IAF/ILAC документов. Органу по аккредитации необходимо пройти в своей организации оценку, руководствуясь требованиями документа IAF/ILAC АЗ «Повествовательное изложение отчета о деятельности органа по аккредитации – Инструмент процесса оценки»;

2) *Подготовительный этап оценки*. Цель подготовительного этапа оценки – убедиться в готовности органа по аккредитации к полной оценке, с тем, чтобы впоследствии минимизировать количество замечаний по результатам проведения оценки.

Во время подготовительного этапа оценки руководителем группы и ее членами наносится визит, по завершении которого руководитель консультируется с членами команды и представляет органу по аккредитации краткий письменный отчет. Орган по аккредитации выполняет корректирующие действия, отвечая на все поставленные в отчете вопросы. Руководитель группы предоставляет рекомендацию Комитету менеджмента, на основании которой принимается решение о дальнейшем проведении полной оценки;

3) *Оценка в полном объеме*. Проведение данного этапа проходит в назначенное время в указанном месте в присутствии свидетелей. По окончании визита руководитель группы, советуясь с членами команды, готовит заключительный отчет со всеми выводами. Руководитель обязан ознакомить орган по аккредитации с выводами группы и уточнить разногласия, возникшие в ходе оценки во время визита. По окончании визита руководитель группы передает органу по аккредитации краткий отчет.

В ответ орган по аккредитации передает руководителю группы план корректирующих действий с указанием подтверждения всех корректирующих действий по всем сделанным выводам.

Полученные от органа по аккредитации корректирующие действия вместе с окончательным отчетом и рекомендацией руководитель группы направляет в Секретариат Комитета менеджмента. В рекомендации может содержаться предложение о последующем посещении, если необходимо, для

проверки выполнения корректирующих действий. В группе повторного посещения, если оно рекомендовано, должен принять участие хотя бы кто-то один из команды, ранее участвовавшей в полной оценке.

Комитет менеджмента готовит сводный отчет по оценке с рекомендацией для группы принятия решений. И группа принятия решений выносит решение о соответствии или несоответствии органа по аккредитации требованиям подписанта Договоренности. В решении могут оговариваться условия, требующие каких-либо дополнительных действий, а также содержаться запланированные сроки проведения следующих мероприятий с целью оценки.

Секретариат Комитета менеджмента информирует в письменной форме орган по аккредитации о принятом решении. В случае своего несогласия орган по аккредитации вправе обжаловать это решение.

4) *Повторная оценка.* Орган по аккредитации, став членом Договоренности, должен быть готовым к проведению периодической проверки. Повторная оценка обычно проводится раз в 4 года, однако группа принятия решений может устанавливать при необходимости и более короткие интервалы. Обычно установление срока проведения последующей оценки согласуется с процессом принятия решений.

Повторная оценка планируется Секретариатом Комитета менеджмента за 12 – 18 месяцев до окончания аккредитации [2].

По результатам проведенных исследований можно сделать вывод, что процесс оценки органов по аккредитации с целью подписания Договоренностей IAF, включает этапы, реализуемые в системе оценки соответствия с целью подтверждения соответствия систем менеджмента, продукции, услуг, персонала и пр. требованиям соответствующих стандартов.

#### Библиографический список

1 Федеральная служба по аккредитации [Электронный ресурс] : официальный сайт. – Электронные данные. – Режим доступа: <https://fsa.gov.ru/documents/9685/?print=Y>, свободный (дата обращения: 30.04.2020).

2 Международный форум по аккредитации (IAF) [Электронный ресурс] : официальный сайт. – Электронные данные. – Режим доступа : <https://www.iaf.nu/>, свободный (дата обращения 28.04.2020).

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА ООО «ЭНЕРГОКОНТРОЛЬ» НА ПРИМЕРЕ ОТДЕЛА МЕТРОЛОГИИ**

**Четвергова Д.В.**

**Научный руководитель: д-р техн. наук, профессор Левшина В.В.**

*Сибирский государственный индустриальный университет,  
г. Новокузнецк, e-mail: d\_chetvergova@mail.ru*

В работе проведен анализ действующей СМК ООО «ЭнергоКонтроль», выбран вариант совершенствования СМК ООО «ЭнергоКонтроль», определены потенциально возможные риски процесса СМК ООО «ЭнергоКонтроль» и последствия в случае их возникновения.

Ключевые слова: система менеджмента качества, совершенствование системы менеджмента качества, риски процесса система менеджмента качества, идентификация рисков системы менеджмента качества, процессы системы менеджмента качества.

В последнее время в рыночной экономике уделяется все больше внимания качеству продукции и услуг, а также предъявляются принципиально новые требования. Прежде всего это связано с высокой конкурентной борьбой, которая обуславливает необходимость разработки программ повышения качества и постоянного совершенствования системы менеджмента качества.

Компания «ЭнергоКонтроль» профессионально занимается внедрением контрольно-измерительных и регулирующих систем, установкой теплосчетчиков, техническим обслуживанием теплосчетчиков (узлов учета тепла). На территории Кемеровской области компания является официальным сервисным центром гарантийного ремонта оборудования ЗАО «НПФ Теплоком», НПО «Промприбор», ЗАО «Термотроник». В настоящее время в ООО «ЭнергоКонтроль» разработана, внедрена и функционирует система менеджмента качества (СМК), соответствующая требованиям международного стандарта ГОСТ ISO/IEC 17025-2019 «Общие требования к компетентности испытательных и калибровочных лабораторий».

Совершенствование СМК ООО «ЭнергоКонтроль» представляет собой инновационный проект, направленный на повышение качества оказываемых услуг, что является важным условием для поддержания высокой конкурентоспособности организации. Совершенствование СМК ООО «ЭнергоКонтроль» включает в себя следующие этапы:

1. *Анализ действующей СМК ООО «ЭнергоКонтроль».* Для анализа действующей СМК организации необходимо провести оценку соответствия СМК ООО «ЭнергоКонтроль» требованиям международного стандарта ISO/IEC 17025.

Таблица 1 – Оценка соответствия системы менеджмента качества ООО «ЭнергоКонтроль» требованиям международного стандарта ISO/IEC 17025 (фрагмент)

Пункт стандарта ISO/IEC 17025	Соответствие системы менеджмента качества организации установленным требованиям стандарта ISO/IEC 17025	Результат рассмотрения
<b>8 Требования к системе менеджмента</b>		
8.1	В лаборатории внедрена система менеджмента в соответствии с вариантом А ISO/IEC 17025, но лаборатория не осуществляет действия, связанные с рисками	соответствует частично
8.2	В лаборатории внедрены, признанные на всех уровнях организации лаборатории, политики и цели для выполнения требований ISO/IEC 17025	соответствует
8.3	Лаборатория управляет документами, относящимся к выполнению требований ISO/IEC 17025. В лаборатории представлены и доступны для каждого сотрудника актуальные калибровочные таблицы, схемы, памятки.	соответствует
8.4	Документированная информация систематизирована, также описаны правила для сохранения и резервного копирования информации	соответствует
8.5	Лаборатория не рассматривает риски, связанные с лабораторной деятельностью	не соответствует
8.6	Лаборатория постоянно улучшает результативность своей системы менеджмента, используя политику в области качества, цели в области качества, результаты внутренних проверок и анализа со стороны главного метролога	соответствует
8.7	Лаборатория должным образом реагирует на несоответствия, предпринимает действия для управления несоответствием и его устранения. Корректирующие действия, предпринятые для устранения выявленных несоответствий, фиксируются в журнале учета несоответствий	соответствует
8.8	В лаборатории периодически и в соответствии с предварительно установленными графиком и процедурой проводятся внутренние проверки, чтобы подтвердить соответствие требованиям системы менеджмента и стандарта ISO/IEC 17025	соответствует
8.9	Высшее руководство периодически проводит анализ системы менеджмента. В лаборатории имеются отчеты, в которых отражены все аспекты системы менеджмента, сделаны выводы о необходимости изменений системы менеджмента и об удовлетворительной оценке системы менеджмента	соответствует

2. *Выбор варианта совершенствования СМК ООО «ЭнергоКонтроль».*  
 В ходе проведения анализа действующей СМК ООО «ЭнергоКонтроль» было выявлено, что СМК лаборатории не соответствует пункту 8.5 ISO/IEC

17025, а именно лаборатория не рассматривает риски, связанные с лабораторной деятельностью. Поэтому выбран вариант разработки потенциально возможных рисков, связанных с деятельностью лаборатории.

3 *Определение потенциально возможных рисков процесса СМК ООО «ЭнергоКонтроль» и последствий в случае их возникновения.* Одним из актуальных вопросов современного менеджмента является идентификация, анализ и снижение рисков, сопровождающих все виды деятельности организации. В соответствии со стандартом ГОСТ Р ИСО 9000 риск – это влияние различных неопределенностей на цели организации [1].

Таблица 2 – Потенциально возможные риски процесса обращения с объектами поверки ООО «ЭнергоКонтроль» и последствия в случае их возникновения

Наименование этапа	Содержание этапа	Опасности (источники риска)	Риски	Последствия
1 Прием СИ в поверку	1.1. Осмотр СИ	1 Неаккуратность сотрудника	1 Нанесение вреда СИ заказчика при осмотре	Неисправное СИ
	1.4 Составление акта приемки СИ	1 Невнимательность сотрудника	2 Ошибка в идентифицирующих данных СИ в акте приемки	Утеря или подмена СИ
	1.2 Идентификация СИ в общей базе данных и	1 Невнимательность сотрудника	3 Ошибка в идентифицирующих данных СИ в базе данных	Утеря или подмена СИ
	1.3 Создание карточки прибора	1 Невнимательность сотрудника	4 Ошибка в идентифицирующих данных СИ в карточке прибора	Утеря или подмена СИ
2 Помещение СИ в метрологическую лабораторию	2.1 Хранение СИ в метрологической лаборатории	1 Неаккуратность сотрудника	5 Нанесение вреда СИ заказчика при перемещении	Неисправное СИ
3 Поверка СИ	3.1. Регистрация условий окружающей среды	1 Некомпетентность сотрудника	6 Несоблюдение условий окружающей среды	Недостоверные результаты поверки СИ
	3.2 Изучение методики поверки СИ	1 Некомпетентность сотрудника	7 Нарушение методики поверки	Недостоверные результаты поверки СИ
	3.3 Поверка СИ	1 Неисправное и (или) не поверенное метрологическое оборудование	8 Проведение поверки СИ неисправным и (или) не поверенным оборудованием	Недостоверные результаты поверки СИ
	3.4 Оформление результатов поверки СИ (протокола)	1 Некомпетентность сотрудника	9 Несоблюдение требуемых параметров при поверке СИ	Недостоверные результаты поверки СИ

Продолжение таблицы 1

Наименование этапа	Содержание этапа	Опасности (источники риска)	Риски	Последствия
			10 Несоблюдение требований нормативных актов, методик поверки СИ	Недостоверные результаты поверки СИ
			11 Ошибка в идентифицирующих данных СИ в протоколе поверки	Недействительный протокол поверки СИ
4 Оформление свидетельства о поверке/извещения о непригодности	4.1 Внесение сведений о поверке, в т.ч. идентифицирующих данных СИ	1 Невнимательность сотрудника	12 Ошибка в идентифицирующих данных СИ в свидетельстве о поверке/извещении о непригодности	Недействительное свидетельство о поверке/извещении о непригодности СИ
5 Выдача СИ заказчику	5.1 Подготовка пакета документов для выдачи СИ	1 Невнимательность сотрудника	13 Ошибка в идентифицирующих данных СИ в акте выдачи	Утеря или подмена СИ
	5.2 Передача СИ заказчику	1 Некомпетентность сотрудника	14 Выдача СИ не в срок	Нарушение срока поверки СИ

Библиографический список

1. Волкова Т. А. Процесс управления рисками в системе менеджмента качества организации / Т. А. Волкова, Л. Ю. Пирматова, Л. А. Попрыжко // Качество в производственных и социально-экономических системах : сборник научных трудов 4-й Международной научно-технической конференции, 21–22 апреля 2016 г. – Курск, 2016. – С. 95–100.

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>I ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИКИ ОРГАНИЗАЦИЙ, ОТРАСЛЕЙ, КОМПЛЕКСОВ .....</b>	<b>3</b>
УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ АО «ЕВРАЗ ЗСМК») <i>Евдокимов А.И.</i> .....	3
АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ НА ПРИМЕРЕ АО «ПОЛЯНЫ» <i>Лемко А.Н.</i> .....	8
АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ВНЕДРЕНИЮ ЕГО В ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ УЧРЕЖДЕНИЯ РОССИИ <i>Насонова В.В.</i> .....	13
ИССЛЕДОВАНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ ПОДБОРА ПЕРСОНАЛА <i>Савосько М.А.</i> .....	18
ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОКАЗАНИЯ УСЛУГ В УСЛОВИЯХ ПРИОСТАНОВКИ РАБОТЫ ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИЦИОННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «СИБИРСКАЯ СТРОИТЕЛЬНО-МОНТАЖНАЯ КОМПАНИЯ», СВЯЗАННОЙ С ПАНДЕМИЕЙ ПО КОРОНАВИРУСУ <i>Шширо Ю.В.</i> .....	22
УПРАВЛЕНИЕ ЗАПАСАМИ В ЛОГИСТИКЕ <i>Ваулина И.</i> .....	27
РОЛЬ КРУПНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ <i>Доманова Е.С.</i> .....	31
ПОВЕДЕНИЕ ДОМОХОЗЯЙСТВ: К ВОПРОСУ ИЗМЕНЕНИЯ СТРУКТУРЫ БЮДЖЕТА <i>Канифатова И.Ю.</i> .....	34
ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ОСНОВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НЕФТЕПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ <i>Митянова М.А.</i> .....	37
НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО ЦИКЛА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ <i>Пашкова Д.Д.</i> .....	41
ВИДЫ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ КУЛЬТУР НА СОВРЕМЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ <i>Валькова Н.А.</i> .....	44
ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ В РОЗНИЧНЫХ СЕТЯХ <i>Панов Е.В.</i> .....	49

МОТИВАЦИЯ ТРУДОВОГО КОЛЛЕКТИВА В УСЛОВИЯХ ВРЕМЕННОЙ УДАЛЕННОЙ РАБОТЫ <i>Барановский Д.К.</i> .....	53
РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПРОДВИЖЕНИЮ НА РЫНОК ДИВЕРСИФИЦИРОВАННОЙ КОМПАНИИ <i>Ведрова А.В.</i> .....	58
СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ОПЛАТЫ ТРУДА РАБОТНИКОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ КОМПАНИИ ЕВРАЗ <i>Лиховецкий Р.Э.</i> .....	62
РАЗРАБОТКА ПРЕДЛОЖЕНИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА В ООО «ОК «СИБШАХТОСТРОЙ» <i>Пенькова Е.Ю.</i> .....	66
МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС: НЕКОТОРЫЕ «РЕЦЕПТЫ» В ПЕРИОД КОВИДНОГО КРИЗИСА <i>Малышева М.А., Тулянкина А.Е.</i> .....	71
РЫНОК ТРУДА: НЕКОТОРЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ <i>Федотова Е.А.</i> .....	73
АНАЛИЗ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛЕНИЯ В ОРГАНИЗАЦИИ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДАННОГО ПРОЦЕССА <i>Фрыкина Е.С.</i> .....	76
ПРОБЛЕМЫ ЗАНЯТОСТИ В РОССИИ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ <i>Чубова Д.О.</i> .....	81
ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ <i>Зайцева Е.А., Шаранова Ю.С.</i> .....	84
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВИРТУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИИ <i>Бареева И.А., Пустобаева Н.П.</i> .....	89
РАСЧЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВОЗДЕЛЫВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ КУЛЬТУР <i>Данилова В.И., Стефаненко А.Н.</i> .....	93
РАСЧЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ СОРТОВ ЯРОВОЙ ПШЕНИЦЫ <i>Лапин В.В.</i> .....	95
SMM-ТЕХНОЛОГИИ КАК ПЕРСПЕКТИВА РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА <i>Родионова А.А.</i> .....	98
СОВРЕМЕННЫЕ ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ И УСЛУГ <i>Ядыкина М.И.</i> .....	101
ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ В СТРАНАХ МИРА <i>Бареева И.А., Тюнин С.А.</i> .....	105

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ СЕТИ INSTAGRAM ДЛЯ РЕКЛАМЫ ТОВАРОВ И УСЛУГ <i>Перминова Д.И.</i> .....	110
<b>II ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРИКЛАДНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ, КОМПЛЕКСНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ</b> .....	114
ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ: НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ И УГРОЗЫ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА <i>Демина А.Ю.</i> .....	114
ПРОБЛЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННЫМ РЫНКОМ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ <i>Кадина Е.Н.</i> .....	118
РОЛЬ СТАТИСТИКИ В ОЦЕНКЕ СОЦИАЛЬНО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ ЛИПЕЦКОЙ ОБЛАСТИ) <i>Плотникова Н.И.</i> .....	122
«ЗЕЛЕНАЯ ЭКОНОМИКА» КАК ГЛОБАЛЬНЫЙ ВЫЗОВ И ПЕРСПЕКТИВА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ» <i>Прибытков А.Д.</i> .....	127
ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОГО ДЕЛЕГИРОВАНИЯ ПОЛНОМОЧИЙ <i>Драйцева Л.П.</i> .....	131
РАЗРАБОТКА МЕТОДОВ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ ПАО «ФК ОТКРЫТИЕ» <i>Безматерных А.А.</i> .....	136
РЕГИОНАЛЬНАЯ ДИАГНОСТИКА В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ <i>Шварчук В.А.</i> .....	144
<b>III ЭКОНОМИКА ТРУДА, УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ</b> .....	149
ПРОБЛЕМА ДЕФИЦИТА КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ КАДРОВ В СФЕРЕ УСЛУГ <i>Бондаренко С.В.</i> .....	149
СТАТИСТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ <i>Бондарь У.Г.</i> .....	152
АНАЛИЗ РЫНКА ТРУДА В УСЛОВИЯХ СТАНОВЛЕНИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ НА ПРИМЕРЕ ЛИПЕЦКОЙ ОБЛАСТИ <i>Королёва И.Г.</i> .....	156
УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ ВО ВРЕМЯ ПАНДЕМИИ: НОВЫЕ УСЛОВИЯ, ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ <i>Марков С.А., Трубникова А.А.</i> .....	161
ПРОБЛЕМЫ КАДРОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ <i>Прокофьева А.С.</i> .....	166

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРИМЕРЕ ООО ТК «ЕЛЕЦКИЕ ОВОЩИ» <i>Щукина Д.С.</i> .....	169
<b>IV БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И ФИНАНСЫ</b> .....	172
ПРОБЛЕМЫ ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ <i>Антипова А.И.</i> .....	172
АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА И ПУТИ ЕГО УЛУЧШЕНИЯ <i>Антонова А.А.</i> .....	175
МЕТОДИКИ СБЛИЖЕНИЯ РОССИЙСКОЙ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЁТНОСТИ С МСФО <i>Баякина Д.А.</i> .....	178
ПРОБЛЕМА ФИНАНСОВОЙ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ И МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА <i>Белькова В.В., Карнакова П.А.</i> .....	182
УПРАВЛЕНИЕ ТОВАРНО-МАТЕРИАЛЬНЫМИ ЗАПАСАМИ <i>Болтушкин С.В., Иванов М.А.</i> .....	186
УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ <i>Бондаренко Е.В., Аникушкина А.И.</i> .....	190
МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ АКТИВАМИ <i>Бутьянова Э.В., Карякина К.В.</i> .....	193
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ ДЕПОЗИТНОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИЙСКИХ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ <i>Варнахович Е.Е.</i> .....	198
ФРАНЧАЙЗИНГ В РОССИИ <i>Волобуева С.И., Меркулов И.М., Грищенко Д.С.</i> .....	202
АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ <i>Гребнева А.А., Абдулина К.С.</i> .....	204
БАНКИ КАК ПОЛЬЗОВАТЕЛИ РЫНКОВ ОБЛИГАЦИЙ <i>Григорьева В.П.</i> .....	207
ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ УЛУЧШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВО- ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ <i>Долганова П.А.</i> .....	211
УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ <i>Ёлкина А.А., Кокорина А.Д.</i> .....	217
ПОРТФЕЛЬНЫЕ РИСКИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА И СПОСОБЫ ИХ СНИЖЕНИЯ <i>Золотопупова Д.Ю.</i> .....	221
УПРАВЛЕНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ ЗАПАСАМИ ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ООО «ЛЕРУА МЕРЛЕН») <i>Кривель Н.В.</i> .....	225

АКТУАЛИЗАЦИЯ ПРОБЛЕМ ФОРМИРОВАНИЯ И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРИБЫЛИ <i>Лапшова Е.С.</i> .....	232
ПРОБЛЕМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЛЕВЕРИДЖА В ФИНАНСОВОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ <i>Лемеш А.О., Сафонов Д.А.</i> .....	235
ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ <i>Лобанов И.И.</i> .....	240
ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В СКЛАДСКОЙ ЛОГИСТИКЕ RFID-ТЕХНОЛОГИЙ <i>Кривель Н.В.</i> .....	243
МЕРОПРИЯТИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ (НА ПРИМЕРЕ АО «ЕВРАЗ МЕТАЛЛ ИНПРОМ») <i>Петрова К.Г.</i> .....	248
ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ (НА ПРИМЕРЕ АО «ЕВРАЗ МЕТАЛЛ ИНПРОМ») <i>Петрова К.Г.</i> .....	254
АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ В БЮДЖЕТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ <i>Поспелова В.Е.</i> .....	259
МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ <i>Свечихина К.В.</i> .....	261
ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ РОССИИ <i>Ходырева Е.Н.</i> .....	265
АНАЛИЗ БАЛАНСА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА <i>Балонина К.А.</i> .....	269
АНАЛИЗ МЕЖБАНКОВСКОГО КРЕДИТНОГО РЫНКА РОССИИ <i>Лемко А.Н.</i> .....	273
РАЗРАБОТКА КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ФИРМЫ НА ОСНОВЕ ABC АНАЛИЗА ДЕБИТОРОВ <i>Чабанов П.Е.</i> .....	277
ЦЕЛИ И ПРАКТИЧЕСКОЕ ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ <i>Стеблюк П.В., Усов С.С., Воробьев К.Р.</i> .....	280
РОЛЬ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И КОНТРОЛЯ В ФИНАНСО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ <i>Федотова Е.В., Кондрашин В.А.</i> .....	285

ПРОБЛЕМЫ СФЕРЫ СЕМЕЙНОГО БИЗНЕСА И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ: ОТЕЧЕСТВЕННАЯ И ЗАРУБЕЖНАЯ ПРАКТИКА <i>Бареева И.А., Шамина В.А.</i> .....	290
<b>V СТАНДАРТИЗАЦИЯ, СЕРТИФИКАЦИЯ, УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ И ДОКУМЕНТОВЕДЕНИЕ</b> .....	295
АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИИ РАБОТЫ С ЗАПРОСАМИ В УСЛОВИЯХ МУНИЦИПАЛЬНОГО АРХИВА <i>Егорова В.В.</i> .....	295
РАЗРАБОТКА КОМПЛЕКСА ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ВХОДНОГО КОНТРОЛЯ МЕТАЛЛОПРОКАТА (В УСЛОВИЯХ ОАО «ТРАНСМАШ», Г. ЭНГЕЛЬС) <i>Акимова А.А., Вечканова Э.И., Князева А.Н., Никонова Е.И., Пронина Ю.В.</i> .....	299
РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО УЛУЧШЕНИЮ ДЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВАНИИ РЕЗУЛЬТАТОВ САМООЦЕНКИ ПО МОДЕЛИ ПРЕМИИ ПРАВИТЕЛЬСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В ОБЛАСТИ КАЧЕСТВА <i>Кобелев С.К.</i> .....	304
АНАЛИЗ И ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ДОКУМЕНТИРОВАННОЙ ИНФОРМАЦИЕЙ НА ПРИМЕРЕ ФОРМИРОВАНИЯ И ВЫДАЧИ СПРАВКИ ОБУЧАЮЩЕМУСЯ <i>Кольчурина М.А., Михайленко И.А., Шабалин В.С.</i> .....	307
ЛИДЕРСТВО В СТАНДАРТАХ ИСО СЕРИИ 9000 <i>Кольчурина М.А.</i> .....	313
СЕРТИФИКАЦИЯ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА В ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ <i>Наумова А.В.</i> .....	318
РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ДОГОВОРАМИ И ДОГОВОРНЫМИ ОТНОШЕНИЯМИ (НА ПРИМЕРЕ ООО «КЛОНДАЙК») <i>Азаренков Н.В., Михайленко И.А.</i> .....	320
БЕРЕЖЛИВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ДЕЛОПРОИЗВОДСТВЕ <i>Осинцева Д.А.</i> .....	324
ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ ПО АКТУАЛИЗАЦИИ СВОДНОЙ НОМЕНКЛАТУРЫ ДЕЛ ОРГАНИЗАЦИИ <i>Табаква И.Ю.</i> .....	327
ИССЛЕДОВАНИЕ КАЧЕСТВА ВОДОПРОВОДНОЙ ВОДЫ <i>Носкова Д.А., Овсянникова Д.Д., Пылкова П.Г., Тарасова Л.С.</i> .....	331
ПОНЯТИЕ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА <i>Овсянникова Д.Д.</i> .....	335
СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ЗАВИСИМОСТИ РЕЗУЛЬТАТОВ ЕГЭ И УСПЕВАЕМОСТИ СТУДЕНТОВ 1 КУРСА <i>Приходько Т.М.</i> .....	339

ПОВЫШЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ МИКРОТВЕРДОСТЬ ТЕХНИЧЕСКИ ЧИСТОГО ТИТАНА BT1-0 <i>Рубанникова Ю.А.</i> .....	343
ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА В СПОРТИВНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОМАНДЫ ПО РЕГБИ <i>Рукавишников А.В.</i> .....	346
ВЫДЕЛЕНИЕ, КЛАССИФИКАЦИЯ И ИДЕНТИФИКАЦИЯ ПРОЦЕССОВ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА ООО «ВЗЛЕТ-КУЗБАСС-СЕРВИС» <i>Семёнов А.С.</i> .....	349
ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА ОТЧЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ <i>Харламова А.А.</i> .....	354
АНАЛИЗ ПРОЦЕДУРЫ ПОДПИСАНИЯ ДОГОВОРЕННОСТЕЙ МЕЖДУНАРОДНОГО ФОРУМА ПО АККРЕДИТАЦИИ (IAF) <i>Четвергова Д.В., Шабалин В.С.</i> .....	356
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА ООО «ЭНЕРГОКОНТРОЛЬ» НА ПРИМЕРЕ ОТДЕЛА МЕТРОЛОГИИ <i>Четвергова Д.В.</i> .....	361

Научное издание

**НАУКА И МОЛОДЕЖЬ: ПРОБЛЕМЫ, ПОИСКИ, РЕШЕНИЯ**

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ**

**Выпуск 25**

*Труды Всероссийской научной конференции студентов,  
аспирантов и молодых ученых*

**Часть IV**

Под общей редакцией  
Технический редактор  
Компьютерная верстка

Н.А. Козырева  
Г.А. Морина  
Н.В. Ознобихина

Подписано в печать 23.06.2021 г.  
Формат бумаги 60x84 1/16. Бумага писчая. Печать офсетная.  
Усл. печ. л. 22,07 Уч.-изд. л. 28,6 Тираж 300 экз. Заказ № 149

Сибирский государственный индустриальный университет  
654007, г. Новокузнецк, ул. Кирова, 42  
Издательский центр СибГИУ